

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 26. november 1997

om en procedure i henhold til EKSF-traktatens artikel 65

(Sag IV/36.069 *Wirtschaftsvereinigung Stahl*)

(Kun den tyske udgave er autentisk)

(98/4/EKSF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE
FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det
Europæiske Kul- og Stålfællesskab, særlig artikel 65,

under henvisning til anmeldelse indgivet den 28. maj
1996 af *Wirtschaftsvereinigung Stahl* på egne og seksten
af sammenslutningens medlemmers vegne,

under henvisning til oplysninger modtaget af Kommis-
sionen den 24. september 1996 i overensstemmelse med
EKSF-traktatens artikel 47,

under henvisning til parternes skriftlige bemærkninger
fremsat i henhold til EKSF-traktatens artikel 36 den 29.
april 1997 og på grundlag af parternes formelle frafaldelse
af deres ret til at fremsætte mundtlige bemærkninger ved
brev af 12. maj 1997, og

ud fra følgende betragtninger:

I. SAGSFREMSTILLING

A. PROCEDUREFORLØB

- (1) Kommissionen modtog den 28. maj 1996 en
anmeldelse af et informationsudvekslingssystem fra
Wirtschaftsvereinigung Stahl, en tysk sammenslut-
ning af stålproducenter, på egne og seksten
medlemmers vegne.

Der blev den 8. juli 1996 fremsendt en åbningsskri-
velse til sammenslutningen. Da anmeldelsen kun
indeholdt yderst kortfattede oplysninger, blev der
efter et møde med parterne den 31. juli 1996 frem-
sendt en anmodning om oplysninger i henhold til
EKSF-traktatens artikel 47. Efter en nærmere
gennemgang af svaret, som bl.a. indeholdt besva-

relser af spørgeskemaerne 2-71, 2-72 og 2-74 for de
seksten berørte virksomheder og for de seneste fire
år, tilsendte Kommissionen den 4. marts 1997
parterne en klagepunktsmeddelelse.

Parterne fremsatte deres bemærkninger den 29.
april 1997. Parterne bestrider på ingen måde den
sagsfremstilling, der fremgik af klagepunktsmedde-
lelsen, og som beskrives i det følgende, men
hævder, at forholdene ikke udgør en overtrædelse
af konkurrencereglerne.

B. PARTERNE

- (2) Anmeldelsen er indgivet af seksten tyske stålprodu-
center⁽¹⁾ og deres erhvervssammenslutning, *Wirt-
schaftsvereinigung Stahl*.
- (3) ***Wirtschaftsvereinigung Stahl*** (i det følgende
benævnt WV) er en sammenslutning, som omfatter
næsten samtlige tyske stålvirksomheder samt
belgiske og luxembourgske associerede medlem-
mer.

Sammenslutningens formål er at forsvare medlem-
mernes fælles interesser. Sammenslutningen fore-
står især informationsformidling til medlemmerne
og repræsenterer disse over for nationale myndig-
heder og i fællesskabssammenhæng.

WV er medlem af Eurofer, en sammenslutning af
fællesskabsstålvirksomheder og nationale sammen-
slutninger af europæiske stålvirksomheder.

- (4) De seksten anmeldervirksomheder tilhører seks
særskilte koncerner, nemlig Usinor, Cockerill-
Sambre, Preussag, Arbed, Thyssen og Krupp.

⁽¹⁾ De seksten anmeldervirksomheder er fremhævet med fed
skrift.

- (5) **AG der Dillinger Hüttenwerke** (i det følgende benævnt DH) fremstiller almindeligt og legeret stål (bortset fra rustfrit stål), som virksomheden forarbejder til varmvalsede pladeprodukter. Den franske virksomhed Usinor, som gennem sine datterselskaber fremstiller stålprodukter i alle udformninger og kvaliteter, ejer 48,75 % af aktiekapitalen i DH. Usinor er den andenstørste stålproducent i Fællesskabet og fjerdestørste i verden. Usinor kontrollerer alene eller sammen med andre følgende virksomheder inden for stålproduktion (også af færdigprodukter):

- i Frankrig: Sollac SA, Creusot Loire Industrie, Unimétal, Ascométal, Imphy, Lorfond, Ugine, Ugine Savoie, GTS, Allevar, Fortech og Tecphy
- i Tyskland: DH og datterselskabet Rogesa
- i Spanien: Sidmed (sammen med den luxembourgske ARBED), Galmed (sammen med luxembourgske ARBED og tyske Thyssen Stahl AG)
- i Portugal: Siderurgia Nacional Produtos Planos (sammen med hollandske Hoogovens, ottendestørste stålproducent i Europa)
- i Italien: La Magona (sammen med italienske Lucchini)
- i Luxembourg: SA Train i Fil Esch — Schiff-lange og Sogera.

DH er medlem af WV og Eurofer. Usinor deltager i Eurofer gennem sit medlemskab af den franske sammenslutning af stålproducenter, Fédération Française de l'Acier.

- (6) **EKO Stahl GmbH** (i det følgende benævnt EKO) fremstiller almindeligt og legeret stål (bortset fra rustfrit stål), som forarbejdes til varmvalsede, koldvalsede og overtrukne pladeprodukter.

EKO er et datterselskab af belgiske Cockerill-Sambre, som gennem sine datterselskaber fremstiller stålprodukter i alle udformninger og kvaliteter. Cockerill Sambre er den syvendestørste stålproducent i Europa og har en meget stor markedsandel på markedet for pladeprodukter. Cockerill Sambre kontrollerer alene eller sammen med andre følgende virksomheder inden for stålproduktion (også fremstilling af færdigprodukter):

- i Belgien: Cockerill-Sambre, Carlam, Segal (sammen med hollandske Hoogovens og luxembourgske ARBED) og Delloye Mathieu
- i Tyskland: EKO
- i Frankrig: Beautor, PUM og Haironville
- i Luxembourg: Galvalange (med luxembourgske ARBED).

Cockerill Sambre deltager i Eurofer gennem sit medlemskab af den belgiske sammenslutning af stålproducenter, Groupement de la Sidérurgie Belge.

- (7) **Krupp Hoesch Stahl AG**⁽²⁾ (i det følgende benævnt KHS) fremstiller selv eller gennem sine datterselskaber stålprodukter i alle udformninger og kvaliteter. KHS er den sjette største stålproducent i Europa. Ud over Krupp Thyssen Nirosta og Rasselstein, som er anmeldervirksomheder (se nedenfor), og som KHS kontrollerer sammen med Thyssen kontrollerer KHS følgende tyske virksomheder inden for stålproduktion (også fremstilling af færdigprodukter): **Hoesch Hohenlimburg, Krupp VDM, Krupp Edelstahlprofile, HSP Hoesch Spundwand und Profil.**

KHS er medlem af WV og Eurofer.

