KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 8. Mai 1990

zur Genehmigung des Erwerbs des gesamten Aktienkapitals von C. Walker and Sons (Holdings) Ltd durch die British Steel plc

(Nur der englische Text ist verbindlich)

(90/234/EGKS)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag über die Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl, insbesondere auf Artikel 66,

gestützt auf die Entscheidung Nr. 24/54 der Hohen Behörde vom 6. Mai 1954 betreffend eine Verordnung über die Tatbestandsmerkmale der Kontrolle eines Unternehmens aufgrund des Artikels 66 § 1 des Vertrages [1],

gestützt auf den Antrag der British Steel plc, London, vom 5. Oktober 1989 auf Genehmigung des Erwerbs des gesamten eingezahlten Aktienkapitals von C. Walker and Sons (Holdings), Blackburn,

nach Anhörung der Regierungen des Vereinigten Königreichs sowie Irlands,

in Erwägung nachstehender Gründe:

I. DIE PARTEIEN

(1) Die British Steel plc (BS) ist eine Aktiengesellschaft, die an der Internationalen Londoner Wertpapierbörse mit einem eingezahlten Grundkapital von 1 Milliarde Pfund Sterling notiert ist. Ihre Tätigkeitsschwerpunkte sind die Erzeugung und der Vertrieb von EGKS-Stahlerzeugnissen. Daneben produziert und vertreibt das Unternehmen eine Reihe von Erzeugnissen, die nicht unter den EGKS-Vertrag fallen; außerdem ist es auf dem Speditions- und Beratungssektor tätig. BS ist somit ein EGKS-Unternehmen im Sinne von Artikel 80 EGKS-Vertrag.

(2) Der Jahresumsatz von British Steel belief sich am 31. März 1989 auf 4,906 Milliarden Pfund Sterling, von denen 634 Millionen auf den Lagerhandel entfielen (340 Millionen im Vereinigten Königreich und 294 Millionen in der Europäischen Gemeinschaft).

(3) Neben ihren eigenen Tochtergesellschaften ist die British Steel mit folgenden Produktions- und Vertriebsunternehmen zusammengeschlossen:

Allied Steel and Wire Gruppe: Aktienanteil 20 %,

United Engineering Steels: Aktienanteil 50 %,

United Merchant Bar: Aktienanteil 25 %,

Darlington and Simpson Gruppe: Aktienanteil 50 %,

Templeborough Rolling Mills: Aktienanteil 50 %.

(4) C. Walker and Sons (Holdings) Ltd (Walkers) ist eine Personengesellschaft nach britischem Recht mit einem eingezahlten Grundkapital von 3,5 Millionen Pfund Sterling, deren Haupttätigkeit im Vertrieb von EGKS- und Nicht-EGKS-Stahlerzeugnissen besteht. Walkers ist darüber hinaus in den Bereichen Produktion, Finanzdienstleistungen und Luftverkehr tätig. Die letztgenannte Tätigkeit ist in den Vermögenswerten, die British Steel zu erwerben beabsichtigt, nicht enthalten. Walkers ist demnach ebenfalls ein Unternehmen im Sinne von Artikel 80 EGKS-Vertrag.

(5) Walkers' Jahresumsatz aus der Geschäftstätigkeit, die BS zu übernehmen beabsichtigt, belief sich am 3. Juni 1989 auf 622 Millionen Pfund Sterling, von denen 596 Millionen auf den Lagerhandel entfielen. Von diesen 596 Millionen wurden 531 Millionen Pfund Sterling im Vereinigten Königreich und 65 Millionen Pfund Sterling in Irland erwirtschaftet.

II. ART DER ÜBERNAHME

(6) British Steel plant den Erwerb des gesamten eingezahlten Aktienkapitals von Walkers, wodurch ein Zusammenschluß im Sinne der Entscheidung Nr. 24/54/EGKS herbeigeführt wird.

III. DIE MÄRKTE

(7) Große Stahllagerhändler wie BS und Walkers bieten eine sehr weitgefächerte Palette von Stahlerzeugnissen an, die sowohl unter den EGKS-Vertrag als auch unter den EWG-Vertrag fallen. Zu den wichtigsten Erzeugnisgruppen zählen Formstahl,

[1] ABl. Nr. 9 vom 11. 5. 1954, S. 345/54.

