II

(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)

KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 21. Dezember 1994

zur Erklärung der Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt

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

(Nur der deutsche Text ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

(95/421/EG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

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

gestützt auf den Beschluß der Kommission vom 21. Oktober 1994 zur Einleitung des Verfahrens in dieser Sache,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Unternehmenszusammenschlüsse [2],

in Erwägung nachstehender Gründe:

(1) Am 22. Juli 1994 wurde der beabsichtigte Erwerb des italienischen Stahlherstellers Acciai Speciali Terni SpA (AST) durch ein deutsch-italienisches Konsortium nach der EG-Fusionskontrollverordnung angemeldet. Zu dem Konsortium gehören auf deutscher Seite Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp (Krupp) und Thyssen Stahl AG (Thyssen) sowie auf italienischer Seite AFL Falck (Falck), Tadfin SpA (Tadfin) und FI.RE. Finanziaria SpA (Riva). Da die bei der Anmeldung zu erteilenden Auskünfte zunächst unvollständig waren, begannen die in Artikel 10 der Fusionskontrollverordnung genannten Fristen erst am 21. September 1994, dem Tag, der auf den Tag des Eingangs der vollständigen Auskünfte folgte.

I. DIE BETEILIGTEN

(2) Zu Krupp gehört eine Gruppe von Unternehmen, die hauptsächlich in den Bereichen Stahlproduktion, Maschinen- und Anlagenbau, Kfz-Zulieferteile und -komponenten sowie im Handel und Dienstleistungsbereich tätig ist.

Die Hauptaktivitäten von Thyssen liegen in der Herstellung und dem Vertrieb von Stahlerzeugnissen einschließlich Rohstahl, Flach- und langen Stahlprodukten.

Riva ist die Holding-Gesellschaft des Riva-Konzerns, der in der Herstellung und dem Vertrieb von Stahlerzeugnissen tätig ist.

Falck ist die Holdinggesellschaft des Falck-Konzerns, dessen Tätigkeitsgebiete in der Herstellung und dem Vertrieb von Stahlerzeugnissen, der Erzeugung und dem Vertrieb von Strom, der Umwelttechnik und der Grundstücksverwaltung liegen.

[1] ABl. Nr. L 395 vom 30. 12. 1989, S. 1, berichtigte Fassung im ABl. Nr. L 257 vom 21. 9. 1990, S. 13.
[2] ABl. Nr. C 274 vom 19. 10. 1995, S. 3.

Tadfin ist eine Holding-Gesellschaft, die an Unternehmen beteiligt ist, die im Vertrieb von Stahlerzeugnissen sowie im Immobilienbereich tätig ist.

AST wurde am 1. Januar 1994 anläßlich der Übertragung der Stahlaktivitäten von ILVA auf drei selbständige Unternehmen gegründet. Die Aufteilung diente dem Zweck der anschließenden Veräußerung der einzelnen Unternehmen. AST ist hauptsächlich als Hersteller von Spezialstahl tätig.

II. DAS VORHABEN

(3) Die Veräußerung von AST ist Teil des Privatisierungsprogramms des ILVA-Konzerns, das die IRI im September 1993 beschlossen hat. Mit der Entscheidung vom 12. April 1994 hat die Kommission Staatsbeihilfen zugunsten von ILVA unter der Bedingung zugestimmt, daß die Privatisierung Ende 1994 abgeschlossen ist. Nach dieser Entscheidung wurde der Bereich Edelstahl-Flach von ILVA auf AST übertragen und die Veräußerung von AST im Rahmen eines Ausschreibungsverfahrens eingeleitet. Den Zuschlag in diesem Verfahren erhielt das oben erwähnte deutsch-italienische Konsortium, wobei Thyssen an dem Konsortium nicht direkt beteiligt war, aber in die Kooperationsgespräche intensiv einbezogen war.

(4) Zum Zweck des Erwerbs von AST und zur Übernahme der industriellen Führung von AST haben einerseits Krupp und andererseits deren italienische Partner (Riva, Tadfin und Falck) das Gemeinschaftsunternehmen KAI Acciai srl (KAI) gegründet. Die Anteile an KAI halten zu gleichen Teilen Krupp mit 50 % und die italienischen Partner mit 50 %.

(5) Der Anteil der italienischen Partner an KAI wird von FAR Acciai srl (FAR) gehalten, eine Gesellschaft, die ausschließlich zu diesem Zweck gegründet worden ist und die einen reinen instrumentalen Charakter hat. An FAR selbst sind Riva und Tadfin jeweils mit 42 % und Falck mit 16 % beteiligt. Gegenstand der von FAR zu treffenden Entscheidungen ist die Ausübung der aus dem 50 %-Anteil an KAI folgenden Stimmrechte. Alle wesentlichen Entscheidungen werden von der fünf Mitglieder umfassenden Geschäftsführung von FAR getroffen, von denen jeweils zwei Mitglieder von Riva und Tadfin sowie ein Mitglied von Falck benannt werden. Die Entscheidungen werden mit der Mehrheit der Mitglieder der Geschäftsführung getroffen.

(6) Krupp und Thyssen haben die Übertragung des 50 %-Anteils von Krupp an KAI auf ein Gemeinschaftsunternehmen von Krupp und Thyssen, die Krupp Thyssen Rostfrei GmbH (KTR, teilweise auch RSH bezeichnet), vereinbart. In dieses Gemeinschaftsunternehmen haben beide Partner ihre Edelstahl-Flach-Aktivitäten eingebracht. Bei grundlegenden Entscheidungen des Gemeinschaftsunternehmens hat Thyssen nach den Bestimmungen des Gesellschaftsvertrags ein Vetorecht (z. B. hinsichtlich der Produkt- und Marktstrategie, der Finanzierungsgrundsätze, der Besetzung der Geschäftsführung, größerer Investitionen); daher kann festgestellt werden, daß Krupp und Thyssen das Gemeinschaftsunternehmen gemeinsam kontrollieren. Die Kommission hat die Gründung von KTR mit Entscheidung vom 26. Juli 1994 gemäß Artikel 66 EGKS-Vertrag mit der Feststellung genehmigt.

(7) Die Produktion von AST umfaßt hauptsächlich Edelstahl-Flachprodukte und zwar sowohl kaltgewalzte wie auch warmgewalzte Erzeugnisse, darüber hinaus kaltgewalztes Elektroblech und geschweißte Rohre, die ein Tochterunternehmen von AST herstellt. AST erzielt mehr als [...] (1) seines Gesamtumsatzes mit Edelstahl-Flacherzeugnissen und Elektroblech. Hiervon werden vom EG-Vertrag und damit von der EG-Fusionskontrollverordnung sowie von der vorliegenden Entscheidung kaltgewalzte Edelstahl-Flacherzeugnisse und Elektroblech — jeweils unter 500 mm Breite — sowie geschweißte Rohre erfaßt. Darüber hinaus fallen unter den EG-Vertrag Titanprodukte, Gesenkschmiedestücke und Freiformschmiedestücke, die von Tochterunternehmen von AST hergestellt werden.

Demgegenüber werden kaltgewalzte Edelstahl-Flachprodukte und Elektrobleche jeweils ab einer Breite von 500 mm sowie warmgewalzte Edelstahl-Flachprodukte von dem EGKS-Vertrag erfaßt und sind Gegenstand einer separaten Entscheidung der Kommission.

III. ZUSAMMENSCHLUSS

GEMEINSAME KONTROLLE ÜBER AST

(8) Das angemeldete Vorhaben umfaßt mehrere Schritte, die insgesamt der Erlangung von Kontrolle über AST durch die Mitglieder des deutsch-italienischen Konsortiums dienen:

— die Gründung von FAR durch die am Konsortium beteiligten italienischen Unternehmen zwecks Ausübung der 50 %-Beteiligung an KAI,

— die Gründung von KAI zu dem Zweck, die Anteile an AST zu erwerben und die industrielle Führung dieser Gesellschaft zu übernehmen,

— die Übertragung der 50 %-Beteiligung von Krupp an KAI auf KTR.

(1) In der veröffentlichten Fassung der Entscheidung werden gemäß Artikel 17 Absatz 2 der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 einige Angaben ausgelassen. Alle [...] stehen deshalb für Zahlenangaben oder sonstige Angaben, die aus Gründen der Wahrung von Geschäftsgeheimnissen gestrichen wurden.

(9) Die drei am Konsortium beteiligten italienischen Unternehmen — Riva, Falck und Tadfin — haben FAR ausschließlich als ein Instrument geschaffen, um bei den von KAI zu treffenden Entscheidungen mit nur einer Stimme handeln zu können. Zwar ist keines der italienischen Unternehmen in der Lage, mit seiner Stimme eine Entscheidung von FAR zu verhindern, dies ist jedoch wegen des rein instrumentalen Charakters von FAR ohne Bedeutung. In der Grundvereinbarung zwischen den italienischen Mitgliedern des Konsortiums und Krupp vom 29. April 1994 verpflichtete sich die italienische Seite, FAR ausschließlich für das hier in Rede stehende Vorhaben zu gründen. Dies zeigt die Absicht aller Vertragsbeteiligten — der italienischen Unternehmen und Krupp —, die italienische Seite in die Lage zu versetzen, bei den von KAI im Hinblick auf die Geschäfte von AST zu treffenden Entscheidungen mit einer Stimme handeln zu können. Hierdurch stellen die italienischen Unternehmen sicher, daß sie zusammen einen mitentscheidenden Einfluß auf KAI und damit auch auf AST ausüben können. Sie werden daher einen entscheidenden Einfluß zusammen mit der deutschen Seite auf AST ausüben und schließen damit die Möglichkeit eines unterschiedlichen eigenen Stimmverhaltens in bezug auf die Geschäftspolitik von AST und damit das Risiko aus, daß KTR allein AST kontrollieren könnte. Somit kann festgestellt werden, daß die drei italienischen Unternehmen gemeinsam KAI und damit AST kontrollieren.