- (8) **Krupp Thyssen Nirosta GmbH** (i det følgende benævnt KTN) fremstiller pladeprodukter i rustfrit stål. Med en andel på ca. 40 % af pladeproduktmarkedet er virksomheden den største producent af rustfrit stål i Europa. KTN kontrollerer Acciai Speciali Terni, som er den eneste italienske producent af pladeprodukter i rustfrit stål.

- (9) **Preussag Stahl AG** (i det følgende benævnt Preussag) fremstiller almindeligt og legeret stål (bortset fra rustfrit stål) i Tyskland, hovedsagelig til videreforarbejdning til pladeprodukter og bjælker.

Preussag er medlem af WV og Eurofer.

- (10) **Stahlwerke Bremen GmbH** (i det følgende benævnt Stahlwerke Bremen) fremstiller almindeligt og legeret stål (bortset fra rustfrit stål), som forarbejdes til pladeprodukter. Stahlwerke Bremen er et datterselskab af luxembourgske ARBED, som gennem sine datterselskaber fremstiller stålprodukter i alle udformninger og kvaliteter. ARBED er den fjerdestørste europæiske stålproducent. ARBED kontrollerer alene eller sammen med andre følgende virksomheder inden for stålproduktion (også fremstilling af færdigprodukter):

- i Luxembourg: Profilarbed, Laminoir de Dudelange, Galvalange (sammen med Cockerill-Sambre (se ovenfor)), Ares, Giebel (sammen med Ewald Giebel)
- i Tyskland: Stahlwerke Bremen, Bregal (sammen med finske Rautaruukki og japanske Itoh) og Stahlwerke Thüringen

⁽²⁾ Kommissionen godkendte ved beslutning af 28. juli 1997 i henhold til EKSF-traktatens artikel 66 en fusion af aktiviteterne med fremstilling af pladeprodukter af kulstål mellem Thyssen Stahl AG og Krupp Hoesch Stahl AG.

- i Belgien: Sidmar, ALZ (rustfrit stål), Sikel, Segal (sammen med hollandske Hoogovens og belgiske Cockerill-Sambre (se ovenfor)), Decosteel og Galtec (sammen med hollandske Hoogovens)
- i Frankrig: Stul
- i Spanien: Aceralia.

Stahlwerke Bremen er medlem af WV og Eurofer. ARBED deltager i Eurofer gennem sit medlemskab af den luxembourgske sammenslutning af stålproducenter, Industries Sidérurgiques Luxembourgeoises.

- (11) **Thyssen Stahl AG**⁽³⁾ (i det følgende benævnt Thyssen) fremstiller selv eller gennem datterselskaber stålprodukter i alle udformninger og kvaliteter. Thyssen er femtestørste europæiske stålproducent. Ud over KTN (se ovenfor) og Rasselstein (se nedenfor), som også er anmeldervirksomheder, og som Thyssen kontrollerer sammen med KHS, kontrollerer Thyssen alene eller sammen med andre følgende virksomheder inden for stålproduktion (også fremstilling af færdigprodukter):

- I Tyskland: Roehrenwerke Bous (sammen med Mannesmann), **Rasselstein Hoesch GmbH, EBG Bochum, Stahlwerk Oberhausen GmbH, Walzdraht Hochfeld GmbH**⁽⁴⁾, **WK Edelstahl Witten Krefeld GmbH**
- i Nederlandene: Nedstaal
- i Spanien: Galmed (sammen med luxembourgske ARBED og franske Usinor (se ovenfor)).

Thyssen er medlem af WV og Eurofer.

C. DEN ANMELDTE AFTALE

- (12) Den anmeldte aftale er en aftale om informationsudvikling. Aftalen er ifølge parterne uformel (formløse Vereinbarung). Virksomhedernes deltagelse er frivillig.

1. Oplysningernes karakter

- (13) Udvekslingen vedrører oplysninger fra EKSF-spørgeskemaerne 2-71 til 2-74⁽⁵⁾ og som producenterne markedsandele i Tyskland. Spørgeskemaerne, som er udformet af Kommissionen, tilsendes Kommissionen i henhold til EKSF-traktatens artikel 47 for at sætte denne i stand til at varetage sine opgaver i henhold til EKSF-traktatens artikel

3*. Anmeldervirksomhederne har besluttet at udveksle oplysninger om følgende:

- markedsandele for hver enkelt af producenterne produkter på det tyske marked og inden for Fællesskabet
- hver enkelt producents leverancer af de forskellige EKSF-produkter i hver enkelt medlemsstat (spørgeskema 2-71) for samtlige kvaliteter
- hver enkelt producents leverancer af de forskellige EKSF-produkter i en række tredjelande fordelt på geografiske zoner (spørgeskema 2-72)
- leverancer af stål til det nationale marked opstillet efter produktkvalitet og fordelt på de forbrugende industrier (spørgeskema 2-73)
- leverancer af en række stål kvaliteter fordelt på produkt i hver enkelt medlemsstat (spørgeskema 2-74).

Udvekslingen vedrører således udelukkende oplysninger om leverancer og markedsandele.

2. Sammenfatning af oplysningerne

- (14) Samtlige udvekslede oplysninger er individuelle. Alle deltagerne i systemet modtager samtlige oplysninger om de øvrige producenter, herunder oplysninger om produkter, som den enkelte ikke selv fremstiller.

- (15) Markedsandele beregnes på grundlag af hver enkelt producents leverancer i forhold til de samlede leverancer i Tyskland på følgende måde:

Leverancer i Tyskland (spørgeskema 2-71)
 + Leverancer inden for Fællesskabet (statistikker fra SBA⁽⁶⁾)
 + Import fra tredjelande (idem)
 ± Statistiske korrigeringer

= Leverancer på det tyske marked

- (16) Oplysningerne opstilles efter produkt og bestemmelsesstat. Ved at sammenholde spørgeskemaerne 2-71 og 2-74 kan leverancerne opstilles efter stål-kvalitet.

Der skelnes mellem 45 forskellige produkter og otte stål kvaliteter.

Med hensyn til leverancerne på det tyske marked (spørgeskema 2-73) skelnes mellem 28 forskellige forbrugende industrier.

