

II

(Retsakter, hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 21. november 2001

om godkendelse af fusionen mellem Arbed SA, Aceralia Corporación Siderúrgica SA og Usinor SA til Newco Steel

(Sag COMP/EKSF.1351 — Usinor/Arbed/Aceralia)

*(meddelt under nummer K(2001) 3696)***(Kun den engelske udgave er autentisk)**

(2003/215/EKSF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Kul- og Stålfællesskab, særlig artikel 66, stk. 2,

under henvisning til meddelelsen om ensartede procedurer for behandling af fusioner efter EKSF-traktaten og EF-traktaten ⁽¹⁾,

under henvisning til parternes anmeldelse af 18. juni 2001 og supplerende oplysninger,

under henvisning til Kommissionens brev af 19. juli 2001, hvori Kommissionen over for parterne gav udtryk for alvorlige betænkeligheder,

efter at have givet de deltagende virksomheder lejlighed til at fremsætte deres bemærkninger til Kommissionens klagepunkter,

under henvisning til endelig rapport fra høringskonsulenten i denne sag ⁽²⁾,

ud fra følgende betragtninger:

(1) I henhold til EKSF-traktatens artikel 66 modtog Kommissionen den 18. juni 2001 en anmeldelse af en påtænkt fusion, hvorved det luxembourgske selskab

Arbed SA (»Arbed«), det spanske selskab Aceralia Corporación Siderúrgica SA (»Aceralia«), som kontrolleres af Arbed ⁽³⁾, og det franske selskab Usinor SA (»Usinor«) fusioneres gennem offentligt tilbud om ombytning af aktier i Aceralia, Arbed og Usinor med aktier i en ny enhed, der foreløbigt benævnes Newco Steel (»Newco«), Luxembourg.

(2) Efter at have behandlet anmeldelsen er Kommission nået til den konklusion, at den påtænkte fusion er omfattet af anvendelsesområdet for EKSF-traktatens artikel 66 sammenholdt med EKSF-traktatens artikel 80. For så vidt som den påtænkte fusion omfatter produkter eller markeder, der ikke falder ind under EKSF-traktatens anvendelsesområde (dvs. specialkonstruerede emner, bygningsprofiler, sandwichplader og stålrør), finder Rådets forordning (EØF) nr. 4064/89 af 21. december 1989 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser ⁽⁴⁾, senest ændret ved forordning (EF) nr. 1310/97 ⁽⁵⁾, anvendelse ⁽⁶⁾. Denne beslutning vedrører kun de dele af den påtænkte fusion, som falder ind under EKSF-traktatens anvendelsesområde.

I. PARTERNE

(3) Aceralia er et selskab, der er oprettet som »sociedad anónima« efter spansk lovgivning. Selskabet kontrolleres af

⁽¹⁾ Kommissionens meddelelse om ensartede procedurer for behandling af fusioner efter EKSF-traktaten og EF-traktaten (EFT C 66 af 2.3.1998, s. 36).

⁽²⁾ EUT C 81 af 4.4.2003.

⁽³⁾ Sag IV/M.980 og IV/EKSF.1237 — Arbed/Aceralia.

⁽⁴⁾ EFT L 395 af 30.12.1989, s. 1 (berigtiget i EFT L 257 af 21.9.1990, s. 13).

⁽⁵⁾ EFT L 180 af 9.7.1997, s. 1.

⁽⁶⁾ Se sag COMP/M.2382 — Usinor/Arbed/Aceralia.

Arbed. Det er den største stålproducent i Spanien og fremstiller og distribuerer flade stålprodukter, lange stålprodukter og forarbejdede stålprodukter. Disse aktiviteter er omfattet af EKSF-traktaten. Selskabet fremstiller også visse typer mindre kulbuesvejede rør og produkter til byggeindustrien samt foretager videreforarbejdning. Disse sidstnævnte aktiviteter er omfattet af EF-traktaten.

