II

(Rättsakter vilkas publicering inte är obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUT

av den 21 december 1994

om att en företagskoncentration är förenlig med den gemensamma marknaden

(Ärende nr IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST)

(Endast den tyska texten är giltig)

(Text av betydelse för EES)

(95/421/EG)

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR FATTAT DETTA BESLUT

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av rådets förordning (EEG) nr 4064/89 av den 21 december 1989 om kontroll av företagskoncentrationer [1], särskilt artikel 8.2 i denna,

med beaktande av kommissionens beslut av den 21 oktober 1994 om att inleda åtgärder i detta ärende,

efter samråd med Rådgivande kommittén för koncentrationer [2], och

med beaktande av följande:

(1) Den 22 juli 1994 anmäldes enligt förordningen om företagskoncentrationer att ett italienskt-tyskt konsortium avsåg att förvärva den italienska stålproducenten Acciai Speciali Terni SpA (AST) konsortiet bestod av Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp (Krupp) och Thyssen Stahl AG (Thyssen) på den tyska sidan samt AFL Falck (Falck), Tadfin SpA (Tadfin) och FI.RE. Finanziaria SpA (Riva) på den italienska sidan. Då anmälan till en början var ofullständig, började de frister som avses i artikel 10 i förordningen om företagskoncentrationer att löpa först den 21 september 1994, dagen efter den dag då fullständig information mottogs.

I. PARTERNA

(2) Krupp omfattar en grupp företag vars huvudsakliga verksamhet består av stålproduktion, maskin- och anläggningskonstruktion, tillverkning av bildelar och komponenter samt handel och service.

Huvudverksamheten inom Thyssen består av tillverkning och distribution av stålprodukter, inklusive råstålproduktion samt platta och långa stålprodukter.

Riva är holdingbolaget i Riva-gruppen vars företagsverksamhet består av tillverkning och distribution av stålprodukter.

Falck är holdingbolaget i Falck-gruppen vars företagsverksamhet består av tillverkning och distribution av stålprodukter, produktion och distribution av elektricitet, fastighetsförvaltning och miljöteknologi.

[1] EGT nr L 395, 30.12.1989, s. 1. Rättelse i EGT nr L 257, 21.9.1990, s. 13.
[2] EGT nr C 274, 19.10.1995, s.3.

Tadfin är ett holdingbolag som äger aktier i företag som är verksamma inom distribution av stålprodukter samt även inom fastighetsbranschen.

AST bildades den 1 januari 1994 när ståltillverkningsverksamheten i ILVA överfördes till tre självständiga företag som en förberedande åtgärd inför deras försäljning. Huvudverksamheten inom AST består av specialstålproduktion.

II. TRANSAKTIONEN

(3) Försäljningen av AST utgör en del av det program för privatisering av ILVA-gruppen, som beslutades av IRI i september 1993. Kommissionen godkände i detta sammanhang, genom ett beslut av den 12 april 1994, att ILVA skulle beviljas statligt stöd under förutsättning att privatiseringen avslutades före utgången av 1994. Efter detta beslut övergick sektorn för platt rostfritt stål från ILVA till AST och AST såldes genom ett anbudsförfarande. Anbudet från ovannämnda tysk-italienska konsortium var det som antogs. Thyssen var inte en direkt part i konsortiet men deltog mycket aktivt i förhandlingarna.

(4) För att kunna förvärva AST och för att kunna ta över den industriella ledningen i detta företag, har Krupp å ena sidan och de italienska parterna å andra sidan (Riva, Tadfin och Falck) bildat ett samriskföretag, KAI Acciai srl (KAI). Aktieinnehavet i KAI har delats lika mellan Krupp (50 %) och de italienska parterna (50 %).

(5) De italienska parternas intressen i KAI kommer att bevakas genom ett företag, FAR Acciai srl (FAR), som bildats enbart i detta syfte och som har en rent instrumentell karaktär. Riva och Tadfin kommer att äga 42 % vardera av FAR, medan Falck kommer att äga 16 %. De beslut som FAR skall fatta gäller utövandet av rösträtten som är ett resultat av innehavet av 50 % i KAI. Inom Far fattas alla viktiga beslut i styrelsen som består av fem ledamöter av vilka Riva och Tadfin utnämner två ledamöter vardera och Falck en ledamot. Styrelsens beslut kräver godkännande av en majoritet av ledamöterna.

(6) Krupp och Thyssen har kommit överens om att föra över Krupps andel om 50 % i KAI till Krupp Thyssen Rostfrei GmbH (KTR, även kallat RSH), som är ett samriskföretag mellan Krupp och Thyssen, i vilket båda parter har samlat sin produktion av rostfritt platt stål. Thyssen kommer att ha vetorätt vid grundläggande beslut enligt bestämmelserna i aktieägarnas avtal (t.ex. produkt- och marknadsstrategi, finansieringsprinciper, utnämningen av ledningspersonal, större investeringar) och kommer därför att kontrollera KTR tillsammans med Krupp. Bildandet av KTR godkändes av kommissionen den 26 juli 1994 i enlighet med artikel 66 i Parisfördraget.

(7) AST:s produktion består huvudsakligen av rostfria platta stålprodukter, både varmvalsade och kallvalsade, kallvalsad elektroplåt och svetsade rör som tillverkas av ett dotterbolag till AST. Mer än [...] (1) av AST:s totala omsättning kommer från produktionen av rostfritt platt stål och elektroplåt. Av dessa produkter omfattas kallvalsade rostfria platta produkter och elektroplåt (båda med en bredd som understiger 500 mm) samt svetsade rör av Romfördraget och täcks därmed av förordningen om företagskoncentrationer och av detta beslut. Dessutom omfattas titanprodukter, friformsmide och sänksmide, av produkter som tillverkas av dotterbolag till AST, av Romfördraget.

Däremot omfattas kallvalsade rostfria platta stålprodukter, elektroplåt (båda minst 500 mm breda) och varmvalsade rostfria platta stålprodukter av Parisfördraget och kommer att bli föremål för ett separat beslut av kommissionen.

III. FÖRETAGSKONCENTRATION

GEMENSAM KONTROLL ÖVER AST

(8) Det anmälda förfarandet innebär att medlemmarna i det italiensk-tyska konsortiet stegvis förvärvar kontrollen i AST på följande sätt.

— De italienska parterna i konsortiet bildar FAR för att därigenom kontrollera 50 % i KAI.

— KAI bildas för att överta alla aktier i AST och för att överta företagsledningen.

— Krupps andel om 50 % i KAI överförs till KTR.

(1) I den offentliggjorda versionen av beslutet har viss information härefter utlämnats i enlighet med bestämmelserna i artikel 17.2 i förordning (EEG) nr 4064/89. Därför ersätter alla [...] siffror eller andra uppgifter som tagits bort med hänsyn till att de utgör företagshemligheter.

(9) Konsortiets tre italienska parter, Riva, Falck och Tadfin, har bildat FAR enbart för att kunna agera i KAI med en röst. Trots att inget av de italienska förtagen på egen hand kan blockera ett beslut i FAR, spelar detta faktum ingen roll eftersom FAR endast fungerar som ett instrument. I det grundläggande avtalet av den 29 april 1994 mellan konsortiets italienska parter och Krupp, åtog sig den italienska sidan att bilda FAR enbart för detta ändamål. Detta avspeglar de båda sidornas avsikt, de italienska parterna och Krupp, nämligen att möjliggöra för den italienska sidan att agera med en röst i KAI, som är det förtag som skall leda AST. Härigenom försäkrar sig de italienska parterna om att de tillsammans kan utöva ett avgörande inflytande på KAI och därmed på AST. De kommer därför att utöva ett avgörande inflytande på AST tillsammans med den tyska sidan och det kan aldrig uppstå en situation där KTR ensamt utövar kontroll över AST genom att de italienska parterna inte kan komma överens om en gemensam ståndpunkt om ett beslut. Därför kan man konstatera att de tre italienska parterna utövar gemensam kontroll över KAI och därmed över AST.