3. Oplysningernes aktualitet

- (17) Oplysningerne udveksles ved udgangen af den måned, der følger efter den periode, de vedrører. Det drejer sig således om en månedlig udveksling af nyere oplysninger (en måned gamle).

⁽³⁾ Se fodnote 2.

⁽⁴⁾ Denne virksomhed er købt af ISPAT-koncernen efter anmeldelsen.

⁽⁵⁾ Kommissionens beslutning nr. 1566/86/EKSF (EFT L 141 af 28. 5. 1986, s. 1), senest ændret ved beslutning nr. 3641/92/EKSF (EFT L 376 af 22. 12. 1992, s. 1). Oplysningerne behandles af Det Statistiske Kontor. De sammenfattes og anvendes til udarbejdelse af detaljerede statistikker.

⁽⁶⁾ Statistisches Bundesamt.

4. Systemets struktur

- (18) WV samler oplysningerne, som modtages fra de forskellige virksomheder i forskellig form (breve, elektronisk post osv.). Tredjemand har ikke adgang til de udvekslede oplysninger.

De ansatte i WV er uafhængige af medlemmerne. Oplysningerne drøftes ikke under medlemsmøderne.

- (19) Kun seksten ud af WV's 74 medlemmer har anmeldt deres deltagelse i systemet, men WV's hensigt er, at alle tilknyttes så hurtigt som muligt. De seksten anmeldervirksomheder tegner sig for 94 % af alle pladeproduktleverancer udført af tyske virksomheder og 27 % af leverancerne af lange produkter (heraf 100 % for spunspæles og 80 % for spormateriels vedkommende).

D. PRODUKTMARKEDERNE

1. Stålintustrien: baggrund

- (20) Fællesskabets stålintustri var fra 1977 til 1988 underlagt mere eller mindre restriktive ordninger med kvoter for produktion eller leverancer sideløbende med en række foranstaltninger med hensyn til priser og udenrigshandel. Ordningerne udløb den 30. juni 1988. Herefter indførte Kommissionen imidlertid et system til overvågning af såvel produktion som leverancer til producenter inden for Fællesskabet og i tredjelande. Inden for dette system var den enkelte virksomhed forpligtet til at angive sine leverancer til Kommissionen. Systemet ophørte i 1990. Over for de fortsat forværrede forhold i stålintustrien iværksatte Kommissionen i marts måned 1993 ⁽⁷⁾ nogle retningslinjer for produktion og levering af jern- og stålprodukter på fællesskabsmarkedet. Retningslinjerne blev meddelt samtlige producenter af de pågældende produkter. Efter at have konstateret en betydelig forbedring af forholdene på stålmarkedet i 1994 besluttede Kommissionen at opgive denne foranstaltning.
- (21) Kommissionen har i øvrigt i løbet af de seneste syv år vedtaget to beslutninger om overtrædelse af EKSF-traktatens artikel 65 (beslutning 90/417/EKSF ⁽⁸⁾) vedrørende rustfrit stål og beslutning

94/215/EKSF ⁽⁹⁾ vedrørende bjælker). Hovedparten af de stålproducerende koncerner inden for Fællesskabet var impliceret i disse sager.

- (22) Stålintustrien er meget kapitalkrævende, navnlig inden for pladeprodukter. Der findes derfor store hindringer for adgangen på grund af omkostningerne til de første nødvendige investeringer. De faste omkostninger er høje. Stålintustrien lider af kronisk overkapacitet, hovedsagelig fordi det også er meget vanskeligt at nedlægge produktion. For at bidrage til en reduktion af overkapaciteten godkendte Kommissionen i 1993 en finansiell mekanisme til lukning af produktionskapacitet for forstærkede profiler, varmvalsede bredbånd og kvartoplader ⁽¹⁰⁾.
- (23) Indtil 80'erne var stålvirksomhederne ofte statsejede virksomheder med en stærk national profil. Store fusioner og oprettelse af nye virksomheder bidrog til dannelsen af europæiske koncerner etableret i flere medlemsstater. Det kan dog konstateres, at samhandelen mellem medlemsstaterne er bemærkelsesværdig stabil.

- (24) Bortset fra forbruget af rustfrit stål, som er i vækst, er de europæiske stålmarkeder fuldt udviklede. De forskellige producenter fremstiller ensartede produkter. Generelt har køberne ingen præference med hensyn til leverandør. Det er let at vurdere produkternes kvalitet og let at sammenligne de forskellige øvrige parametre (leveringstider, transportomkostninger osv.).
- (25) I henhold til EKSF-traktatens artikel 60 er stålvirksomhederne forpligtet til at offentliggøre deres prislister. Forpligtelsen efterkommes ved fremsendelse til Kommissionen mindst to arbejdsdage, før de bringes i anvendelse. Virksomhederne er endvidere forpligtet til at fremsende prislisterne til alle, som måtte anmode herom.

Stålintustrien kendetegnes tillige ved, at der på grund af de rammer, den længe har været underlagt, findes mange detaljerede statistiske kilder.

⁽⁷⁾ EFT C 83 af 24. 3. 1993, s. 6.

⁽⁸⁾ EFT L 220 af 15. 8. 1990, s. 28.

⁽⁹⁾ EFT L 116 af 6. 5. 1994, s. 1.

⁽¹⁰⁾ Kommissionens beslutning 94/6/EKSF af 21. december 1993 om godkendelse af en fælles finansiell ordning med henblik på at gennemføre programmer for individuel lukning af produktionskapacitet for forstærkede profiler, varmvalsede bånd og bredbånd samt kvartoplader i EF's jern- og stålintustri (EFT L 6 af 8. 1. 1994, s. 30).

2. De forskellige markeder for stålprodukter

(26) Stål fremstilles på basis af mineralet jern (*integreret proces*⁽¹¹⁾) eller skrot (*elektrostålprocessen*⁽¹²⁾). Den integrerede proces anvendes i ca. 70 % af Fællesskabets stålproduktion. Det stål, der opstår ved smeltningen af mineralet eller skrottet (halvfabrikata i form af barrer, slabs, blooms og billets) kan ikke anvendes uden videre, men skal vales for at få sin endelige udformning og egenskaber.

(27) På grundlag af formen skelnes der mellem to store produktkategorier:

— pladeprodukter, som fremstilles i stykform (plader) eller rulleform (spoler, bånd). De produkter, der kun er varmvalsede, kan efterfølgende koldvalses og overtrækkes (hvidblik, galvaniserede plader). De fleste pladeprodukter (bortset fra produkter i rustfrit stål) fremstilles i den integrerede proces. Pladeprodukter anvendes til fremstilling af rør, skibe, kedler, bygninger, biler, emballage osv.