- (4) Arbed er et selskab, der er oprettet som »société anonyme« efter luxembourgsk lovgivning. Selskabet er en stor europæisk stålproducent med betydelige aktiviteter i Belgien, Tyskland, Italien, Brasilien og USA. Dets hovedaktiviteter er fremstilling og distribution af stålprodukter (herunder tunge og lette lange produkter, flade produkter og produkter af rustfrit stål), skrothandel og distribution af en række råvarer til stålindustrien (navnlig ferrolegeringer og non-ferro metal). Arbed har også visse andre aktiviteter inden for konstruktionssektoren. Disse aktiviteter er omfattet af dels EKSF-traktaten, dels EF-traktaten. Aceralia havde sammen med sin kontrollerende virksomhed Arbed en omsætning på verdensplan på 13,232 mia. EUR i 2000.
- (5) Usinor er et selskab, der er oprettet som »société anonyme« efter fransk lovgivning. Selskabet er en af de største stålproducenter i Fællesskabet og har aktiviteter i Belgien, Tyskland, Italien, Spanien og USA. Det fremstiller, forarbejder og distribuerer stålprodukter (navnlig flade produkter af kulstofstål, produkter af rustfrit stål og andre legerede stålprodukter). Disse aktiviteter er omfattet af dels EKSF-traktaten, dels EF-traktaten. I 2000 havde Usinor en omsætning på verdensplan på 15,733 mia. EUR.

II. TRANSAKTIONEN

- (6) Den påtænkte fusion er en fusion i retlig forstand med fuldstændig sammensmeltning af alle aktiviteter i Aceralia, Arbed og Usinor. Med henblik herpå vil der blive oprettet en enkelt ny juridisk person ved navn Newco Steel (»Newco«), som vil blive opbygget som en fuldt integreret koncern. Newco, som vil blive oprettet som société anonyme efter luxembourgsk lovgivning, er blevet etableret med henblik på, at der kan afgives tilbud på ombytning af hver af parternes samlede udstedte aktiekapital med selskabets aktier. Selskabet vil på samme tid afgive tre særskilte betingede ombytningstilbud på alle stamaktier i Aceralia, Arbed og Usinor, der er i cirkulation på tidspunktet for tilbuddene. Alle tre tilbud vil være betinget af, at mindst 75 % af de udstedte aktier i Aceralia, Arbed og Usinor accepterer. Efter afslutningen af tilbudstransaktionen vil Aceralias aktionærer eje ca. 20,1 % af Newco, Arbeds aktionærer 23,4 % og Usinors aktionærer de resterende 56,5 %.

III. FUSIONEN

- (7) På grund af deres aktiviteter inden for fremstilling og salg af stålprodukter er de anmeldende parter virksomheder som omhandlet i EKSF-traktatens artikel 80. Den anmeldte transaktion er derfor en fusion som omhandlet i EKSF-traktatens artikel 66, stk. 1.

IV. PROCEDURE

- (8) Den 19. juli 2001 besluttede Kommissionen at indlede en tilbundsående undersøgelse af den påtænkte fusion, for så vidt angår EKSF-produkterne, da transaktionen giver anledning til alvorlige betænkeligheder med hensyn til, om den vil sætte parterne i stand til at hindre opretholdelsen af en egentlig konkurrence eller unddrage sig konkurrencereglerne i EKSF-traktaten. Parterne blev underrettet om denne yderligere undersøgelse ved brev af 19. juli.
- (9) Den 28. september 2001 vedtog Kommissionen en klagepunktsmeddelelse i henhold til EKSF-traktatens artikel 66 og afsnit 4 i meddelelsen om ensartede procedurer for behandling af fusioner efter EKSF-traktaten og EF-traktaten. Kommissionen nåede til den foreløbige konklusion, at den påtænkte fusion ville sætte parterne i stand til at hindre opretholdelsen af en egentlig konkurrence eller unddrage sig konkurrencereglerne i EKSF-traktaten.
- (10) Med hensyn til de produkter, der ikke falder ind under EKSF-traktaten, og som er omfattet af den påtænkte fusion, fastslog Kommissionen den 19. juli 2001, at der ikke hersker alvorlig tvivl om, hvorvidt transaktionen er forenelig med fællesmarkedet eller EØS-aftalen ⁽⁷⁾.

V. VURDERING I HENHOLD TIL ARTIKEL 66, STK. 2

A. BAGGRUND: STÅLINDUSTRIEN

1. PRODUKTIONSPROCES

- (11) Inden den detaljerede gennemgang af de relevante produktmarkeder vil det være hensigtsmæssigt at fastlægge de rammer, som stålindustrien arbejder inden for. Stål er et af de vigtigste materialer, som anvendes i vort samfund. Det er til stede i de bygninger, vi bor og arbejder i, i de transportmidler, vi anvender, og det er af væsent-

⁽⁷⁾ Se fodnote 6.

