KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 8. maj 1990

om tilladelse til, at British Steel plc. erhverver hele aktiekapitalen i C. Walker and Sons (Holdings) Ltd.

(Kun den engelske udgave er autentisk)

(90/234/EKSF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til Traktaten om Oprettelse af Det Europæiske Kul- og Stålfællesskab, særlig artikel 66,

under henvisning til beslutning nr. 24/54 af 6. maj 1954 om en forordning til gennemførelse af Traktatens artikel 66, stk. 1, vedrørende de forhold, som udgør kontrol med en virksomhed (1),

under henvisning til den begæring om tilladelse til at erhverve hele den emitterede aktiekapital i C. Walker and Sons (Holdings), Blackburn, som British Steel plc., London, indgav den 5. oktober 1989,

efter høring af Det Forenede Kongeriges og Irlands regeringer, og

ud fra følgende betragtninger:

I. PARTERNE

(1) British Steel plc. (BS) er et aktieselskab, som noteres på London International Stock Exchange med en emitteret aktiekapital på 1 000 mio. £. Dets hovedaktivitet er produktion og distribution af EKSF-stålvarer. Desuden producerer og distribuerer det en række varer, som ikke er omfattet af EKSF-Traktaten, og er virksomt i speditions- og konsulentbrancherne. BS er derfor en EKSF-virksomhed efter EKSF-Traktatens artikel 80.

(2) I tidsrummet 31. marts 1988 til 31. marts 1989 havde BS en omsætning på 4 906 mio. £, hvoraf 634 mio. £ angik salg fra lager (340 mio. £ i Det Forenede Kongerige og 294 mio. £ i de øvrige medlemsstater).

(3) Ud over sine egne datterselskaber har BS kapitalinteresser hos en række andre producenter og distributionsvirksomheder:

ASW Holdings Group:	aktiepost på 20 %
United Engineering Steels:	aktiepost på 50 %
United Merchant Bar:	aktiepost på 25 %
DSRM Group:	aktiepost på 50 %
Templeborough Rolling Mills:	aktiepost på 50 %

(4) C. Walker and Sons (Holdings) Ltd. (Walker) er et privatejet britisk aktieselskab med en indbetalt aktiekapital på 3,5 mio. £; selskabets hovedaktivitet er distribution af både EKSF- og ikke-EKSF-stålvarer. Walker driver også fremstillingsvirksomhed, udfører finansielle tjenesteydelser og driver flyvirksomhed. Sidstnævnte aktivitet indgår ikke i de aktiver, som skal erhverves af British Steel. Walker er således også en EKSF-virksomhed som defineret i artikel 80.

(5) I tidsrummet 3. juni 1988 til 3. juni 1989 havde Walker på de områder, der skal erhverves af BS, en omsætning på 622 mio. £, hvoraf 596 mio. £ angik salg fra lager. Af dette samlede beløb blev 531 mio. £ indtjent i Det Forenede Kongerige og 65 mio. £ i Irland.

II. OVERTAGELSENS KARAKTERISTIKA

(6) BS har til hensigt at erhverve hele Walkers emitterede aktiekapital, hvorved der sker en koncentration som omhandlet i EKSF-beslutning nr. 24/54.

III. MARKEDERNE

(7) Store lagerførende virksomheder på stålområdet såsom BS og Walker har et meget stort sortiment af stålvarer, der både falder ind under EKSF-Traktaten og EØF-Traktaten. De vigtigste varekategorier er profiler, plader, varm- og koldvalsede bånd, beklædte flade produkter, rustfri flade produkter og handelsstål, der er »EKSF-lagervarer«, og rør og blanke stænger, der er »EØF-lagervarer«. »EKSF-

(1) EFT nr. 9 af 11. 5. 1954, s. 345/54.

lagervarerne« og »EØF-lagervarerne« udgør tilsammen »lagervarerne« og danner det relevante varemarked.

(8) Langt størstedelen, mere end 80 %, af de varer, der sælges af de to selskaber, falder ind under EKSF-Traktaten, idet dog rør og blanke stænger henhører under EØF-Traktaten. EKSF- og EØF-varerne behandles derfor hver for sig. Desuden behandles betonstål, der dels henhører under EKSF-Traktaten, dels under EØF-Traktaten, separat.