(10) KTR och FAR, kommer vardera att inneha 50 % i KAI, ett företag som bildats enbart i syfte att förvärva aktierna i AST och att ta över företagsledningen i AST. I KAI fattas besluten i bolagsstyrelsen som består av sex ledamöter, av vilka KTR respektive FAR utnämner tre ledamöter var. Besluten kräver godkännnande av fem ledamöter. Detta innebär att båda aktieägarna kan blockera ett beslut i KAI. Eftersom KAI, precis som FAR, endast används som ett instrument för att kontrollera AST, är det egentligen Krupp, Riva, Tadfin och Falck som gemensamt kommer att ha kontroll över AST.

(11) KTR är ett samriskföretag mellan Krupp och Thyssen i vilket de båda parterna, med verkan från och med den 1 oktober 1994, har slagit samman sin respektive produktion av rostfritt platt stål. Däremot ingår inga andra produkter, som t.ex elektroplåt, i detta samriskföretag. Eftersom KTR kontrolleras gemensamt av Krupp och Thyssen, kommer Krupps intresse i KAI, när det överlåts till KTR, att kontrolleras gemensamt av Krupp och Thyssen. Följaktligen kommer även Thyssen att ha ett betydande inflytande över de beslut som fattas av KAI och som gäller AST. Därför kommer Krupp, Thyssen, Riva, Tadfin och Falck att gemensamt ha kontroll över AST.

ETT FULLT FUNGERANDE SAMRISKFÖRETAG

(12) AST har alla de resurser som krävs för att agera som en självständig ekonomisk enhet. Företaget kommer även fortsättningsvis att verka inom sektorn för rostfritt stål och på andra marknader för stålproduktion. Det levererar [...] av sina rostfria platta stålprodukter och [...] av sina elektroplåtprodukter direkt till slutkunder. Resten säljs genom återförsäljare, inklusive handelsföretag som ingår i den egna företagsgruppen och genom agenter.

(13) AST leverar, delvis på grundval av befintliga leveransavtal, platta stålprodukter till två handelsföretag som några av parterna äger. Dessa leveranser är obetydliga i förhållande till AST:s totala leveranser. Leveranserna till handelsförtag som tillhör AST:s framtida moderbolag motsvarar [...] av kallvalsade rostfria platta stålprodukter och [...] av elektroplåt. Mot bakgrund av de relativt obetydliga leveranserna till moderbolagen råder det inte något tvivel om att AST är ett fullt fungerande samriskföretag.

INGEN SAMORDNING AV KONKURRENSBETEENDET

(14) AST verkar huvudsakligen som tillverkare av rostfria platta stålproukter. Den italienska delen av konsortiet (Riva, Falck, Tadfin) tillverkar inte sådana produkter, medan Krupp och Thyssen har fört över hela sin produktion av rostfritt platt stål till KTR. Följaktligen kommer det enbart att bli ett AST:s moderbolag som tillsammans med AST är verksamt på marknaden för rostfria platta stålprodukter. Därför finns det inte någon relevant samordning.

(15) AST tillverkar dessutom elektroplåt. Krupps (Hoesch Hohenlimbug GmbH) och Thyssens (EBG) dotterbolag tillverkar också elektroplåt. Parterna har dock informerat kommissionen om att Krupp kommer att upphöra med tillverkningn av elektroplåt. Personalen kommer att flyttas över till Thyssens dotterbolag (EBG). Samtidigt kommer Krupp att förvärva ett minoritetsintresse om 25 % i EBG. På den italienska sidan av konsortiet är det endast Falck som tillverkar relativt små kvantiteter av elektroplåt. På marknaden för elektroplåt är det därför Thyssen och Flack som kommer att förbli verksamma. Eftersom Falcks marknadsandel på den västeuropeiska marknaden (EG och EFTA) enligt parterna emellertid är mycket liten ([...]) är samordningsrisken mellan Thyssen och Falck försumbar vid bedömningen av om transaktionen är att betrakta som ett samarbete.

(16) Enligt parterna säljs en väsentlig del av deras egen tillverkning av rostfria platta stålprodukter direkt från verken till slutanvändarna (mer än [...] från respektive part), medan återstoden distribueras av handelsbolag och servicecenter. Stålhandelsbolagen fungerar som grossister genom att köpa stora volymer handelsstål från tillverkarna, hålla det i lager och sedan sälja det vidare i mindre kvantiteter. Grossisterna har utvecklat egna serviceanläggningar, som t.ex. anläggningar för att slitta stålband, för att förbättra servicen till kunderna. Servicecentrens verksamhet består huvudsakligen av bearbetning och omarbetning av material (dvs. slittning, klippning och riktning, ytbehandling, klippning till format) för egen räkning och för andra företag. Sedan återsänds antingen produkterna till det beställande företaget eller så säljs materialet vidare i mindre kvantiteter till kunder med små behov. För stålhandeln och de därmed förbundna tjänsterna är snabba leveranser och närhet till kunderna avgörande. Därför måste effekten av koncentrationen vad gäller distributionsmarknaderna för rostfritt stål utvärderas regionalt. På distributionsområdet är AST huvudsakligen aktivt i Italien. Av det framtida samriskföretagets moderbolag är det endast Tadfin som också verkar på den italienska grossistmarknaden för rostfritt stål. Därför finns det ingen relevant risk för samordning.

(17) Ett dotterbolag till AST, Tubificio di Terni, tillverkar små kvantiteter av svetsade rör, både i rostfritt stål (Cr-innehåll > 13 %) och i legerat stål (Cr-innehåll < 13 %). Inget av moderbolagen tillverkar svetsade rör, varken i rostfritt stål eller legerat stål. MHP, ett samriskföretag mellan Krupp och Mannesman Röhren, är verksamt som tillverkare på marknaden för precisionsrör som framställs av kolstål med en marknadsandel på ungefär [...]. Falck tillverkar icke-precisionsrör som framställs av kolstål med en marknadsandel på ungefär [...]. Svetsade rör, som framställts av rostfritt eller legerat stål å ena sidan samt rör som framställts av kolstål å andra sidan tillhör emellertid skilda marknader. Den förstnämnda produktgruppen används huvudsakligen till avgassystem på personbilar på grund av deras värmeresistens och hållbarhet. Rör som framställts av kolstål används däremot huvudsakligen i möbelindustrin och inom maskinteknikområdet. Det är dessutom en väsentlig prisskillnad mellan de olika typerna av rör, t.ex. kostar icke-precisionsrör ca 480 ecu/ton medan rostfria stålrör kostar 2 120 ecu/ton. Det kan tilläggas att Tadfingruppen endast distribuerar små kvantiteter av rostfria svetsade rör (värde: [...] miljoner ecu) via egna handelsbolag. Denna verksamhet tillhör dock en särskild distributionsmarknad för rostfria stålprodukter och är ekonomiskt försumbar. Eftersom AST, vad gäller rör, verkar på andra marknader än moderbolagen, finns det ingen relevant risk för samordning.

(18) AST tillverkar titan-halvfabrikat genom ett dotterbolag (Titania SpA). Sådana produkter tillverkas också av Deutsche Titan GmbH, ett företag inom Vereinigte Schmiedegesellschaft (VSG), som gemensamt kontrolleras av Krupp, Thyssen och Klöckner och där varje part har en andel om 33 1/3 %. De andra moderbolagen i AST är inte verksamma på området för titan-halvfabrikat. Det finns därför ingen relevant samordning på denna marknad.