(10) KTR sowie FAR werden jeweils einen Anteil von 50 % an KAI, einem Unternehmen halten, das ausschließlich zu dem Zweck gegründet worden ist, die Anteile an AST zu erwerben und die industrielle Führung von AST zu übernehmen. Die Unternehmensentscheidungen werden von der sechs Mitglieder umfassenden Geschäftsführung von KAI getroffen. Je drei Mitglieder werden von KTR und von FAR ernannt. Entscheidungen bedürfen der Zustimmung von fünf Mitgliedern der Geschäftsführung. Das bedeutet letztlich, daß die beiden Gesellschafter von KAI jeweils in der Lage sind, eine von KAI zu treffende Entscheidung zu verhindern. Da KAI wie auch FAR nur instrumentalen Charakter im Hinblick auf die Kontrolle von AST haben, kann festgestellt werden, daß Krupp, Riva, Tadfin und Falck gemeinsam AST kontrollieren werden.

(11) KTR ist das Gemeinschaftsunternehmen, in dem Krupp und Thyssen mit Wirkung vom 1. Oktober 1994 ihr jeweiliges Geschäft mit Edelstahl-Flachprodukten konzentriert haben. Dagegen sind auf KTR andere Stahlprodukte, wie z. B. Elektroblech, nicht übertragen worden. Da KTR von Krupp und Thyssen gemeinsam kontrolliert wird, kommt der Anteil, den Krupp an KAI hält, bei Übertragung auf KTR unter die gemeinsame Kontrolle von Krupp und Thyssen. Demnach wird auch Thyssen einen mitentscheidenden Einfluß auf die von KAI im Hinblick auf die Geschäftspolitik von AST zu treffenden Entscheidungen haben, so daß das Unternehmen zusammen mit Krupp, Riva, Tadfin un Falck gemeinsam AST kontrollieren wird.

VOLLFUNKTIONS-GEMEINSCHAFTSUNTERNEHMEN

(12) AST verfügt über die notwendigen Mittel, um alle Funktionen einer selbständigen wirtschaftlichen Einheit zu erfüllen. Das Unternehmen wird seine bisherige Tätigkeit im Edelstahlbereich und in anderen Bereichen der Stahlherstellung fortsetzen. Es liefert [...] seiner Edelstahl-Flacherzeugnisse und [...] seiner Elektroblecherzeugnisse direkt an Endabnehmer. Der Rest wird über Händler, einschließlich der zur eigenen Gruppe gehörenden Handelsgesellschaften, sowie durch Agenten vertrieben.

(13) AST beliefert, teilweise auf der Grundlage von bestehenden Lieferverträgen, Flachprodukte auch an zwei Handelsgesellschaften, die zu den erwerbenden Unternehmen gehören. Jedoch haben diese Lieferungen keine große Bedeutung für den Absatz von AST. Die Lieferungen an Handelsgesellschaften der künftigen Muttergesellschaften von AST machen bei kaltgewalzten Edelstahl-Flachprodukten nur [...] aller Lieferungen und bei Elektroblech [...] aller Lieferungen aus. Im Hinblick auf die relativ geringen Lieferungen an Muttergesellschaften besteht kein Zweifel, daß es sich bei AST um ein voll funktionsfähiges Gemeinschaftsunternehmen handelt.

KEINE KOORDINIERUNG DES WETTBEWERBSVERHALTENS

(14) AST ist hauptsächlich Hersteller von Edelstahl-Flachprodukten. Die an dem Erwerberkonsortium beteiligten italienischen Unternehmen (Riva, Falck, Tadfin) stellen diese Produkte nicht her, während Krupp und Thyssen jeweils ihre gesamte Edelstahl-Flachproduktion auf KTR übertragen haben. Demzufolge ist auf der Seite der künftigen Muttergesellschaften von AST nur ein Unternehmen zusammen mit AST in den Märkten für Edelstahl-Flachprodukte tätig. Eine relevante Koordinierung ist daher auszuschließen.

(15) AST ist darüber hinaus Hersteller von Elektroblech. Tochterunternehmen von Krupp (Hoesch Hohenlimburg GmbH) und von Thyssen (EBG) produzieren ebenfalls Elektroblech. Die Beteiligten haben jedoch der Kommission mitgeteilt, daß Krupp die Herstellung von Elektroblech aufgeben wird. Arbeitskräfte in diesem Bereich sollen von Thyssen (EBG) übernommen werden. Gleichzeitig wird Krupp eine Minderheitsbeteiligung unter 25 % an EBG erwerben. Von den italienischen Unternehmen des Konsortiums stellt nur Falck relativ kleine Mengen an Elektroblech her. Daher sind im Markt für Elektroblech noch Thyssen und Falck tätig. Da jedoch nach Angaben der Beteiligten der Marktanteil von Falck in diesem westeuropäischen Markt (EG und EFTA) sehr klein ist ([...]), ist die Koordinierungsgefahr zwischen Thyssen und Falck als vernachlässigbar im Rahmen der Prüfung, ob das Vorhaben kooperativer Natur ist, anzusehen.

(16) Nach Angaben der Beteiligten wird ein großer Teil ihrer Edelstahl-Flachproduktion unmittelbar von den Stahlwerken an Endabnehmer verkauft. Dieser Anteil beläuft sich bei den Beteiligten, die Hersteller von Edelstahl-Flachprodukten sind, auf jeweils mehr als [...]. Der Rest wird über Handelsgesellschaften und Service-Center vertrieben. Die Stahlhandelsgesellschaften nehmen Großhandelsfunktionen wahr, indem sie Stahl in größeren Mengen von den Herstellern beziehen, ihn auf Lager nehmen und ihn in kleineren Liefermengen weiterveräußern. Die Großhändler verfügen im Interesse ihrer Kunden über eigene Serviceeinrichtungen, z. B. Anlagen zum Schneiden von Stahlbändern. Die Tätigkeit der Service Center besteht hauptsächlich in der Bearbeitung und Umarbeitung des Materials (im Wege des Schneidens, Glättens der Oberflächenbearbeitung und des Profilschneidens) auf eigene Rechnung sowie auch im Auftrag anderer Unternehmen. Anschließend wird das so bearbeitete Material entweder an die Auftraggeber oder in kleineren Mengen an Kunden geliefert, deren Bedarf auf den Bezug von Kleinmengen gerichtet ist. Für den Stahlhandel einschließlich der damit verbundenen Dienstleistungen ist die schnelle Belieferung und die kurze Entfernung zu dem Ort, an dem die Belieferung des Kunden erfolgt, entscheidend. Daher muß das Zusammenschlußvorhaben hinsichtlich des Handelsmarkts für Edelstahl auf regionaler Ebene beurteilt werden. Im Handelsbereich ist AST hauptsächlich in Italien tätig. Von den Muttergesellschaften des künftigen Gemeinschaftsunternehmens ist nur Tadfin in dem italienischen Großhandelsmarkt für Edelstahl tätig. Eine relevante Koordinationsgefahr besteht daher nicht.

(17) Ein Tochterunternehmen von AST, Tubificio di Terni, stellt geringe Mengen an geschweißten Rohren her, die sowohl aus Edelstahl (Chrom-Gehalt über 13 %) wie auch aus legiertem Stahl (Chrom-Gehalt unter 13 %) gefertigt werden. Keine der Muttergesellschaften stellt geschweißte Rohre, sei es aus Edelstahl oder aus legiertem Stahl, her. MHP — eine Gemeinschaftsunternehmen zwischen Krupp und Mannesmann Röhren — stellt Präzisionsrohre aus Kohlenstoffstahl mit einem Marktanteil von [...] her. Falck ist Hersteller von Nicht-Präzisionsrohren aus Kohlenstoffstahl mit einem Marktanteil von etwas [...]. Jedoch gehören geschweißte Rohre aus Edelstahl oder legiertem Stahl einerseits und Rohre aus Kohlenstoffstahl zu verschiedenen Märkten. Die erstgenannte Produktgruppe wird hauptsächlich in Auspuffanlagen für Personenautos im Hinblick auf ihre Hitzebeständigkeit und ihre Haltbarkeit verwendet. Demgegenüber werden Rohre aus Kohlenstoffstahl vor allem in der Möbelindustrie und im Maschinenbau eingesetzt. Darüber hinaus gibt es erhebliche Preisdifferenzen zwischen den verschiedenen Arten von Rohren: Nicht-Präzisions-Rohre kosten etwa 480 ECU/Tonne, während der Preis für Rohre aus Edelstahl sich auf 2 120 ECU/Tonne beläuft. Zu bemerken ist, daß die Tadfin-Gruppe über eigene Handelsgesellschaften zwar kleine Mengen an geschweißten Edelstahlrohren (Wert: [...] Millionen ECU) vertreibt, jedoch gehört dieses wirtschaftlich eher unbedeutende Geschäft nicht zu dem Produktionsmarkt, sondern zu dem separaten Handelsmarkt. Abschließend ist daher festzustellen, daß AST in anderen Rohrmärkten als seine Muttergesellschaften tätig ist. Daher besteht im Bereich der Stahlrohre keine relevante Koordinierungsgefahr.