- lig betydning ved fremstillingen og distributionen af de levnedsmidler og drikkevarer, som vi konsumerer. Endvidere er der tale om en råvare, som er af afgørende betydning for langt hovedparten af, hvis ikke alle, de øvrige fremstillingsvirksomheder.
- (12) Stålproduktion er meget kapitalintensiv. Der kræves et højt økonomisk minimumsgrundlag, og investeringerne i denne sektor er meget specifikke. Som følge heraf er der meget høje adgangsbarrierer. Vertikal integration er med meget få undtagelser reglen. De fleste producenter kontrollerer en betydelig del af produktionskæden og mange er integreret med efterfølgende omsætningsled inden for distribution af stål og første forarbejdningsprodukter, såsom rør, plader og profiler.
- (13) Den første vigtige differentiering inden for stålindustrien vedrører i det væsentlige stålets kemiske sammensætning. Der kan i forbindelse med stål sondres mellem tre hovedtyper, kulstofstål, rustfrit stål og specialstål eller legeret stål. I forbindelse med denne beslutning er det ikke nødvendigt at behandle legeret stål yderligere, da der ikke er problemer i denne henseende.
- (14) Kulstofstål er det stål, der er mest udbredt, og anvendes til en lang række formål, herunder karosserier, drikkedåser, dragere og armeringer til byggeindustrien osv. Rustfrit stål indeholder betydelige mængder chrom og nikkel og er derfor meget dyrere end kulstofstål. Det anvendes derfor primært til formål, som kræver korrosionsbestandighed og/eller varmebestandighed.
- (15) Ståls fysiske egenskaber kan modificeres gennem ændringer af den kemiske sammensætning eller gennem forarbejdningen som led i produktionen eller de efterfølgende fremstillingsprocesser. For eksempel er både drikkedåser, som kræver et meget formbart materiale, og knive, som kræver et meget hårdt materiale (for at bevare deres skarphed), fremstillet af forskellige former for kulstofstål.
- (16) I dag findes der to stålfremstillingsprocesser, som tegner sig for næsten den samlede stålproduktion i verden, dvs. den integrerede fremstillingsproces og fremstillingsprocessen på elektro-stålværker. Den integrerede fremstillingsproces er den mest kapitalintensive og omfatter produktion af flydende jern på grundlag af jernmalm, koks og kalksten. Det flydende jern omdannes derefter til stål i en iltkonverter. I denne fase eller i en særskilt beholder tilpasses stålets endelige kemiske sammensætning. Den anden fremstillingsmulighed er elektro-stålværket, hvor skrot (og undertiden direkte reduceret jern eller råjern) smeltes. Derefter tilsættes materialer for at opnå de ønskede kemiske egenskaber. Det flydende stål strengstøbes derpå til halvfabrikata, som gennem valnsning videreforarbejdes til forskellige stålprodukter.
- (17) De flade produkter af kulstofstål, der giver anledning til de konkurrenceproblemer, som denne beslutning vedrører, fremstilles generelt ved hjælp af den integrerede fremstillingsproces, da der i denne forbindelse kan produceres stål uden de sporelementer, der er indeholdt i skrot. Flade produkter af lavere kvalitet kan produceres på elektro-stålværker, men til formål, hvor stålet skal være fri for sporelementer, er den integrerede fremstillingsproces obligatorisk.
- (18) Uanset hvilken fremstillingsproces der anvendes, strengstøbes stålet til halvfabrikata, til billets og blooms til lange produkter samt slabs til flade produkter. Slabsene varmvalses derefter til kvartoplade og bånd (på værker til valnsning af enten bredbånd eller båndstål). Bredbånd kan efterfølgende spaltes i smallere bredder og/eller afkortes til plader. Praktisk talt alle kvartoplader, varmvalset båndstål og stålplader sælges i denne form og forarbejdes ikke yderligere af stålproducenten.
- (19) Noget af det varmvalsedede bredbånd sælges direkte til kunderne, bl.a. til stålservicecentrene, som eventuelt opskærer eller spalter det. En stor del af det varmvalsedede bredbånd, der fremstilles, videreforarbejdes til koldvalset båndstål, som er tyndere og har en højt forædlet overfladebeskaffenhed. Noget af det koldvalsedede materiale sælges ligeledes i denne fase, men en betydelig del overtrækkes med en metalbelægning af tin eller chrom til dåseindustrien eller af zink. Zink beskytter stålet mod korrosion og kan påføres ved, at stålbandet neddyppes i et bad af smeltet zink (varmgalvaniseret bånd) eller elektrolytisk (elektro galvaniseret bånd). De vigtigste afsætningsmarkeder for galvaniseret båndstål er bil- og byggeindustrien. Med undtagelse af noget (hovedsagelig varm-) galvaniseret materiale med organisk belægning sælges hovedparten af det overtrukne materiale som emballagestål, varmgalvaniseret eller elektro galvaniseret båndstål.
- (20) Elektro-stålværkerne ligger som regel i nærheden af skrotkilder. Med hensyn til de integrerede værker kan der sondres mellem de generelt mere moderne værker i nærheden af kyster og værkerne inde i landet. Værkerne inde i landet blev placeret her, fordi jernmalm og kul