(19) Ett annat dotterbolag till AST, Soc. delle Fucine srl, tillverkar friformsmide. Det rör sig om stora, individuellt tillverkade ståldelar som väger från 0,5 ton upp till flera hundra ton. Inom denna marknad är VSG verksamt. Eftersom inget annat av AST:s moderbolag är verksamt på denna marknad finns det ingen risk för samordning.

(20) Vidare tillverkar Fils SpA, ett dotterbolag till AST, sänksmide. Det är en produkt som i motsats till friformsmide inte tillverkas styckvis utan i serier genom att den omformas i en gjutform. Sänksmide tillverkas även av dotterbolag till Krupp (Gerlach Werke GmbH) och till Thyssen (Thyssen Umformtechnik) samt av Falck.

Risken för samordning förefaller trots detta att vara av mindre betydelse, då både Falcks och AST:s marknadsandelar är mycket små samt Krupps och Thyssens marknadsandelar är mindre än [...].

IV. GEMENSKAPSDIMENSION

(21) Transaktionen har en gemenskapsdimension. För hela världen uppgick under 1993 den totala omsättningen till sammanlagt mer än 5 miljarder ecu för de berörda företagen (Krupp 10 600 miljoner ecu, Thyssen 17 305 miljoner ecu, Riva 1 247 miljoner ecu, Falck 369 miljner ecu, Tadfin 58 miljoner ecu och AST 758 miljoner ecu).

(22) Inom gemenskapen överstiger den sammanlagda omsättningen för Krupp, Thyssen, Riva, Falck och AST 250 milljoner ecu för var och en. De fem företagen uppnår aldrig mer än två tredjedelar av sin totala omsättning inom en och samma medlemsstat i gemenskapen.

V. RELEVANTA MARKNADER

RELEVANTA PRODUKTMARKNADER

(23) AST kommer att fortsätta att tillverka både kallvalsade och varmvalsade rostfria, platta stålprodukter samt kallvalsad elektroplåt. Båda typerna av produkter utgör ungefär [...] av den totala produktionen i AST. Kallvalsade platta rostfria stålprodukter och elektroplåt (båda med en bredd som understiger 500 mm) omfattas av Romfördraget och täcks därmed av förordningen om företagskoncentrationer. Svetsade rör, titanprodukter, friformsmide och sänksmide omfattas också av Romfördraget.

(24) Tillverkning av rostfritt stål skiljer sig från tillverkning av vanligt stål genom tillsatser av krom, nickel och andra legerande ämnen till smältprocessen, för att uppnå metallurgiska skillnader i slutprodukten jämfört med normalt stål. Krom och nickel är internationellt noterade metaller och deras prisfluktuationer följer varandra tätt. Priset på nickel utgör mellan 30 % och 35 % av tillverkningskostnaden och påverkar därför starkt priserna på rostfritt stål. Nästa produktionssteg är varm- och kallvalsning. Varmvalsat material tillverkas på varmvalsverk, men har inte ytkvaliteter som kan jämföras med kallvalsade produkter. Varmvalsat platt rostfritt stål säljs även till slutanvändare. Den efterföljande kallvalsningsprocessen skall förbättra materialets kvalitet. Dessutom minskades dess tjocklek till önskad storlek.

TILLVERKNING AV KALLVALSAT ROSTFRITT STÅL

(25) Kallvalsade, platta rostfria stålprodukter används inom en mängd olika industrier med följande krav:

— motståndskraft mot värme, rost och syror

— en yta som är av hög kvalitet vad gäller släthet och glans.

De detaljerade kraven bestäms av hur slutprodukten skall användas. De huvudsakliga användningsområdena för kallvalsade platta rostfria stålprodukter, som det finns internationellt erkända normer för, är hushållsutrustning, t.ex. vitvaror, livsmedels- och dryckesvaruindustrin, kemisk industri, bilindustri (avgassystem) samt kapitalvaruindustrin.

(26) Enligt parterna är utbytbarheten mycket stor mellan kallvalsat rostfritt stål och andra material som kolstål, belagd stål (emaljerad stål och förzinkad stål), aluminium, plast och glas. Några konkurrenter som kontaktats av kommissionen har bekräftat att det är tekniskt möjligt att byta ut kallvalsat rostfritt stål mot ovannämnda material. Andra konkurrenter hävdade att kallvalsat rostfritt stål knappast kommer att kunna bytas ut mot andra material på grund av dess korrosionshärdighet, dess hygieniska, mekaniska och fysiska egenskaper samt dess fördelaktiga livscykelkostnad. Snarare är det så att kallvalsat rostfritt stål har ersatt andra material framförallt på grund av dess prisprestanda i jämförelse med andra material. Priset på kallvalsat rostfritt stål förefaller vara nyckelfaktorn i ersättningsprocessen. Andra faktorer som medverkat till den ökade förbrukningen av rostfritt stål är ett fördelaktigt förhållande mellan livslängd och kostnader, hårdare bestämmelser för industriproduktion och miljö samt högre hygienkrav. Inom många verksamhetsområden kommer kundernas investeringar i specifik processutrustning att förhindra kortsiktiga förändringar av material från kallvalsat rostfritt stål.

(27) Därför utgörs den relvanta produktmarknaden av kallvalsade platta rostfria stålprodukter.

(28) Alla kallvalsade platta rostfria stålprodukter kan tillsammans ses som en enda produktmarknad på grund av utbudssidans höga grad av utbytbarhet. En uppdelning av marknaden på material under respektive över 500 mm för att klassificera dem som EEG- eller EKSG-produkter är inte praktisk, framförallt på grund av att det är en konstgjord uppdelning som hänför sig till en produktionsteknologi vid tiden för Parisfördraget (1951). Sedan dess har den ersatts av bredare valsning och slittning till smalare band, och en stor del av slittningen av breda band till smala band utförs vid såväl servicecenter som vid det tillverkande stålverket [1]. Enligt parterna delar idag alla stora tillverkare av platta rostfria stålprodukter på breda band till bredder som understiger 500 mm. Dessutom klipper också servicecentrerna breda band till smalare produkter.

[1] Se beslut av den 4 september 1992 i ärende nr IV/M. 239, Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson.

(29) Marknaden för kallvalsade platta rostfria stålprodukter skall inte delas upp på två separata marknader för austenitiskt stål och kallvalsat rostfritt stål. Dessa två typer av rostfritt stål skiljer sig åt i sin kemiska sammansättning, vilket ger dem olika egenskaper. Austenitiskt stål är dyrare än ferritiskt stål, huvudsakligen på grund av att man tillför nickel. Båda ståltyperna kan dock tillverkas i samma anläggning, som inom en period av en till två veckor kan ställa om sin produktion från en typ av stål till en annan. Mot bakgrund av utbytbarheten på utbudssidan kan de båda ståltyperna anses tillhöra samma relevanta produktmarknad.

TILLVERKNING AV ELEKTROPLÅT

(30) Elektroplåt kännetecknas av särskilda elektromagnetiska egenskaper vad gäller ledningsförmåga och elektriskt motstånd. Det används framförallt vid konstruktionen av stora transformatorer, elektriska motorer, förkopplingsdon och elkopplare, samt kraftverksgeneratorer. Elektroplåt utgör en särskild produktmarknad.

Även vad gäller elektroplåt, som är en typ av kallvalsad plåt, skiljer Parisfördraget på band som har en bredd som understiger respektive överstiger 500 mm. Mellan båda typer råder emellertid en hög grad av utbytbarhet på utbudssidan. Som redan nämnts vad avser platta rostfria stålprodukter, kan verken valsa produkter med en bredd som överstiger 500 mm (EKSG-produkt) och som understiger 500 mm (EG-produkt). Material som understiger 500 mm kan slittas från bredare band.

(31) Elektroplåt måste även särskiljas vad gäller kornorienterat material och icke-kornorienterat material. Efterfrågesidans användningsområden skiljer sig åt vad gäller båda produkterna. Kornorienterat material har god ledningsförmåga, en låg wattförlust samt lägre värmeutveckling, medan icke-kornorienterat material kännetecknas av högre motstånd och därför högre värmeutveckling.