(18) AST stellt darüberhinaus durch ein Tochterunternehmen (Titania SpA) Titan-Halbfertig-Produkte her. Derartige Erzeugnisse werden auch von der Deutsche Titan GmbH, ein von der Vereinigte Schmiedegesellschaft (VSG) abhängiges Unternehmen gefertigt, das gemeinsam von Krupp, Thyssen und Klöckner kontrolliert wird, die jeweils 33 1/3 % halten. Die anderen Muttergesellschaften von AST sind im Bereich Titan-Halbfertig-Produkte nicht tätig. Daher ist eine relevante Koordinierung nicht ersichtlich.

(19) Ein weiteres Tochterunternehmen von AST, Soc. delle Fucine srl, fertigt Freiformschmiedestücke. Dabei handelt es sich um große, individuell hergestellte Stahlteile mit Gewichten zwischen 0,5 und mehreren hundert Tonnen. In diesem Markt ist VSG tätig. Da darüber hinaus keine weiteren Muttergesellschaften von AST in diesem Bereich aktiv sind, besteht keine Koordinierungsgefahr.

(20) Fils SpA, ebenfalls ein Tochterunternehmen von AST, produziert Gesenkschmiedestücke. Hierbei handelt es sich um Erzeugnisse, die im Gegensatz zu Freiformschmiedestücken, nicht individuell, sondern in Serien durch Umformung in einer Form (Gesenk) entstehen. Gesenkschmiedestücke werden auch von Tochterunternehmen von Krupp (Gerlach Werke GmbH), von Thyssen (Thyssen Umformtechnik) und von Falck produziert.

Die Gefahr der Koordinierung erscheint vernachlässigbar, da Falck und AST nur unbedeutende Marktanteile und Krupp und Thyssen Marktanteile unter [...] haben.

IV. GEMEINSCHAFTSWEITE BEDEUTUNG

(21) Das Zusammenschlußvorhaben hat eine gemeinschaftsweite Bedeutung. Der weltweite Gesamtumsatz aller beteiligten Unternehmen betrug 1993 mehr als 5 Milliarden ECU (Krupp 10 600 Millionen ECU, Thyssen 17 305 Millionen ECU, Riva 1 247 Millionen ECU, Falck 369 Millionen ECU, Tadfin 58 Millionen ECU, AST 758 Millionen ECU).

(22) Der gemeinschaftsweite Gesamtumsatz von Krupp, Thyssen, Riva, Falck und AST belief sich auf jeweils mehr als 250 Millionen ECU. Die fünf Unternehmen erzielen nicht mehr als zwei Drittel ihres gemeinschaftsweiten Gesamtumsatzes in ein und demselben Mitgliedstaat.

V. RELEVANTE MÄRKTE

RELEVANTE PRODUKTMÄRKTE

(23) AST wird weiterhin als Hersteller von sowohl warmgewalzten als auch von kaltgewalzten Edelstahl-Flachprodukten sowie von kaltgewalztem Elektroblech tätig sein. Auf beide Produktarten entfällt etwa [...] der gesamten Produktion von AST. Von diesen Produkten fallen unter den EG-Vertrag und damit unter die Fusionskontrollverordnung kaltgewalzte Edelstahl-Flachprodukte und Elektrobleche jeweils unter 500 mm Breite. Außerdem werden vom EG-Vertrag geschweißte Rohre, Titanprodukte, Freiformschmiedestücke sowie Gesenkschmiedestücke erfaßt.

(24) Die Herstellung von Edelstahl unterscheidet sich von der Produktion von Normalstahl durch die Addition von Chrom, Nickel und anderen Legierungselementen zum Stahlschmelzprozeß, um metallurgisch unterschiedliche Produkteigenschaften zu erreichen. Chrom und Nickel sind an den internationalen Börsen notierte Metalle. Die Preise beider Metalle bewegen sich weitgehend parallel zueinander. Der Nickelpreis ist für den Edelstahlpreis von erheblicher Bedeutung, da auf ihn 30 – 35 % der Kosten entfallen. Die weiteren Herstellungsschritte in der Edelstahlproduktion sind das Warmwalzen und das Kaltwalzen. Warmgewalzte Edelstahl-Flacherzeugnisse werden auf Warmwalzanlagen hergestellt. Warmgewalztes Material hat keine mit kaltgewalztem Material vergleichbaren Oberflächeneigenschaften. Warmgewalzte Edelstahl-Flacherzeugnisse werden auch an Endverbraucher geliefert. Mit dem auf das Warmwalzen folgenden Kaltwalzen wird die Verbesserung des Materials bezweckt. Außerdem wird seine Dicke auf das gewünschte Maß verringert.

HERSTELLUNG VON KALTGEWALZTEN EDELSTAHL-FLACHERZEUGNISSEN

(25) Kaltgewalzte Edelstahl-Flacherzeugnisse werden in einer Reihe verschiedener Produktionszweige mit den folgenden Anforderugnen verwendet:

— Hitze-, Rost- und Säurebeständigkeit,

— hochwertige Oberflächenbeschaffenheit hinsichtlich Glätte und glänzendem Aussehen.

Die Anforderungen im einzelnen werden durch den Einsatzzweck des Endprodukts bestimmt. Die Hauptanwendungen von kaltgewalztem Edelstahl, für den es international anerkannte Standards gibt, liegen im Bereich der (langlebigen) Haushaltswaren, z. B. bei den „weißen Produkten", in der Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie, der chemischen Industrie, der Automobilindustrie (Auspuffanlagen) und in der Investitionsgüterindustrie.

(26) Nach Auffassung der Beteiligten ist kaltgewalzter Edelstahl mit anderen Materialien, wie Kohlenstoffstahl, beschichtetem Stahl (emailliertem und mit Zink beschichtetem Stahl), Aluminium, Plastik und Glas weitgehend austauschbar. Einige Wettbewerber, die von der Kommission befragt worden sind, haben bestätigt, daß aus technischer Sicht der Ersatz von kaltgewalztem Edelstahl durch derartige Materialien möglich ist. Andere Wettbewerber erklärten, daß kaltgewalzter Edelstahl im Hinblick auf seine Korrosionsbeständigkeit sowie seine hygienischen, mechanischen und physikalischen Eigenschaften und auch wegen der aus der langen Lebensdauer resultierenden Kostenvorteile prinzipiell kaum ersetzbar ist. Wegen seiner relativen Preisvorteile im Vergleich zu anderen Materialien ist kaltgewalzter Edelstahl vielmehr an die Stelle anderer Materialien getreten. Sein günstiger Preis ist ersichtlich der Hauptgrund für diesen Substitutionsprozeß. Zu den anderen Faktoren, die den wachsenden Verbrauch von kaltgewalztem Edelstahl gefördert haben, gehören das günstige Verhältnis von Lebensdauer und Kosten, strengere Bestimmungen in bezug auf die Industrieproduktion und den Umweltschutz sowie höhere Hygieneanforderungen. Da darüber hinaus Abnehmer von kaltgewalztem Edelstahl in vielen Anwendungsbereichen eigene, spezifische Verarbeitungseinrichtungen geschaffen haben, ist ein kurzfristiger Wechsel zu anderen Materialien nicht möglich.

(27) Daher sind kaltgewalzte Edelstahl-Flacherzeugnisse als relevanter Produktmarkt anzusehen.

(28) Alle kaltgewalzten Edelstahl-Flachprodukte können im Hinblick auf das hohe Maß an Substitution auf der Herstellerseite als zu einem Markt gehörend angesehen werden. Insbesondere wäre eine Aufteilung des Marktes nach Erzeugnissen unter und über 500 mm Breite, je nach dem, ob sie unter den EG- oder unter den EGKS-Vertrag fallen, nicht sachgerecht. Dies würde eine künstliche Trennung darstellen, die aufgrund der Produktionsweise zur Zeit des Abschlusses des EGKS-Vertrages (1951) gerechtfertigt war, die sich jedoch seit dieser Zeit verändert hat, weil heute Breitband hergestellt wird und dies anschließend auf die benötigten, geringeren Breitenmaße zugeschnitten wird (1). Nach Angaben der Beteiligten spalten heute alle großen Hersteller von Edelstahl-Flacherzeugnissen Breitband selbst auf Breiten unter 500 mm ab. Darüber hinaus wird auch von Service Centern Breitbandmaterial auf schmalere Maße geschnitten.

(1) Vgl. die Entscheidung vom 4. September 1992 im Fall IV/M.239 Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson.

(29) Der Markt für kaltgewalzte Edelstahl-Flachprodukte ist nicht in zwei getrennte Märkte für austenitischen und ferritischen Stahl zu unterteilen. Diese zwei Stahlarten unterscheiden sich in ihrer chemischen Zusammensetzung, die zu unterschiedlichen Eigenschaften führt. Austenitischer Stahl ist teurer als ferritischer Stahl hauptsächlich wegen seiner Nickelbestandteile. Jedoch können beide Stahlarten grundsätzlich auf denselben Anlagen hergestellt werden. Nach einer Umstellungszeit von ein oder zwei Wochen kann von der Herstellung einer Stahlart zur Herstellung der anderen Sorte gewechselt werden. Wegen der bestehenden Austauschbarkeit auf der Herstellerseite wird deshalb von einem einheitlichen Markt ausgegangen.

