II

(Retsakter hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 21. december 1994

om en fusions forenelighed med fællesmarkedet

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

(Kun den tyske udgave er autentisk)

(Tekst af betydning for EØS)

(95/421/EF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

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

under henvisning til Kommissionens beslutning af 21. oktober 1994 om at indlede procedure,

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

ud fra følgende betragtninger:

(1) Den 22. juli 1994 modtog Kommissionen anmeldelse efter fusionsforordningen om, at et tysk-italiensk konsortium havde til hensigt at overtage den italienske stålproducent Acciai Speciali Terni SpA (AST). Dette konsortium bestod på tysk side af Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp (Krupp) og Thyssen Stahl AG (Thyssen) og på italiensk side af AFL Falck (Falck), Tadfin SpA (Tadfin) og FI.RE. Finanziaria SpA, (Riva). Da de oplysninger, der skulle gives i anmeldelsen, først var ufuldstændige, begyndte de i fusionsforordningens artikel 10 omhandlede frister først at løbe fra dagen efter modtagelsen af fuldstændige oplysninger, dvs. fra den 21. september 1994.

I. PARTERNE

(2) Krupp omfatter en gruppe virksomheder, der primært opererer inden for stålproduktion, maskinindustri, opførelse af fabrikker samt fremstilling af bilkomponenter og -reservedele, men som også er aktive inden for handels- og servicesektoren.

Thyssen beskræftiger sig primært med produktion og salg af stålprodukter, herunder råstål samt flade og lange stålprodukter.

Riva er holdingselskabet i Riva-koncernen, som er aktiv inden for produktion og salg af stålprodukter.

Falck er holdingselskabet i Falck-koncernen, der er aktiv inden for produktion og salg af stålprodukter, produktion og distribution af elektricitet, administration af fast ejendom og miljøteknologi.

[1] EFT nr. L 395 af 30. 12. 1989, s. 1, berigtiget i EFT nr. L 257 af 21. 9. 1990, s. 13.
[2] EFT nr. C 274 af 19. 10. 1995, s. 3.

Tadfin er et holdingselskab med interesser i virksomheder, der er aktive inden for distribution af stålprodukter samt i ejendomssektoren.

AST blev oprettet den 1. januar 1994, da ILVA's stålaktiviteter blev splittet op og overført til tre selvstændige virksomheder. Denne opsplitning af ILVA's aktiviteter fandt sted med henblik på senere afhændelse. AST's hovedaktivitet er produktion af specialstål.

II. TRANSAKTIONEN

(3) Salget af AST indgår som led i det program for privatisering af ILVA-koncernen, som IRI vedtog i september 1993. Ved beslutning af 12. april 1994 godkendte Kommissionen statsstøtte til ILVA på betingelse af, at privatiseringen blev tilendebragt inden udgangen af 1994. Efter denne beslutning blev ILVA's aktiviteter inden for flade produkter af specialstål overført til AST, og AST blev udbudt til salg. Det var tilbuddet fra ovennævnte tysk-italienske konsortium, der blev valgt; Thyssen deltog ikke direkte i dette konsortium, men var stærkt impliceret i forhandlingerne.

(4) Med henblik på købet af AST og overtagelsen af den industrielle ledelse af denne virksomhed har Krupp og Krupps italienske partnere (Riva, Tadfin og Falck) etableret et joint venture, KAI Acciai srl (KAI). Kapitalen i KAI er ligeligt fordelt mellem Krupp (50 %) og de italienske partnere (50 %).

(5) De italienske partneres interesser i KAI skal placeres i selskabet FAR Acciai srl (FAR), der er oprettet specielt i dette øjemed. I FAR vil Riva og Tadfin få en andel på 42 % hver, medens Falck vil få 16 %. I FAR enes parterne om, hvordan de skal udøve de stemmerettigheder, de har i kraft af deres 50 %-andel i KAI. Alle væsentlige beslutninger træffes af FAR's bestyrelse, der består af fem medlemmer, hvoraf Riva og Tadfin udpeger hver to, medens en udpeges af Falck. Alle beslutninger træffes af et flertal af bestyrelsesmedlemmerne.

(6) Krupp og Thyssen har aftalt, at Krupp skal overføre sin 50 %-andel i KAI til Krupp Thyssen Rostfrei GmbH (KTR, også kaldet RSH), som er et joint venture mellem Krupp og Thyssen. Her har de to parter samlet deres produktion af flade produkter af rustfrit stål. I henhold til en aktionæraftale har Thyssen vetoret i alle væsentlige beslutninger (f.eks. om produkt- og markedsstrategi, finansieringsprincipper, udpegelse af ledelsen, større investeringer) og kan dermed sammen med Krupp kontrollere KTR. Oprettelsen af KTR blev den 26. juli 1994 godkendt af Kommissionen i henhold til EKSF-traktatens artikel 66.

(7) AST's produktion består hovedsagelig af flade produkter af rustfrit stål, såvel koldvalsede som varmvalsede, samt koldvalsede elektroplader og svejste rør fremstillet af et af AST's datterselskaber. AST har over [...](1) af sin samlede omsætning inden for flade produkter af rustfrit stål og elektroplader. Af disse produkter falder koldvalsede plader af rustfrit stål og elektroplader (begge med en bredde på under 500 mm) samt svejste rør ind under EF-traktaten og er dermed omfattet af fusionsforordningen og nærværende beslutning. Desuden falder også titan-produkter samt friform- og sænksmedede produkter fremstillet af AST-datterselskaber ind under EF-traktaten.

Derimod er koldvalsede plader af rustfrit stål og elektroplader (med bredde på 500 mm og derover) samt varmvalsede plader af rustfrit stål omfattet af EKSF-traktaten og vil blive gjort til genstand for en særskilt kommissionsbeslutning.

III. FUSION

FÆLLES KONTROL MED AST

(8) Ifølge den anmeldte transaktion skal det tysk-italienske konsortiums overtagelse af AST foregå i flere trin :

— de italienske parter opretter FAR til administration af deres 50 %-andel af KAI

— KAI oprettes med henblik på at opkøbe alle andele i AST og overtage den industrielle ledelse af AST

— Krupps 50 %-andel i KAI overføres til KTR.

(1) I den offentliggjorte beslutning er visse oplysninger udeladt, jf. artikel 17, stk. 2, i forordning (EØF) nr. 4064/89. Alle skarpe parenteser angiver tal og andre data, der er udeladt, fordi de udgør forretningshemmeligheder.

(9) De tre italienske konsortieparter — Riva, Falck og Tadfin — har oprettet FAR udelukkende med det formål at kunne optræde med én stemme i KAI. Ingen af de italienske virksomheder er ganske vist i stand til at blokere for nogen beslutning i FAR, men dette er uden betydning, da FAR alene er et middel til varetagelsen af deres interesser i KAI. I den grundlæggende aftale mellem de italienske konsortiemedlemmer og Krupp af 29. april 1994 forpligtede de italienske parter sig til at oprette FAR udelukkende med henblik på dette projekt. Det viser, at intentionerne på begge sider — såvel for de italienske parter som for Krupp — var at sætte de italienske parter i stand til at optræde med én stemme i KAI, som er den virksomhed, der skal lede AST. De tre italienske parter har derigennem sikret sig, at de tilsammen vil kunne udøve afgørende indflydelse i KAI og dermed også i AST. De vil derfor få afgørende indflydelse på AST sammen med den tyske side, og der vil aldrig kunne opstå en situation, hvor KTR kommer til at udøve enekontrol, fordi de italienske partnere er ude af stand til at indtage en fælles holdning. Det må derfor konkluderes, at de tre italienske parter deltager i en fælles kontrol med KAI og derigennem med AST.