var tilgængelig i lokalområdet. I Europa importeres i dag næsten al kul og jernmalm, der anvendes i stålfremstillingen. Dette giver værkerne i nærheden af kyster, navnlig værker med dybtvandshavne, visse fordele.

- (21) Det fremgår klart, at ikke alle produkter opviser samme værditilvækst i produktionsprocessen. Dette resulterer i forskellige rentabilitetsniveauer. Produkter i efterfølgende omsætningsled synes at være forbundet med en større værditilvækst og betydeligt højere overskud før skat og afskrivninger, som det fremgår af diagram 1.

DIAGRAM 1

Vejledende priser (varmvalset bånd = 100)

[DIAGRAM SLETTET]* (*)

Kilde: parterne.

- (22) Salget af flade produkter i Fællesskabet i 2000 fremgår af tabel 1.

TABEL 1

Salget af flade produkter i Fællesskabet i 2000

(mio. tons)

Produkt	Salg
Varmvalset bredbånd	23,9
Varmvalset båndstål	2,9
Varmvalsede plader	2,5
Varmvalsede båndprodukter i alt	29,3
Kvartoplade	7,8
Koldvalset bånd	13,1
Emballagestål	4,3
Galvaniseret stål	21,1
Overtrukket med organisk materiale	4,1
I alt	74,6

Kilde: parterne.

2. STÅLPRODUCENTER

- (23) Parterne har gjort gældende, at den europæiske stålindustri ikke er særlig koncentreret. Selv om dette måske har været tilfældet tidligere, er der i de seneste ti år sket en betydelig konsolidering. I dag er der fem store stålvirksomheder: Usinor, TKS, Corus, Riva og Arbed/Aceralia. De efterfølges af en række betydeligt mindre producenter, bl.a. Voest-Alpine, Rautaruukki, Salzgitter, Dufenco og SSAB. Alt efter, hvilket produktmarked der lægges til grund, tegner de fem største producenters salg sig for mellem 50 % og 85 % af det samlede forbrug.

- (24) Den første gruppe stålproducenter består af store, integrerede selskaber, som fremstiller stålprodukter på alle produktionsniveauer. Alle fremstiller flade produkter, og TKS, Arbed/Aceralia og Usinor fremstiller rustfrit stål (Corus har en interesse i producenten af rustfrit stål AvestaPolarit). Desuden har Corus og Arbed/Aceralia meget betydelige anlæg til fremstilling af lange produkter. Alle er resultatet af nylige fusioner. Usinor overtog Cockerill Sambre, som selv havde overtaget Ekostahl. TKS er resultatet af flere fusioner i Tyskland, navnlig mellem Krupp og Hoesch og derpå fusionen med Thyssen. Corus er resultatet af en fusion mellem British Steel og Hoogovens. Arbed overtog Stahlwerke Bremen og derefter en kontrollerende interesse i Aceralia, som senere har overtaget Ucin og Aristrain. Riva overtog det privatiserede selskab ILVA.

- (25) Disse store producenter udøver virksomhed fra en række anlæg i mange forskellige europæiske lande og tredjelande. De har integrerede anlæg, hvor der produceres og videreforarbejdes stål af kul og jernmalm. De kan tilbyde et meget bredt udbud af flade produkter. De fleste af dem producerer også rustfrie og lange produkter. De er desuden aktive inden for distribution af stål og produkter i efterfølgende omsætningsled. For eksempel har Riva, den mindste producent i gruppen, 44 produktionsanlæg af forskellige størrelser, herunder det meget store integrerede stålværk i Taranto.