HERSTELLUNG VON ELEKTROBLECH

(30) Elektroblech weist besondere elektromagnetische Eigenschaften in Bezug auf Leitfähigkeit und elektrischen Widerstand auf. Elektroblech wird hauptsächlich im Großtransformatorenbau, für die Herstellung von Elektromotoren, für den Bau von Vorschalt- und Schaltgeräten sowie auch für den Bau von Kraftwerksgeneratoren verwendet. Elektroblech gehört zu einem selbständigen Produktmarkt.

Auch für Elektroblech — als ein kaltgewalztes Blech — unterscheidet der EGKS-Vertrag zwischen Bändern unter 500 mm Breite und darüber. Jedoch besteht zwischen den beiden Arten ein hoher Grad an Substituierbarkeit auf der Herstellerseite. Wie bereits hinsichtlich der Edelstahl-Flachprodukte ausgeführt, ist auch hier darauf hinzuweisen, daß Walzwerke sowohl Produkte über 500 mm Breite (EGKS-Vertrag) wie auch unter 500 mm Breite (EG-Vertrag) herstellen können. Material unter 500 mm Breite kann durch Schneiden von Breitbandmaterial hergestellt werden.

(31) Elektroblech muß weiter nach kornorientiertem und nicht-kornorientiertem Material unterschieden werden. Aus Sicht der Nachfrageseite gibt es Unterschiede zwischen den Anwendungsbereichen der beiden Arten von Produkten. Kornorientiertes Material hat eine gute Leitfähigkeit, geringen Wattverlust und eine geringe Wärmeentwicklung. Demgegenüber ist nicht-kornorientiertes Material gekennzeichnet durch höheren Widerstand und demgemäß höhere Wärmeentwicklung.

Auch hinsichtlich der Herstellungsweise ist kornorientiertes und nicht-kornorientiertes Material zu unterscheiden. Beide Arten werden im Rahmen der Herstellung gebeizt und kaltgewalzt. Die Herstellung unterscheidet sich jedoch im Glühprozeß, durch den das Material die geforderten elektromagnetischen Eigenschaften erhält. Da die für die Herstellung benötigten Anlagen sich erheblich unterscheiden, besteht keine Substituierbarkeit auf der Herstellerseite. Daher sind zwei selbständige Märkte für kornorientiertes und nicht-kornorientiertes Elektroblech zu unterscheiden.

HANDEL MIT EDELSTAHLPRODUKTEN

(32) Wie bereits oben ausgeführt bildet der Handel mit Edelstahl einen selbständigen Markt. Etwa 30 – 40 % der westeuropäischen Edelstahlproduktion (die Zahlen unterscheiden sich etwas unter den verschiedenen Wettbewerbern der Beteiligten) wird über Lagerhalter oder Service Center abgesetzt. Elektroblech dagegen wird ganz überwiegend direkt an Endabnehmer abgesetzt, während Lagerhalter oder Service Center überhaupt kein Elektroblech vertreiben.

(33) Zusammenfassend ist von folgenden Produktmärkten für die weitere Untersuchung auszugehen :

1. kaltgewalzter Flachedelstahl
2. kornorientiertes Elektroblech
3. nicht-kornorientiertes Elektroblech
4. Handel mit Edelstahlprodukten.

Hinsichtlich der anderen vom Zusammenschluß erfaßten Produkte, die unter den EG-Vertrag und die Fusionskontrollverordnung fallen und für die der räumlich relevante Markt Westeuropa ist, bestehen keine wettbewerblichen Bedenken, weil

— nur AST bei geschweißten Rohren mit einem unbedeutenden Marktanteil tätig ist ;

— die neue Unternehmensgruppe bei Freiform- und Gesenkschmiedestücken nur einen Marktanteil von etwa [...] und bei Titanprodukten von etwa [...] hat (vgl. Randnummer 78).

DER RÄUMLICH RELEVANTE MARKT

Herstellung von kaltgewalztem Edelstahl

(34) Der räumlich relevante Markt für kaltgewalzten Edelstahl in Westeuropa (EG und EFTA). Es gibt keine Zölle im Handel zwischen den EG- und den EFTA-Mitgliedstaaten. Obgleich alle größeren Edelstahlhersteller hohe Absatzanteile in ihren jeweiligen Herkunftsländern haben, gibt es intensive Handelsströme sowohl zwischen den EG-Mitgliedstaaten als auch zwischen den verschiedenen EG- und EFTA-Ländern. Die Transportkosten sind im Vergleich zum Wert des fraglichen Produkts nicht hoch (2 – 3 %). Rechtliche oder technische Marktzutrittsschranken sind zwischen den EG- und EFTA-Mitgliedstaaten nicht vorhanden.

(35) Der räumlich relevante Markt geht nicht über Westeuropa hinaus. Westeuropa ist nach Schätzungen der Beteiligten wie auch anderer Hersteller bei globaler Betrachtung, im Vergleich zu anderen Absatzgebieten auf der Welt, der größte Markt (Marktvolumen 1,9 Millionen Tonnen), gefolgt von Amerika (1,3 Millionen Tonnen), dem Fernen Osten (einschließlich China) — 1,2 Millionen Tonnen — und Japan (0,9 Millionen Tonnen). Die wichtigsten Herstellungsgebiete sind Westeuropa, Japan und Amerika. In Westeuropa wie auch in Japan ist die vorhandene Produktionskapazität höher als der Verbrauch ; ein erheblicher Teil der westeuropäischen und der japanischen Kapazität wird in andere Teile der Welt exportiert. Westeuropa exportierte 1993 fast 30 % seiner Produktion in andere Absatzgebiete. Etwa 9 % der

gesamten westeuropäischen Produktion wurde jeweils in Fernost (einschließlich China) und in Amerika abgesetzt. Die Exporte von Westeuropa nach Japan sind von untergeordneter Bedeutung (700 Tonnen 1993).

(36) Die Einfuhren von Gebieten außerhalb Westeuropas sind sehr gering. Sie machen nur 3 % des Gesamtverbrauchs in Westeuropa aus und stammen hauptsächlich von einigen japanischen, südkoreanischen und südafrikanischen Herstellern.

(37) Die Transportkosten für Einfuhren von Gebieten außerhalb Westeuropas belaufen sich auf 4 – 6 % der Verkaufserlöse. Für Einfuhren aus Ländern außerhalb der EWR-Staaten bestehen Zölle in Höhe von 6 %. Jedoch wird gegenwärtig im Rahmen der GATT-Verhandlungen über eine Senkung der Zölle für Stahlprodukte mit dem Ziel einer linearen Senkung innerhalb eines 1995 beginnenden Zeitraums von 10 Jahren verhandelt.

(38) Die Untersuchungen haben ergeben, daß das Preisniveau für kaltgewalzte Edelstahl-Flachprodukte in den verschiedenen Absatzgebieten der Welt sich erheblich unterscheidet. Nach den eingeholten Angaben war das Preisniveau im ersten Vierteljahr 1994 in Amerika 20 – 29 % und in Japan 30 – 48 % höher als in Westeuropa, während es in Fernost (einschließlich China) etwa 10 % niedriger ist.

(39) Selbst wenn das Preisniveau in Westeuropa erheblich ansteigen würde, zum Beispiel um 5 %, kann nicht erwartet werden, daß eine solche Preiserhöhung die Importe aus Japan, Fernost oder Amerika ansteigen lassen würde, da das höhere Preisniveau in Japan und Amerika sowie Zölle und Transportkosten zu berücksichtigen sind. Auch aus Fernost sind trotz des niedrigeren Preisniveaus keine erheblichen Importe zu erwarten, da die dortigen Hersteller neben den Transportkosten und Zöllen Kundenforderungen nach zusätzlichen Rabatten als Ausgleich für eine geringere Lieferzuverlässigkeit — im Vergleich zu westeuropäischen Herstellern — und für fehlende Dienstleistungen zu berücksichtigen haben. Darüber hinaus wird es auch keine wesentlichen Einfuhren aus osteuropäischen Ländern geben.

(40) Die Beteiligten haben die Auffassung vertreten, daß Überkapazitäten in Südafrika zu verstärkten Importen nach Westeuropa führen werden. Zwar wird der von der Kommission befragte südafrikanische Hersteller Columbus seine Produktionskapazität bis 1998 erhöhen. Die dadurch in Südafrika entstehenden Überkapazitäten werden jedoch verhältnismäßig gering sein (ca. 100 000 Tonnen). Mögliche Exporte aus Südafrika werden nicht nur nach Amerika und Fernost gehen. Außerdem werden südafrikanische Anbieter in Westeuropa dieselben Schwierigkeiten haben wie Produzenten in Fernost hinsichtlich der geringeren Lieferzuverlässigkeit und fehlender Dienstleistungen ; es ist daher sehr unwahrscheinlich, daß Importe aus Südafrika die Importrate in Westeuropa erheblich erhöhen werden.

(41) Unter diesen Umständen ist der relevante räumliche Markt für kaltgewalzte Edelstahl-Flachprodukte Westeuropa.