(10) KAI er oprettet alene med det formål at erhverve interesserne i AST og varetage den industrielle ledelse af AST, og KAI's aktionærer, KTR og FAR, vil hver især komme til at besidde 50 % af KAI's kapital. Beslutningerne træffes af KAI's bestyrelse, der består af seks medlemmer, hvoraf KTR og FAR udpeger hver tre. Alle beslutninger skal godkendes af fem bestyrelsesmedlemmer. Det indebærer, at begge aktionærer vil kunne blokere for enhver beslutning i KAI. Eftersom KAI ligesom FAR kun er et middel til at kontrollere AST, vil AST reelt blive kontrolleret af Krupp, Riva, Tadfin og Falck i forening.

(11) KTR er et joint venture mellem Krupp og Thyssen, som med virkning fra 1. oktober 1994 overførte alle deres aktiviteter inden for flade produkter af rustfrit stål til det. Andre produkter som f.eks. elektroplader blev derimod holdt uden for joint venturet. Eftersom KTR kontrolleres af Krupp og Thyssen i fællesskab, vil Krupps interesser i KAI, som administreres af KTR, også blive kontrolleret af Krupp og Thyssen i fællesskab. Da Thyssen således får en medbestemmende indflydelse på de beslutninger, KAI træffer i relation til AST, kommer Thyssen til at kontrollere AST sammen med Krupp, Riva, Tadfin og Falck.

SELVSTÆNDIGT FUNGERENDE JOINT VENTURE

(12) AST har alle de midler, der er nødvendige for at kunne varetage alle de funktioner, der normalt varetages af en selvstændig økonomisk enhed. AST vil fortsat operere på markedet for rustfrit stål og andre stålprodukter. [...] af AST's salg af rustfrie stålplader og [...] af selskabets salg af elektroplader leveres direkte til kunderne. Den resterende del sælges via forhandlere, herunder også handelsvirksomheder tilhørende AST-koncernen, og via eksterne agenter.

(13) AST leverer til dels på basis af eksisterende kontrakter rustfrie stålplader til to distributionsvirksomheder, der tilhører parterne i denne sag. Disse leverancer har dog ingen nævneværdig betydning for AST's samlede afsætning. AST's leverancer til handelsvirksomheder tilhørende AST's fremtidige moderselskaber tegner sig for [...] af selskabets salg af koldvalsede rustfrie stålplader og for [...] af dets salg af elektroplader. I betragtning af de relativt ubetydelige leverancer til moderselskaberne hersker der derfor ingen tvivl om, at AST er et selvstændigt fungerende joint venture.

INGEN SAMORDNING AF KONKURRENCEADFÆRD

(14) AST er primært aktiv inden for produktion af rustfrie stålplader. De italienske konsortieparter (Riva, Falck, Tadfin) fremstiller ikke disse produkter, medens Krupp og Thyssen hver især har overført hele deres produktion af rustfrie stålplader til KTR. På moderselskabernes side vil der således kun være én virksomhed, der ligesom AST opererer på markedet for rustfrie stålplader. Enhver samordning af betydning kan derfor udelukkes.

(15) AST fremstiller desuden elektroplader. Også datterselskaber af Krupp (Hoesch Hohenlimburg GmbH) og Thyssen (EBG) producerer elektroplader. Parterne har imidlertid meddelt Kommissionen, at Krupp vil trække sig ud af produktionen af elektroplader. De ansatte, der hidtil har været beskæftiget hermed, vil blive overført til Thyssens datterselskab, EBG. Samtidig vil Krupp erhverve minoritetsinteresser — under 25 % — i EBG. På den italienske side af konsortiet producerer Falck som den eneste elektroplader i relativt små mængder. Thyssen og Falck vil således fortsat være aktive på markedet for elektroplader. Men eftersom Falck ifølge parterne kun har en ret ubetydelig markedsandel i Vesteuropa ([...] i EF og EFTA), er risikoen for samordning mellem Thyssen og Falck for ubetydelig til, at der kan antages at være tale om et joint venture oprettet i samarbejdsøjemed.

(16) Ifølge parterne sælger de en betydelig del af deres produktion af rustfrie stålplader og elektroplader direkte fra valseværkerne til de endelige brugere. Denne andel udgør for hver af de deltagende virksomheder, der producerer rustfrie stålplader, over [...]. Den resterende del sælges via forhandlere og servicecentre. Stålhandlerne optræder som grossister, idet de hos producenterne køber store partier stål, som lægges på lager og videresælges i mindre mængder. Grossisterne har for at yde deres kunder bedre service etableret egne servicefaciliteter, bl.a. anlæg til klipning af stålstrimler. Servicecentrene foretager primært forædling og viderebearbejdning af materialer (klipning, skæring, udglatning, overfladebehandling, profilvalsning) for egen og for andre virksomheders regning. Derefter bliver produkterne enten afleveret til ordregiveren eller solgt i små mængder til kunder, der kun har behov for små mængder. For stålgrossisterne og deres serviceaktiviteter spiller hurtig levering og korte leveringsafstande en afgørende rolle. Det indebærer, at fusionens virkninger på markedet for distribution af rustfrit stål må vurderes i regional kontekst. På distributionsområdet er AST hovedsagelig aktiv i Italien. På moderselskabernes side er det kun Tadfin, der også opererer på det italienske grossistmarked for rustfrit stål. Der er derfor ingen nævneværdig risiko for samordning.

(17) Et datterselskab af AST, Tubificio di Terni, producerer mindre mængder svejste rør af både rustfrit stål (Cr-indhold over 13 %) og legeret stål (Cr-indhold under 13 %). Ingen af moderselskaberne fremstiller svejste rør, hverken af rustfrit eller legeret stål. MHP, som er joint venture mellem Krupp og Mannesmann Röhren, producerer præcisionsrør af kulstofstål og har på dette marked en markedsandel på [...]. Falck producerer andre rør af kulstofstål end præcisionsrør og har en markedsandel på [...]. Svejste rør af rustfrit eller legeret stål tilhører imidlertid ikke samme marked som rør af kulstofstål. De førstnævnte rør bruges på grund af deres varmebestandighed og holdbarhed primært i udstødningssystemer i personbiler. Rør af kulstofstål bruges derimod hovedsagelig i møbelindustrien og i maskinindustrien. Der er desuden betydelige prisforskelle mellem de forskellige typer rør — prisen på ikke-præcisionsrør ligger således på 480 ECU/ton, medens rustfrie stålrør koster 2 120 ECU/ton. Desuden bemærkes, at Tadfin-gruppen via sine handelsvirksomheder sælger små mængder svejste rør af rustfrit stål (værdi : [...]), men dette salg er rettet mod det særskilte distributionsmarked for rustfrie stålprodukter og er uden større betydning. Da AST således inden for stålrør er aktiv på andre markeder end moderselskaberne, er der ingen nævneværdig risiko for samordning.

(18) Via et datterselskab (Titania SpA) producerer AST halvfabrikata af titan. Titan-halvfabrikata fremstilles også af Deutsche Titan GmbH, som hører under Vereinigte Schmiedegesellschaft (VSG), der kontrolleres af Krupp, Thyssen og Klöckner, som hver især har en andel på 33⅓ %. Ingen af AST's andre moderselskaber er aktive inden for halvfabrikata af titan. Enhver relevant samordning på dette marked kan derfor udelukkes.