— lange produkter som armeringsjern, stænger, bjælker, profiler og valsetråd. De lange produkter anvendes f.eks. i bygningsindustrien, til fremstilling af bolte, møtrikker og skruer samt til trådtrækning osv.

(28) Alt efter sammensætning skelnes mellem ikke-legeret stål, rustfrit stål, ildfast stål og andre former for legeret stål.

(29) De produkter, der er omhandlet i de spørgesmaer, som er omfattet af anmeldelsen, henhører under forskellige produktmarkeder afhængig af såvel egenskaber som anvendelse, samt hvilke anlæg eller knowhow, der er nødvendig for fremstillingen. Der sondres mellem 23 forskellige produktmarkeder, nemlig halvfabrikata, tolv markeder for pladeprodukter og ti markeder for lange produkter.

a) Halvfabrikata

(30) Når råstålet er størknet, tager det form af store blokke (barrer, slabs, blooms og billets), som skal vales, dvs. presses gennem to ruller, hvorved tykkelsen mindskes, og de får deres endelige form. De fleste producenter af færdigprodukter fremstiller stålet til eget forbrug, men sælger også en del af det halvfabrikata, de fremstiller. Ud af 152 mio. tons

fremstillet råstål i 1995, blev ca. 24 mio. solgt som halvfabrikata.

Mere end 125 virksomheder eller koncerner fremstiller råstål i Europa. Markedet er således meget spredt.

b) Pladeprodukter

(31) Der skelnes mellem tolv forskellige markeder for pladeprodukter:

Bredbånd og varmvalsede bånd i ikke-legeret stål: Disse produkter kan sælges, som de er (gælder for 40 % af produktionen) eller forarbejdes til koldvalsede plader, som dernæst kan sælges som sådanne eller overtrækkes med en belægning.

I Fællesskabet findes der tolv indbyrdes uafhængige virksomheder eller koncerner, som fremstiller bredbånd. Forarbejdningen af disse varmvalsede bredbånd til koldvalsede plader eller overtrukne plader (som udgør 60 % af produktionen) varetages imidlertid inden for Fællesskabet af ti joint ventures, herunder seks produktionskooperativer (dvs. uden kommerciel aktivitet). Kun syv af de ovenfor nævnte tretten koncerner er fuldstændigt uafhængige.

Bredbånd og varmvalsede bånd i rustfrit stål: Der findes kun seks producenter inden for Fællesskabet, hvoraf de tre største tegner sig for 70 % af produktionen.

Bredbånd og varmvalsede bånd i legeret stål (bortset fra rustfrit stål): Der findes ca. ti producenter inden for Fællesskabet. De tyske virksomheders leverancer i Europa udgør mere end halvdelen af de europæiske virksomheders samlede leverancer.

Koldvalsede plader i ikke-legeret stål: Koldvalsen reducerer yderligere produkternes tykkelse og giver dem særlige egenskaber. Varmvalsede bredbånd koldvalses efterfølgende. To tredjedele af de koldvalsede plader overtrækkes dernæst med en belægning. Prisen på koldvalsede plader er 25 % højere end prisen på varmvalsede bredbånd. Kun syv af de tolv eksisterende producenter er fuldstændigt uafhængige.

Koldvalsede plader i rustfrit stål: Der findes kun seks producenter inden for Fællesskabet, hvoraf de tre største tegner sig for 70 % af produktionen.

Koldvalsede plader i legeret stål (bortset fra rustfrit stål): Der findes kun ca. ti producenter inden for Fællesskabet. De tyske virksomheders leverancer i Europa udgør 37 % af de europæiske virksomheders samlede leverancer.

⁽¹¹⁾ Meget store anlæg (forkoksning, agglomeration, højovne, konverterer), meget begrænset driftsfleksibilitet, gennemsnitlig minimumskapacitet på ca. 2 mio. tons/år, meget høje start- og vedligeholdelsesinvesteringer.

⁽¹²⁾ Begrænsede investeringer (lysueovn), stor driftsfleksibilitet.

Overtrukne plader (bortset fra emballagestål eller fortinnede plader): Mere end 90 % af alt overtrukket, men ikke fortinnet stål, består af galvaniserede plader. Næsten halvdelen af alle koldvalsede plader overtrækkes med en anden metalbelægning end tin (ved varm galvanisering eller elektrolytisk galvanisering). Produkternes værdi forøges herved med ca. 40 %.

Der findes ca. tolv producenter inden for Fællesskabet. Ti er joint ventures, heraf er seks produktionskooperativer (dvs. uden kommerciel aktivitet). Kun fem af disse tolv producenter er fuldstændigt uafhængige.

Emballagestål (eller fortinnede plader): Koldvalsede plader sælges fortinnede, dvs. med en tinbelægning, som beskytter mod korrosion. Forædlingsværdien ved fortinningen er ca. 60 %.

Der findes inden for Fællesskabet otte producenter, hvoraf de to største tegner sig for 45 % af Fællesskabets produktion.

Kvartoplader og universalstål i ikke-legeret stål: Det drejer sig om uoprullede tykke plader. Der findes inden for Fællesskabet ca. tyve virksomheder eller koncerner, hvoraf de tre største tegner sig for 44 % af produktionen.

Kvartoplader og universalstål i rustfrit stål: Der findes kun fem virksomheder eller koncerner inden for Fællesskabet, hvoraf de to største tegner sig for mere end 60 % af leverancerne inden for Fællesskabet.

Kvartoplader i legeret stål (bortset fra rustfrit stål): Der findes færre end femten virksomheder eller koncerner inden for Fællesskabet. De tyske virksomheders leverancer inden for Fællesskabet udgør mere end halvdelen af de europæiske virksomheders samlede leverancer inden for Fællesskabet.

Elektroplader: Der findes otte virksomheder eller koncerner inden for Fællesskabet, hvoraf de to største tegner sig for mere end 60 % af produktionen.

Markederne for pladeprodukter er således alle koncentrerede markeder.

c) Lange produkter

- (32) Der skelnes mellem ti markeder for lange produkter:

Bjælker og profiler til spunspæle i miner: Der findes inden for Fællesskabet ca. tyve virksomheder eller koncerner, der fremstiller bjælker, hvoraf de fire største tegner sig for mere end 65 % af produktionen.

Valsetråd i ikke-legeret stål: Der findes inden for Fællesskabet ca. fyre virksomheder eller koncerner, hvoraf de fire største tegner sig for mere end 40 % af produktionen.