Kornorienterat och icke-kornorienterat material måste även särskiljas vad gäller den tekniska aspekten av tillverkningen. Båda typerna av material är betade och kallvalsade. De skiljer sig emellertid åt i glödningsprocessen, genom vilken materialet får de elektromagnetiska egenskaper som krävs. Eftersom de anläggningar som används skiljer sig åt finns det inga möjligheter till utbytbarhet på utbudssidan. Därför skall marknaderna för kornorienterad respektive icke kornorienterad elektroplåt ses som två separata marknader.

DISTRIBUTION MED ROSTFRIA STÅLPRODUKTER

(32) Som nämnts ovan måste man betrakta distributionen av rostfritt stål som en särskild marknad. Av den västeuropeiska tillverkningen av rostfritt stål säljs uppskattningsvis 30 – 40 % (dessa siffror varierar något mellan parternas olika konkurrenter) genom grossister eller servicecenter. Elektroplåt säljs huvudsakligen direkt till slutanvändarna medan grossister och servicecenter över huvud taget inte hanterar elektroplåt.

(33) Sammanfattningsvis kan följande relevanta produktmarknader fastställas med anledning av denna analys:

1. kallvalsat platt rostfritt stål
2. kornorienterad elektroplåt
3. icke-kornorienterad elektroplåt
4. handel med rostfria stålprodukter.

Vad gäller de övriga produkter som berörs av koncentrationen, som omfattas av Romfördraget och koncentrationsförordningen och för vilka den relevanta geografiska marknaden är Västeuropa, finns inga konkurrensmässiga problem eftersom

— endast AST verkar på marknaden för svetsade rör och har en försumbar marknadsandel,

— vad gäller friformsmide och sänksmide, den nya enheten kommer att ha en marknadsandel på endast ungefär [...] och för titanprodukter ungefär [...] (se punkt 78).

DEN RELEVANTA GEOGRAFISKA MARKNADEN

Tillverkning av kallvalsat rostfritt stål

(34) Den relevanta geografiska marknaden för kallvalsat rostfritt stål är Västeuropa (EG- och EFTA-länderna). Det finns inga tullar mellan medlemsstaterna i EG och EFTA. Även om samtliga större tillverkningar har höga marknadsandelar inom sina respektive länder, är handeln intensiv såväl mellan gemenskapens medlemsstater som mellan de olika medlemsstaterna i EG och EFTA. Fraktkostnaderna är inte speciellt höga om man jämför med värdet av produkterna i fråga (2 – 3 %). Det finns inga juridiska eller tekniska hinder mellan medlemsstaterna i EG och EFTA.

(35) Den relevanta geografiska marknaden sträcker sig inte utanför Västeuropa. Enligt uppskattningar som lämnats av parterna och andra tillverkare, är Västeuropa den största marknaden i världen (en marknadsvolym på 1,9 miljoner ton) följt av Amerika (1,3 miljoner ton), Fjärran Östern inklusive Kina

(1,2 miljoner ton) samt Japan (0,9 miljoner ton). De huvudsakliga tillverkningsområdena är Västeuropa, Japan och USA. Både i Västeuropa och i Japan är produktionskapaciteten högre än konsumtionen. En stor del av tillverkningen i Västeuropa, liksom i Japan, exporteras till andra delar av världen. Västeuropa exporterade under 1993 nästan 30 % av sin tillverkning till andra delar av världen. Exporten från Västeuropa till Fjärran Östern (inklusive Kina) och till Amerika utgör tillsammans omkring 9 % av den totala västeuropeiska tillverkningen. Exporten från Västeuropa till Japan är försumbar (700 ton under 1993).

(36) Importen till Västeuropa från resten av världen är väldigt låg. Den uppgår till ungefär 3 % av hela den västeuropeiska konsumtionen och kommer framförallt från japanska, sydkoreanska och sydafrikanska tillverkare.

(37) De fraktkostnader som tillverkare utanför Europa ställs inför, skulle ungefär komma att utgöra 4 – 6 % av försäljningspriset. Tullavgiften på import från länder utanför EES är 6 %. Emellertid förhandlar man för närvarande inom ramen för GATT om en minskning av tullar på stålprodukter, med en linjär minskning av tullarna över en tioårsperiod med början 1995.

(38) Undersökningarna har visat att prisnivåerna för kallvalsade platta rostfria stålprodukter skiljer sig åt väsentligt mellan olika områden i världen. Enligt de insamlade uppgifterna var prisnivån under det första kvartalet 1994 i Amerika 20 – 29 % högre, i Japan 30 – 48 % högre och i Fjärran Östern (inklusive Kina) omkring 10 % lägre än i Västeuropa.

(39) Även om prisnivån i Västeuropa skulle öka med en betydande procentandel, t.ex. 5 %, kommer förmodligen inte en sådan ökning av priset att leda till en väsentligt ökad import från Japan, Fjärran Östern eller Amerika, eftersom man måste ta hänsyn till den högre prisnivån i Japan och USA, importtullar och fraktkostnader. Importen från Fjärran Östern kommer inte heller att öka speciellt trots en lägre prisnivå i den regionen. Anledningen till detta är att tillverkarna i Fjärran Östern måste ta hänsyn till fraktkostnader och importtullar samt att de västeuropeiska avnämarna kan komma att kräva rabatter som kompensation för osäkra leveranser – jämfört med västeuropeiska leverantörer — och avsaknad av service. Dessutom är importen från länderna i Österuropa mycket liten.

(40) Parterna har hävdat att överkapacitet i Sydafrika kommer att leda till import till Västeuropa från denna region. Trots att den sydafrikanska tillverkaren Columbus, som kontaktats av kommissionen, kommer att öka sin tillverkningskapacitet fram till 1998, kommer överkapaciteten i Sydafrika att vara relativt låg (omkring 100 000 ton). Exporten från Sydafrika kommer inte enbart att vända sig mot USA och Fjärran Östern. De sydafrikanska leverantörerna kommer dessutom att få samma problem som tillverkarna i Fjärran Östern vad gäller leveranssäkerhet och service. Därför är det mycket osannolikt att importen från Sydafrika till Västeuropa kommer att öka importnivån i Västeuropa i någon större utsträckning.

(41) Under dessa förhållanden är Västeuropa den relevanta geografiska marknaden för kallvalsade platta rostfria stålprodukter.

Tillverkning av elektroplåt

(42) Kommissionen har i ett tidigare beslut som antogs under Parisfördraget redan konstaterat att den relevanta geografiska marknaden för kornorienterad elektroplåt är världsomfattande [1]. Viktiga skäl för beslutet var att marknaden domineras av amerikanska och japanska tillverkare som kontrollerar det teknologiska kunnandet genom sina patent och även import- och exportverksamheten. Importen från tredje land till gemenskapen utgör 21 % av förbrukningen inom Europeiska ekonomiska samarbetsområdet. Dessa skäl gäller fortfarande. Marknaden för kornorienterad elektroplåt kan därför anses vara världsomfattande.

(43) Vad gäller icke-kornorienterad elektroplåt, hävdar parterna att den relevanta geografiska marknaden åtminstone utgörs av den västeuropeiska marknaden, även om denna sektor blir allt mer internationaliserad och håller på att utvecklas till en världsmarknad. På grundval av tillgängliga fakta kan det inte fastslås att det finns en större marknad än den västeuropeiska. Konkurrensvillkoren skiljer sig åt mellan de tre viktigaste marknadsregionerna i världen, nämligen Västeuropa, Nordamerika och Japan. De fraktkostnader som tillverkare utanför Europa ställs inför motsvarar 8 – 12 % av försäljningspriset. Större delen av importen beläggs med en tull på 6 %, medan övrig import har en tull på 10 %. Inom ramen för GATT pågår för närvarande förhandlingar om en minskning av importtullarna. Mellan Västeuropa och övriga områden i världen är handelsutbytet mycket litet. Exporten från Västeuropa till andra områden i världen är inte stor, omkring 5 % av den västeuropeiska konsumtionen. Import från tredje land till Västeuropa motsvarar endast 4 % av den västeuropeiska konsumtionen. Därför utgör Västeuropa den relevanta marknaden för icke kornorienterad elektroplåt.