Bleche, warm- und kaltgewalzter Bandstahl, beschichtete und rostfreie Bleche sowie Stabstahl. Hierbei handelt es sich um sogenannte EGKS-Lagerhandelserzeugnisse, während Röhren und Blankstahl zu den „EWG-Lagerhandelserzeugnissen" gehören. Die EGKS- und EWG-Lagerhandelserzeugnisse bilden zusammen als „Lagerhandelserzeugnisse" den relevanten Produktmarkt.

(8) Die weitaus meisten — über 80 % — der von den beiden Unternehmen vertriebenen Produkte fallen unter den EGKS-Vertrag, wobei für Röhren und Blankstahl allerdings der EWG-Vertrag maßgebend ist. EGKS- und EWG-Erzeugnisse sind daher getrennt zu prüfen. Dies gilt ebenfalls für Betonstahl, der zum Teil unter den EGKS-Vertrag und zum Teil unter den EWG-Vertrag fällt.

(9) Neben der Beurteilung der Gesamtmarktlage ist jeder wichtige Teilmarkt — Formstahl und Bleche, Bandstahl, rostfreier Flachstahl, Stabstahl, Röhren und Blankstahl — gesondert zu untersuchen, um sicherzustellen, daß sich die beabsichtigte Transaktion auf diesen Märkten nicht nachteilig auswirkt.

(10) Bei der Untersuchung des geographischen Marktes sind mehrere Ebenen zu berücksichtigen. British Steel sowie die meisten, wenn nicht alle, großen integrierten Stahlwerke in der Gemeinschaft betreiben Stahllagerhandel und sind auch außerhalb ihrer nationalen Märkte tätig. BS besitzt Lagerhandelsunternehmen in Frankreich, der Bundesrepublik Deutschland und den Niederlanden, während Hoogovens, Krupp, Klöckner, Thyssen und Usinor Sacilor an Lagerhandelsunternehmen unter anderem im Vereinigten Königreich beteiligt sind. Das größte französische Lagerhandelsunternehmen befindet sich im Eigentum des belgischen Stahlerzeugers Cockerill Sambre.

Angesichts dieses Sachverhalts und des hohen Marktanteils der Importe (1988 entfielen im Vereinigten Königreich auf die Lieferungen aus der Gemeinschaft und die Importe aus Drittländern 33 % der Nachfrage nach EGKS-Lagerhandelserzeugnissen und 26 % der Nachfrage nach Röhren und Blankstahl) ist die Gemeinschaft als der relevante Markt anzusehen. Von Bedeutung ist außerdem die Position auf dem britischen und irischen Markt, die im einzelnen zu untersuchen ist.

(11) Der Stahllagerhandel ist eine regional begrenzte Tätigkeit. Wegen der Transportkosten und Lieferfristen beschränkt sich die Wettbewerbsfähigkeit eines Lagers auf den geographischen Raum in seiner unmittelbaren Umgebung. Die Größe dieses Gebiets ist je nach Produkt und Standort unterschiedlich. Maßgebend ist außerdem das Vorhandensein konkurrierender Handelslager. Für die Beurteilung der Auswirkungen auf den Wettbewerb ist dieser regionale Aspekt entscheidend.

(12) Obwohl es insoweit einen genau abgegrenzten Lagerhandelsmarkt gibt, als bestimmte Produkte über regionale Handelsniederlassungen an eine in der Regel regionale Kundschaft verkauft werden, könnten viele Kunden Stahlerzeugnisse ebensogut direkt ab Werk oder Importstahl über einen Stahlhändler beziehen. Dies ist bei der Beurteilung der beabsichtigten Transaktion ebenfalls zu berücksichtigen.

IV. ENTWICKLUNG DES LAGERHANDELS

(13) Der Anteil der über den Lagerhandel vertriebenen Stahlerzeugnisse nimmt weiter zu. Im Vereinigten Königreich stiegen die Stahllieferungen von Lagerhandelsunternehmen kontinuierlich von 39 % im Jahre 1979 auf 59 % im Jahre 1988. Kein Stahlerzeuger kann diesen Markt außer acht lassen.

(14) Stahlproduzenten, die die Absatzmärkte für ihre Produkte in gewissem Maße kontrollieren können, sei es durch Lagerhändler oder andere nachgelagerte Absatzmöglichkeiten (Drahtzieherei, Maschinenbau usw.), können eine größere Stabilität in ihrer Unternehmenstätigkeit erwarten.