Valsetråd i rustfrit stål: Der findes otte producenter inden for Fællesskabet.

Valsetråd i legeret stål (bortset fra rustfrit stål): Der findes ca. tredive virksomheder eller koncerner inden for Fællesskabet. De tyske virksomheders leverancer inden for Fællesskabet udgør 25 % af de europæiske virksomheders samlede leverancer i EU.

Armeringsjern: Der findes inden for Fællesskabet flere end halvtreds virksomheder eller koncerner, hvoraf de fire største tegner sig for mere end 40 % af produktionen.

Valset stangjern i ikke-legeret stål: Der findes flere end firs virksomheder eller koncerner inden for Fællesskabet. De fem største tegner sig for 40 % af produktionen.

Valset stangjern i rustfrit stål: Der findes ca. femten virksomheder eller koncerner inden for Fællesskabet.

Valset stangjern i legeret stål (bortset fra rustfrit stål): Der findes ingen præcise oplysninger, men en stor del af producenterne af stangjern producerer såvel ikke-legeret som legeret stål.

Spormateriel: Der findes inden for Fællesskabet ca. ti virksomheder eller koncerner, hvoraf de tre største tegner sig for mere end halvdelen af produktionen.

Spunspæle: Der findes inden for Fællesskabet kun fire virksomheder eller koncerner.

De forskellige markeder for lange produkter er således meget forskelligt strukturerede. Der skelnes mellem stærkt koncentrerede markeder (spunspæle, bjælker, spormateriel) og mere spredte markeder (armeringsjern, stangjern, valsetråd).

E. DET GEOGRAFISKE MARKED

- (33) Det er i en række beslutninger i henhold til EKSF-traktatens artikel 66 fastslået, at det relevante marked for de forskellige stålprodukter er fællesmarkedet, navnlig på grund af fraværet af hindringer for og størrelsesordenen af samhandelen inden for Fællesskabet, som udgør 30 % af fællesskabsproducenternes samlede leverancer inden for Fællesskabet.
- (34) Dette billede bør dog nuanceres yderligere. De ca. 30 % skyldes, at et stort antal lande ikke producerer hele produktudvalget, og at der findes lande med et meget snævert »hjemmemarked« for afsætningen af den nationale producents produktion. Når der findes en national producent, udgør dennes leverancer til hjemmemarkedet endvidere mere end halvdelen af fællesskabsproducenternes leverancer til dette marked⁽¹³⁾, ligesom de øvrige producenters markedsandele på hvert marked er relativt stabile over tid.

⁽¹³⁾ Dette er særligt tydeligt for pladeprodukter, for specialstål og for en række lange produkter (spunspæle, spormateriel, profiler til spunspæle i miner).

F. DE TYSKE VIRKSOMHEDERS STILLING I FORHOLD TIL DE ØVRIGE FÆLLESSKABSPRODUCENTER

(35) De tyske virksomheders leverancer:

(%)

De tyske virksomheders andel i fællesskabsvirksomheders leverancer i Fællesskabet i 1995

	Ikke-legeret stål	Rustfrit stål	Andet legeret
Varmvalsede	25	18	51
Koldvalsede plader	26	24	37
Overtrukne plader	28	—	21
Emballagestål	19	—	—
Kvartoplader	25	24	51
Elektroplader	36	—	38
Bjælker	26	—	52
Valsetråd	31	11	25
Stangjern	10	17	25
Armeringsjern	11	—	—
Spunspæle	40	—	—
Spormateriel	25	—	—
I alt	24	21	38

(%)

De tyske virksomheders andel i fællesskabsvirksomheders leverancer i Tyskland i 1995

	Ikke-legeret stål	Rustfrit stål	Andet legeret
Varmvalsede	76	44	84
Koldvalsede plader	67	55	57
Overtrukne plader	68	—	38
Emballagestål	71	—	—
Kvartoplader	66	46	89
Elektroplader	93	—	84
Bjælker	57	—	72
Valsetråd	77	46	67
Stangjern	38	52	66
Armeringsjern	60	—	—
Spunspæle	73	—	—
Spormateriel	76	—	—
I alt	67	52	76

G. TILKNYTNING TIL VIRKSOMHEDER I ANDRE MEDLEMSSTATER

- (36) Det skal i øvrigt tages med i betragtning, at en række af de tyske virksomheder indgår i de vigtigste europæiske stålkoncerner:
- britiske British Steel kontrollerer Manstaedtwerte
 - franske Usinor ejer 48,75 % af DH
 - belgiske Cockerill Sambre kontrollerer Eko Stahl
 - luxembourgske Arbed kontrollerer Bremen Stahlwerke, Stahlwerke Thüringen og Bregal
 - italienske Riva kontrollerer Henningsdorf og Brandenburger
 - italienske Feralpi kontrollerer ESF Riesa
 - finske Rautaruukki kontrollerer Bregal sammen med Arbed.
- (37) Ligeledes er de tyske virksomheder etableret i andre medlemsstater, nemlig Krupp og Thyssen i Italien (AST) og Thyssen i Spanien (Galmed).

II. VURDERING

A. ARTIKEL 65, STK. 1

1. Baggrund

- (38) EKSF-traktatens artikel 65, stk. 1, forbyder alle aftaler mellem virksomheder, alle vedtagelser inden for virksomheders organisationer og alle former for samordnet praksis, som har til formål direkte eller indirekte at hindre, begrænse eller fordreje den normale konkurrence, navnlig sådanne, som består i:
- a) fastsættelse eller bestemmelse af priser
 - b) begrænsning af eller kontrol med produktion, teknisk udvikling eller investeringer
 - c) opdeling af markeder, produkter, aftagere eller forsyningskilder.
- (39) Som Kommissionen allerede har fastslået i sagen UK Tractors⁽¹⁴⁾ vil en aftale om udveksling af følsomme, aktuelle og individuelle oplysninger på et koncentreret marked med betydelige adgangsbar-

rier kunne begrænse konkurrencen mellem de virksomheder, som er part i aftalen, da aftalen øger markedets gennemsigtighed, således at ethvert konkurrencetiltag fra en virksomheds side øjeblikkeligt opdages af konkurrenterne, som således sættes i stand til på målrettet vis at træffe modforanstaltninger. Ved at fjerne den skjulte konkurrence fra markedet begrænser informationsudvekslingen i betydelig grad den gevinst, en virksomhed vil kunne opnå ved et konkurrencetiltag, og kan således afholde denne fra at forsøge at øge sin markedsandel.