Herstellung von Elektroblech

(42) Die Kommission hat bereits in einer früheren Entscheidung nach dem EGKS-Vertrag festgestellt, daß der räumlich relevante Markt für kornorientiertes Elektroblech der Weltmarkt ist [1]. Wesentliche Gründe hierfür waren die Bedeutung der japanischen und amerikanischen Produzenten, die die Technologie durch Patentrechte kontrollieren, sowie die weltweiten Einfuhr- und Ausfuhraktivitäten. Einfuhren in die Gemeinschaft aus Drittländern beliefen sich auf 21 % des EWR-Verbrauchs. Diese Gründe gelten auch heute noch. Daher ist der Markt für kornorientierte Elektrobleche der Weltmarkt.

(43) Hinsichtlich nicht-kornorientiertem Elektroblech haben die Beteiligten vorgetragen, daß der räumlich relevante Markt mindestens der westeuropäische Markt sei, obgleich dieser Bereich immer internationaler werde und sich zu einem Weltmarkt entwickele. Nach den vorliegenden Tatsachen kann nicht festgestellt werden, daß der Markt größer als Westeuropa ist. Die Wettbewerbsbedingungen in den bedeutenden Absatzgebieten der Welt — Westeuropa, Nordamerika und Japan — sind unterschiedlich. Die von einem außereuropäischen Hersteller zu berücksichtigenden Transportkosten machen 8 – 12 % des Verkaufspreises aus. Der Großteil der Importe unterliegt einem Zoll von 6 %, der Rest von 10 %. Gegenstand der GATT-Verhandlungen ist eine Ermäßigung der Import-Zölle. Es besteht nur ein geringer Handelsaustausch zwischen Westeuropa und anderen Gebieten der Welt. Die Exporte von Westeuropa in andere Länder der Welt sind mit 5 % des westeuropäischen Verbrauchs nicht hoch. Auf Importe aus Drittländern nach Westeuropa entfielen nur 4 % des westeuropäischen Verbrauchs. Daher ist der relevante räumliche Markt für nicht-kornorientiertes Elektroblech Westeuropa.

Handel mit Edelstahlprodukten

(44) Stahlhändler erfüllen Großhandelsfunktionen, indem sie größere Mengen von den Herstellern beziehen und auf Lager nehmen und sie in kleineren Mengen an Kunden weiterveräußern, die nur geringe Mengen benötigen. Da der Stahlvertrieb durch Lagerhalter und Service Center auf regionaler Ebene erfolgt, ist der relevante räumliche Markt ein regionaler Markt. Da AST im Handelsmarkt für

[1] Entscheidung vom 19. Dezember 1988, Ugine/Cockerill Sambre.

Edelstahlprodukte hauptsächlich in Italien tätig ist, wird sich der Zusammenschluß hauptsächlich in diesem Mitgliedstaat auswirken.

VI. VEREINBARKEIT MIT DEM GEMEINSAMEN MARKT

KALTGEWALZTE EDELSTAHL-FLACHPRODUKTE

a) Charakterisierung des Marktes

Allgemeiner Überblick

(45) Im Unterschied zu normalem Kohlenstoffstahl, der sich in einer reifen Marktphase befindet, ist Edelstahl einschließlich kaltgewalzter Edelstahl noch in der Expansionsphase. Auf Grund seiner besonderen Eigenschaften und einem günstigen Preis-Leistungsverhältnis, ist Edelstahl für eine Vielzahl von Anwendungen verwendbar. Die wachsenden Anforderungen des Umweltschutzes, die häufig mit entsprechenden Gesetzen durchgesetzt werden, haben zu neuen Anwendungen im Energiebereich und in der Automobilindustrie (Abgassysteme) geführt. Die Expansion im Fast-Food-Bereich hat die Nachfrage nach Edelstahlprodukten ebenso erhöht wie der Bedarf der Industrie nach hygienischen Materialien, die über eine rückstandsfreie Oberfläche verfügen. Während sich die Stahlherstellung im allgemeinen seit 1950 um jährlich 2,4 % erhöht hat, vergrößerte sich die Edelstahlproduktion innerhalb desselben Zeitraums um jährlich 5,8 %. Die Geschwindigkeit, mit der die Produktion von Edelstahl wächst, hat sich mit der Zeit bei größerer Sättigung des Marktes verlangsamt: Zwischen 1970 und 1993 lag die jährliche Wachstumsrate bei etwa 3,8 %. Innerhalb dieses Zeitraums fand auch eine Umschichtung hinsichtlich der bei Verbrauch und Herstellung führenden Länder statt: Während bis in die 60er Jahre Nordamerika in diesem Sinne führend war, folgten danach Westeuropa und Japan. Wachstum findet heute in den in einem Industrialisierungsprozeß befindlichen Schwellenländern statt. Dort beträgt die jährliche Wachstumsrate etwa 16 %. Einige europäische Hersteller haben — neben ihren Exporten — auch in Netto-Import-Ländern in Amerika und in Ostasien Investitionen im Edelstahlbereich durchgeführt.

(46) Hinsichtlich der nächsten 4 Jahre kann übereinstimmend mit einigen langfristigen Prognosen davon ausgegangen werden, daß der Verbrauch an kaltgewalztem Edelstahl in der westlichen Welt um 5 – 6 % steigen wird, obgleich entsprechend den Angaben der Beteiligten sich der Verbrauch in Westeuropa nur um etwa 3,8 % in den nächsten 4 Jahren erhöhen wird. Wegen der höheren Wachstumsrate in den Schwellenländern, wird jedoch die Wachstumsrate in der westlichen Welt insgesamt um den oben angegebenen Satz steigen.

(47) Der Markt für kaltgewalzten Edelstahl ist, wie der Stahlmarkt überhaupt, hinsichtlich des Ausgleichs von Angebot und Nachfrage starken Schwankungen unterworfen. Die schwankende Nachfrage führt immer wieder zu nicht genutzten Produktionskapazitäten. Der Rückgang des Wachstums der Weltwirtschaft während der letzten 3-4 Jahre hatte in Westeuropa eine langsamere Zunahme des Verbrauchs von Edelstahl (bei einem erheblichen Rückgang im Jahre 1993) zur Folge, so daß mehr Produktionskapazität als benötigt vorhanden war.

Der Verbrauch von kaltgewalzten Edelstahl-Flachprodukten ging 1993 im Vergleich zum Vorjahr um 6,7 % zurück. Die größten Rückgänge waren in Deutschland (13,4 %) und in Spanien (11,7 %) festzustellen. Sowohl diese Entwicklung wie auch der Rückgang bei den Preisen für Rohmaterial (insbesondere Nickel) führte innerhalb der letzten Jahre zu sinkenden Preisen. Offenbar hat sich die Situation in den letzten Monaten des Jahres 1994 geändert. Die Nachfrage ist gestiegen und es gibt Anzeichen, daß Preise wieder anziehen.

Überkapazität

(48) Nach offiziellen Zahlen der Kommission belief sich die gesamte Produktionskapazität [1] in Westeuropa im Jahre 1993 auf etwa 3 000 000 Tonnen [2], der Verbrauch auf ca. 1 600 000 Tonnen und die Produktion auf etwa 2 300 000 Tonnen. Die Verbrauchszahlen für 1990 (etwa 1 700 000 Tonnen), 1991 (etwa 1 800 000 Tonnen) und 1992 (etwa 1 900 000 Tonnen) zeigen, daß der Verbrauch im Jahre 1993 erheblich zurückgegangen ist. Fast der gesamte westeuropäische Verbrauch wird von den Herstellern in Westeuropa gedeckt. Ein erheblicher Teil ihrer Produktion — ungefähr 700 000 Tonnen (etwa 30 %) — wurde 1993 in andere Regionen der Welt exportiert. Aus dem Unterschied zwischen Kapazität und Produktion ergibt sich, daß eine erhebliche Überkapazität in Westeuropa besteht.

(49) Nach Schätzungen von Herstellern von kaltgewalztem Edelstahl werden auf dem westeuropäischen Markt Überkapazitäten sowohl wegen der jetzt schon bestehenden Überkapazitäten als auch wegen des Baus neuer Werke für kaltgewalzten Edelstahl in Westeuropa mit einer zusätzlichen Kapazität von etwa 200 000 Tonnen durch westeuropäische Hersteller jedenfalls bis 1998 fortbestehen. Nach Schätzungen der befragten Wettbewerber wird 1998 die Kapazität in Westeuropa mindestens um 700 000 Tonnen über dem Verbrauch liegen.

[1] Kapazität bedeutet die höchstmögliche jährliche Produktion, die während eines Jahres unter normalen Arbeitsbedingungen erreicht werden kann.

[2] Die von der Kommission befragten Wettbewerber schätzen die gegenwärtige Kapazität auf 2 800 000 Tonnen.

Anbieter und Nachfrager im räumlich relevanten Markt

(50) Gegenwärtig sind dort neben KTR und AST die Unternehmen Ugine, Outokumpu, Avesta Sheffield, Acerinox und ALZ tätig, so daß nach dem Zusammenschluß neben KTR und AST noch 5 Wettbewerber mit einem integrierten Stahlherstellungsprozeß und einige auf das Kaltwalzen beschränkte Unternehmen vorhanden sind. Auf Importe entfällt nur 3 % des Verbrauchs an kaltgewalztem Edelstahl in Westeuropa. Die Importe stammen hauptsächlich von einigen japanischen Herstellern (Nippon Stahl, Daiclo Stahl, Hitachi Metals), dem südkoreanischen Hersteller Posco und dem südafrikanischen Hersteller Columbus.