- (26) Den anden gruppe stålproducenter vedrører mindre europæiske producenter, som ikke har samme omfang eller produktudbud som de førende producenter, men koncentrerer sig om nichemarkeder (produkter og/eller regioner). I denne gruppe mellemstore aktører indgår følgende producenter af flade produkter med integrerede værker: Voest-Alpine, Rautaruukki, SSAB og Salzgitter. Som en af disse virksomheder anførte i et af Kommissionens spørgeskemaer, »betragter koncernen ikke sig selv som masseproducent af stål, men derimod som specialiseret producent og forarbejder af stålprodukter af høj kvalitet«. Desuden er der et betydeligt antal producenter af lange produkter, som hovedsagelig anvender elektroovne.

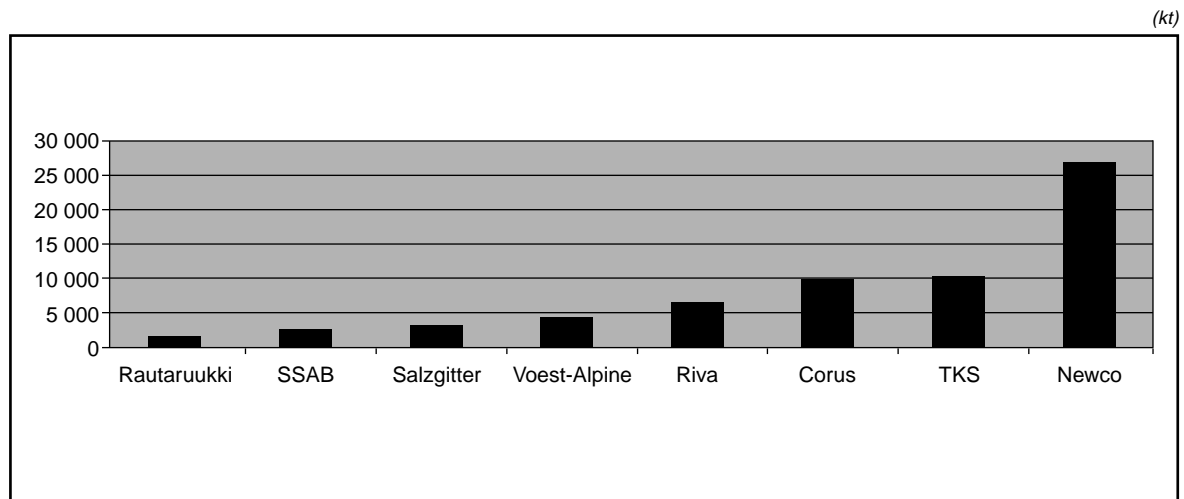
(*) Visse dele af denne tekst er redigeret for at undgå, at fortrolige oplysninger afsløres; disse dele er omgivet af skarpe parenteser og angivet med en asterisk.

- (27) Den påtænkte transaktion vil skabe Europas og verdens største stålvirksomhed. Diagram 2 giver en ide om de relative størrelser af de væsentligste europæiske stålpro-

ducenter på grundlag af deres salg af alle flade produkter af kulstofstål, der giver anledning til de konkurrenceproblemer, som denne beslutning vedrører.

DIAGRAM 2

Samlet salg af flade produkter af kulstofstål (år 2000)



Kilde: parterne.

B. DE RELEVANTE PRODUKTMARKEDER

1. INDLEDENDE BEMÆRKNINGER

- (28) Formålet med den påtænkte fusion er fremstilling af produkter af kulstofstål og rustfrit stål, videreforarbejdning heraf til varmvalsede flade produkter, efterfølgende forarbejdning gennem koldvalsning og fremstilling af produkter, der er overtrukket med metal og organisk materiale, elektroplader og emballagestål. Desuden vil Newco være aktiv inden for distribution af stål gennem et net af stålservicecentre, lagerførende grossister og flammeskæringscentre.