- (40) Denne holdning bekræftedes den 27. oktober 1994 af Førsteinstansretten, som i sagen UK Tractors⁽¹⁵⁾ fastslog, at en generel ordning mellem de vigtigste leverandører vedrørende udveksling af detaljerede oplysninger med korte mellemrum om indregistrerede køretøjer og disses indregistreringssted på et stærkt koncentreret oligopolistisk marked, hvor konkurrencen således allerede er svækket og informationsudvekslingen gjort lettere, sandsynligvis mærkbart vil begrænse den konkurrence, der findes mellem de erhvervsdrivende. Under disse omstændigheder har en ordning, hvorefter der regelmæssigt og hyppigt udveksles oplysninger om markedets funktion, til følge, at de forskellige konkurrenters markedsandele og strategier med jævne mellemrum afsløres over for samtlige konkurrenter.

- (41) Selv om disse konklusioner vedrører EF-traktatens artikel 85, kan de overføres på EKSF-traktatens artikel 65, da de to traktater danner et »inspirationsfællesskab« som bemærket af Domstolen i dommen af 18. maj 1962⁽¹⁶⁾. Hertil kommer, at Kommissionen sædvanligvis fortolker forbudet i EKSF-traktatens artikel 65, stk. 1, på samme måde som forbudet i EF-traktatens artikel 85, bl.a. vedrørende udveksling af oplysninger mellem virksomheder. I sin meddelelse⁽¹⁷⁾ om mindre betydningsfulde aftaler, beslutninger og indbyrdes afstemte fremgangsmåder vedrørende samarbejdet mellem virksomheder har Kommissionen behandlet sådant samarbejde på samme måde for de to traktaters vedkommende.

⁽¹⁴⁾ Kommissionens beslutning 92/157/EØF af 17. februar 1992 om en procedure i henhold til EØF-traktatens artikel 85 — UK Agricultural Tractors Registration Exchange (EFT L 68 af 13. 3. 1992, s. 19).

⁽¹⁵⁾ Dom af 27. oktober 1994 sag T-34/92, Fiatagri Ltd og New Holland Ford Ltd mod Kommissionen (Sml. 1994, s. II-905, præmis 91) og T-35/92, John Deere Ltd mod Kommissionen (Sml. 1994, s. II-957, præmis 51).

⁽¹⁶⁾ Dom af 18. maj 1962, sag 13/60, Comptoirs de vente du charbon de la Ruhr »Geitling« m.fl. mod Den Høje Myndighed, (Sml. VIII, s. 200-201).

⁽¹⁷⁾ Meddelelse om mindre betydningsfulde aftaler, beslutninger og indbyrdes afstemte fremgangsmåder vedrørende samarbejdet mellem virksomheder (EFT C 75 af 29. 7. 1968, s. 3, berigtiget i EFT C 84 af 28. 8. 1968, s. 14).

2. Restriktive virkninger af den anmeldte aftale

- (42) Virksomhederne har besluttet indbyrdes at udveksle EKSF-spørgeskemaerne 2-71, 2-72, 2-73 og 2-74 (se fodnote 5). Da de to sidstnævnte hænger uadskilleligt sammen med førstnævnte, analyseres disse først.

a) Spørgeskema 2-71, 2-73 og 2-74

- (43) Spørgeskema 2-71 vedrører oplysninger om leverancer fordelt efter produkttype og bestemmelsesland. Det drejer sig om individuelle, månedlige oplysninger af nyere dato. Det er oplysninger, som er følsomme og fortrolige, da de kan fastslå de forskellige virksomheders stilling på markederne. Spørgeskemaet afslører, når det sammenholdes med spørgeskema 2-73 og 2-74, hver enkelt virksomheds forskellige produktstrategier for hver enkelt medlemsstat (45 produkter, 8 kvaliteter), navnlig for det tyske marked (28 forskellige forbrugende industrier).

- (44) En vurdering af den anmeldte udvekslingsordning hænger direkte sammen med det pågældende produktmarkeds koncentrationsgrad og anden beskaffenhed. Retspraksis (jf. ovenfor) har tydeligt fastslået, at der opstår konkurrencebegrænsninger som følge af, at udveksling af oplysninger på et oligopolistisk marked øger gennemsigtigheden med det resultat, at markedsaktørernes konkurrenceiltag hæmmes.

- (45) Alle markeder for pladeprodukter samt bjælker, spunspæle, spormateriel og valsetråd i rustfrit stål er koncentrerede markeder. Koncentrationen bør vurderes på grundlag af forskellige kriterier, navnlig antallet af producenter til stede på markedet, tilstedeværelsen af strukturelle bånd mellem dem, de største virksomheders kumulerede markedsandele og hindringer for markedsadgang. I det foreliggende tilfælde overstiger antallet af europæiske producenter af pladeprodukter, bjælker, spunspæle, spormateriel og valsetråd i rustfrit stål ikke tyve (jf. ovenfor). For alle disse produkters vedkommende er summen af de fire største producenters produktion større end halvdelen af den samlede produktion. Der er store hindringer for adgang til markedet, da sektoren er meget kapitalintensiv. Stålkoncernerne er indbyrdes tæt strukturelt forbundne. F.eks. er kun syv af de tolv producenter af bredbånd og varmvalsede bånd og fem af de tolv producenter af overtrukne plader fuldstændigt uafhængige af hinanden (jf. ovenfor). Markederne kan derfor betegnes som stærkt koncentrerede markeder.

- (46) For disse koncentrerede markeders vedkommende vil den anmeldte vedtagelse om at udveksle de pågældende oplysninger kunne medvirke til at begrænse konkurrencen. Når konkurrenterne hver måned informeres om leverancer af hver enkelt produkt i de forskellige medlemsstater og markedsandele på hjemmemarkedet, kan dette afholde virksomheder fra at forsøge at opnå yderligere markedsandele. Konkurrenterne vil endda kunne identificere de virksomheder, som forsøger at øge markedsandele, og kan træffe modforanstaltninger over for netop disse. Det anmeldte informationsudvekslingssystem vil derfor kunne bevirke, at virksomheder afholder sig fra de stærkt konkurrencebetonede aktiviteter, som kan medføre en øgning af markedsandele. Det tidsrum, hvor en virksomhed kan drage fordel af et konkurrenceiltag, bliver stærkt begrænset som følge af udvekslingshyppigheden og de udvekslede oplysningers aktualitet. Ved at fjerne den resterende skjulte konkurrence på markeder, som i forvejen er kendetegnet ved meget lidt åbenhed, relativ stor stabilitet i samhandelen mellem medlemsstaterne, udpræget produkthomogenitet og en kronisk overkapacitet, vil den anmeldte aftale mere end sandsynligt udvikle adfærdsmønstre, som fastfryser markedsandelene.