(15) Die Ausweitung des Lagerhandels ist auf eine ganze Reihe von Faktoren zurückzuführen. Es gibt heute weniger Stahlwerke als früher, dafür sind die verbleibenden Werke jedoch im Durchschnitt größer. Als Folge hiervon nehmen diese Werke nur ungern kleinere Aufträge an. Um die Produktivität zu steigern, versuchen die meisten Stahlwerke, ihren Ausstoß zu erhöhen.

Lagerhandelsunternehmen bieten geeignete Voraussetzungen, um die Produktion zu steigern und den Lagerbestand an der Fertigungsstätte zu verringern.

(16) Einige große stahlverbrauchende Industrien, darunter der Schiffbau und der Kohlenbergbau, die früher sehr große Mengen Stahl direkt ab Werk bezogen haben, sind im Niedergang begriffen und benötigen heute sehr viel weniger Stahl. Im Zuge des technischen Fortschritts wurden außerdem leichtere, widerstandsfähigere und zähere Stähle entwickelt, wodurch der Bedarf der Industrie unter anderem in den Bereichen Kraftfahrzeuge, Eisenbahn und Elektrohaushaltsgeräte, die traditionell ab Werk beliefert wurden, mengenmäßig zurückgegangen ist.

(17) Auch der Lagerhandel selbst hat sich verändert. Viele Lagerhändler vertreiben Stahl inzwischen nicht nur im Einzelhandel, sondern verarbeiten ihn auch und tragen so zur Wertschöpfung bei. Diese Tätigkeiten umfassen Rollenschneiden, Ablängen, Formen usw. und ersparen den Kunden die Errichtung einer Werkstatt mit den dafür notwendigen Arbeitskräften. Die jüngste Entwicklung auf diesem Gebiet ist die Zunahme der bedarfsorientierten Lieferung, bei der der Lagerhändler, dessen Nieder-

lassung sich gewöhnlich in der Nähe eines größeren Werks befindet, seinen Kunden sehr kurzfristig vorgefertigtes Material liefert und es diesen so ermöglicht, ihre Lagerbestände weitgehend abzubauen oder ganz zu beseitigen und ihren Produktionsablauf besser zu kontrollieren.

V. EGKS-ERZEUGNISSE

(18) Das Unternehmen Walkers stellt aluminierte Feinbleche her. Seine Jahresproduktion belief sich 1988 auf [...] (1) Tonnen. BS ist zwar mit einer Gesamtproduktion von über 2 Millionen Tonnen im Jahre 1988 ein bedeutender Hersteller von beschichteten Feinblechen, doch stellt das Unternehmen keine aluminierten Feinbleche her. Durch die beabsichtigte Transaktion wird daher die Produktpalette von BS in diesem Bereich ergänzt.

(19) Ein weiterer Tätigkeitsbereich von Walkers ist das Ablängen von Sonderprofilen (Laufschienen). Diese Profile werden von BS für Walkers auf Walzstraßen, die im Eigentum von Walkers stehen, gewalzt. Von diesem Erzeugnis wurden 1988 [...] Tonnen abgesetzt.

VI. EGKS-LAGERHANDELSERZEUGNISSE

(20) Wenn BS/Walkers nach dem geplanten Aktienerwerb die Marktanteile übernimmt, die derzeit auf BS und Walkers entfallen, wird der Anteil des Unternehmens am Gemeinschaftsmarkt für sämtliche EGKS-Lagerhandelserzeugnisse weniger als 7 % ausmachen. In keiner Erzeugnisgruppe wird der Marktanteil 9 % übersteigen. In der Gemeinschaft wird das Unternehmen dem Wettbewerb dreier größerer Lagerhandelsunternehmen mit einem Anteil am Gemeinschaftsmarkt von jeweils 8 % sowie mehrerer Hundert kleinerer Lagerhändler ausgesetzt sein.

a) Anteil von BS/Walkers am EGKS-Lagerhandelsmarkt

EUR 12 (1988)

Erzeugnis	BS/Walkers (1 000 t)	EUR 12 (1 000 t)	%
Mittel- und Grobbleche, Formstahl	745	9 418	7,9
Bandstahl	1 346	21 285	6,3
Rostfreier Flachstahl	90	1 024	8,8
Stabstahl	210	5 907	3,5
Insgesamt	2 391	37 634	6,3

(1) In der veröffentlichten Fassung dieser Entscheidung wurden gemäß Artikel 45 Absatz 2 des EGKS-Vertrags einige Angaben ausgelassen.