(9) Ud over gennemgang af den generelle markedssituation behandles de vigtigste delmarkeder, dvs. markederne for profiler og plader, bånd, rustfri flade produkter, handelsstål, rør og blanke stænger, hver for sig for at sikre, at den påtænkte transaktion ikke får ugunstige virkninger på det pågældende delmarked.

(10) Det geografiske marked skal analyseres på flere niveauer. BS og de fleste, om ikke alle, de store integrerede stålproducenter i Fællesskabet lagerfører og forhandler stål uden for deres egne nationale markeder. BS ejer lagerførende virksomheder i Frankrig, Tyskland og Nederlandene, medens bl.a. Hoogovens, Krupp, Klöckner, Thyssen og Usinor Sacilor har lagerførende virksomheder i Det Forenede Kongerige. Den største lagerførende virksomhed i Frankrig ejes af den belgiske producent Cockerill Sambre. Disse faktorer og importens store markedsandel (i Det Forenede Kongerige tegnede importen sig eksempelvis for 33 % af de lagerførende virksomheders efterspørgsel efter EKSF-varer og 26 % af efterspørgslen efter såvel rør som blanke stænger) er ensbetydende med, at det relevante marked er hele Fællesskabet. Stillingen på Det Forenede Kongeriges og Irlands nationale markeder er også af betydning og bør analyseres i detaljer.

(11) Salg fra lager er en lokal tjenesteydelse. Transportomkostninger og leveringsfrister begrænser i almindelighed et givet lagers konkurrencedygtighed til dets umiddelbare geografiske opland. Dette oplands størrelse varierer fra vare til vare og fra sted til sted. Det bestemmes også af, hvor de konkurrerende lagerførende virksomheder er beliggende. Denne lokale virkning er afgørende, når det drejer sig om at bestemme de konkurrencemæssige virkninger.

(12) Selv om der findes et velafgrænset marked for lagerførende virksomheder i den forstand, at visse varer distribueres lokalt til et i almindelighed lokalt klientel, kan mange af disse virksomheders kunder ligeledes købe direkte hos producenten eller købe importeret stål via en stålforhandler. Denne dimension skal også tages i betragtning, når den foreslåede transaktion vurderes.

IV. UDVIKLINGEN I SALG FRA LAGER

(13) Den andel af stålomsætningen, som finder sted via lagerførende virksomheder, er stadig stigende. I Det Forenede Kongerige er den procentvise andel af stålleverancer, som finder sted via lagerførende virksomheder, vokset jævnt fra 39 % i 1979 til 59 % i 1988. Der er tale om så stort et udsnit af markedet, at ingen producent kan tillade sig at ignorere det.

(14) Ud fra producenternes synspunkt åbner kontrollen med en given del af afsætningskanalerne for deres produktion — via lagerførende virksomheder eller andre aftagere som f.eks. trådtrækning og bygge- og anlægsvirksomhed — mulighed for større stabilitet, som sætter virksomhederne i stand til at planlægge ud fra sikrere forudsætninger.

(15) Der er mange gode grunde til at udbygge salget fra lager. På produktionssiden er antallet af produktionsanlæg blevet reduceret og de resterende anlægs gennemsnitlige størrelse forøget. Som følge heraf vil producenterne helst undgå små ordrer. For at forbedre produktiviteten søger de fleste producenter at maksimere produktionsseriernes længde. De lagerførende virksomheder giver gode muligheder for lange produktionsserier og formindskede lagre hos producenten.

(16) En række industrier, herunder skibsbygning og kulminedrift, som tidligere købte meget store mængder stål direkte hos producenterne, er i tilbagegang og efterspørger nu langt mindre mængder. Den tekniske udvikling har ført til lettere, stærkere og hårdere stålformer, der har nedbragt de mængder, som f.eks. bilindustrien, jernbanerne og hvidevareproducenterne traditionelt har købt direkte hos producenterne.