(19) Et andet AST-datterselskab, Soc. delle Fucine srl fremstiller friformsmedede produkter. Der er tale om store, individuelt producerede ståldele med en vægt svingende fra 0,5 til flere hundrede tons. Også VSG er aktiv på dette marked. Men eftersom ingen af AST's andre moderselskaber er aktive på dette marked, er der ingen risiko for samordning her.

(20) Desuden producerer AST-datterselskabet Fils SpA sænksmedede produkter. Der er tale om produkter, som i modsætning til friformsmedede produkter ikke fremstilles individuelt, men i større serier i en støbeform. Også Krupp-selskabet Gerlach Werke GmbH, Thyssen-selskabet Thyssen Umformtechnik og Falck fremstiller sænksmedede produkter.

Der forekommer dog ikke at være nogen større risiko for samordning, da Falcks og AST's markedsandele er ganske ubetydelige, og Krupps og Thyssens markedsandele ligger på under [...].

IV. FÆLLESSKABSDIMENSION

(21) Fusionen har fællesskabsdimension. I 1993 havde de deltagende virksomheder tilsammen en verdensomsætning på over 5 mia. ECU (Krupp 10,6 mia. ECU, Thyssen 17,305 mia. ECU, Riva 1,247 mia. ECU, Falck 369 mio. ECU, Tadfin 58 mio. ECU og AST 758 mio. ECU).

(22) Hver for sig har både Krupp, Thyssen, Riva, Falck og AST en samlet omsætning inden for EF på over 250 mio. ECU. Ingen af de fem virksomheder realiserer mere end to tredjedele af deres samlede EF-omsætning i én medlemsstat.

V. RELEVANTE MARKEDER

RELEVANTE PRODUKTMARKEDER

(23) AST vil fortsætte med at producere såvel koldvalsede som varmvalsede rustfrie stålplader samt koldvalsede elektroplader. Disse produkter tegner sig for [...] af AST's samlede produktion. Koldvalsede rustfrie stålplader og elektroplader (under 500 mm brede) er omfattet af EF-traktaten og falder dermed ind under fusionsforordningen. Desuden falder også de svejste rør, titanprodukter, friformsmedede og sænksmedede produkter, som fremstilles af AST-datterselskaber, ind under EF-traktaten.

(24) Produktionen af rustfrit stål adskiller sig fra produktionen af almindeligt stål ved, at der under udsmeltningen tilsættes chrom, nikkel og andre legeringsmaterialer for at give slutproduktet særlige egenskaber i forhold til almindeligt stål. Chrom og nikkel er metaller, der noteres på internationale varebørser. Deres prisudvikling forløber nogenlunde parallelt. Prisen på nikkel har stor betydning for produktionen af rustfrit stål, eftersom nikkel tegner sig for 30-35 % af kostprisen på rustfrit stål. De næste skridt i produktionsprocessen består i varm- og koldvalsning. Varmvalset stål, som fremstilles i varmvalseværker, har imidlertid ikke samme overfladeegenskaber som koldvalset stål. Varmvalsede rustfrie stålplader sælges også til de endelige brugere. Den efterfølgende koldvalsning har til formål at forbedre materialeegenskaberne og reducere materialets tykkelse til de ønskede dimensioner.

PRODUKTION AF KOLDVALSEDE PLADER AF RUSTFRIT STÅL

(25) Koldvalsede plader af rustfrit stål anvendes i en lang række forskellige industrigrene, hvor der stilles følgende krav:

— resistens over for varme, rust og syrer

— en højt forædlet, glat og pæn overflade.

De nærmere krav, der stilles, afhænger af, hvad slutproduktet skal bruges til. Koldvalset rustfrit stål, for hvilket der er fastlagt internationalt anerkendte standarder, anvendes især til husholdningsapparater og hårde hvidevarer, i fødevare- og drikkevareindustrien, den kemiske industri, bilindustrien (udstødningssystemer) og investeringsgodeindustrien.

(26) Ifølge parterne er der udstrakte muligheder for at erstatte koldvalset rustfrit stål med andre materialer som f.eks. kulstofstål, coated stål (emalje- og zinkbelagt stål), aluminium, plast og glas. Nogle af de konkurrenter, Kommissionen har været i kontakt med, har bekræftet at det er teknisk muligt at anvende sådanne materialer i stedet for koldvalset rustfrit stål. Andre konkurrenter har udtalt, at koldvalset rustfrit stål som følge af dets resistens over for korrosion, dets hygiejnemæssige, mekaniske og fysiske egenskaber samt dets lange levetid med deraf følgende omkostningsfordel generelt næppe kan erstattes af noget andet produkt. Koldvalset rustfrit stål har derimod erstattet andre materialer, primært på grund af dets relative prisfordele i forhold til andre materialer. Prisen på koldvalset rustfrit stål forekommer at være en af hovedårsagerne til denne substitution. Andre faktorer, der har været med til at øge brugen af koldvalset rustfrit stål, er materialets lange levetid og dermed lavere langtidsomkostninger, de skærpede miljøkrav i industrien og de øgede krav til hygiejne. For mange anvendelsesformåls vedkommende vil de investeringer, kunderne har foretaget i særligt bearbejdningsudstyr, på kort sigt desuden lægge hindringer i vejen for at erstatte koldvalset rustfrit stål med andre materialer.

(27) Det er følgelig markedet for koldvalsede plader af rustfrit stål, der er det relevante produktmarked.

(28) Alle koldvalsede rustfrie stålplader kan under ét anses at udgøre et samlet produktmarked som følge af den høje grad af substitution på udbudssiden. Det er ikke rimeligt at opdele markedet i produkter med en bredde på henholdsvis under og over 500 mm for at kunne klassificere dem som enten EF- eller EKSF-produkter. Det ville bero på en kunstig opdeling på basis af den produktionsteknologi, som man kendte på tidspunktet for EKSF-traktatens vedtagelse (1951), og som siden da har ændret sig, idet man i dag fremstiller bredbånd, som derefter skæres til smallere produkter (1). Ifølge oplysninger fra de deltagende virksomheder klipper alle de store producenter af rustfrie stålplader i dag selv bredbånd til bredder på under 500 mm. Desuden klipper også servicecentrene bredbånd til smallere produkter.

(1) Se beslutning af 4. september 1992 i sag IV/M.239, Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson.

(29) Markedet for koldvalsede rustfrie stålplader bør heller ikke opdeles i et marked for koldvalset rustfrit austenitstål og et andet for koldvalset rustfrit ferritstål. De to typer rustfrit stål har ikke samme kemiske sammensætning og derfor heller ikke samme egenskaber. Austenitstål er dyrere end ferritstål, hovedsagelig på grund af nikkelindholdet. Men begge typer stål kan i princippet fremstilles i de samme anlæg, der inden for 1-2 uger kan omstilles fra den ene type til den anden. I betragtning af substitutionen på udbudssiden må de to typer derfor henføres til det samme relevante produktmarked.

PRODUKTION AF ELEKTROPLADER

(30) Elektroplader udmærker sig ved særlige elektromagnetiske egenskaber, især med hensyn til lederevne og resistens. De bruges primært til fremstilling af store transformere, elmotorer og kontaktskabe samt generatorer til kraftværker. De må anses at udgøre et særskilt produktmarked.

Elektroplader indgår i kategorien koldvalsede plader, og i EKSF-traktaten sondres der mellem bredder på over og under 500 mm. Der er imidlertid en høj grad af substitution mellem de to typer på udbudssiden. Ligesom det gælder for rustfrie stålplader, kan der på valseværkerne fremstilles elektroplader med bredder på både under 500 mm (EF-produkt) og over 500 mm (EKSF-produkt). Produkter på under 500 mm kan fremstilles ved at klippe bredbånd i den ønskede bredde.