(21) Im Vereinigten Königreich belaufen sich die Anteile von British Steel und Walkers am Inlandsmarkt für EGKS-Lagerhandelserzeugnisse auf rund 17 % bzw. 20 %. BS/Walkers wird damit zu Beginn über einen Marktanteil von rund 37 % verfügen. Je nach Produktkategorie wird sich dieser Anteil zwischen 33 % und 39 % bewegen (siehe Tabelle b)).

b) Anteil von BS/Walkers am EGKS-Lagerhandelsmarkt

Vereinigtes Königreich (1988)

Erzeugnisse	BS/Walkers (1 000 t)	EUR 12 (1 000 t)	%
Mittel- und Grobbleche, Formstahl	559	1 451	39
Bandstahl	1 075	2 870	37
Rostfreier Flachstahl	47	133	35
Stabstahl	190	573	33
Insgesamt	1 871	5 027	37

(22) Nach Auffassung von BS wird der Marktanteil von BS und Walkers im Vereinigten Königreich von 37 % auf [...] % zurückgehen, weil einige Kunden, die derzeit ihre Waren sowohl von BS als auch von Walkers beziehen, aus taktischen Gründen unabhängige Versorgungsquellen behalten wollen. Dies war bereits bei früheren Übernahmen der Fall, so bei dem Erwerb von Simpsons, einer Tochtergesellschaft von BS, durch SSSD im Jahr 1983. Der gemeinsame Marktanteil beider Unternehmen belief sich zum Zeitpunkt der Übernahme auf 20 % und sank bis 1985 auf den gegenwärtigen Stand von 13 %. Als Walkers 1986 GKN Steelstock übernahm, machte der gemeinsame Marktanteil rund 20 % aus. Im darauffolgenden Jahr ging der Anteil auf 18 % zurück.

(23) BS betreibt in Irland keine Lagerhandelsunternehmen. Infolge der Übernahmen von Listers und der Steel Company of Ireland im Jahre 1988 hat Walkers auf dem irischen Markt eine starke Position inne. Dies ergibt sich aus der nachstehenden Tabelle, wonach sich 1988 der Anteil von Walkers am Lagerhandelsmarkt auf fast 50 % belief. Bei Mittel- und Grobblechen sowie Formstahl und bei Bandstahl hatte Walkers einen Marktanteil von 59 % bzw. 61 %.

c) **Anteil von BS/Walkers am EGKS-Lagerhandelsmarkt**

Irland (1988)

Erzeugnis	BS/Walkers (1 000 t)	EUR 12 (1 000 t)	%
Mittel- und Grobbleche, Formstahl	35	59	59
Bandstahl	58	95	61
Rostfreier Flachstahl	2	5	40
Stabstahl	5	43	12
Insgesamt	100	202	50

VII. BRITISH STEEL ALS LIEFERANT VON EGKS-ERZEUGNISSEN

(24) Walkers ist BS' größter Kunde. 1988 kaufte Walkers über 935 000 Tonnen EGKS-Erzeugnisse. Dies entsprach mehr als 90 % seines Gesamtbedarfs im Vereinigten Königreich. In Irland bezog die Walker-Gruppe von BS rund 30 000 Tonnen, was 30 % ihres dortigen Bedarfs entsprach.

(25) Dagegen deckte British Steel den Bedarf ihrer eigenen Tochtergesellschaften im Vereinigten Königreich nur zu 80 %, den ihrer anderen Lagerhandelsunternehmen in der Gemeinschaft nur zu 26 %.

(26) Die Aussichten für British Steel, durch die Übernahme von Walkers ihren Absatz zu steigern, sind schon dadurch äußerst begrenzt, daß die Lieferungen an Walkers bereits einen sehr hohen Anteil am Verkauf von British Steel ausmachen. Sollte die derzeitige Geschäftstätigkeit von BS mit der von Walkers zusammengelegt werden, so ist ein Rückgang der Stahllieferungen von BS zu erwarten.