Distribution av rostfria stålprodukter

(44) Mellanhänderna för stål uppfyller en grossistfunktion genom att köpa mycket stora mängder handelsstål från tillverkarna, hålla det i lager och sedan

[1] Beslut av den 19 december 1988, Ugine/Cockerill Sambre.

sälja det vidare i mindre kvantiteter till kunder med små behov. Eftersom stålgrossisternas och de flesta av servicecentrens ståldistribution sker regionalt, är den regionala marknaden den relevanta geografiska marknaden. Då AST, vad gäller handel med rostfria stålprodukter, huvudsakligen är verksamt i Italien kommer effekten att bli störst i denna medlemsstat.

VI. FÖRENLIGHET MED DEN GEMENSAMMA MARKNADEN

KALLVALSADE PLATTA ROSTFRIA STÅLPRODUKTER

a) Marknadens kännetecken

Allmän översikt

(45) Till skillnad från vanligt kolstål, som anses vara en mogen produkt, är rostfritt stål inklusive kallvalsat rostfritt stål fortfarande i expansionsfasen. På grund av dess särskilda egenskaper och det fördelaktiga förhållandet mellan pris och prestation, är rostfritt stål användbart inom ett stort antal områden. Ett ökat miljötryck, som ofta understöds av lagstiftningen, har lett till nya användningsområden inom energiindustrin och bilindustrin (avgassystem). Utvecklingen av snabbmatsindustrin har påverkat efterfrågan på rostfria stålprodukter samt industrins behov av material med en hygienisk och underhållsfri yta. Medan den samlade tillverkningen av stål har ökat med 2,4 % per år sedan 1950, har tillverkningen av rostfritt stål i genomsnitt ökat med 5,8 % per år under samma period. Tillväxttakten har minskat i takt med att marknaden mättats. Mellan 1970 och 1993 var den årliga tillväxttakten omkring 3,8 %. Under samma period har det skett en förändring vad gäller vilka länder som är ledande förbrukare och tillverkare. Fram till mitten av 1960-talet var Nordamerika det viktigaste området, därefter tog Västeuropa och Japan över ledningen. Dagens tillväxtområden utgörs av de nyligen industrialiserade länderna där den årliga tillväxttakten har varit ungefär 16 %. Vissa västeuropeiska tillverkare har också, vid sidan av sin export, investerat inom sektorn för rostfritt stål i de nettoimporterande områdena i Amerika och Östasien.

(46) För konsumtionen av kallvalsat rostfritt stål förväntas tillväxttakten de kommande fyra åren att ligga på 5–6 % i västvärlden, enligt ett antal aktuella långsiktiga prognoser, trots att den västeuropeiska konsumtionstakten av kallvalsade rostfria stålprodukter endast kommer att öka med ungefär 3,8 % de kommande fyra åren. På grund av den högre tillväxttakten i de nyligen industrialiserade länderna kommer emellertid västvärldens totala konsumtion av kallvalsat rostfritt stål att nå upp till den förstnämnda nivån.

(47) Marknaden för kallvalsat stål, precis som stålmarknaden i allmänhet, kännetecknas av kraftiga svängningar vad avser balansen mellan utbud och efterfrågan. Den varierande efterfrågan tenderar då och då att leda till en viss oanvänd kapacitet. Nedgången i världsekonomins tillväxttakt under de senaste 3–4 åren har i Västeuropa medfört en långsammare ökning av förbrukningen av rostfritt stål (med en kraftig nedgång 1993), vilket innebär att produktionskapaciteten överstiger behovet.

Förbrukningen av kallvalsade platta rostfria stålprodukter, drabbades av en kraftig nedgång på 6,7 % under 1993 jämfört med året innan. Den största nedgången skedde i Tyskland (13,4 %) och i Spanien (11,7 %). Denna utveckling samt prisfallen på råmaterial (speciellt nickel) har lett till sjunkande priser under de senaste åren. Situationen har under de senaste månaderna 1994 tydligt förändrats. En efterfrågeökning har skett och det finns tecken på att priserna har börjat stiga igen.

Överkapacitet

(48) Enligt kommissionens officiella siffror uppgick den totala produktionskapaciteten [1] i Västeuropa till ungefär 3 miljoner ton [2] under 1993. Förbrukningen uppgick till ungefär 1,6 miljoner ton och den faktiska produktionen till ungefär 2,3 miljoner ton. Konsumtionssiffrorna för 1990 (omkring 1,7 miljoner ton), 1991 (omkring 1,8 miljoner ton) och 1992 (omkring 1,9 miljoner ton) visar att förbrukningen minskade kraftigt under 1993. Nästan all konsumtion i Västeuropa täcks av leveranserna från de västeuropeiska tillverkarna. En stor andel av deras tillverkning 1993, ungefär 700 000 ton (ca 30 %), exporterades till andra delar av världen. Skillnaden mellan kapacitet och faktisk tillverkning, visar att det för närvarande finns en betydande reservkapacitet i Västeuropa.

(49) Enligt bedömningar som gjorts av tillverkare av kallvalsat rostfritt stål, kommer överkapaciteten på den västeuropeiska marknaden att bestå åtminstone fram till 1998. Detta beror både på den nuvarande överkapaciteten och på att nya stålverk för kallvalsade rostfria produkter byggs i Västeuropa, med ytterligare kapacitet på omkring 200 000 ton. Enligt uppskattningar av konkurrenterna kommer skillnaden mellan kapacitet och konsumtion i Västeuropa 1998 att uppgå till minst 700 000 ton.

[1] Med kapacitet menas den maximala möjliga årliga produktion som kan uppnås under ett år, under normala arbetsförhållanden.

[2] De konkurrenter på marknaden som kontaktas av kommissionen uppskattar att den aktuella kapaciteten är 2 800 000 ton.

Leverantörer och kunder på den relevanta geografiska marknaden

(50) De leverantörer som för närvarande finns på den relevanta geografiska marknaden är, förutom KTR och AST, företagen Ugine, Outokumpu, Avesta Sheffield, Acerinox och ALZ. Efter transaktionen kommer, förutom KTR och AST, fem konkurrenter med integrerade stålverk att finnas kvar samt några företag som enbart utför kallvalsning. Importen uppgår till endast 3 % av konsumtionen av kallvalsat rostfritt stål i Västeuropa. Importen kommer framförallt från några japanska tillverkare (Nippon Steel, Daiclo Steel, Hitachi Metals), den sydkoreanska tillverkaren Posco och den sydafrikanska tillverkaren Columbus.

(51) Det finns två kategorier av kunder. Den ena består av slutanvändare som tillhör skilda branscher (se punkt 25) och den andra består av mellanhänder och servicecenter. Slutanvändarna köper antingen stora mängder handelsstål direkt från tillverkarna eller mindre mängder från mellanhänderna. Mellanhänderna utför den traditionella grossistförsäljningsfunktionen att köpa stora kvantiteter handelsstål från tillverkarna och att, i de flesta fall, sälja vidare i mindre kvantiteter. Mellanhänderna har dessutom utvecklat egna bearbetningsmöjligheter för att tillföra ett mervärde samt att förbättra servicen till kunderna. Bearbetningen består av kapning i olika längder, slittning, klippning och polering. De två sista funktionerna utförs vanligen även av servicecentren.