(17) Der er sket en vis udvikling i de lagerførende virksomheders arbejdsområder, idet mange af dem nu ikke kun driver detailhandel med stål, men også forarbejder stålet og forædler produkterne. Sådanne transaktioner omfatter spaltning, afkortning, profilering osv. og fritager kunderne for at installere anlæg og ansætte arbejdskraft. Den seneste udvikling på dette område er væksten i »Just in Time«-leverancer, hvor den lagerførende virksomhed, som normalt er beliggende tæt ved en storafta-

gers fabrik, med meget kort varsel leverer præfabrikeret materiel i overensstemmelse med kundernes produktionsplaner, hvorved disse sættes i stand til helt eller delvis at afskaffe lagrene og kontrollere deres produktionsproces bedre.

V. PRODUKTION AF EKSF-VARER

(18) Walker producerer flade produkter med aluminiumsbelægning. Virksomheden producerede i 1988 [...] tons (1). Selv om BS er en vigtig producent af flade produkter med belægning med en samlet produktion på mere end 2 mio. tons i 1988, producerer denne virksomhed ikke flade produkter med aluminiumsbelægning. Transaktionen vil derfor bevirke, at BS' varesortiment i denne sektor udvides.

(19) Desuden afkorter Walker specialprofiler (styreskinner). Disse profiler valses for virksomheden af BS på valsemaskiner, der ejes af Walker. Der blev i 1988 afsat [...] tons af denne vare.

VI. EKSF-LAGERVARER

(20) Hvis BS/Walker efter den foreslåede transaktion bevarer de markedsandele, som BS og Walker i øjeblikket har hver for sig, vil den nye virksomhed have mindre end 7 % af EF-markedet for alle EKSF-lagervarer under ét. Procentsatsen vil for ingen varekategoris vedkommende overstige 9 %. På EF-plan vil der blive tale om konkurrence fra tre store lagerførende virksomheder, der hver har omkring 8 % af EF-markedet, og flere hundrede mindre lagerførende virksomheder.

a) BS/Walkers andel af markedet for EKSF-lagervarer

EUR 12 (1988)

Vare	BS/Walker (1 000 tons)	EUR 12 (1 000 tons)	%
Plader og profiler	745	9 418	7,9
Bånd	1 346	21 285	6,3
Rustfri flade produkter	90	1 024	8,8
Handelsstål	210	5 907	3,5
I alt	2 391	37 634	6,3

(1) I den offentliggjorte udgave af denne beslutning udelades visse af tallene herefter i medfør af bestemmelserne i artikel 45, stk. 2, i EKSF-Traktaten.

(21) I Det Forenede Kongerige har BS rundt regnet 17 % af det nationale marked for EKSF-lagervarer og Walker omkring 20 %. De vil således tilsammen fra starten have en markedsandel på ca. 37 %. Dette tal svinger mellem 33 % og 39 % alt efter, hvilken vare der er tale om, som vist i tabel b).

b) BS/Walkers andel af markedet for EKSF-lagervarer

Det Forenede Kongerige (1988)

Vare	BS/Walker (× 1 000 tons)	Det Forenede Kongerige (× 1 000 tons)	%
Plader og profiler	559	1 451	39
Bånd	1 075	2 870	37
Rustfri flade produkter	47	133	35
Handelsstål	190	573	33
I alt	1 871	5 027	37

(22) BS forventer, at BS' og Walkers samlede markedsandel vil falde til [...] % fordi nogle kunder, der nu både køber hos BS og Walker, vil foretrække at bevare uafhængige leveringskilder. Dette har været tilfældet i forbindelse med tidligere overtagelser, bl.a. Simpsons (et datterselskab af BS) overtagelse af SSSD i 1983, idet den oprindelige samlede markedsandel på 20 % i 1985 var faldet til 13 % og siden har holdt sig på dette niveau. Da Walker overtog GKN Steelstock i 1986, var den samlede markedsandel på 20 %, men dette tal faldt i løbet af det følgende år til 18 %.