(31) Elektroplader kan opdeles i kornorienterede og ikke-kornorienterede plader. Set fra aftagernes synspunkt er der forskel på, hvad de to typer anvendes til. Kornorienterede materialer er gode ledere, giver mindre watt-tab og mindre varmeudvikling, medens ikke-kornorienterede materialer har højere resistens og udvikler mere varme.

Også med hensyn til den tekniske side af produktionen er der forskelle mellem kornorienterede og ikke-kornorienterede materialer. Begge typer bejdses og koldvalses. Udglødningsprocessen, hvor materialet indgives de krævede elektromagnetiske egenskaber, er imidlertid ikke den samme. De to typer materialer fremstilles ikke i samme type anlæg, og der er derfor ingen substitution på udbudssiden. Der må følgelig sondres mellem to forskellige markeder, nemlig et marked for kornorienterede elektroplader og et marked for ikke-kornorienterede elektroplader.

HANDEL MED RUSTFRIE STÅLPRODUKTER

(32) Som allerede nævnt må handelen betragtes som et særskilt marked, når der er tale om rustfrit stål. Af hele den vesteuropæiske produktion af rustfrit stål anslås 30-40 % (tallet varierer noget fra den ene konkurrent til den anden) at blive solgt via lagerførende grossister og servicecentre. Elektroplader sælges hovedsagelig direkte til kunderne, og grossisterne og servicecentrene beskæftiger sig overhovedet ikke med dette produkt.

(33) De relevante produktmarkeder kan således opsummeres som følger:

1. koldvalsede rustfrie stålplader
2. kornorienterede elektroplader
3. ikke-kornorienterede elektroplader
4. distribution af rustfrie stålprodukter.

For de andre produkter, der berøres af fusionen, som falder ind under EF-traktaten og fusionsforordningen, og for hvilke det relevante geografiske marked er Vesteuropa, består der ingen konkurrenceproblemer, idet:

— kun AST er aktiv inden for svejste stålrør og har kun ubetydelig markedsandel på dette marked

— den nye enhed inden for friform- og sænksmedede produkter kun vil få en markedsandel på ca. [...] og inden for titanprodukter på ca. [...] (se betragtning 78).

DET RELEVANTE GEOGRAFISKE MARKED

Produktion af koldvalset rustfrit stål

(34) Det geografiske marked for koldvalset rustfrit stål er Vesteuropa (EF- og EFTA-landene). Der opkræves ingen told mellem EF- og EFTA-landene. Selv om alle de førende producenter har høje markedsandele i deres eget land, foregår der en omfattende handel mellem EF-landene indbyrdes såvel som mellem EF og EFTA. Transportomkostningerne er ikke særlig høje sammenholdt med produkternes værdi (2–3 %). Der findes ingen lovgivningsbetingede eller tekniske barrierer for samhandel mellem de enkelte lande.

(35) Det geografiske marked omfatter kun Vesteuropa. Ifølge skøn fra parterne og andre producenter er Vesteuropa det største marked i verden (med et forbrug på 1,9 mio. tons), efterfulgt af Amerika (1,3 mio. tons), Fjernøsten, inkl. Kina, (1,2 mio. tons) og Japan (0,9 mio. tons). De største produktionsområder er Vesteuropa, Japan og Amerika. I Vesteuropa og i Japan er kapaciteten større end forbruget,

og en stor del af produktionen i såvel Vesteuropa som Japan eksporteres til andre dele af verden. I 1993 eksporterede Vesteuropa tæt ved 30 % af sin produktion. Vesteuropas eksport til Fjernøsten (inkl. Kina) og Amerika tegner sig for ca. 9 % af Vesteuropas produktion. Der eksporteres kun ubetydelige mængder (700 tons i 1993) fra Vesteuropa til Japan.

(36) Der importeres kun små mængder til Vesteuropa fra resten af verden. Importen tegner sig for ca. 3 % af hele Vesteuropas forbrug og kommer hovedsagelig fra Japan, Sydkorea og Sydafrika.

(37) De transportomkostninger, producenter uden for Vesteuropa vil skulle afholde, tegner sig for omkring 4 – 6 % af salgsprisen. Ved import til Vesteuropa opkræves der en importafgift på 6 %, selv om der inden for rammerne af GATT for øjeblikket er forhandlinger i gang om en nedsættelse af importtolden på stålprodukter, hvor målet er at nå frem til en lineær nedsættelse af importtolden over en tiårig periode fra 1995.

(38) Undersøgelserne har vist, at der er store prisforskelle for koldvalsede rustfrie stålplader i de forskellige dele af verden. Ifølge det oplyste lå priserne i Amerika i første kvartal 1994 20 – 29 % over det vesteuropæiske niveau, i Japan var de 30 – 48 % højere og i Fjernøsten (inkl. Kina) ca. 10 % lavere.

(39) Selv en større stigning i prisniveauet på det vesteuropæiske marked på f.eks. 5 % kan ikke forventes at ville føre til nogen større stigning i importen fra Japan, Amerika eller Fjernøsten i betragtning af det højere prisniveau i Japan og Amerika, importtolden og transportomkostningerne. Selv ikke fra Fjernøsten kan der forventes nogen nævneværdig import, selv om priserne her ligger lavere, eftersom de fjernøstlige producenter er nødt til at indregne transportomkostninger og importtold og desuden må tage hensyn til de vesteuropæiske kunders krav om rabatter til gengæld for ringere forsyningssikkerhed og service. Der bliver heller ikke tale om nogen større import fra de østeuropæiske lande.

(40) Parterne har gjort gældende, at overkapaciteten i Sydafrika vil resultere i øget import i Vesteuropa. Selv om den sydafrikanske producent Columbus, som Kommissionen har kontaktet, vil øge sin produktionskapacitet frem til 1998, vil Sydafrika dog fortsat have en relativ lav overkapacitet (ca. 100 000 tons). Eksport fra Sydafrika vil kun være rettet mod Vesteuropa, men også mod Amerika og Fjernøsten. Desuden vil de sydafrikanske udbydere stå over for det samme problem som de fjernøstlige med hensyn til forsyningssikkerhed og service i Vesteuropa. Det er derfor yderst usandsynligt, at import fra Sydafrika vil føre til nogen væsentligt højere importkvote i Vesteuropa.

(41) Det relevante geografiske marked for koldvalsede rustfrie stålplader er følgelig Vesteuropa.

Produktion af elektroplader

(42) Kommissionen har allerede i en tidligere beslutning vedtaget i henhold til EKSF-traktaten fastslået, at det geografiske referencemarked for kornorienterede elektroplader er verdensmarkedet [1]. En væsentlig årsag til denne konklusion var den fremtrædende rolle, de amerikanske og japanske producenter spiller på dette marked, bl.a. fordi de kontrollerer teknologien i kraft af deres patentrettigheder, og den omfattende import og eksport, der foregår på verdensplan. EF's import fra tredjelande tegner sig for 21 % af forbruget i EØS-landene. Markedet for kornorienterede elektroplader omfatter følgelig hele verden.