(27) Die Position von BS als Lagerhändler und Direktlieferant für EGKS-Lagerhandelserzeugnisse vor und nach der Übernahme von Walkers im Vereinigten Königreich und in Irland ist aus der nachstehenden Tabelle d) ersichtlich.

d) **BS als Direktlieferant und Lagerhändler**

EGKS-Lagerhandelserzeugnisse 1988

	Vereinigtes Königreich		Irland	
	(1 000 t)	% Vereinigtes Königreich insgesamt	(1 000 t)	% Irland insgesamt
BS' Direktverkauf	[...]	[...]	[...]	[...]
BS' Lagerhandelsverkauf	[...]	[...]	[...]	[...]
(davon von BS)	[...]	[...]	[...]	[...]
Vor dem Erwerb insgesamt	[...]	[...]	[...]	[...]
Walkers' Verkauf	[...]	[...]	[...]	[...]
(davon von BS)	[...]	[...]	[...]	[...]
Nach dem Erwerb insgesamt	[...]	[...]	[...]	[...]

(28) Die Anteile, die vergleichbare andere Stahlerzeuger durch Direktverkäufe und Verkäufe über ihre eigenen Lagerhandelsunternehmen an den jeweiligen Inlandsmärkten besitzen, liegen in der gleichen Größenordnung (Usinor Sacilor 49 %, Cockerill Sambre 46 %, ILVA 54 %).

VIII. ANWENDUNG VON ARTIKEL 66 EGKS-VERTRAG

(29) Die beabsichtigte Transaktion ist ein Zusammenschluß im Sinne der Entscheidung Nr. 24/54/EGKS und bedarf deshalb der vorherigen Genehmigung durch die Kommission. Die Genehmigung muß erteilt werden, wenn das beabsichtigte Vorgehen den beteiligten Unternehmen nicht die Möglichkeit gibt, hinsichtlich der unter den EGKS-Vertrag fallenden Erzeugnisse

— auf einem bedeutenden Teil des Marktes dieser Erzeugnisse die Preise zu bestimmen, die Produktion oder die Verteilung zu kontrollieren oder zu beschränken oder einen wirklichen Wettbewerb zu verhindern,

— oder den aus der Anwendung dieses Vertrages sich ergebenden Wettbewerbsregeln zu entgehen, insbesondere durch Schaffung einer künstlichen Vorzugsstellung, die einen wesentlichen Vorteil im Zugang zu den Versorgungsquellen und zu den Absatzmärkten mit sich bringt.

(30) Da aluminierte Bleche von Walkers nur in geringem Umfang und von BS überhaupt nicht hergestellt werden, wird sich durch die Zusammenlegung der Fertigungsstätten von BS und Walkers für EGKS-Erzeugnisse nichts an der Wettbewerbssituation auf dem betreffenden Markt ändern. Auch bei den von BS hergestellten Laufschienen, die nach dem in den Betriebsstätten von Walkers

vorgenommenen Ablängen verkauft werden, werden sich durch den Zusammenschluß keine Veränderungen ergeben.

(31) Auf dem Gemeinschaftsmarkt wird BS/Walkers mit einem Marktanteil von weniger als 7 % bei EGKS-Lagerhandelserzeugnissen nicht in der Lage sein, die Preise zu bestimmen. Im Vereinigten Königreich und vor allem in Irland jedoch ist ihre Position stärker. Gleichwohl wird BS/Walkers aus folgenden Gründen nicht in der Lage sein, die Preise zu bestimmen:

— Es gibt eine große Zahl konkurrierender Lagerhändler (rund 400 im Vereinigten Königreich und 30 in der Republik Irland).

— Bei einigen dieser Lagerhändler handelt es sich um relativ große Unternehmen. ASD plc, das zweitgrößte Unternehmen, besitzt beispielsweise einen Anteil von rund [...] % am gesamten britischen Lagerhandelsmarkt und hat von einem einzigen Lager aus innerhalb von zehn Jahren ein landesweites Netz von Handelslagern aufgebaut.

— Kleinere Lagerhändler haben relativ große Marktanteile in bestimmten Marktnischen. So wird geschätzt, daß der Anteil von Glynwed am britischen Markt für rostfreien Flachstahl [...] % beträgt.

— Unabhängige Lagerhandelsunternehmen kontrollieren zusammen mit den Unternehmen, die von anderen Erzeugern beherrscht werden, mindestens 63 % des Marktes im Vereinigten Königreich und 50 % des irischen Marktes.