(51) Es gibt zwei Gruppen von Nachfragern: Die Endabnehmer, die unterschiedlichen Branchen angehören (vgl. Randnummer 25), auf der einen Seite und Lagerhändler sowie Service Center auf der anderen Seite. Die Endabnehmer beziehen entweder große Mengen direkt vom Hersteller oder kleinere Posten von den Lagerhändlern, die die traditionelle Großhandelsfunktion erfüllen. Diese kaufen große Mengen beim Hersteller ein und setzen zumeist kleinere Posten an ihre Kunden ab. Darüber hinaus haben die Lagerhändler eigene Bearbeitungseinrichtungen geschaffen, in denen sie Dienstleistungen im Interesse ihrer Kunden erbringen. Dazu gehören das Längsschneiden, das Glätten und das Polieren. Diese Aktivitäten werden traditionell auch von den Service Centern erbracht.

Marktanteile

(52) Der Verbrauch von kaltgewalzten Edelstahl-Flachprodukten betrug 1993 in Westeuropa (EG und EFTA) etwa 1 600 000 Tonnen. Auf das Unternehmen KTR, in dem Krupp und Thyssen ihr Edelstahlgeschäft zusammengefaßt haben, entfällt ein Marktanteil von [20 – 30 %] und auf AST von [10 – 20 %] (1). Nach dem Zusammenschluß wird der Marktanteil der an der Fusion Beteiligten zusammen [35 – 45 %] betragen. Auf den nächstgrößeren Wettbewerber, Ugine, entfällt ein Marktanteil von [15 – 25 %]. Die anderen fünf Wettbewerber haben Marktanteile von [10 – 20 %], [unter 10 %] (zwei der Wettbewerber) und [mehr als 5 %]. Die gesamten Importe kommen auf einen Marktanteil von 3 %.

(53) Auf Krupp und Thyssen zusammen entfiel 1993 [20 – 30 %] und auf AST [10 – 20 %] der gesamten westeuropäischen Produktionskapazität für kaltgewalzte Edelstahl- Flacherzeugnisse. Nach dem Zusammenschluß entfällt somit auf die am Zusammenschluß Beteiligten insgesamt [35 – 45 %] der westeuropäischen Produktionskapazität. Krupp und Thyssen zusammen hatten 1993 einen Anteil von [20 – 30 %] und AST einen Anteil von [10 – 20 %] an der westeuropäischen Produktion, so daß die Beteiligten zusammen auf einen Anteil von [35 – 45 %] kommen (ihr Anteil an der Weltproduktion ist [unter 20 %]).

b) **Marktbeherrschung**

aa) *Einzelmarktbeherrschung*

(54) Nach dem Zusammenschluß haben die Beteiligten zusammen einen Marktanteil von [35 – 45 %]. Der Gesamtumsatz aller am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen beträgt etwa 30 Milliarden ECU und ihre Stahlproduktion beläuft sich weltweit auf 17,6 Millionen Tonnen. Schließlich hält Thyssen noch einen Anteil von 33,3 % an dem mexikanischen Edelstahlhersteller Mexinox. Dennoch kann nicht festgesellt werden, daß durch den Zusammenschluß eine einzelmarktbeherrschende Stellung entsteht, durch die wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt erheblich behindert werden würde. Obwohl dem durch den Zusammenschluß entstehenden Gemeinschaftsunternehmen AST ein Marktanteil zuzurechnen ist, der mehr als doppelt so hoch ist, wie der des nächstgrößeren Wettbewerbers, Ugine, ist zu berücksichtigen, daß dem Gemeinschaftsunternehmen starke finanzkräftige Wettbewerber, wie Usinor, Britisch Steel und Acerinox, mit beträchtlichen Marktanteilen, großen Produktionskapazitäten und Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten gegenüberstehen.

Wirksamer Wettbewerb

(55) Der zweitgrößte Hersteller im Markt, Ugine (Marktanteil [15 – 25 %]), gehört zu dem Usinor-Sacilor-Konzern, der seinerseits der führende europäische Stahlhersteller und weltweit der zweitgrößte Stahlproduzent ist (Stahlproduktion weltweit 21 Millionen Tonnen). Sein Umsatz, der fast vollständig im Stahlgeschäft erzielt wird, beläuft sich auf 12,7 Milliarden ECU. Ugine verfügt über [15 – 25 %] der gesamten westeuropäischen Produktionskapazität für kaltgewalzten Edelstahl. Das Unternehmen besitzt eine beträchtliche, nicht genutzte Kapazität, deren Einsatz etwaige Versuche der durch die Fusion entstehenden Unternehmensgruppe, Preise durch Einschränkung der Produktion zu erhöhen, scheitern lassen würde. Im Hinblick auf seine Gesamtgröße und angesichts der Tatsache, daß seine Edelstahlherstellung nicht auf Europa beschränkt ist, muß Ugine als ein Unternehmen angesehen werden, das in Bezug auf Investitionsmittel, Forschung und Entwicklung sowie Verkaufsnetz eine sehr starke Stellung besitzt. Dabei ist Forschung und Entwicklung gerade im Edelstahlbereich von besonderer Bedeutung (2). Schließlich trägt auch das internationale Engagement von Usinor zur Stärkung der Gruppe im relevanten Markt bei: Zu Usinor gehört mit J&L der

(1) Marktanteile nach EGKS-Angaben.

(2) Die jährlichen Forschungs- und Entwicklungsangaben in % der Gesamteinnahmen sind bei Ugine bei weitem am höchsten unter allen vor der Kommission befragten Wettbewerbern.

größte Hersteller von kaltgewalztem Edelstahl in den USA. Darüber hinaus hält Usinor einen Anteil von 21 % an Thainox, dem ersten Hersteller von kaltgewalztem Edelstahl in Thailand.

(56) Avesta Sheffield ist der drittgrößte Wettbewerber in Westeuropa mit einem Marktanteil von [10 – 20 %]. Das Unternehmen wird von dem zweitgrößten Stahlhersteller in Europa, Britisch Steel plc (Stahlproduktion weltweit 12 Millionen Tonnen), beherrscht. Der weltweite Umsatz von Britisch Steel beläuft sich auf 6,4 Milliarden ECU; davon entfallen 5,5 Milliarden ECU auf das Stahlgeschäft. Avesta Sheffield ist aus dem Zusammenschluß britischer und schwedischer Edelstahlproduzenten hervorgegangen. Avesta plant, seine Produktionskapazitäten in Westeuropa zu vergrößern.

(57) Der nächstgrößere Wettbewerber, Acerinox (Marktanteil [unter 10 %]), ist noch nicht sehr lange im Stahlgeschäft tätig. Das 1974 gegründete Unternehmen verfügt über moderne Produktionsanlagen und ist bekannt für niedrige Kosten und für beträchtliche Profitabilität. Seinen Umsatz weltweit von 600 Millionen ECU erzielte Acerinox hauptsächlich im Stahlgeschäft. Das Unternehmen hat kürzlich die alleinige Kontrolle über den in den USA ansässigen Edelstahlhersteller North American Stainless erworben, der früher ein Gemeinschaftsunternehmen mit dem amerikanischen Hersteller Armco war. Die japanischen Unternehmen Nisshin Steel und Nissho Iwai sind mit 9,66 % bzw. mit 7,7 % größte Aktionäre von Acerinox. Nisshin Steel ist der zweitgrößte japanische Edelstahlhersteller. Vier von neun Mitgliedern in der Geschäftsführung von Acerinox sind Japaner. Acerinox hat kürzlich entschieden, seine Produktionskapazität in Europa (und darüber hinaus in den USA) zu erweitern. Acerinox besitzt einen Anteil von 33 % an Mexinox, dem mexikanischen Hersteller von kaltgewalztem Blech. An diesem Unternehmen hält auch Thyssen einen ähnlichen Anteil. Acerinox exportiert einen im Vergleich zu seinen Wettbewerbern überdurchschnittlich großen Teil seiner Produktion von kaltgewalztem Edelstahl in Länder außerhalb Europas. Das Unternehmen verfügt in beträchtlichem Umfang über freie Produktionskapazität.

(58) Der finnische Wettbewerber Outokumpu Polarit (Marktanteil [unter 10 %]), hat, ähnlich wie Acerinox, sehr moderne Produktionseinrichtungen, die ausschließlich für die Herstellung von kaltgewalzten Edelstahl-Flachprodukten genutzt werden. Outokumpu ist der einzige westeuropäische Hersteller, der selbst Rohmaterialien für die Edelstahlherstellung — Ferrochrom und Nickel — herstellen kann. Das Unternehmen ist deshalb unabhängig von den sich verändernden Weltmarktpreisen für diese Rohstoffe (vgl. Randnummer 24). Der weltweite Umsatz des Unternehmens beträgt etwa 2,6 Milliarden ECU. Outokumpu plant, seine Produktionskapazität für kaltgewalzten Edelstahl in Westeuropa zu vergrößern.