(43) Hvad ikke-kornorienterede elektroplader angår, har parterne gjort gældende, at det relevante geografiske marked mindst omfatter Vesteuropa, selv om markedet er blevet stadigt mere internationalt og er ved at udvikle sig til et verdensmarked. Ud fra de foreliggende oplysninger kan det dog ikke konkluderes, at markedet omfatter mere end Vesteuropa. Konkurrencevilkårene i de tre hovedafsætningsregioner — Vesteuropa, Nordamerika og Japan — er ikke de samme. For producenter uden for Europa vil transportomkostningerne udgøre 8 – 12 % af salgsprisen. Størstedelen af importen til Vesteuropa er underlagt en importtold på 6 %, for den resterende del er satsen 10 %. Der er for øjeblikket forhandlinger i gang i GATT om toldnedsættelser. Der foregår ikke i større omfang leverancer mellem Vesteuropa og andre dele af verden. Vesteuropa eksporterer kun ret små mængder (ca. 5 % af det vesteuropæiske forbrug) til andre dele af verden. Importen fra tredjelande tegner sig også kun for 4 % af Vesteuropas forbrug. Det geografiske marked, der skal lægges til grund med hensyn til ikke-kornorienterede elektroplader, er følgelig Vesteuropa.

Handel med rustfrie stålprodukter

(44) Engroshandel med rustfrit stål varetages af lagerførende stålgrossister, som køber stål i store mængder hos producenterne, lægger det på lager og videresælger det i mindre mængder til kunder, som kun

[1] Beslutning af 19. december 1988, Ugine/Cockerill Sambre.

har brug for mindre mængder. Eftersom denne distribution via stålgrossister og servicecentre foregår på et regionalt plan, er det relevante geografiske marked et regionalt marked. Da AST hovedsagelig opererer på markedet for distribution af rustfrit stål i Italien, vil fusionen primært få virkning i Italien.

VI. FORENELIGHED MED FÆLLESMARKEDET

KOLDVALSEDE RUSTFRIE STÅLPLADER

a) Markedet

Generelt overblik

(45) I modsætning til markedet for almindeligt kulstofstål der er et fuldt udviklet marked, befinder rustfrit stål, herunder koldvalset, sig stadig i en ekspansionsfase. På grund af sine iboende kvaliteter og det gunstige forhold mellem pris og ydelse er rustfrit stål et naturligt valg til mange anvendelsesformål. Skærpede miljøkrav, ofte stillet af lovgivningen, har ført til nye anvendelsesformål i energisektoren og bilindustrien (udstødningssystemer). Den hastige udvikling inden for fast-food har ført til et opsving i efterspørgslen efter rustfrit stål, da dette materiale imødekommer industriens behov for en hygiejnisk, vedligeholdesfri overflade. Medens den samlede stålproduktion er steget med 2,4 % om året siden 1950, er produktionen af rustfrit stål i samme periode blevet øget med gennemsnitligt 5,8 % om året. Denne stigningstakt er med tiden aftaget noget i takt med den øgede mætning af markedet — således lå den årlige vækstrate i årene 1970 – 1993 på ca. 3,8 %. Samtidig er der også sket forskydninger mellem de største produktions- og forbrugsregioner — indtil midten af 60'erne var forbrug og produktion størst i Nordamerika, siden er det blevet Vesteuropa og Japan. I dag er det de nyligt industrialiserede lande, hvor den samlede årlige vækstrate ligger på omkring 16 %, der er de største vækstregioner. Nogle europæiske producenter er derfor nu — ved siden af deres eksport — også begyndt at investere i de lande i Amerika og Østasien, der er nettoimportører.

(46) Ifølge en række aktuelle langtidsprognoser vil forbruget af koldvalset rustfrit stål i den vestlige verden i de kommende fire år stige med 5 – 6 % om året, medens det ifølge parterne kun kan ventes at stige med ca. 3,8 % i de næste fire år. Som følge af den højere vækstrate i de nyligt industrialiserede lande finder Kommissionen, at det er den førstnævnte vækstrate på 5 – 6 %, der må lægges til grund.

(47) Ligesom stålmarkedet generelt er også markedet for koldvalset rustfrit stål præget af kraftige udsving i udbud og efterspørgsel. Vigende efterspørgsel fører fra tid til anden til uudnyttet produktionskapacitet. Den økonomiske afmatning igennem de seneste 3 – 4 år har i Vesteuropa resulteret i en lavere vækst i forbruget af rustfrit stål (med et kraftigt dyk i 1993), hvilket har gjort, at industrien som helhed i dag står med en større produktionskapacitet, end der er behov for.

Forbruget af koldvalsede rustfrie stålplader faldt i 1993 med 6,7 % i forhold til året før. Det største dyk skete i Tyskland (13,4 %) og Spanien (11,7 %). Dette har sammen med faldet i råvarepriserne (specielt på nikkel) ført til et faldende prisniveau igennem de seneste år. I de sidste måneder af 1994 ser situationen ud til at have ændret sig, efterspørgslen er begyndt at stige igen, og der er tegn til, at priserne også vil begynde at stige.

Overkapacitet

(48) Ifølge officielle tal fra Kommissionen udgjorde den samlede produktionskapacitet (1) i Vesteuropa i 1993 ca. 3 mio. tons (2), medens forbruget lå på ca. 1,6 mio. tons og produktionen på ca. 2,3 mio. tons. Forbrugstallene for 1990 (ca. 1,7 mio. tons), 1991 (ca. 1,8 mio. tons) og 1992 (ca. 1,9 mio. tons) viser at forbruget gik betydeligt tilbage i 1993. Næsten hele forbruget i Vesteuropa dækkes af leverancer fra vesteuropæiske producenter. En stor del af deres produktion i 1993 — ca. 700 000 tons (omkring 30 %) — blev eksporteret til andre dele af verden. I betragtning af forskellen mellem kapacitet og produktion er der således for øjeblikket en betydelig overkapacitet i Vesteuropa.

(49) Ifølge skøn fra producenter af koldvalset rustfrit stål vil denne overkapacitet fortsætte med at bestå i hvert fald frem til 1998, dels som følge af det allerede høje kapacitetsniveau og dels på grund af opførelse af nye stålværker til fremstilling af koldvalset rustfrit stål i Vesteuropa med en yderligere kapacitet på ca. 200 000 tons. Ifølge konkurrenter vil kapaciteten i Vesteuropa i 1998 være mindst 700 000 tons større end forbruget.

(1) Med kapacitet menes den maksimalt mulige årlige produktion, der kan opnås i det pågældende år under normale arbejdsforhold.

(2) De konkurrenter, Kommissionen har haft kontakt med, anslår den nuværende kapacitet til 2,8 mio. tons.

Udbydere og aftagere på det relevante geografiske marked

(50) Ved siden af KTR og AST er de nuværende udbydere på det relevante geografiske marked Ugine, Outokumpu, Avesta Sheffield, Acerinox og ALZ, således at der efter fusionen vil findes fem andre producenter med integrerede stålværker samt nogle virksomheder, der udelukkende beskæftiger sig med koldvalsning. Importen tegner sig for kun 3 % af forbruget af koldvalset rustfrit stål i Vesteuropa, og den stammer hovedsagelig fra en række japanske producenter (Nippon Steel, Daiclo Steel, Hitachi Metals), den sydkoreanske producent Posco og den sydafrikanske producent Columbus.

(51) Der findes to kategorier af aftagere — på den ene side de endelige brugere, som tilhører forskellige brancher (se betragtning 25), og på den anden side de lagerførende stålgrossister og servicecentrene. De endelige brugere køber enten større mængder direkte hos producenterne, eller også køber de mindre mængder fra stålgrossisterne. Disse grossister varetager den normale grossistfunktion, idet de køber store mængder fra producenterne, som videresælges i små mængder. Derudover har de også etableret egne forædlingsfaciliteter, hvor stålet videre bearbejdes for at imødekomme kundernes ønsker. Under denne videreforarbejdning er der tale om at skære og klippe materialet i de ønskede størrelser, overfladebehandle det og polere det. Disse aktiviteter udøves traditionelt også af servicecentrene.