Marknadsandelar

(52) Konsumtionen av kallvalsade rostfria stålprodukter i Västeuropa (EG och EFTA) uppgick under 1993 till omkring 1,6 miljoner ton. KTR, där Krupp och Thyssen har slagit samman sin verksamhet för rostfritt stål, står för [20 – 30 %] och AST för [10 – 20 %] (1). Efter samgåendet skulle parternas sammanlagda marknadsandel komma att uppgå till [35 – 45 %]. Leveranserna från den näst största konkurrenten, Ugine, uppgick till [15 – 25 %]. De övriga fem konkurrenternas marknadsandelar uppgick till [10 – 20 %], [mindre än 10 % för två av dem] och till [mer än 5 %]. Importen utgör 3 % av den totala marknaden.

(53) Av den totala produktionskapaciteten för kallvalsat platt rostfritt stål i Västeuropa under 1993, stod Krupp och Thyssen tillsammans för [20 – 30 %] och AST för [10 – 20 %]. Efter samgåendet skulle parternas sammanlagda kapacitet bli [35 – 45 %] av den totala kapaciteten i Västeuropa. Vad gäller tillverkningen, stod Krupp och Thyssen tillsammans för [20 – 30 %] av den totala tillverkningen i Västeuropa, medan AST stod för [10 – 20 %]. Parternas tillverkning skulle utgöra [35 – 45 %] av den totala västeuropeiska tillverkningen (deras andel av den sammanlagda produktionen i världen skulle bli [under 20 %]).

b) **Dominans på marknaden**

aa) *Ensam dominans*

(54) Efter koncentrationen kommer den nya enheten att ha en marknadsandel på [35 – 45 %]. Den sammanlagda omsättningen hos de företag som ingår i koncentrationen kommer att uppgå till ca 30 miljarder ecu och deras totala stålproduktion kommer att uppgå till 17,6 miljoner ton. Thyssen äger dessutom 33 % i Mexinox, en mexikansk tillverkare av rostfritt stål. Trots detta, kan det inte anses att den föreslagna verksamheten kommer att leda till en dominerande ställning, som väsentligen kommer att hindra en effektiv konkurrens på den gemensamma marknaden. Trots att den nya enhetens, AST, marknadsandel kommer att bli nästan dubbelt så stor som Ugines marknadsandel, som är den största konkurrenten, kommer samriskföretaget att ha starka konkurrenter som Usinor, British Steel och Acerinox med betydande marknadsandelar, stor produktionskapacitet samt forsknings- och utvecklingsverksamheter.

Effektiv konkurrens

(55) Ugine, som är den näst största tillverkaren (marknadsandel på [15 – 25 %], tillhör Usinor Sacilorgruppen, som i sin tur är den ledande europeiska ståltillverkaren och den näst största i världen (total stålproduktion 21 miljoner ton). Dess omsättning uppgår till 12,7 miljarder ecu, varav större delen kommer från stålverksamheten. Av den totala kapaciteten i Västeuropa för produktion av kallvalsat rostfritt stål utgör Ugines kapacitet omkring [15 – 25 %]. Företaget har dessutom en betydande reservkapacitet, vilket borde avskräcka den nya företagsgruppen från varje försök att begränsa sin tillverkning för att pressa upp priserna. På grund av sin totala storlek och det faktum att dess tillverkning av rostfritt stål inte är begränsad till Europa har Ugine en mycket stark ställning vad gäller finansiering av investeringar, inom forskning och utveckling samt inom försäljningsorganisationen inom sektorn för rostfritt stål är forskning och utveckling särskilt viktigt (2). Usinors ställning förstärks också av dess internationalisering. Usinor

(1) Marknadsandelar enligt en EKSG-undersökning.

(2) Ugines årliga utgifter för forskning och utveckling i procent av de totala försäljningsintäkterna, är de absolut högsta bland samtliga konkurrenter som kontaktats av kommissionen.

kontrollerar J&L som är den största tillverkaren av kallvalsad rostfri stålplåt i USA. Dessutom har Usinor en andel på 21 % i den största tillverkaren av kallvalsat rostfritt stål i Thailand, Thainox.

(56) Avesta Sheffield, den tredje största konkurrenten i Västeuropa med en marknadsandel på [10 – 20 %], kontrolleras av British Steel plc, som är den näst största ståltillverkaren i Europa (stålproduktion i hela världen 12 miljoner ton). Världsomsättningen för British Steelkoncernen är 6,4 miljarder ecu, varav 5,5 miljarder ecu kommer från stålverksamheten. Avesta Sheffield bildades genom en företagskoncentration mellan de brittiska och svenska tillverkarna av rostfritt stål. Avesta planerar att öka sin produktionskapacitet i Västeuropa.

(57) Den näst största konkurrenten, Acerinox (marknadsandel [under 10 %]), är relativt ny på stålmarknaden. Företaget, som bildades 1974, har en modern produktionsanläggning och är känt för sina låga kostnader och sin lönsamhet. Acerinox har uppnått en världsomsättning på 600 miljoner ecu, huvudsakligen på stålområdet. Företaget har nyligen förvärvat ensam kontroll över den amerikanska tillverkaren av rostfritt stål, North American Stainless, som ursprungligen var ett samriskföretag med den amerikanska tillverkaren Armco. De största enskilda aktieägarna i Acerinox är japanska, Nisshin Steel (9,66 %) och Nissho Iwai (7,7 %). Nisshin Steel är den näst störste japanska tillverkaren av rostfritt stål. Fyra av nio ledamöter i bolagsstyrelsen i Acerinox är japanska. Acerinox har nyligen beslutat att öka sin tillverkningskapacitet i Europa (en ökning av kapaciteten håller på att genomföras i USA). Acerinox har också en andel på 33 % Merinox, den mexikanska tillverkaren av kallvalsad plåt, där Thyssen kontrollerar ungefär lika mycket. I förhållande till sina konkurrenter exporterar Acerinox en större del av sin tillverkning av kallvalsat rostfritt stål till länder utanför Europa. Företaget har även en stor reservkapacitet.

(58) Den finländska konkurrenten Outokumpu Polarit (marknadsandel [under 10 %]) har, precis som Acerinox, en mycket modern anläggning som enbart används för tillverkning av kallvalsade platta rostfria stålprodukter. Outokumpu är dessutom den enda västeuropeiska tillverkaren som tillverkar råmaterial för tillverkning av rostfritt stål (ferrokrom och nickel). Företaget påverkas därför inte av svängningar av världsmarknadspriserna för dessa råvaror (se punkt 24). Dess världsomsättning uppgår till 2,6 miljarder ecu. Outokumpu har planer på att öka sin kapacitet vad gäller kallvalsat rostfritt stål i Västeuropa.

(59) ALZ (marknadsandel [mer än 5 %]) har gjort mycket stora investeringar under de senaste åren och har därigenom ökat sin konkurrensförmåga på den aktuella marknaden. Företaget ingår i Arbedgruppen, som är en av de ledande europeiska ståltillverkarna med en omsättning på ca 5 miljarder ecu. Efter Arbeds förvärv av Kloeckner (den nya gruppens totala stålproduktionskapacitet är 10 miljoner ton), kommer ALZ att kunna dra nytta av Kloeckners moderna varmvalsningskapacitet.

(60) Acerinox, Outokumpu och ALZ har ökat sina andelar på den västeuropeiska marknaden från omkring 15 % under 1980 till omkring 25 % under 1993 på bekostnad av de etablerade europeiska tillverkarna.

(61) Priserna på kallvalsade rostfria stålprodukter sjönk betydligt under perioden från 1990 och fram till andra kvartalet 1994. Enligt svaren från tillverkarna har priserna på deras mest sålda produkt, kallvalsad plåt AISI 304 (DIN 4301), i genomsnitt minskat med ungefär 19 % under ovannämnda period. Från 1990 till 1992 ökade den västeuropeiska konsumtionen från 1 758 000 ton till 1 907 000 ton och minskade under 1993 till 1 600 000 ton. Under samma period som konsumtionen steg, sjönk emellertid priset på ovannämnda nyckelprodukt med i genomsnitt 9 %. Detta avspeglar tydligt att priskonkurrens råder på marknaden.