(59) ALZ (Marktanteil [über 5 %]) hat in den letzten Jahren erhebliche Investitionen durchgeführt, die seine wettbewerbliche Stärke im relevanten Markt erhöht haben. Das Unternehmen gehört zum Arbed-Konzern, der mit einem Umsatz von etwa 5 Milliarden ECU einer der führenden europäischen Stahlhersteller ist. Der Erwerb von Kloeckner durch Arbed (Stahlproduktion der neuen Gruppe weltweit 10 Millionen Tonnen) wird auch ALZ zugute kommen, da Kloeckner über moderne Warmwalzkapazitäten verfügt.

(60) Acerinox, Outokumpu und ALZ haben ihren Marktanteil in Westeuropa von zusammen 15 % im Jahre 1980 auf etwa 25 % im Jahre 1993 zu Lasten der führenden europäischen Hersteller gesteigert.

(61) Die Preise für kaltgewalzten Edelstahl sind in dem Zeitraum von 1990 bis zum ersten Halbjahr 1994 erheblich gesunken. Nach den von Herstellern eingeholten Auskünften sind ihre Preise für das meistverkaufte Produkt, kaltgewalzter Edelstahl AISI 304 (DIN 4301) in dem angegebenen Zeitraum durchschnittlich um etwa 19 % gefallen. Von 1990-1992 stieg der Verbrauch in Westeuropa von 1 758 000 Tonnen auf 1 907 000 Tonnen, während er im Jahr 1993 auf 1 600 000 Tonnen zurückging. Bemerkenswert ist jedoch, daß der Preis auch in der Zeit des noch steigenden Verbrauchs um durchschnittlich 9 % gesunken ist. Dies ist ein klarer Anhaltspunkt für bestehenden Preiswettbewerb in dem Markt.

(62) Es kann davon ausgegangen werden, daß auch nach dem Zusammenschluß Preiswettbewerb fortbestehen wird. Wie bereits aufgeführt, wird es in dem westeuropäischen Markt jedenfalls mittelfristig weitherhin Überkapazitäten geben. Nach den Zahlen über die Kapazitäten und die Produktion im Jahre 1993 verfügten die fünf Wettbewerber der durch die Fusion entstehenden Unternehmensgruppe zusammen über freie Produktionskapazitäten von mehr als 270 000 Tonnen. Davon entfielen auf die größten drei Wettbewerber mehr als 200 000 Tonnen. Wenn die neue Unternehmensgruppe ihre Preise erhöhen würde, wären die verbleibenden Wettbewerber ohne große Schwierigkeiten in der Lage, als Reaktion auf die Preiserhöhung ihre Produktion auszuweiten, um durch vermehrte Verkäufe ihre Marktanteile zu erhöhen. Außerdem ist zu berücksichtigen, daß die westeuropäischen Hersteller von kaltgewalztem Edelstahl einen erheblichen Teil ihrer Produktion in Regionen außerhalb Westeuropas exportieren. Die fünf Wettbewerber exportieren zusammen 100 000 Tonnen nach Südost-Asien, einer Region mit einem im Vergleich zu Westeuropa um 10 % niedrigeren Preisniveau. Würde die durch die Fusion entstehende Unternehmensgruppe insbesondere in Zeiten steigender Nachfrage ihre Preise erhöhen, wäre dies ein Anlaß für die Wettbewerber, ihre Lieferungen von Südost- Asien nach Westeuropa umzulenken, um hier bessere Erlöse zu erzielen.

(63) Es kann davon ausgegangen werden, daß jedenfalls mittelfristig die Wettbewerber der neuen Unternehmensgruppe auch weiterhin freie Kapazitäten zur Verfügung haben werden. Wie oben ausgeführt, ist mit hoher Wahrscheinlichkeit damit zu rechnen, daß in Westeuropa in den nächsten vier Jahren weiterhin Überkapazitäten bestehen werden. Die westeuropäischen Hersteller werden in diesem Zeitraum kaum Kapazitäten stillegen. Vielmehr werden die Hersteller wie bisher versuchen, den in Westeuropa nicht absetzbaren Teil ihrer Produktion in Drittländer zu exportieren. Die Tatsache, daß mindestens drei westeuropäische Hersteller in den nächsten vier Jahren ihre bestehenden Kapazitäten sogar noch um etwa 200 000 Tonnen erweitern wollen, zeigt insoweit eine Politik, die auf Kapazitätserweiterung und nicht auf Kapazitätsstillegung gerichtet ist.

Potentieller Wettbewerb

(64) Die Beteiligten haben weiterhin vorgetragen, daß die westeuropäischen Hersteller in den nächsten Jahren erheblichem Wettbewerb aus Fernost und Osteuropa ausgesetzt sein werden. Insbesondere würden mit niedrigem Kostenaufwand produzierende Unternehmen aus Taiwan, Südkorea, der Volksrepublik China und aus Thailand ihre Produktionskapazität erheblich erhöhen, so daß trotz wachsenden Verbrauchs in dieser Region 1997 Überkapazitäten von 500 000 Tonnen entstehen würden. Da die Hersteller in Fernost niedrigere Kosten als die westeuropäischen Hersteller hätten, muß nach Auffassung der Beteiligten potentiell mit dem Absatz von 500 000 Tonnen kaltgewalztem Edelstahl im westeuropäischen Markt gerechnet werden.

(65) Die Ermittlungen der Kommission haben die Wahrscheinlichkeit einer solchen Entwicklung nicht bestätigt. Die Befragung von Wettbewerbern ergab in Übereinstimmung mit langfristigen Expertenvoraussagen, daß es in den nächsten vier Jahren in Fernost keine Überkapazitäten geben wird. Somit werden Hersteller in Fernost nur dann veranlaßt sein, kaltgewalzten Edelstahl nach Westeuropa zu exportieren, wenn sie hier bessere Erlöse erzielen, als in ihrem Heimatmarkt. Das ist jedoch nicht der Fall. Obgleich das Preisniveau in Fernost niedriger als in Westeuropa ist, müssen die fernöstlichen Hersteller die Transportkosten und Zölle sowie den Umstand berücksichtigen, daß sie in der Praxis beträchtliche Rabatte als Ausgleich für mangelnde Lieferzuverlässigkeit und Dienstleistungen einzuräumen haben.

(66) Die Ermittlungen der Kommission bei Abnehmern und Wettbewerbern haben ergeben, daß osteuropäische Hersteller von kaltgewalztem Edelstahl nicht in der Lage sind, die Anforderungen westeuropäischer Abnehmer hinsichtlich Qualität, Lieferzuverlässigkeit und Service zu erfüllen. Obgleich die Importe aus diesen Ländern angestiegen sind, ist doch das Gesamtvolumen noch sehr beschränkt. Nach Schätzungen der befragten Abnehmer und Wettbewerber wird es noch 5 bis 10 Jahre dauern bis diese Produzenten dem westeuropäischen Standard entsprechen können. Ob diese Einschätzung zutrifft, hängt hauptsächlich davon ab, innerhalb welcher Zeit die notwendigen Investitionen in den osteuropäischen Produktionsanlagen durchgeführt werden. Jedoch bedarf es hier keiner abschließenden Feststellung, wann und in welchem Ausmaß osteuropäische Hersteller von kaltgewalztem Edelstahl in dem hier relevanten Markt tätig werden. Dies ergibt sich aus den Ausführungen oben unter den Randnummern 55-63.

Abschließende Feststellung

(67) Der Zusammenschluß wird das Ausmaß der Konzentration in einem schon konzentrierten Markt erhöhen. Die durch die Fusion entstehende Unternehmensgruppe wird über einen hohen Marktanteil ([35-45 %]) sowohl im westeuropäischen Markt als auch in dem Mitgliedstaat mit dem höchsten Edelstahlverbrauch, Deutschland, verfügen.

Zwar wird der Zusammenschluß den Umfang der Konzentration im westeuropäischen Markt erheblich erhöhen, dadurch wird jedoch keine beherrschende Stellung im westeuropäischen Markt für kaltgewalzten Edelstahl geschaffen oder eine schon bestehende marktbeherrschende Stellung verstärkt, durch die wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben erheblich behindert würde. Trotz ihres hohen Marktanteils wird die durch die Fusion entstehende Unternehmensgruppe starken Wettbewerbern, die zumeist in allen Bereichen des Stahlgeschäfts tätig sind, gegenüberstehen. Dazu gehören Usinor, British Steel, Acerinox, Outokumpu und Arbed mit beträchtlichen Marktanteilen und großen finanziellen Ressourcen, die die notwendigen Investitionen ermöglichen, um gegen die neue Unternehmensgruppe im Wettbewerb zu bestehen. Von noch größerer Bedeutung sind jedoch die den Wettbewerbern zur Verfügung stehenden freien Kapazitäten für die Produktion von kaltgewalzten Edelstahl-Flachprodukten. Im Hinblick auf den schon in den letzten Jahren heftigen Preiswettbewerb kann davon ausgegangen werden, daß auch nach dem Zusammenschluß die verbleibenden Wettbewerber in der Lage sein werden, ungerechtfertigte Preiserhöhungen der neuen Unternehmensgruppe wirksam zu beschränken. In diesem Fall können die Wettbewerber ihre freien Kapazitäten zur Erhöhung ihrer Produktion einsetzen und ihre Stahlprodukte zu niedrigeren Preisen mit dem Ziel verkaufen, zu Lasten der neuen Unternehmensgruppe ihre Marktstellung auszubauen.

bb) *Gemeinsame Beherrschung*

(68) Zwar wird die durch die Fusion entstehende Unternehmensgruppe zusammen mit dem nächstgrößeren Wettbewerber, Ugine, über einen Marktanteil von [55-70 %] in Westeuropa verfügen. Der Marktanteil der ersten fünf Unternehmen wäre sogar ca.