Markedsandele

(52) Forbruget af koldvalsede rustfrie stålplader i Vesteuropa (EF og EFTA) lå i 1993 på ca. 1,6 mio. tons. Heraf tegnede KTR, hvori Krupp og Thyssen har samlet deres aktiviteter inden for rustfrit stål, sig for [20 – 30 %], medens AST tegnede sig for [10 – 20 %] (1). Efter fusionen vil parterne således tilsammen få en markedsandel på [35 – 45 %]. Den næststørste producent, Ugine, tegner sig for [15 – 25 %] af forbruget i Vesteuropa. De andre fem konkurrenters markedsandele ligger på henholdsvis [10 – 20 %], [under 10 %] (to producenter) og [over 5 %]. Importen tegner sig for 3 % af markedet.

(53) Af hele den vesteuropæiske produktionskapacitet inden for koldvalsede rustfrie stålplader tegnede Krupp og Thyssen sig i 1993 tilsammen for [20 – 30 %], medens AST tegnede sig for [10 – 20 %]. Efter fusionen vil parterne således tilsammen besidde [35 – 45 %] af den samlede kapacitet i Vesteuropa. Desuden tegnede Krupp og Thyssen sig i 1993 tilsammen for [20 – 30 %] af den samlede produktion i Vesteuropa, medens AST tegnede sig for [10 – 20 %]. Efter fusionen vil parterne således tegne sig for [35 – 45 %] af den samlede produktion i Vesteuropa (og for [under 20 %] af den samlede verdensproduktion).

b) **Dominerende stilling**

aa) *Enedominans*

(54) Efter fusionen vil den nye enhed få en markedsandel på [35 – 45 %]. Alle de deltagende virksomheder vil tilsammen have en omsætning på ca. 30 mia. ECU og en samlet produktion på verdensplan på 17,6 mio. tons. Desuden vil Thyssen fortsat eje 33,3 % af den mexicanske producent af rustfrit stål, Mexinox. Ikke desto mindre kan den planlagte fusion ikke antages at resultere i, at en enkelt virksomhed kommer til at indtage en dominerende stilling, som vil føre til, at den effektive konkurrence på fællesmarkedet hæmmes væsentligt. Selv om det nye joint venture, AST, efter fusionen får en nogenlunde dobbelt så stor markedsandel som dets nærmeste konkurrent, Ugine, vil det skulle konkurrere med så stærke konkurrenter som Usinor, British Steel og Acerinox, der alle har betragtelige markedsandele, stor produktionskapacitet, betydelige finansielle midler og omfattende forskning og udvikling.

Effektiv konkurrence

(55) Den næststørste producent, Ugine (med en markedsandel på [15 – 25 %]), tilhører Usino/Sacilor-koncernen, der er den førende europæiske stålproducent og den næststørste producent i verden (med en stålproduktion i hele verden på 21 mio. tons). Ugine har næsten hele sin verdensomsætning på i alt 12,7 mia. ECU inden for stål. Ugine tegner sig for omkring [15 – 25 %] af den samlede vesteuropæiske kapacitet inden for koldvalset rustfrit stål. Virksomheden har desuden en betydelig reservekapacitet, hvilket vil kunne afholde den nye enhed fra ethvert forsøg på at indskrænke sin produktion med det formål at hæve priserne. På grund af Ugines samlede størrelse og den omstændighed, at virksomheden ikke udelukkende producerer i Vesteuropa, står Ugine meget stærkt med hensyn til finansiering af investeringer, forskning og udvikling samt salgsorganisation. Det bemærkes, at netop inden for rustfrit stål spiller forskning og udvikling en meget stor rolle (2). Endelig er Usinors interesser i virksomheder uden for Vesteuropa også med til at styrke virksomhedens position — Usinor

(1) Markedsandele ifølge EKSF-oplysninger.

(2) Af alle de konkurrenter, Kommissionen har haft kontakt med, har Ugine langt de største udgifter til forskning og udvikling målt i forhold til de samlede indtægter.

kontrollerer J&L Special Steels, som er den største amerikanske producent af koldvalsede rustfrie stålplader, og har 21 % af kapitalen i den største producent af koldvalsede rustfrie stålplader i Thailand, Thainox.

(56) Den tredjestørste producent i Vesteuropa, Avesta Sheffield med en markedsandel på [10 – 20 %], kontrolleres af British Steel plc, som er Europas næststørste stålproducent (med en stålproduktion i hele verden på 12 mio. tons). British Steels omsætning i hele verden ligger på 6,4 mia. ECU, hvoraf stålaktiviteterne tegner sig for 5,5 mia. ECU. Avesta Sheffield er resultatet af en fusion mellem britiske og svenske producenter af rustfrit stål. Avesta har planer om at udvide sin produktionskapacitet i Vesteuropa.

(57) Den fjerdestørste producent, Acerinox (med en markedsandel på [under 10 %]), er ret ny på stålmarkedet. Virksomheden, der blev oprettet i 1974 og er udstyret med moderne anlæg, er kendt for lave omkostninger og høj rentabilitet. Acerinox har en verdensomsætning på 600 mio. ECU, hovedsagelig inden for stål. Acerinox har for nylig overtaget enekontrollen med den amerikanske producent af rustfrit stål, North American Stainless, der oprindeligt var et joint venture mellem Acerinox og den amerikanske stålproducent Armco. Acerinox' to hovedaktionærer, Nisshin Steel med 9,66 % og Nissho Iwai med 7,7 %, er japanske, og den ene af dem, Nisshin Steel, er den næststørste japanske producent af rustfrit stål. Fire af de ni bestyrelsesmedlemmer i Acerinox er japanske. Acerinox har for nylig besluttet at udvide sin kapacitet i Europa (og en yderligere kapacitetsudvidelse er på vej i USA). Acerinox har også 33 % af kapitalen i den mexicanske producent af koldvalsede plader, Mexinox, hvori også Thyssen har tilsvarende interesser. I forhold til sine konkurrenter eksporterer Acerinox en ret stor del af sin produktion af koldvalset rustfrit stål til lande uden for Europa og har også en betydelig reservekapacitet.

(58) Den finske producent Outokumpu Polarit (med en markedsandel på [under 10 %]) opererer ligesom Acerinox med det mest moderne udstyr, som alene bruges til at producerede koldvalsede plader af rustfrit stål. Virksomheden er desuden den eneste vesteuropæiske producent, der selv kan fremstille råmaterialer (ferrochrom og nikkel) til sin stålproduktion. Outokumpu er derfor uafhængig af de skiftende verdensmarkedspriser på disse råmaterialer (se betragtning 24). Virksomhedens verdensomsætning ligger på ca. 2,6 mia. ECU. Den har planer om at udvide sin kapacitet inden for koldvalset rustfrit stål i Vesteuropa.

(59) ALZ (med en markedsandel [på over 5 %]) har igennem de seneste år foretaget store investeringer og fremstår i dag som en meget konkurrencedygtig producent. ALZ tilhører Arbed-koncernen, som er en af Europas førende stålproducenter med en omsætning på ca. 5 mia. ECU. Efter Arbeds overtagelse af Klöckner (som vil resultere i en samlet stålproduktion på 10 mio. tons) vil ALZ også kunne udnytte Klöckners moderne varmvalsningsanlæg.