— In Irland sind keine Veränderungen auf der Vertriebsebene zu erwarten, da BS dort keine Lagerhandelsunternehmen betreibt.

— Aufgrund der räumlichen Begrenztheit des Lagerhandels können auch Lagerhändler, die auf nationaler Ebene oder auf Gemeinschaftsebene nur in geringem Umfang vertreten sind, an ihren eigenen Standorten und mit ihrem eigenen Produktangebot einen sehr wirkungsvollen Wettbewerb betreiben. Jedes Lager von BS/Walkers ist in seinem Einzugsgebiet der Konkurrenz von mindestens drei anderen Lagerhändlern ausgesetzt.

— Diese kleineren Vertriebsunternehmen sind nicht automatisch an BS als Lieferanten gebunden. Einige befinden sich bereits im Besitz kontinentaleuropäischer Stahlerzeuger. Auch die anderen inländischen Stahlproduzenten wären nur allzu gerne bereit, durch die Belieferung unabhängiger Lagerhändler ihren Umsatz auf Kosten von BS zu steigern. Konkurrierende Lagerhändler dürften keine Schwierigkeiten haben, Stahl zu Wettbewerbspreisen zu beziehen. Die Einfuhren belaufen sich bereits auf rund 33 % der britischen Nachfrage nach EGKS-Lagerhandelserzeugnissen.

(32) BS/Walkers wird nicht in der Lage sein, die Produktion oder den Vertrieb von EGKS-Erzeugnissen zu kontrollieren, da ihr Anteil am Gemeinschaftsmarkt lediglich bei 8 % liegt. Im Vereinigten Königreich beläuft sich der Anteil an der Stahlerzeugung auf rund 65 %. Stahl ist jedoch größtenteils ein Grunderzeugnis, so daß sich der Stahl von anderen Erzeugern kaum von den von BS produzierten Stählen unterscheidet. Sollte BS die Stahlproduktion einschränken, um die Lieferungen an konkurrierende Lagerhändler zu reduzieren, könnten sowohl Erzeuger aus der Gemeinschaft als auch Erzeuger von außerhalb der Gemeinschaft die Versorgungslücke schließen.

(33) Da die Stahlerzeugung äußerst kostenintensiv ist, würden sich durch eine absichtliche Produktionsbegrenzung die Kosten je Produktionseinheit erhöhen, so daß hierdurch etwaige Vorteile aus der Angebotsverknappung verringert oder neutralisiert würden. Langfristig würde BS Marktanteile verlieren und ihre Zuverlässigkeit als Lieferant einbüßen. Sollten durch die Produktionsbegrenzung die Preise im Vereinigten Königreich steigen, so würde dies eine Zunahme der Einfuhren bewirken.

(34) Für die Produktion von British Steel werden sich durch BS/Walkers beträchtliche Absatzmöglichkeiten ergeben. Hierdurch erhält BS jedoch keine künstliche Vorzugsstellung, da BS/Walkers am Markt mit unabhängigen Lagerhändlern und mit Lagerhandelsunternehmen, die von anderen Stahlerzeugern kontrolliert werden, in Wettbewerb treten muß. BS ist verpflichtet, in jedem Falle die EGKS-Vorschriften hinsichtlich Stahllieferungen einzuhalten.

(35) Walkers deckt bereits den größten Teil ihres Stahlbedarfs bei British Steel (1988 über 90 %), so daß für eine Erhöhung des Absatzes von BS durch Walkers nur wenig Spielraum besteht. 1988 bezogen BS' eigene Lagerhandelsunternehmen lediglich 80 % ihres Stahls von BS. Legt man diese Zahl bei den EGKS-Lagerhandelsunternehmen von Walkers zugrunde, so würde Walkers rund [...] weniger von BS beziehen.

(36) Bei der Prüfung der Frage, ob das beabsichtigte Vorgehen von der Kommission genehmigt werden kann, muß die Größe vergleichbarer Unternehmen berücksichtigt werden.

(37) Auf dem Gemeinschaftsmarkt für Lagerhandelserzeugnisse insgesamt sind einige Stahlerzeuger vertreten, deren Marktanteil bereits jetzt dem zu erwartenden Marktanteil von BS/Walkers, 7 %, entspricht bzw. diesen übersteigt. Zu diesen Stahlproduzenten zählen Usinor Sacilor, Cockerill Sambre, Arbed, ILVA und Thyssen.