(23) BS har ingen lagerførende virksomhed i Irland. Walker er imidlertid stærkt repræsenteret som følge af overtagelsen i 1988 af Listers og af Steel Company of Ireland. Dette fremgår af nedenstående tabel, som viser, at Walker havde en andel på lige under 50 % af markedet for salg fra lager i 1988 og havde markedsandele på henholdsvis 59 % og 61 % for plader og profiler hhv. bånd.

c) **BS/Walkers andel af markedet for EKSF-lagervarer**

Irland (1988)

Vare	BS/Walker (1 000 tons)	Irland (1 000 tons)	%
Plader og profiler	35	59	59
Bånd	58	95	61
Rustfri flade produkter	2	5	40
Handelsstål	5	43	12
I alt	100	202	50

VII. BRITISH STEEL SOM LEVERANDØR AF EKSF-VARER

(24) Walker er BS' største kunde og købte i 1988 mere end 935 000 tons varer henhørende under EKSF-Traktaten. Dette udgjorde mere end 90 % af virksomhedens samlede behov i Det Forenede Kongerige. I Irland leverede BS omkring 30 000 tons svarende til 30 % af Walker-koncernens behov i dette land.

(25) Til gengæld dækkede British Steel kun 80 % af sine egne lagerførende datterselskabers behov i Det Forenede Kongerige og 26 % af sine egne transaktioner i forbindelse med salg fra lager andre steder i Fællesskabet.

(26) Hvis BS' nuværende fremgangsmåder udvides til også at omfatte Walkers virksomhed, vil der ske et fald i den mængde stål, som erhverves hos BS. Under alle omstændigheder begrænses BS' muligheder for at øge sin omsætning ved hjælp af Walker alvorligt af det forhold, at denne virksomhed i forvejen har placeret en meget stor del af sine indkøb hos BS.

(27) BS' samlede stilling som lagerførende virksomhed og direkte leverandør af EKSF-lagervarer før og efter overtagelsen af Walker (i Det Forenede Kongerige og Irland) fremgår af tabel d).

d) **BS som direkte leverandør og lagerførende virksomhed**

EKSF-lagervarer (1988)

	Det Forenede Kongerige		Irland	
	(1 000 tons)	% i Det Foren. Kongerige i alt	(1 000 tons)	% i Irland i alt
BS direkte salg	[...]	[...]	[...]	[...]
BS salg fra lager	[...]	[...]	[...]	[...]
(heraf fra BS)	[...]	[...]	[...]	[...]
I alt før erhvervelsen	[...]	[...]	[...]	[...]
Walkers salg	[...]	[...]	[...]	[...]
(heraf fra BS)	[...]	[...]	[...]	[...]
I alt efter erhvervelsen	[...]	[...]	[...]	[...]
Det samlede marked	[...]	[...]	[...]	[...]

(28) Den andel af de nationale markeder, som andre tilsvarende placerede stålproducenter kontrollerer i kraft af deres direkte salg og salg gennem lagerførende datterselskaber, er af samme størrelsesorden, nemlig for Usinor Sacilor 49 %, for Cockerill Sambre 46 % og for ILVA 54 %.

VIII. EKSF-TRAKTATENS ARTIKEL 66

(29) Den foreslåede transaktion udgør en koncentration efter EKSF-beslutning nr. 24/54 og skal derfor på forhånd tillades af Kommissionen. Denne tilladelse skal gives, hvis transaktionen ikke, for så vidt angår de af EKSF-Traktaten omfattede produkter, sætter vedkommende virksomheder i stand til:

— at bestemme priserne, at kontrollere eller indskrænke produktionen eller distributionen eller at hindre opretholdelsen af en egentlig konkurrence på en betydelig del af markedet for disse produkter

— eller at unddrage sig de konkurrenceregler, der følger af anvendelsen af EKSF-Traktaten, navnlig ved at skabe en kunstig fortrinsstilling, som medfører en væsentlig fordel i adgangen til forsyningskilderne og afsætningsmarkederne.

(30) Da Walkers produktion af flade produkter med aluminiumsbelægning er begrænset, og da BS ikke producerer denne vare, vil koncentrationen af BS' og Walkers produktion af EKSF-varer ikke ændre konkurrencesituationen for denne vare. Tilsvarende vil koncentrationen ikke påvirke situationen for de

styreskinner, som produceres af BS og afkortes og sælges af Walker.