(62) Det förväntas att priskonkurrensen efter koncentrationen kommer att fortsätta. Som nämnts ovan, kommer den västeuropeiska marknaden på medellång sikt att kännetecknas av en bestående överkapacitet. Enligt kapacitets- och tillverkningssiffrorna för 1993 hade de fem konkurrenterna till den nya företagsgruppen tillsammans en ledig kapacitet på mer än 270 000 ton. De tre största konkurrenterna hade tillsammans mer än 200 000 ton. Om man antar att den nya företagsgruppen höjer priserna, kan konkurrenterna utan problem reagera med att öka tillverkningen för att öka sina marknadsandelar. Västeuropeiska tillverkare av kallvalsat rostfritt stål exporterar dessutom en stor del av sin tillverkning till andra delar av världen. De fem konkurrenterna exporterar tillsammans 100 000 ton till Sydostasien, en region med en prisnivå som nästan är 10 % lägre än den allmänna prisnivån i Västeuropa. Om den nya företagsgruppen höjer priserna, särskilt under perioder när efterfrågan växer, skulle konkurrenterna lockas att flytta försäljningen från Sydasien till Västeuropa, för att kunna få högre vinster.

(63) Det förefaller som om konkurrenterna till den nya företagsgruppen, på medellång sikt, även framöver kommer att ha ledig kapacitet till sitt förfogande. Som nämnts ovan, är det mycket sannolikt att det kommer att råda överkapacitet i Västeuropa de kommande fyra åren. Det finns anledning att tro att de västeuropeiska tillverkarna inte kommer att lägga ner kapacitet under denna period. På samma sätt som tidigare kommer tillverkarna att försöka exportera den delen av tillverkningen som inte kan säljas i Västeuropa till tredje länder. Det faktum att minst tre västeuropeiska tillverkare kommer att utöka sin produktionskapacitet med ungefär 200 000 ton de kommande fyra åren, visar snarare på en politik som går ut på att öka kapaciteten istället för att minska den.

Möjlig konkurrens

(64) Parterna har dessutom hävdat att västeuropeiska tillverkare kommer att möta en betydande konkurrens de kommande åren från tillverkare i Fjärran Östern och Östeuropa. Det är framförallt lågkostnadstillverkare i Taiwan, Sydkorea, Kina och Thailand som väsentligt kommer att öka sin tillverkningskapacitet. Trots att även konsumtionen kommer att öka i regionen, kommer överskottskapaciteten 1997 att vara 500 000 ton. Då tillverkarna i Fjärran Östern har en lägre tillverkningskostnad än de västeuropeiska tillverkarna, anser parterna att det finns en risk för att 500 000 ton kallvalsat rostfritt stål kommer att säljas på den västeuropeiska marknaden.

(65) Kommissionens undersökningar har inte bekräftat att en sådan utveckling är möjlig. De konkurrenter som kommissionen har kontaktat har, i överensstämmelse med långtidsprognoser som gjorts av oberoende experter, kommit till slutsatsen att det under de kommande fyra åren inte kommer att uppstå någon överkapacitet i Fjärran Östern. Tillverkarna i Fjärran Östern kommer därför endast att exportera kallvalsat rostfritt stål till Västeuropa om vinsterna är högre där än på deras egen marknad. Detta är inte fallet. Trots att prisnivåerna i Fjärran Östern är lägre än i Västeuropa, måste tillverkarna i Fjärran Östern ta hänsyn till fraktkostnader och importtullar samt vanligtvis ge stora rabatter i kompensation för brist på leveranssäkerhet och service.

(66) De kunder och konkurrenter som kommissionen frågat anser att det för närvarande inte finns några östeuropeiska tillverkare av kallvalsat rostfritt stål som kan möta de västeuropeiska kundernas krav på kvalitet, leveranssäkerhet och service. Även om en viss importökning noterats från dessa länder är volymen fortfarande mycket begränsad. Dessa kunder och konkurrenter har bedömt att det kommer att röra sig om fem till tio år innan dessa tillverkare kan uppfylla västeuropeiska krav. Om dessa uppskattningar stämmer beror framförallt på när nödvändiga investeringar kommer att genomföras i de östeuropeiska anläggningarna. I vilket fall är det inte nödvändigt att bestämma när och i vilken utsträckning konkurrens från de östeuropeiska tillverkarna av kallvalsat rostfritt stål kommer att bli aktuell, utifrån vad som angivits under punkt 55 – 63 ovan.

Slutsats

(67) Den föreslagna sammanslagningen kommer att öka graden av koncentration på en redan koncentrerad marknad. Den nya företagsgruppen kommer att ha en hög marknadsandel, ([35 – 45 %]) både i Västeuropa och i medlemsstaten med den högsta konsumtionen av rostfritt stål, dvs. Tyskland.

Trots att den föreslagna sammanslagningen kommer att öka koncentrationsgraden betydligt, kommer företagskoncentrationen inte att skapa eller att förstärka en dominerande ställning på den västeuropeiska marknaden för kallvalsade rostfria stålprodukter, som skulle få till följd att den effektiva konkurrensen hämmades väsentligt inom den gemensamma marknaden eller inom en större del av den. Trots sin stora marknadsandel kommer den nya företagsgruppen att ställas inför starka konkurrenter varav de flesta är verksamma inom samtliga områden inom stålindustrin, nämligen Usinor, British Steel, Acerinox, Outokumpu och Arbed, vilka har stora maknadsandelar och finansiella resurser som tillåter dem att genomföra de nödvändiga investeringarna för att kunna konkurrera med den nya företagsgruppen. Allra viktigast är dock den överskottskapacitet de har för tillverkning av kallvalsat platt rostfritt stål. Med tanke på att priskonkurrensen redan har varit intensiv under flera år, kan man utgå ifrån att de återstående konkurrenterna även efter koncentrationen kommer att ha möjlighet att bekämpa oberättigade prishöjningar av den nya företagsgruppen. I ett sådant fall kan konkurrenterna utnyttja sin lediga produktionskapacitet och sälja sina stålprodukter till lägre priser i syfte att öka sina marknadsandelar på bekostnad av den nya företagsgruppen.

bb) *Oligopolistisk dominans*

(68) Den nya företagsgruppen tillsammans med den näst största konkurrenten, Ugine, kommer att ha en marknadsandel på nästan [55 – 70 %] i Västeuropa. Marknadsandelen för de fem största företagen kommer att bli ungefär 90 %. Kommissionen anser trots detta inte att dessa två eller fem företagen tillsammans skulle kunna dominera marknaden. Om den nya företagsgruppen och Ugine tillsammans skulle dominera marknaden, skulle detta duopol

utsättas för en stark konkurrens från Avesta, Acerinox, Outokumpu och ALZ. Alla dessa företag är finansiellt starka och har en betydande reservkapacitet för tillverkning av kallvalsade platta rostfria stålprodukter. I händelse av en samlad dominans av en större grupp (bestående av den nya företagsgruppen, Ugine, Acerinox och Outokumpu) är deras marknadsandelar olika inbördes. Detta skulle försvåra ett samordnat konkurrensbeteende. Marknaden för kallvalsade platta rostfria stålprodukter är dessutom en marknad som växer med en tillväxttakt på ungefär 4 %. På en sådan marknad är det sannolikt att konkurrenterna kommer att utnyttja sina reservkapaciteter om den nya företagsgruppen höjer priserna. I detta sammanhang kan det tilläggas att, enligt EKSG:s officiella siffror från 1993, har konkurrenterna till den nya företagsgruppen mer än dubbelt så stor reservkapacitet som den nya företagsgruppen. Denna fördelning kommer att förbli densamma inom den närmaste framtiden. Dessutom förefaller det som om marknaden är för oöversiktlig, på grund av det stora antalet kunder och deras olikhet vad gäller storlek och krav, för att tillåta ett sådant beteende (se punkt 51). Slutligen måste också beaktas att de ledande tillverkarna har olika företagsstrategier på internationell nivå, vilket bekräftas av det faktum att deras verksamhet utanför Europa skiljer sig från ett företag till ett annat. Följaktligen finns det ingen tillförlitlig grund för konkurrenssnedvridande samordning.