2. STÅLPRODUKTER

a) **Sondring mellem produkter af kulstofstål, højtlegerede stålprodukter og produkter af rustfrit stål**

- (29) Ifølge Kommissionens tidligere beslutninger ⁽⁸⁾ tilhører produkter af kulstofstål et særskilt produktmarked i for-

hold til produkter af rustfrit stål og højtlegerede stålprodukter.

- (30) Produkter af kulstofstål kan ikke substitueres med højtlegerede stålprodukter på grund af deres 1) forskellige kemiske sammensætning, 2) markant forskellige priser og 3) forskellige anvendelsesformål ⁽⁹⁾. Desuden fremstilles produkter af kulstofstål på værker, som ikke er udstyret til at fremstille højtlegerede stålprodukter.

- (31) Ligeledes tilhører produkter af kulstofstål et særskilt produktmarked i forhold til produkter af rustfrit stål, navnlig på grund af den forskellige kemiske sammensætning af ulegeret stål, rustfrit stål og varmebestandigt stål og andre former for legeret stål ⁽¹⁰⁾. Rustfrit stål er en legering, som indeholder mindst 10,5 % chrom med eller uden andre legeringsmaterialer og under 1,2 % kulstof ⁽¹¹⁾. Produktionen af rustfrit stål adskiller sig fra produktionen af kulstofstål ved, at der under udsmeltingen tilsættes chrom, nikkel og andre legeringsmaterialer for at give slutproduktet særlige egenskaber i forhold til almindeligt stål ⁽¹²⁾.

⁽⁸⁾ Sag IV/EKSF.1268 — Usinor/Cockerill Sambre. Sag IV/EKSF.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen. Sag COMP/EKSF.1342 — Outokumpu/Avesta Sheffield. Sag IV/M.239 — Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson. Sag IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST.

⁽⁹⁾ Sag IV/EKSF.1268 — Usinor/Cockerill Sambre.

⁽¹⁰⁾ Sag IV/EKSF.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen. Se også sag COMP/EKSF.1342 — Outokumpu/Avesta Sheffield.

⁽¹¹⁾ Sag IV/M.239 — Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson.

⁽¹²⁾ Sag IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST.

b) **Flade produkter af kulstofstål tilhører et særskilt produktmarked i forhold til lange produkter af kulstofstål**

- (32) Kommissionen er flere gange nået til den konklusion, at flade stålprodukter tilhører et særskilt produktmarked i forhold til lange stålprodukter ⁽¹³⁾.
- (33) Stål, der fremstilles på et stålværk, formstøbes og videreforarbejdes gennem den efterfølgende formgivning til de produkter, som de endelige aftagere ønsker. Valsede stålprodukter kan opdeles i flade produkter (varmvalset bredbånd, varmvalset båndstål, kvartoplader og finplader) og lange produkter (profiler og ståldragere, spormateriel, handelsstål og brede stænger). Flade og lange stålprodukter fremstilles på forskellige valseværker og købes til forskellige formål. De fleste valseværker opføres specifikt til et bestemt slutprodukt og ombygges stort set aldrig til andre formål ⁽¹⁴⁾. Desuden er der betydelige forskelle med hensyn til flade og lange produkters anvendelsesområder og priser. Markederne for flade stålprodukter kan derfor differentieres fra markederne for lange stålprodukter.

c) **Flade produkter af kulstofstål: sondring mellem varmvalsedede og koldvalsedede produkter**

- (34) Kommissionen har i tidligere beslutninger fastslået, at varmvalsedede flade produkter af kulstofstål og koldvalsedede flade produkter af kulstofstål udgør særskilte produktmarkeder ⁽¹⁵⁾.
- (35) Kun en begrænset del af de varmvalsedede flade produkter sælges til brug i denne form. Over halvdelen heraf videreforarbejdes gennem koldvalsning. Den efterfølgende koldvalsning resulterer i en betydelig reduktion af materialets tykkelse, en større målnøjagtighed, en glattere overflade og efter deformationshærdning en større styrke ⁽¹⁶⁾. Varmvalsedede produkter har ikke samme overfladeegenskaber som koldvalsedede produkter ⁽¹⁷⁾. Værditilvæksten i forbindelse med koldvalsning er betydelig og udgør 25-30 %.
- (36) Et moderne valseværk til varmvalset bredbånd kan udvalse emnerne til mindstetykkelser på 1,5 mm. Tyn-

dere bånd og plader, som navnlig anvendes i bilindustrien og, efter belægning, i emballage- og byggeindustrien, kræver en videreforarbejdning på koldvalseværker, hvor der kan opnås mindstetykkelser på 0,12/0,15 mm ⁽¹⁸⁾.