(31) På EF-plan vil BS/Walker med en samlet markedsandel på mindre end 7 % for EKSF-lagervarer ikke være i stand til at bestemme priserne. I Det Forenede Kongerige og navnlig Irland har virksomheden en stærkere stilling. Den vil dog af følgende årsager ikke være i stand til at bestemme priserne :

— der er et stort antal konkurrerende lagerførende virksomheder, nemlig omkring 400 i Det Forenede Kongerige og 30 i Irland

— nogle af disse lagerførende virksomheder er temmelig store. ASD plc., der er den næststørste, har omkring [...] % af det samlede britiske marked for lagervarer og er på ti år vokset meget hurtigt fra et enkelt lager til et landsdækkende net

— de små lagerførende virksomheder har forholdsvis store markedsandele på de markeds-»nicher«, som de optager; eksempelvis menes Glynwed at have [...] % af markedet for rustfri flade stålvarer

— de uafhængige lagerførende virksomheder vil sammen med de virksomheder, som kontrolleres af andre producenter, kontrollere mindst 63 % af markedet i Det Forenede Kongerige og 50 % af markedet i Irland

— i Irland sker der ingen ændringer i distributionsleddet, eftersom BS ikke sælger fra lager i dette land

— da salg fra lager er en lokalt afgrænset forretningsform, kan selv lagerførende virksomheder, hvis transaktioner er små i national eller europæisk målestok, yde meget effektiv konkurrence i deres egne geografiske områder og på deres egne vareområder. I hver eneste region, hvor BS/Walker har et lager, er der mindst fire konkurrerende lagerførende virksomheder

— disse mindre transaktioner er ikke nødvendigvis bundet til BS som leverandør. Nogle ejes allerede af producenter på det europæiske fastland, og andre stålproducenter vil med glæde øge deres omsætning på BS' bekostning ved at levere til uafhængige lagerførende virksomheder. De konkurrerende lagerførende virksomheder vil kunne glæde sig over let adgang til ståleverancer til konkurrencedygtige priser. Importen tegner sig i forvejen for omkring 33 % af den samlede britiske efterspørgsel efter EKSF-lagervarer.

(32) BS/Walker vil ikke være i stand til at kontrollere produktionen eller distributionen af EKSF-varer, eftersom dets andel af Fællesskabets samlede produktion kun er på ca. 8 %. I Det Forenede Kongerige udgør dets andel af produktionen omkring 65 %. Stål er imidlertid i vid udstrækning en råvare, hvor der ikke er store muligheder for at differentiere BS' stål fra andre virksomheders stål. Hvis BS skulle begrænse sin produktion for at beskære leverancerne af stål til konkurrerende lagerførende virksomheder, kunne nedgangen dækkes af andre producenter både inden for og uden for Fællesskabet.

(33) Som følge af stålproduktionens stærkt kapitalintensive karakter ville en frivillig nedsættelse af produktionen øge BS' enhedsomkostninger og derigennem mindske eller fjerne de mulige fordele ved den knaphed, der ville opstå derved. Samtidig ville selskabet på længere sigt kunne se frem til stadig nedgang i sin markedsandel og en forringelse af sin troværdighed som leverandør. Hvis nedgangen i produktionen gav sig udslag i højere priser i Det Forenede Kongerige, ville det blive attraktivt at importere mere.

(34) BS/Walker vil blive en vigtig afsætningskanal for British Steels produktion. Dette vil dog ikke give BS en kunstigt privilegeret stilling, da BS/Walker må konkurrere på markedet med de uafhængige lagerførende virksomheder og de lagerførende virksomheder, som ejes af andre producenter. På udbudssiden skal BS under alle omstændigheder overholde EKSF-Traktatens bestemmelser.