- (47) De virksomheder, som er part i aftalen, tegner sig for ca. en fjerdedel af samtlige fællesskabsleverancer i Fællesskabet. Den anmeldte informationsudveksling vil kunne begrænse konkurrencen mærkbart. Virkningen vil være særligt udpræget på det tyske marked, hvor virksomhederne tegner sig for mellem halvdelen og tre fjerdedele af samtlige europæiske leverancer.

- (48) Det skal for en del produkters vedkommende (bjælker, elektroplader med retningsvendte korn, emballagestål og de fleste produkter i rustfrit stål) bemærkes, at der kun er en anmeldende producent. De virksomheder, som fra den pågældende ville blive meddelt oplysninger om dennes leverancer, er ikke selv aktive på det samme produktmarked, hvorfor udvekslingen ikke direkte medfører konkurrencebegrænsninger. En del af de virksomheder, som vil modtage disse oplysninger, men som ikke er konkurrenter til den virksomhed, der udleverer oplysningerne, kontrolleres imidlertid af virksomheder, som tillige kontrollerer andre virksomheder, der er konkurrenter til den virksomhed, der udleverer oplysningerne. Der er ingen sikkerhed for, at disse særligt følsomme oplysninger ikke kommer sådanne konkurrenter for øre.

På baggrund af ovenstående finder Kommissionen, at udveksling af spørgeskema 2-71, 2-73 og 2-74 begrænser konkurrencen for følgende produkter:

Produkt	Linje i spørge- skema 2-71	Linje i spørge- skema 2-73	Linje i spørge- skema 2-74
Bredbånd og varmvalsede bånd	311 til 336	311 til 336	8320, 8330
Koldvalsede plader	411, 416	411, 416	8410
Overtrukne plader	451 til 457	451 til 457	
Emballagestål	430, 440	430, 440	
Kvartoplader	341 til 350	341 til 350	8340
Elektroplader	421 til 427	420	
Bjælker	540 til 559	540, 550	1550, 8550
Valsetråd i rustfrit stål			1510, 2510, 3510, 4510, 5510, 6510, 7510 og 8510
Spormateriel	570	570	
Spunspæle	560	560	

- (49) Der er et stort antal virksomheder til stede på de øvrige produktmarkeder. Udveksling af følsomme oplysninger vil have en mindre tydelig restriktiv virkning på disse markeder. Der gøres derfor ikke indsigelse over for den anmeldte udveksling af oplysninger om følgende produkter: halvfabrikata, stangjern, armeringsjern, valsetråd (bortset fra valse-tråd i rustfrit stål).

b) *Spørgeskema 2-72*

- (50) Kommissionen gør ikke indsigelse over for udvekslingen af dette spørgeskema.

3. Parternes argumenter

- (51) Til støtte for deres anmeldelse har parterne fremlagt en retlig vurdering og to økonomiske analyser. De vigtigste argumenter herfra beskrives nedenfor.

Oplysningernes aktualitet

- (52) Parterne hævder i deres anmeldelse, at »udvekslingen begrænser sig til meddelelse af oplysninger om kvanti, og at der ikke udveksles nogen form for oplysninger om priser eller omsætning. De udvekslede oplysninger vedrører kun tidligere adfærd på markedet og på ingen måde fremtidig adfærd«.

På et marked med stabil efterspørgsel, som på de pågældende produktmarkeder, vil konkurrenternes fremtidige adfærd imidlertid i stor udstrækning

kunne forudsiges på grundlag af den senere tids tiltag. Det at konkurrenternes adfærd og seneste resultater observeres, danner grundlaget for aftalens restriktive virkninger, der er nærmere beskrevet ovenfor. Jo mere detaljerede og nye oplysningerne om solgte kvanti og markedsandele er, desto større virkning for virksomhedernes fremtidige adfærd på markedet.

Det er imidlertid sandt, at oplysningerne efter en tid, da de omhandler fortidens tiltag, kun kan have værdi som referencegrundlag og taber deres egentlige indflydelse på fremtidig adfærd⁽¹⁸⁾. I nærværende tilfælde vil de omhandlede oplysninger, selv om de omhandler en periode i fortiden, dog kunne betegnes som aktuelle, da de omhandler en periode, som ligger mindre end et år tilbage (nemlig en måned tilbage).

Påvisning af den restriktive virkning

- (53) De anmeldende virksomheder hævder, at »den anmeldte informationsudvekslingsordning ikke henhører under anvendelsesområdet for EKSF-traktatens artikel 65, stk. 1, da den hverken har til formål eller til følge at begrænse konkurrencen«.

⁽¹⁸⁾ Som f.eks. i sagen UK Tractors, hvor Kommissionen fandt, at en årlig udveksling af et år gamle salgstal for de enkelte konkurrenter ikke forårsager nogen mærkbar forurening af konkurrencen (jf. ovennævnte beslutning, betragtning 50).

Det er Kommissionens opfattelse, at der ud over en aftales umiddelbare og synlige følger skal tages hensyn til mulige virkninger og det faktum, at aftalen kan skabe en struktur, som vil kunne anvendes til formål, der kan skade konkurrencen. Fortolkningen af artikel 65, stk. 1, bør omfatte virkninger, som kan være til skade for konkurrencen, da formålet er at opretholde en effektiv konkurrencestruktur. Dette formål får så meget desto større betydning på et stærkt koncentreret marked, hvor en informationsudvekslingsordning skaber en gennemsigtighedsstruktur, som hindrer enhver form for skjult konkurrence. Det forhold, at Kommissionen ikke er i stand til at påvise en nuværende virkning på markedet, har derfor ingen indflydelse på sagens udfald, idet EKSF-traktatens artikel 65, stk. 1, forbyder såvel reelle konkurrencebegrænsende virkninger som mulige virkninger, når blot disse er tilstrækkeligt mærkbare.

Dommen i UK Tractors-sagen

- (54) Parterne mener, at Førsteinstansrettens afgørelse i Tractors-sagen delvis ikke går imod Kommissionen.

I henhold til den retlige vurdering, som er indsendt til støtte for anmeldelsen, har Førsteinstansretten kun delvis fulgt Kommissionen i UK-Tractors-sagen, idet den krævede, at udvekslingen fandt sted på et koncentreret marked, hvor konkurrencen *allerede er svækket* for at kunne udgøre en overtrædelse af EF-traktatens artikel 85, stk. 1.