- (37) Inden for segmentet for flade produkter af kulstofstål kan der derfor sondres mellem varmvalsedede og koldvalsedede flade produkter.

i) **Varmvalsedede flade produkter af kulstofstål**

- (38) Inden for markedet for varmvalsedede flade produkter af kulstofstål har parterne sondret mellem følgende produkter:
- varmvalset bredbånd, som først vales på bredbåndsvalseværker og derefter oprulles
 - varmvalsedede plader af kvadratisk eller rektangulær form, som fremkommer ved afkortningen af bånd
 - varmvalset båndstål, som efter færdigbearbejdning har en bredde af under 600 mm og kan fremstilles på specielle valseværker eller ved opskæring af bredbånd i den ønskede bredde
 - kvartoplader, ikke oprullede produkter, hvis dimensioner, navnlig deres tykkelse, adskiller sig markant fra dimensionerne i forbindelse med alle andre varmvalsedede flade produkter af kulstofstål.
- (39) Parterne har fremført, at der er tale om et enkelt relevant marked for alle varmvalsedede flade produkter af kulstofstål, med undtagelse af kvartoplader, som har andre fysiske egenskaber med hensyn til form, tykkelse og bredde og fremstilles med andet udstyr og andre processer og derfor udgør et særskilt marked.
- (40) Kvartoplade er plade ⁽¹⁹⁾, der fremstilles på specielle kvartovalseværker med fire valser, og som på grund af sin tykkelse ikke kan oprulles ⁽²⁰⁾. Som parterne har beskrevet i CO-formularen, har kvartoplader specielle

⁽¹³⁾ Sag IV/EKSF.1269 — Sollac/Aceralia/Solmed. Sag IV/EKSF.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen. Sag IV/EKSF.1268 — Usinor/Cockerill Sambre. Sag IV/EKSF.1237 — Arbed/Aceralia. Sag IV/EKSF.1264 — Aceralia/Aristrain.

⁽¹⁴⁾ Sag IV/EKSF.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen.

⁽¹⁵⁾ Sag IV/EKSF.1269 — Sollac/Aceralia/Solmed. Sag IV/EKSF.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen. Sag IV/EKSF.1268 — Usinor/Cockerill Sambre. Sag IV/EKSF.1237 — Arbed/Aceralia. Sag IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST.

⁽¹⁶⁾ Sag IV/EKSF.1269 — Sollac/Aceralia/Solmed.

⁽¹⁷⁾ Sag IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST.

⁽¹⁸⁾ Sag IV/EKSF.1269 — Sollac/Aceralia/Solmed.

⁽¹⁹⁾ Plader, som afhængigt af tykkelsen betegnes grov- eller mellemlader, er valsede firkantede eller rektangulære emner, der fremstilles ved overskæring af varmvalset bredbånd. Bredfladjern er varmvalsedede flade produkter, som skæres i emner med en bredde af 150-1 250 mm og af over 4 mm tykkelse.

⁽²⁰⁾ Sag IV/EKSF.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen. Sag IV/EKSF.1237 — Arbed/Aceralia.

fysiske egenskaber: de oprulles ikke, og deres dimensioner adskiller sig markant fra dimensionerne i forbindelse med alle andre varmvalsedede flade produkter af kulstofstål: a) de kan have en tykkelse af indtil 400 mm i forhold til maksimalt 25 mm i forbindelse med varmvalsedede coils, b) de kan have en bredde af indtil 5 000 mm i forhold til maksimalt 2 200 mm i forbindelse med varmvalsedede coils. Desuden anvendes kvartoplader til formål, som adskiller sig fra tynde flade stålprodukter, navnlig inden for industrimateriel-, maskin-, energi-, atom-, kemi- og petrokemi-, gasbehandlings-, værfts- og metalbearbejdningsindustrien samt fremstilling af kedler og værktøj. Inden for alle disse områder giver kvartopladerne dimensioner stålforbrugerne betydelige økonomiske fordele (i forhold til f.eks. smalle flade stålprodukter). På baggrund af ovenstående konkluderer Kommissionen, at kvartoplader udgør et særskilt marked.