(35) Walker dækker i forvejen langt størstedelen — mere end 90 % i 1988 — af sine stålbehov hos British Steel, så mulighederne for, at BS øger sin omsætning via Walker, er meget små. I 1988 hidrørte kun 80 % af det stål, som BS anvendte til eget salg fra lager, fra BS selv. Hvis dette mønster blev udvidet til Walkers salg fra lager af EKSF-varer, ville Walker købe omkring [...] tons mindre hos BS.

(36) Kommissionen skal i sin vurdering af, om der kan gives tilladelse til den påtænkte transaktion, tage hensyn til de tilsvarende virksomheders størrelse.

(37) På EF-markedet for lagervarer som helhed er der adskillige producenter, som allerede har andele, der er lige så store som eller større end de 7 %, som BS/Walker vil få. Blandt disse producenter kan nævnes Usinor Sacilor, Cockerill Sambre, Arbed, ILVA og Thyssen.

(38) Nogle af disse selskaber har store andele af deres egne nationale markeder, navnlig Usinor Sacilor [...] %, Cockerill Sambre [...] % og ILVA [...] %. Den andel af markedet for EKSF-lagervarer, som indehaves af producenterne, er meget større uden for Det Forenede Kongerige (gennem-

snitlig 63 % for de ni vigtigste producentlande) end i Det Forenede Kongerige (kun 21 %). Markedsandelene strækker sig fra 11 % i Spanien til 88 % i Forbundsrepublikken Tyskland.

(39) Når overtagelsen har fundet sted, vil omkring 33 % af BS' produktion af færdigvarer blive solgt via selskabets egne lagerførende datterselskaber (i øjeblikket sælges ca. 20 % på denne måde). Andre selskaber sælger større andele på denne måde; eksempelvis er den mængde, der sælges af Cockerill Sambres lagerførende datterselskab, næsten lige så stor som firmaets samlede produktion. Stålselskaber, der kan afsætte en stor del af deres produktion ad egne afsætningskanaler, har et mere stabilt grundlag for planlægningen af den fremtidige udvikling.

(40) Betingelserne i EKSF-Traktatens artikel 66, stk. 2, er derfor opfyldt, og koncentrationen kan tillades, for så vidt angår EKSF-varer.

IX. ARMERINGSSTÅL

(41) Armeringsstål findes i form af stænger i standardlængde og i afkortet længde (EKSF-varer) og i form af bøjede stænger og net (EØF-varer). Disse varer leveres af armeringseksperter til firmaer inden for bygge- og anlægsbranchen. Disse firmaer forsynes med en blanding af lige og bøjede stænger og net til imødekommelse af deres behov. Det er derfor i praksis meget vanskeligt at sondre mellem denne erhvervsgrens EKSF- og EØF-aspekter. Armeringsstål vil derfor blive behandlet som én vare, selv om kun EKSF-aspektet behandles i denne beslutning.

(42) BS producerer ikke længere selv betonstål og har ingen direkte interesser i armeringsbranchen. ASW, der er et selskab, i hvilket BS har en aktiepost på 20 %, og med hvilket det er koncentreret, er en stor producent med to datterselskaber i armeringsbranchen, der begge virker i Det Forenede Kongerige.

(43) Walker har en lille aktivitet i branchen for armeringsstål i Det Forenede Kongerige og en større aktivitet i Irland. I Det Forenede Kongerige andrager den samlede afsætning [...] tons, hvilket giver BS og Walker en samlet markedsandel på ca. [...] %.

(44) Det irske forbrug af betonstål er meget lille, nemlig på 76 000 tons i 1988 (mindre end 0,7 % af den samlede afsatte mængde i EF) sammenlignet med en anslået mængde i Fællesskabet på 12 mio. tons. Hverken BS eller ASW driver virksomhed i branchen for armeringsstål i Irland. Walker dækker rundt regnet 77 % af dette lille marked for armeringsstål.

(45) I treårsperioden 1986 til 1988 dækkede Walker en meget beskeden del af sine behov for armeringsstål til det irske marked ved køb hos ASW. Den lokale stålproducent Irish Steel Ltd. ophørte med at producere armeringsstål i begyndelsen af 1989, og Walker begyndte derefter at købe hos ASW i et omfang på ca. [...] tons om året svarende til [...] % af virksomhedens behov i Irland.