TILLVERKNING AV KORNORIENTERAD ELEKTROPLÅT

(69) Den föreslagna koncentrationen kommer att minska antalet europeiska konkurrenter från fyre till tre. Då marknaden är världsomfattande kommer den nya gruppen inte att vara i dominerande ställning på världsmarknaden där det ledande företaget är japanska Nippon Steel. Även på europeisk nivå kommer den nya företagsgruppen, med en marknadsandel om [25 – 35 %], att möta motstånd i Ugine, som har en något högre marknadsandel.

TILLVERKNING AV ICKE-KORNORIENTERAD ELEKTROPLÅT

Effektiv konkurrens

(70) Trots att den nya företagsgruppen skulle få en betydande marknadsandel ([30 – 40 %]) finns andra viktiga konkurrenter på denna västeuropeiska marknad. De två näst största konkurrenterna, EES och Ugine, har marknadsandelar på [15 – 25 %] respektive [10 – 20 %] medan de övriga sex konkurrenterna har marknadsandelar under 10 %.

(71) EES kontrolleras av British Steel som är den näst störste ståltillverkaren i Europa. EES bildades genom en företagskoncentration 1991 mellan de svenska och brittiska elektroplåttillverkarna. Den rationalisering som följde på samgåendet har lett till lägre tillverkningskostnader, ett omfattande produktsortiment och en framgångsrik produktutveckling.

(72) Ugine, den näst största konkurrenten, tillhör Usinor Sacilor-gruppen. Vad gäller framförallt elektroplåt, ligger Ugines styrka i att kunna erbjuda hela produktsortimentet av elektroplåt och att klara av de olika tillverkningsmetoderna.

(73) Vad gäller de mindre konkurrenterna kan man notera att Voest Alpine (Österrike) är en aktiv konkurrent som stadigt har ökat sin marknadsandel under de senast åren.

(74) Då större delen av elektroplåtförsäljningen till den europeiska marknaden sker direkt från tillverkare till slutanvändare är konkurrenterna inte beroende av handelsledet eller ett eventuellt distributionsnät kontrollerat av parterna. Även potentiella konkurrenter kan relativt enkelt ta sig in på marknaden genom att sälja sina produkter direkt till slutanvändarna. Fraktkostnaderna inom Västeuropa uppgår till endast 2 – 5 % av den totala produktkostnaden enligt parternas och konkurrenternas uppskattningar, och utgör inte något väsentligt hinder för konkurrensen på den europeiska marknaden.

(75) De kunder som köper icke-kornorienterade elektroplåt har en stor förhandlingsstyrka. Enligt konkurrenternas uppskattningar säljs mellan 40 % och 80 % av respektive tillverkares elektroplåtförsäljning till endast fem kunder. Kunderna är till största delen stora internationellt verksamma tillverkare av motorer, generatorer, transformatorer och hushållsartiklar. En stor del av efterfrågesidan utgörs av några företag som slittar stålet till mindre delar för att sälja det vidare till slutanvändare. Dessa företag har också en stor förhandlingsstyrka på grund av de stora kvantiteter som de köper från tillverkarna av elektroplåt.

(76) Under dessa förhållanden kommer den föreslagna företagskoncentrationen inte att skapa någon dominerande ställning på marknaden för icke-kornorienterad elektroplåt.

DISTRIBUTION AV ROSTFRIA STÅLPRODUKTER

(77) På distributionsmarknaden för rostfritt stål agerar AST huvudsakligen genom sina dotterbolag i Italien och därför kommer den italienska marknaden för distribution av rostfritt stål att påverkas mest. Kommissionens undersökningar har visat att det finns ett tillräckligt stort antal konkurrerande och oberoende mellanhänder och servicecenter i de olika regionala försäljningsområdena i Italien. De kan leverera rostfritt stål från olika tillverkare. Större delen av de italienska mellanhänderna och servicecentren som utfrågats av kommissionen har förklarat att de inte tror att de kommer att påverkas av koncentrationen i fråga. Dessutom har de flesta konkurrenter till parterna egna mellanhänder och servicecenter i Italien och de kan dessutom mycket enkelt etablera nya då det inte krävs någon större kapitalinvestering. Det är inte bara konkurrenterna utan även andra företag som kan gå in på marknaden eftersom det inte finns några större handelshinder. Företagskoncentrationen kommer därför inte att leda till en dominerande ställning på de italienska regionala marknaderna för distribution av rostfria stålprodukter i Italien.

TILLVERKNING AV TITANPRODUKTER

(78) På den västeuropeiska marknaden för titanprodukter har AST en marknadsdel på ungefär [under 10 %] och Krupp ungefär [under 10 %]. Den sammanlagda marknadsandelen skulle därmed bli ungefär [10 – 20 %]. Den största konkurrenten (IMI) har en marknadsandel på ungefär [15 – 25 %] och Krupp och AST skulle endast komma på andra plats. Under dessa förhållanden kommer koncentrationen inte att leda till någon dominerande ställning på marknaden för titanprodukter.

VII. ÖVERGRIPANDE BEDÖMNING

(79) Kommissionen har därför kommit till den slutsatsen att den föreslagna företagskoncentrationen inte skapar eller stärker en dominerande ställning som skulle kunna få till följd att en effektiv konkurrens väsentligen hindras på den gemensamma marknaden eller inom en större del av den.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

Det planerade gemensamma förvärvet avseende Acciai Speciali Terni SpA av Fried. Krupp AG Hoesch – Krupp, Thyssen Stahl AG, AFL Falck, Tadfin SpA och FI.RE Finanziaria SpA förklaras härmed förenligt med den gemensamma marknaden och med EES-avtalet.

Artikel 2

Detta beslut riktar sig till

Acciai Speciali Terni SpA (AST)
Viale B. Brin, 218
I-05100 Terni
Att. Mr Enrico Rossi
Fax: (39-744) 401 938

FI.RE. Finanziaria SpA
Viale Certosa, 249
I-20157 Milano
Att. Mr Giuliano Carugati
Fax: (39-2) 380 031 47

Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp
Altendorfer Str. 103
D-45143 Essen
Att. Dr Ringleb
Fax: (49-201) 188 2233

FAR Acciai srl
Via Privata Maria Teresa 8
I-20121 Milano
Att. Dr Gianpaolo Pozzi
Fax: (39-2) 865 836

Acciaierie e Ferriere Lombarde Falck
via Giorgio Enrico Falck, 63
I-20099 Sesto San Giovanni (Mi)
Att. Mr Mario Castellaneta
Fax: (39-2) 24 903 803

Tadfin SpA
Corso di Porta Nuova, 13/15
I-20121 Milano
Att. Mr Giovanni Lombardo
Fax: (39-2) 654 884

Thyssen Stahl AG
Kaiser-Wilhelm-Straße 100
D-47166 Duisburg
Att. Dr Alexander Reuter
Fax: (49-203) 203 522 8675

KAI Italia srl
Via Milanese 20
I-20099 Sesto San Giovanni (Mi)
Att. Dr Luigi Agarini
Fax: (39-2) 654 884

Utfärdat i Bryssel den 21 december 1994.

På kommissionens vägnar
Karel VAN MIERT
Ledamot av kommissionen