90 %. Dies bedeutet jedoch nicht, daß die zwei oder fünf Unternehmen künftig gemeinsam den Markt beherrschen werden. Der Annahme einer gemeinsamen Beherrschung durch die neue Unternehmensgruppe und Ugine steht entgegen, daß dieses Duopol wirksamem Wettbewerb durch Avesta, Acerinox, Outokumpu und ALZ ausgesetzt wäre. Alle diese Unternehmen verfügen über beträchtliche Finanzkraft und besitzen erhebliche Kapazitätsreserven für die Herstellung von kaltgewalzten Edelstahlprodukten. Demgegenüber wären bei Annahme einer gemeinsamen Beherrschung durch eine größere Gruppe von Unternehmen (neben der neuen Unternehmensgruppe, Ugine, Acerinox und Outokumpu) zu berücksichtigen, daß die Marktanteile der beteiligten Unternehmen ganz unterschiedlich wären. Dies würde ein paralleles Verhalten erheblich erschweren. Darüber hinaus ist zu berücksichtigen, daß der Markt für kaltgewalzten Edelstahl ein noch wachsender Markt mit Wachstumsraten von etwa 4 % ist. In einem solchen Markt ist es wahrscheinlich, daß die Wettbewerber ihre nicht genutzten Kapazitäten einsetzen, wenn die neue Unternehmensgruppe ihre Preise erhöhen würde. In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, daß nach den offiziellen EGKS-Zahlen von 1993 die Überkapazitäten der Wettbewerber mehr als doppelt so hoch sind als die der neuen Unternehmensgruppe. Auch in der nächsten Zeit wird es bei dieser Relation bleiben. Weiterhin erscheint auch die Transparenz in dem Markt nicht hoch zu sein, da den Anbietern eine große Zahl von unterschiedlichen Nachfragern in Bezug auf Größe und Bedarf gegenübersteht (vgl. Randnummer 51). Schließlich muß berücksichtigt werden, daß die globale Geschäftspolitik der führenden Anbieter der Branche unterschiedlich ist, was daraus folgt, daß die außereuropäischen Aktivitäten der Unternehmen sich erheblich voneinander unterscheiden. Damit ist eine hinreichend sichere Grundlage für ein wettbewerbliches Parallelverhalten nicht vorhanden.

HERSTELLUNG VON KORNORIENTIERTEM ELEKTROBLECH

(69) Der Zusammenschluß wird in diesem Markt die Zahl der europäischen Wettbewerber von vier auf drei reduzieren. Da es sich hier jedoch um einen Weltmarkt handelt, ist das Entstehen einer marktbeherrschenden Stellung auszuschließen. Denn das japanische Unternehmen Nippon Steel ist der Marktführer im Weltmarkt. Selbst auf europäischer Ebene wäre die durch die Fusion entstehende Unternehmensgruppe mit einem Anteil von [25-35 %] dem Wettbewerb durch Ugine mit einem noch etwas größeren Anteil ausgesetzt.

HERSTELLUNG VON NICHT-KORNORIENTIERTEM ELEKTROBLECH

Wirksamer Wettbewerb

(70) Die neue Unternehmensgruppe wird zwar nach der Fusion über einen erheblichen Marktanteil von [30-40 %] verfügen, jedoch sind in diesem westeuropäischen Markt sehr bedeutende Wettbewerber vorhanden. Die zwei nächstgrößeren Wettbewerber, EES und Ugine, besitzen Marktanteile von [15-25 %] und [10-20 %], während die anderen sechs Wettbewerber Marktanteile unter 10 % haben.

(71) EES gehört zum British Steel-Konzern, dem zweitgrößten europäischen Stahlhersteller. Das Unternehmen ist 1991 durch den Zusammenschluß schwedischer und britischer Hersteller von Elektroblech entstanden. Die nach dem Zusammenschluß durchgeführten Rationalisierungsmaßnahmen haben zu einer Produktion auf niedriger Kostenbasis, zu einem umfassenden Produktangebot und zu einer erfolgreichen Produktentwicklung geführt.

(72) Der zweitgrößte Wettbewerber, Ugine, gehört zu dem Usinor-Sacilor-Konzern. Die Stärke von Ugine besteht im Bereich Elektroblech vor allem in dem umfassenden Produktangebot und in der Tatsache, daß Ugine in der Lage ist, die verschiedenen Herstellungsverfahren anzuwenden.

(73) Unter den kleineren Wettbewerbern ist Voest Alpine (Österreich) ein besonders aktiver Wettbewerber, der in den letzten Jahren stetig seinen Marktanteil erhöht hat.

(74) Da der Großteil der Lieferungen von Elektroblech direkt vom Hersteller an den Endabnehmer erfolgt, sind Wettbewerber nicht auf die Handelsstufe und ein etwaiges von den Beteiligten beherrschtes Vertriebsnetz angewiesen. Auch potentielle Wettbewerber können relativ einfach im Markt Fuß fassen indem sie ihre Produkte direkt an die Endabnehmer liefern. Die Transportkosten innerhalb Westeuropas belaufen sich nach den Schätzungen der Beteiligten und der Wettbewerber auf 2 – 5 % der Gesamtkosten des Produkts. Sie stellen kein besonderes Hindernis für den Wettbewerb auf dem europäischen Markt dar.

(75) Die Abnehmer von nicht-kornorientiertem Elektroblech verfügen über eine beträchtliche Verhandlungsmacht. Nach Angaben von Wettbewerbern entfallen zwischen 40 und 80 % ihres jeweiligen Umsatzes auf nur fünf Abnehmer. Die Abnehmer sind zumeist große, international tätige Hersteller von Motoren, Generatoren, Transformatoren und Hausgeräten. Ein erheblicher Teil der Nachfrage entfällt auf Unternehmen, die den Stahl in kleinere Abmessungen schneiden und ihn dann an Endabnehmer absetzen. Auch diese Unternehmen verfügen angesichts ihrer großen Abnahmemengen über erhebliche Verhandlungsmacht gegenüber den Herstellern von Elektroblech.

(76) Unter diesen Umständen wird durch den Zusammenschluß auf dem Markt für nicht-kornorientiertes Elektroblech keine marktbeherrschende Stellung entstehen.

HANDEL MIT EDELSTAHL-PRODUKTEN

(77) Da AST im Handelsmarkt für Edelstahl durch seine Tochterunternehmen hauptsächlich in Italien tätig ist, wirkt sich der Zusammenschluß im wesentlichen auf dem italienischen Handelsmarkt aus. Die Ermittlungen der Kommission haben ergeben, daß in den verschiedenen regionalen Absatzgebieten Italiens zahlreiche unabhängige Lagerhalter und Service Center tätig sind, die in der Lage sind, Edelstahlprodukte von verschiedenen Herstellern zu liefern. Der größte Teil der von der Kommission befragten italienischen Lagerhalter und Service Center hat erklärt, von dem Zusammenschluß nicht betroffen zu werden. Darüber hinaus verfügen die meisten Wettbewerber der Beteiligten über eigene Lager und Service Center in Italien. Im übrigen können Lager und Service Center relativ einfach ohne größere Kapitalinvestitionen geschaffen werden. Nicht nur Wettbewerber, sondern auch andere Unternehmen können in dem Markt tätig werden, in dem keine hohen Eintrittsbarrieren bestehen. Daher wird durch den Zusammenschluß keine beherrschende Stellung in den regionalen Märkten Italiens für den Handel mit Edelstahl-Produkten in Italien entstehen.

HERSTELLUNG VON TITAN-PRODUKTEN

(78) AST verfügt über einen Anteil von etwa [unter 10 %] und Krupp über einen Anteil von etwa [unter 10 %] am westeuropäischen Markt für Titan-Produkte. Der gemeinsame Marktanteil beläuft sich daher auf etwa [10-20 %]. Der größte Wettbewerber (IMI) hat einen Marktanteil von etwa [15-25 %], so daß Krupp und AST zusammen nur den zweiten Platz im Markt einnehmen. Unter diesen Umständen wird der Zusammenschluß zu keiner beherrschenden Stellung im Markt für Titan-Produkte führen.

VII. GESAMTBEURTEILUNG

(79) Die Kommission ist deshalb zu der Schlußfolgerung gelangt, daß der geplante Zusammenschluß keine marktbeherrschende Stellung begründet oder verstärkt, als deren Folge wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben spürbar behindert würde —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Der geplante gemeinsame Erwerb der Acciai Speciali Terni SpA durch Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp, Thyssen Stahl AG, AFL Falck, Tadfin SpA an FI.RE. Finanziaria SpA ist mit dem gemeinsamen Markt und mit dem EWR-Abkommen vereinbar.

Artikel 2

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

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

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

Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp
Altendorfer Str. 103
D-45143 Essen
zu Händen Dr. Ringleb
Fax: (49) 201 188 22 33

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

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

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

Thyssen Stahl AG
Kaiser-Wilhelm-Straße 100
D-47166 Duisburg
zu Händen Dr. Alexander Reuter
Fax: (49) 203 522 86 75

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

Brüssel, den 21. Dezember 1994

Für die Kommission
Karel VAN MIERT
Mitglied der Kommission