X. ANVENDELSE AF EKSF-TRAKTATENS ARTIKEL 66 PÅ ARMERINGSSTÅL

(46) Inden for EKSF-Traktatens rammer giver den samlede markedsandel i Det Forenede Kongerige ikke anledning til bekymring. BS/Walker vil imidlertid have en meget stor markedsandel for lige stænger i Irland. Walker havde allerede denne markedsandel alene før den foreslåede transaktion. Der sker derfor ingen ændringer i konkurrencesituationen på distributionsniveauet.

(47) Betingelserne i artikel 66, stk. 2, er opfyldt med hensyn til lige stænger, og der kan gives tilladelse til denne del af den påtænkte transaktion.

XI. ADGANG TIL MARKEDET FOR SALG FRA LAGER

(48) Den relative lethed, hvormed man kan skaffe sig adgang til markedet for salg fra lager, udgør en beskyttelse mod misbrug eller forstyrrelse af markedet. Der er forskellige udviklingsniveauer, men de mest elementære transaktioner kræver hverken store beløb eller overdreven ekspertise. Nye erhvervsdrivende, som er på udkig efter nye »nicher« og rede til at udnytte muligheder, som de store lagerførende virksomheder har overset, vil have forholdsvis let ved at etablere sig.

(49) De nye erhvervsdrivende og de mindre lagerførende virksomheder vil ikke være afhængige af BS, hvad angår deres tilførsler af stål. Andre producenter — især, men ikke udelukkende i Fællesskabet — vil også gerne udvide afsætningen. Stålindustriens overkapacitet, som vil være en mærkbar faktor, når først den ekstraordinært store efterspørgsel, som blev registreret i 1988/89, atter afløses af mere normale tilstande, vil sikre, at de uafhængige lagerførende virksomheder til stadighed kan sikre sig leverancer, hvad enten der er tale om nye erhvervsdrivende eller veletablerede virksomheder.

XII. KONKLUSIONER

(50) Betingelserne i EKSF-Traktatens artikel 66, stk. 2, er opfyldt, og der kan derfor gives tilladelse til den foreslåede transaktion, for så vidt angår EKSF-varer.

(51) British Steel er i henhold til EKSF Traktaten forpligtet til at følge EKSF's prisregler for salg til virksomheder, der ikke udgør en del af British Steel koncernen. I kraft af British Steels store markedsandele i Det Forenede Kongerige og Irland og i betragtning af dets stilling som hovedleverandør til disse markeder, er det påkrævet, at British Steel aflægger en årlig rapport til Kommissionen om de priser, selskabet tager ved salg til dets egne lagerførende datterselskaber og de priser, konkurrerende lagerførende virksomheder må betale —

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

Der gives i henhold til EKSF-Traktatens artikel 66, stk. 2, tilladelse til, at British Steel plc. erhverver aktiekapitalen i C. Walker and Sons (Holdings) Ltd.

Artikel 2

British Steel forelægger inden 3 måneder efter regnskabsårets afslutning Kommissionen analyser over, hvilke gennemsnitlige nettopriser i de forskellige produktgrupper der må betales af de lagerførende virksomheder i Det Forenede Kongerige og i Irland, i hvilke British Steel besidder mere end 50 % af aktiekapitalen, samt endvidere prisniveauet ved salg til andre lagerførende virksomheder. Analysen skal udarbejdes særskilt for markederne i Det Forenede Kongerige og i Irland. Produktgrupperne omfatter: profiler, handelsstål, plader, varmvalsede bånd og flade produkter; koldvalsede bånd og flade produkter, varmvalsede rustfri bånd, koldvalsede rustfri bånd, galvaniserede flade produkter og andre beklædte flade produkter.

Artikel 3

Denne beslutning offentliggøres i *De Europæiske Fællesskabers Tidende.*

Artikel 4

Denne beslutning er rettet til British Steel plc., 9 Albert Embankment, GB-London SE1 7SN.

Udfærdiget i Bruxelles, den 8. maj 1990.

På Kommissionens vegne

Leon BRITTAN

Næstformand