(38) Einige dieser Unternehmen halten beträchtliche Anteile an ihren Inlandsmärkten, insbesondere Usinor Sacilor ([... %]), Cockerill Sambre ([... %]) und ILVA ([... %]). Der Anteil der

Stahlerzeuger am Markt für EGKS-Lagerhandelserzeugnisse ist außerhalb des Vereinigten Königreichs mit durchschnittlich 63 % in den neun größten Erzeugerländern gegenüber nur 21 % im Vereinigten Königreich sehr viel höher. Die Spanne reicht von 11 % in Spanien bis zu 88 % in der Bundesrepublik Deutschland.

(39) Nach der Übernahme werden rund 33 % der von BS hergestellten Endprodukte über ihre Lagerhandelsunternehmen vertrieben (gegenwärtig werden rund 20 % der Endprodukte auf diesem Weg abgesetzt). Bei anderen Unternehmen ist dieser Anteil höher. So entspricht beispielsweise die von den Lagerhandelsunternehmen von Cockerill Sambre abgesetzte Menge fast der gesamten Produktion von Cockerill Sambre. Stahlerzeuger, die einen Großteil ihrer Produktion über eigene Niederlassungen vertreiben können, haben eine stabilere Grundlage für ihre Zukunftsplanung.

(40) Die Genehmigungsvoraussetzungen des Artikels 66 § 2 EGKS-Vertrag sind somit gegeben, weshalb der Zusammenschluß, soweit davon EGKS-Erzeugnisse betroffen sind, genehmigt werden kann.

IX. BETONSTAHL

(41) Unter den Begriff Betonstahl fallen Bewehrungsstäbe in Standardlängen oder abgepaßten Längen (EGKS-Erzeugnisse) sowie gebogene Stäbe und Stahlmatten (EWG-Erzeugnisse). Diese Produkte werden von Betonstahlunternehmen an die Bauindustrie geliefert. Bauunternehmen benötigen zur Deckung ihres Bedarfs sowohl gerade als auch gebogene Stäbe sowie Stahlmatten. In der Praxis ist es daher sehr schwierig, zwischen EGKS- und EWG-Erzeugnissen zu unterscheiden. Betonstahl wird daher als ein einziges Produkt angesehen. In dieser Entscheidung werden allerdings nur die für den EGKS-Vertrag relevanten Aspekte geprüft.

(42) British Steel stellt selbst keinen Betonstahl mehr her und ist an Betonstahlunternehmen auch nicht direkt beteiligt. Dagegen ist ASW, das mit der BS zusammengeschlossen ist, die ihrerseits eine Beteiligung von 20 % an ASW besitzt, ein bedeutendes stahlerzeugendes Unternehmen, das außerdem im Vereinigten Königreich über zwei Tochtergesellschaften auf dem Betonstahlsektor verfügt.

(43) Walkers besitzt ein kleines Betonstahlwerk im Vereinigten Königreich und ein größeres in Irland. Im Vereinigten Königreich wird sich der gemeinsame Absatz von BS/Walkers bei einem Marktanteil von rund [...] % auf [...] Tonnen belaufen.

(44) Der irische Verbrauch an Betonstahl ist sehr gering. Er lag 1988 bei 76 000 Tonnen (d. h. weniger als 0,7 % des Gemeinschaftsmarkts) gegenüber schätzungsweise 12 Millionen Tonnen in Europa. Weder BS noch ASW betreiben in Irland Betonstahlwerke. Walkers beliefert rund 77 % des irischen Betonstahlmarkts.

(45) In den drei Jahren von 1986 bis 1988 bezog das irische Betonstahlwerk von Walkers in ganz geringem Umfang Bewehrungsstähle von ASW. Der lokale Stahlerzeuger Irish Steel Ltd stellte seine Produktion von Bewehrungsstählen Anfang 1989 ein. Walkers bezog daraufhin von ASW rd. [...] Tonnen jährlich, was [...] % ihres Bedarfs in Irland entspricht.