(60) Acerinox, Outokumpu og ALZ har igennem de seneste år tilsammen øget deres markedsandel i Vesteuropa fra 15 % i 1980 til ca. 25 % i 1993, hvilket er sket på bekostning af de førende europæiske producenter.

(61) Priserne på koldvalsede produkter af rustfrit stål i Vesteuropa faldt kraftigt i perioden 1990 — første kvartal 1994. Efter producenternes udsagn faldt deres priser på det mest solgte produkt — koldvalsede plader AISI 304 (DIN 4301) — i ovennævnte periode med gennemsnitligt 19 %. Fra 1990 til 1992 steg forbruget i Vesteuropa fra 1 758 000 tons til 1 907 000 tons, hvorefter det i 1993 faldt til 1 600 000 tons. Men selv i den periode, hvor forbruget steg, faldt priserne på det mest solgte produkt med gennemsnitligt 9 %, hvilket helt klart indikerer, at der består priskonkurrence på markedet.

(62) Denne priskonkurrence må ventes fortsat at ville bestå også efter fusionen. Som allerede nævnt vil det vesteuropæiske marked i hvert fald på mellemlang sigt fortsat være præget af overkapacitet. Ifølge tallene for kapacitet og produktion i 1993 havde den nye enheds fem konkurrenter tilsammen en uudnyttet kapacitet på over 270 000 tons. Heraf tegnede de tre største sig tilsammen for over 200 000 tons. Hvis den nye enhed forhøjer priserne, vil dens konkurrenter uden vanskelighed kunne reagere med at øge deres produktion for at vinde større markedsandele. Desuden eksporterer de vesteuropæiske producenter af koldvalset rustfrit stål en stor del af deres produktion til andre dele af verden. Tilsammen eksporterer den nye enheds fem konkurrenter tæt ved 100 000 tons til Sydøstasien, hvor priserne ligger 10 % under priserne i Vesteuropa. Hvis den nye enhed forhøjer sine priser, specielt i en periode med voksende efterspørgsel, vil dens konkurrenter kunne flytte deres salg fra Sydøstasien til Europa for at opnå større fortjeneste.

(63) I hvert fald på mellemlang sigt vil den nye enheds konkurrenter antagelig fortsat råde over en betydelig reservekapacitet. Som allerede nævnt, er det yderst sandsynligt, at der fortsat vil være overkapacitet i Vesteuropa i de kommende fire år. Der er ingen grund til at tro, at de vesteuropæiske producenter vil nedlægge kapacitet inden for denne periode. Ligesom hidtil vil de nok snarere forsøge at eksportere den del af deres produktion, der ikke er behov for i Vesteuropa, til tredjelande. Den omstændighed, at mindst tre vesteuropæiske konkurrenter inden for de kommende fire år vil udvide deres kapacitet med i alt ca. 200 000 tons, viser klart, at tendenserne går i retning af udvidelse og ikke nedlukning af kapacitet.

Potentiel konkurrence

(64) Parterne har desuden anført, at de vesteuropæiske producenter i de kommende år vil blive udsat for betydelig konkurrence fra fjernøstlige og østeuropæiske producenter. De har peget på, at navnlig lavomkostningsproducenterne i Taiwan, Sydkorea, Kina og Thailand vil øge deres produktionskapacitet betydeligt, således at der til trods for et øget forbrug må ventes at blive en overkapacitet på 500 000 tons i disse regioner i 1997. Da de fjernøstlige producenter producerer med lavere omkostninger end de vesteuropæiske, mener parterne, at der er en potentiel risiko for, at de vil sende 500 000 tons koldvalset rustfrit stål ud på det vesteuropæiske marked.

(65) Ifølge Kommissionens undersøgelse er det ikke sandsynligt, at det vil ske. Ifølge de konkurrenter, Kommissionen har været i kontakt med, samt langtidsprognoser opstillet af uafhængige eksperter vil der i de kommende fire år ikke være overkapacitet i Fjernøsten. De fjernøstlige producenter vil derfor kun have incitament til at eksportere koldvalset rustfrit stål til Vesteuropa, hvis de kan opnå større fortjeneste her end på deres hjemmemarkeder. Og det bliver ikke tilfældet. Selv om prisniveauet i Fjernøsten er lavere end i Vesteuropa, må de fjernøstlige producenter tage højde for transportomkostninger og importtold, og i praksis vil de være nødt til at yde betydelige rabatter til gengæld for ringere forsyningssikkerhed og service.

(66) De kunder og konkurrenter, Kommissionen har forhørt sig hos, har udtalt, at der for øjeblikket ikke findes nogen østeuropæisk producent af koldvalset rustfrit stål, der ville kunne opfylde de vesteuropæiske kunders krav til kvalitet, forsyningssikkerhed og service. Der har ganske vist kunnet konstateres en stigning i importen fra disse lande, men der er stadig kun tale om begrænsede mængder. De pågældende kunder og konkurrenter skønner, at det vil tage de østeuropæiske producenter fem til ti år at blive i stand til at opfylde de vesteuropæiske krav. Om disse skøn holder stik, vil hovedsagelig afhænge af, hvornår de fornødne investeringer i de østeuropæiske stålværker bliver gennemført. Under hensyn til, hvad der blev anført under betragtning 55 og 63, er det imidlertid ikke nødvendigt at tage stilling til, hvornår og i hvilket omfang østeuropæiske producenter af koldvalset rustfrit stål vil dukke op på det marked, der er relevant i denne sag.

Generel konklusion

(67) Den planlagte fusion vil øge koncentrationsgraden på et allerede stærkt koncentreret marked. Den nye enhed vil få en større markedsandel både i Vesteuropa ([35-45 %]) og i den medlemsstat, der har det største stålforbrug (Tyskland).

Selv om fusionen vil øge koncentrationsgraden betydeligt, vil den ikke resultere i nogen dominerende stilling på det vesteuropæiske marked for koldvalsede rustfrie stålplader, som vil føre til, at den effektive konkurrence på fællesmarkedet eller en væsentlig del heraf vil blive hæmmet væsentligt. Til trods for sin høje markedsandel vil den nye enhed komme til at stå over for stærke konkurrenter, der for de flestes vedkommende er aktive overalt i stålsektoren. Der er tale om Usinor, British Steel, Acerinox, Outokumpu og Arbed, der alle har store markedsandele og råder over betydelige finansielle ressourcer, der vil sætte dem i stand til at foretage de fornødne investeringer på markedet for at kunne konkurrere med den nye enhed. Desuden har de — hvilket er endnu vigtigere — alle en betydelig overkapacitet inden for koldvalsede rustfrie stålplader. Allerede igennem de seneste år har den hårde priskonkurrence resulteret i betydelige prisfald, og de vesteuropæiske konkurrenter må derfor også efter fusionen antages at være i stand til at dæmme op for eventuelle forsøg fra den nye enheds side på at gennemtvinge uforholdsmæssige prisforhøjelser. I kraft af deres overkapacitet er konkurrenterne i stand til at øge produktionen og sænke priserne for at vinde markedsandele fra den nye enhed.

bb) *Oligopolitisk dominans*

(68) Selv om den nye enhed sammen med den næststørste producent, Ugine, vil få en markedsandel på [55-70 %] i Vesteuropa, og de fem største producenter tilsammen vil få en markedsandel på ca. 90 %, finder Kommissionen ikke, at disse to, respektive fem, virksomheder vil komme til at indtage en dominerende stilling i forening (oligopolitisk dominans). At den nye enhed og Ugine ikke kan antages at ville komme til at dominere markedet i forening, beror på, at et sådant duopol ville blive udsat for effektiv konkurrence fra Avesta,