Kommissionen mener ikke, at denne fortolkning er korrekt. Førsteinstansretten har i denne sag vurderet⁽¹⁹⁾, at en generel ordning mellem de vigtigste leverandører vedrørende udveksling af detaljerede oplysninger med korte mellemrum om indregistrerede køretøjer og disses indregistreringssted på et stærkt koncentreret oligopolistisk marked, som det pågældende, hvor konkurrencen således allerede er svækket, og informationsudvekslingen gjort lettere, sandsynligvis mærkbart vil kunne ændre konkurrencevilkårene mellem de erhvervsdrivende.

Ændringen af konkurrencevilkårene blev således i den pågældende sag ikke betragtet som en yderligere forudsætning for anvendelsen af artikel 85, stk. 1, men som en logisk konsekvens af det pågældende markeds oligopolistiske karakter.

Konkurrencevilkårene på det relevante marked

- (55) I tråd med ovenstående logik har parterne tilsendt Kommissionen en økonomisk analyse, som skal påvise en heftig konkurrence på stålmarkedet.

- (56) Analysen skelner ikke mellem de forskellige produktmarkeder, som dog udviser overordentlig forskellige karakteristika (markedets koncentrationsgrad, udnyttelsesgrad af produktionskapaciteten, prisudvikling, hindringer for markedsadgang navnlig på grund af ulige fordelte faste omkostninger, relative transportomkostninger osv.). Disse forskellige elementers betydning skal tages i betragtning ved vurderingen af den anmeldte aftales konkurrencebegrænsende virkninger, hvorfor den fremsendte analyse ikke synes at være relevant for sagsvurderingen i dette tilfælde.

Tilstedeværelsen af oplysninger om mængder i andre økonomiske sektorer

- (57) Parterne har til støtte for deres anmeldelse fremsendt en analyse, som skal påvise, at adgangen til nyere og individuelle oplysninger i sektoren for forbrugsgoder fremmer konkurrencen, hvorfor den anmeldte aftale også vil have gavnlig virkning for konkurrencen.
- (58) Argumentet kan ikke godtages af to vægtige årsager. Først og fremmest drejer det sig ikke om informationsudvekslingsordninger mellem konkurrenter, som skal vurderes i henhold til EKSF-traktatens artikel 65 eller EF-traktatens artikel 85. Analyseinstitutterne udfører deres undersøgelser på grundlag af rundspørger på salgsstederne. Oplysningerne sælges endvidere af analyseinstitutterne og udveksles ikke mellem konkurrenterne. Uanset kvaliteten af sådanne analyser, drejer det sig om en tjenesteydelse leveret af en tredjemand og ikke om en aftale, der kan vurderes i henhold til EKSF-traktatens artikel 65.

4. Anvendelse af artikel 65, stk. 1

- (59) I en meddelelse af 31. december 1994⁽²⁰⁾ om ophævelse af de kvartalsvise retningslinjer for produktion og levering af jern- og stålprodukter erindrer Kommissionen virksomhederne og deres organisationer om, at artikel 65, stk. 1, forbyder dem at erstatte de ledsageforanstaltninger, som Kommissionen hidtil havde gennemført, med et privat informationsudvekslingssystem af samme art eller med tilsvarende virkning.
- (60) Udveksling af spørgeskemaerne 2-71 og 2-73 er i strid med artikel 65, stk. 1, da der derved indføres et system til udveksling af nyere individuelle oplysninger om leverancer og markedsandele for pladeprodukter, bjælker, spunspæle og spormateriel.

⁽¹⁹⁾ Se fodnote 15.

⁽²⁰⁾ EFT C 379 af 31. 12. 1994, s. 36.

- (61) Udveksling af spørgeskema 2-74 er i strid med artikel 65, stk. 1, for ovennævnte produkters vedkommende samt for valsetråd.

B. ARTIKEL 65, STK. 2

- (62) Da den anmeldte aftale hverken udgør en aftale om specialisering eller en aftale om fælles indkøb eller salg, kan den ikke godkendes af Kommissionen på grundlag af artikel 65, stk. 2.

C. ARTIKEL 65, STK. 5

- (63) I henhold til artikel 65, stk. 5, kan virksomheder, som måtte have indgået en aftale, der uden videre er ugyldig eller som har anvendt eller forsøgt at anvende en sådan ugyldig aftale eller vedtagelse, eller som anvender fremgangsmåder, der strider mod bestemmelserne i stk. 1, af Kommissionen ikendes bøder eller tvangsbøder.
- (64) I nærværende sag har parterne erklæret ikke at have iværksat den anmeldte aftale efter modtagelsen af Kommissionens åbningsskrivelse af 8. juli 1996. Der er således ikke anledning til at ikende virksomhederne bøder —

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

Aftalen om informationsudveksling, som anmeldt den 28. maj 1996, udgør en overtrædelse af EKSF-traktatens artikel 65, stk. 1, da den omfatter udveksling af spørgeskema 2-71, 2-73 og 2-74 om pladeprodukter, bjælker, spunspæle, spormateriel og valsetråd i rustfrit stål.

Artikel 2

Den aftale om informationsudveksling, som blev anmeldt den 28. maj 1996, opfylder ikke betingelserne for godkendelse i henhold til artikel 65, stk. 2.

Artikel 3

Wirtschaftsvereinigung Stahl og de seksten anmeldende virksomheder skal afholde sig fra at iværksætte den anmeldte udveksling.

Artikel 4

Denne beslutning er rettet til:

Wirtschaftsvereinigung Stahl
Breitestraße 69
D-40213 Düsseldorf

AG der Dillinger Hüttenwerke
Postfach 1580
D-66748 Dillingen

EKO Stahl GmbH
Werkstraße 1
D-15890 Eisenhüttenstadt

Krupp Hoesch Stahl AG
Eberhardstraße 12
D-44145 Dortmund

Krupp Thyssen Nirosta GmbH
Alleestraße 165
D-44793 Bochum

Preussag Stahl AG
Eisenhüttenstraße 99
D-38239 Salzgitter

Stahlwerke Bremen GmbH
Auf den Delben 35
D-28237 Bremen

Thyssen Stahl AG
Kaiser-Wilhelm-Straße 100
D-47166 Duisburg.

Udfærdiget i Bruxelles, den 26. november 1997.

På Kommissionens vegne

Karel VAN MIERT

Medlem af Kommissionen