X. ANWENDUNG VON ARTIKEL 66 EGKS-VERTRAG AUF BETONSTAHL

(46) Im Hinblick auf den EGKS-Vertrag gibt der gemeinsame Marktanteil keinen Anlaß zu Bedenken. BS/Walkers wird jedoch in Irland bei geraden Stäben einen sehr hohen Marktanteil auf sich vereinigen. Diesen Anteil hielt Walkers bereits vor der geplanten Transaktion. Auf der Vertriebsebene wird sich die Wettbewerbslage daher nicht ändern.

(47) Die Genehmigungsvoraussetzungen des Artikels 66 § 2 sind für gerade Stäbe (EGKS-Erzeugnisse) gegeben, so daß die geplante Transaktion in dieser Hinsicht genehmigt werden kann.

XI. LEICHTER ZUGANG ZUM LAGERHANDELSMARKT

(48) Der relativ leichte Zugang zum Lagerhandelsmarkt schützt vor einem Mißbrauch von Marktmacht sowie vor Marktstörungen. Zwar ist der Spezialisierungsgrad der einzelnen Unternehmen unterschiedlich, doch erfordern die meisten Basistätigkeiten weder einen hohen Kapitaleinsatz noch umfassende Fachkenntnisse. Neue Marktteilnehmer, die nach Marktnischen Ausschau halten und darauf vorbereitet sind, Gelegenheiten zu nutzen, die von den großen Lagerhandelsunternehmen nicht beachtet werden, wird es gelingen, verhältnismäßig leicht Fuß zu fassen.

(49) Neue Marktteilnehmer und kleinere Lagerhändler werden nicht auf die Stahllieferungen von BS angewiesen sein. Andere Produzenten — vor allem Erzeuger aus der Gemeinschaft, aber nicht ausschließlich — warten nur darauf, ihre Absatzmärkte auszuweiten. Aufgrund der Überkapazitäten in der stahlerzeugenden Industrie, die eine wichtige Rolle spielen werden, sobald sich die außergewöhnlich hohe Nachfrage in den Jahren 1988/89 normalisiert, werden unabhängige Lagerhändler — gleichgültig, ob neue Marktteilnehmer oder alteingesessene Unternehmen — keine Schwierigkeiten haben, ihren Bedarf zu decken.

XII. ERGEBNISSE

(50) Die Voraussetzungen des Artikels 66 § 2 EGKS-Vertrag sind erfüllt, so daß das beabsichtigte Vorgehen, soweit davon EGKS-Erzeugnisse betroffen sind, genehmigt werden kann.

(51) British Steel ist aufgrund des EGKS-Vertrags verpflichtet, die EGKS-Preisvorschriften für Verkäufe außerhalb des British Steel Konzerns einzuhalten. Angesichts der hohen Marktanteile im Vereinigten Königreich und in Irland sowie seiner Stellung als ein Hauptlieferant dieser Märkte sollte jedoch von British Steel verlangt werden, daß der Kommission ein jährlicher Bericht über die Preise erstattet wird, die den dem Konzern angehörenden Lagerhandelsunternehmen und den im Wettbewerb stehenden Lagerhandelsunternehmen in Rechnung gestellt werden —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Der Erwerb des gesamten Aktienkapitals von C. Walker and Sons (Holdings) Ltd durch British Steel plc wird gemäß Artikel 66 § 2 EGKS-Vertrag genehmigt.

Artikel 2

British Steel wird verpflichtet, der Kommission innerhalb von drei Monaten nach dem Ende seines Finanzjahres nach Produktgruppen gegliederte Aufstellungen über die durchschnittlichen Nettopreise vorzulegen, die von denjenigen Lagerhandelsunternehmen im Vereinigten Königreich und in Irland verlangt werden, an denen British Steel zu mehr als 50 % beteiligt ist, sowie über die Preisskala für die Verkäufe an andere Lagerhandelsunternehmen. Die Aufstellungen sind für die Märkte des Vereinigten Königreichs und Irlands getrennt zu machen. Es sollen folgende Produktgruppen erfaßt werden: Profile, Stabstahl, Bleche, Warm- und Kaltbreitband, Warm- und Kaltbreitband in Rostfreistahl, verzinkte Bleche und sonstige beschichtete Bleche.

Artikel 3

Diese Entscheidung wird im *Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften* veröffentlicht.

Artikel 4

Diese Entscheidung ist an British Steel plc 9, Albert Embankment, London SE1 7SN, gerichtet.

Brüssel, den 8. Mai 1990

Für die Kommission

Leon BRITTAN

Vizepräsident