Acerinox, Outokumpu og ALZ. Alle disse virksomheder er finansielt stærke og råder over en betydelig reservekapacitet inden for koldvalsede rustfrie stålprodukter. Hvad angår spørgsmålet om dominans udøvet af en større gruppe bestående af den nye enhed, Ugine, Avesta, Acerinox og Outokumpu, gælder, at markedsandelene i Europa er ret ulige fordelt, hvilket vanskeliggør parallel adfærd. Desuden er markedet for rustfrit stål i fortsat udvikling med vækstrater på ca. 4 % om året. På et sådant marked er der sandsynlighed for, at konkurrenterne vil udnytte deres overkapacitet til at øge deres produktion, hvis den nye enhed forhøjer sine priser. I den forbindelse kan det tilføjes, at konkurrenternes overkapacitet ifølge officielle EKSF-tal fra 1993 er mere end dobelt så stor som den nye enhed, og denne situation vil også fortsætte med at bestå i den nærmeste fremtid. Da efterspørgselssiden endvidere består af et stort antal kunder af uensartet størrelse og med forskellige behov, forekommer der ikke at være tilstrækkelig gennemsigtighed på markedet (se betragtning 51). Og endelig kan de førende virksomheder ikke følge samme virksomhedsstrategi på internationalt plan, hvilket fremgår af, at de ikke alle er aktive uden for Europa i samme grad. Heraf følger, at der ikke findes noget tilstrækkeligt sikkert grundlag for en konkurrencebegrænsende parallel adfærd.

PRODUKTION AF KORNORIENTEREDE ELEKTROPLADER

(69) Den planlagte fusion vil på dette marked resultere i, at antallet af europæiske producenter reduceres fra fire til tre. Da der er tale om et verdensomspændende marked, vil den nye enhed imidlertid ikke komme til at besidde nogen dominerende stilling, eftersom den japanske virksomhed Nippon Steel er den største producent i verden. Selv på europæisk plan vil den nye enhed med en markedsandel på [25-35 %] skulle konkurrere med Ugine, der har en lidt større markedsandel.

PRODUKTION AF IKKE-KORNORIENTEREDE ELEKTROPLADER

Effektiv konkurrence

(70) Selv om den nye enhed vil få en betragtelig markedsandel ([30-40 %]), findes der andre meget store producenter på det vesteuropæiske marked. De to næststørste producenter, EES og Ugine, har markedsandele på henholdsvis [15-25 %] og [10-20 %], medens de resterende seks producenter har markedsandele på under 10 %.

(71) EES kontrolleres af British Steel, som er Europas næststørste stålproducent. EES er et resultat af en fusion i 1991 mellem svenske og britiske elektropladeproducenter. Efter den rationalisering, der blev gennemført efter fusionen, fremstår EES som en producent med en effektiv, rationel og omkostningstrimmet produktion, et bredt produktsortiment og en stærk produktudvikling.

(72) Den tredjestørste producent, Ugine tilhører Usinor/Sacilor-koncernen. Inden for specielt elektroplader ligger Ugines force i virksomhedens store udbud af elektroplader, og at de selv varetager alle de forskellige trin i fremstillingsprocessen.

(73) Med hensyn til de øvrige, mindre producenter, bemærkes, at Voest Alpine (Østrig) er en særdeles aktiv konkurrent, der har øget sin markedsandel støt igennem de seneste år.

(74) Eftersom størstedelen af salget af elektroplader foregår direkte fra producenterne til kunderne, er konkurrenterne ikke henvist til kun at sælge til stålgrossister, og konkurrencen hæmmes ikke af distributionsnet kontrolleret af parterne. Potentielle konkurrenter kan relativt let trænge ind på markedet ved at sælge deres produkter direkte til de endelige brugere. Ifølge skøn fra parterne og deres konkurrenter tegner transportomkostningerne i Vesteuropa sig kun for 2–5 % af de samlede produktomkostninger og udgør således ikke nogen større adgangsbarriere på det europæiske marked.

(75) Aftagerne af ikke-kornorienterede elektroplader står stærkt som købere. Ifølge skøn fra konkurrenterne går mellem 40 og 80 % af de enkelte producenters salg af elektroplader til kun fem store kunder. Der er hovedsagelig tale om store internationale producenter af motorer, generatorer, transformere og husholdningsapparater. En stor del af efterspørgselssiden udgøres af virksomheder, der klipper stålet ud i mindre størrelser, som derefter sælges til den endelige bruger. Disse virksomheder står også relativt stærkt som indkøbere i kraft af de store mængder, de aftager fra producenterne.

(76) Under disse omstændigheder vil den planlagte fusion ikke skabe nogen dominerende stilling på markedet for ikke-kornorienterede elektroplader.

DISTRIBUTION AF RUSTFRIE STÅLPRODUKTER

(77) Eftersom AST på markedet for distribution af rustfrit stål hovedsagelig er aktiv via sine datterselskaber i Italien, vil fusionen hovedsagelig få virkninger på distributionsmarkedet i Italien. Kommissionens undersøgelser har vist, at der findes tilstrækkeligt mange konkurrerende uafhængige grossister og servicecentre i alle egne af Italien, der kan levere rustfrit stål fremstillet af forskellige producenter. Derudover har størstedelen af de italienske grossister og servicecentre, Kommissionen har været i kontakt med, udtalt, at de ikke tror, at de vil blive berørt af den planlagte fusion. I øvrigt har de fleste af parternes konkurrenter deres egne lagre og servicecentre i Italien, og under alle omstændigheder vil der let kunne etableres nye, da det ikke vil kræve større kapitalinvesteringer. Ikke alene konkurrenterne, men også andre virksomheder, vil kunne trænge ind på markedet, der ikke frembyder større adgangsbarrierer. Fusionen vil derfor ikke skabe nogen dominerende stilling på de regionale italienske markeder for distribution af rustfrit stål.

PRODUKTION AF TITANPRODUKTER

(78) På det vesteuropæiske marked for titanprodukter har AST en markedsandel på ca. [under 10 %], og Krupp har ca. [under 10 %]. Tilsammen vil de således få en markedsandel på ca. [10-20 %]. Den største konkurrent, IMI, har en fælles markedsandel på ca. [15-25 %], og Krupp og AST vil altså tilsammen kun komme til at indtage andenpladsen. Fusionen vil derfor ikke føre til nogen dominerende stilling på markedet for titanprodukter.

VII. SAMLET VURDERING

(79) Kommissionen har følgelig draget den konklusion, at den planlagte fusion ikke skaber eller styrker nogen dominerende stilling, som vil føre til, at den effektive konkurrence vil blive hæmmet betydeligt på fællesmarkedet eller en væsentlig del deraf —

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

Fried. Krupp AG Hoesch-Krupps, Thyssen Stahl AG's, AFL Falcks, Tadfin SpA's og FI.RE. Finanziaria SpA's påtænkte fælles overtagelse af Acciai Speciali Terni SpA erklæres forenelig med fællesmarkedet og med EØS-aftalen.

Artikel 2

Denne beslutning er rettet til:

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

FI.RE. Finanziaria SpA
Viale Cetosa, 249
I-20157 Milano
Att. hr. 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 22 33

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. hr. Mario Castellaneta
Fax: (39-2) 24 903 803

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

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

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

Udfærdiget i Bruxelles, den 21. december 1994.

På Kommissionens vegne
Karel VAN MIERT
Medlem af Kommissionen