- (41) Hvad angår de andre varmvalsedede flade produkter af kulstofstål, rejser der sig det spørgsmål, om varmvalset bredbånd udgør et særskilt produktmarked. Varmvalset bredbånd er bånd med en bredde af over 600 mm, som fremstilles af slabs i automatiserede værker for varmvalsen af bånd og oprulles⁽²¹⁾. Bredbånd tegner sig for ca. 82 % af salget af alle varmvalsedede flade produkter af kulstofstål (undtagen kvartoplader). I betragtning af den høje grad af substituerbarhed på udbudssiden mellem varmvalset bredbånd, båndstål og plader konkluderes det, at alle varmvalsedede flade produkter af kulstofstål (undtagen kvartoplader) indgår i det samme relevante produktmarked. Medmindre andet er anført, skal enhver efterfølgende henvisning i denne beslutning til varmvalsedede flade produkter af kulstofstål således forstås som omfattende alle varmvalsedede flade produkter af kulstofstål undtagen kvartoplader (dvs. bredbånd, båndstål og plader).

ii) Koldvalsedede flade produkter af kulstofstål

- (42) Koldvalsedede flade produkter af kulstofstål tilhører et særskilt produktmarked i forhold til varmvalsedede flade produkter af kulstofstål. Parterne har fremført, at inden for markedet for koldvalsedede flade produkter af kulstofstål bør der ikke sondres mellem coils og plader. Dette er i overensstemmelse med Kommissionens tidligere beslutninger⁽²²⁾.
- (43) I henhold til bilag I til EKSF-traktaten falder koldvalsedede flade produkter med en bredde af under 500 mm des-

uden ikke ind under EKSF-traktaten, men under EF-traktaten. På baggrund af de nuværende produktionsprocesser og udbudsforhold er denne sondring imidlertid ikke længere relevant i forbindelse med vurderingen af fusioner i konkurrencemæssig henseende. Koldvalsedede flade produkter med en bredde af både under og over 500 mm fremstilles i dag på de samme valseværker. Plader med en bredde af under 500 mm kan desuden fremstilles ved opskæring af bredbånd. I overensstemmelse med Kommissionens tidligere beslutninger⁽²³⁾ kan der derfor med henblik på at vurdere virkningerne af den påtænkte fusion tages udgangspunkt i ensartede produktmarkeder uanset produkternes bredde, og ikke kun med hensyn til koldvalsedede flade produkter af kulstofstål, men også produkter på markeder i efterfølgende omsætningsled, som fremkommer ved videreforarbejdning, f.eks. de forskellige former for overtrukne flade produkter.

- (44) Koldvalsedede flade produkter af kulstofstål er for hovedpartens vedkommende bestemt til videreforarbejdning af producenterne selv, navnlig til overtrukne produkter, og således til intern brug. For eksempel leveres ca. 70-80 % af de koldvalsedede flade produkter af kulstofstål, som fremstilles af de anmeldende parter, inden for koncernen til videreforarbejdning. Kommissionen har i tidligere beslutninger fastslået, at koldvalsedede flade produkter af kulstofstål (uden overtræk) ligeledes tilhører et særskilt marked i forhold til markedet for overtrukne produkter.

d) Elektroplader

- (45) I overensstemmelse med Kommissionens tidligere beslutning⁽²⁴⁾ har parterne fremført, at elektroplader tilhører et særskilt produktmarked i forhold til koldvalsedede plader af kulstofstål i betragtning af deres elektromagnetiske egenskaber (ledningsevne og elektrisk modstand) og anvendelsesformål (konstruktion af transformere, elektriske motorer, serie- og kontaktskabe og generatorer til kraftværker).
- (46) Desuden har parterne sondret mellem ikke-kornorienterede elektroplader og kornorienterede elektroplader som følge af forskelle på både efterspørgsels- og udbudssiden. Kommissionen har tidligere fastslået, at kornorienterede og ikke-kornorienterede elektroplader tilhører særskilte markeder⁽²⁵⁾. Begge produkter bejdses og koldvalses, men de adskiller sig fra hinanden i udglødningsprocessen, hvor materialet indgives de krævede elektromagnetiske egenskaber. Navnlig er de anlæg, der kræves til at

⁽²¹⁾ Sag IV/EKSF.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen. Sag IV/EKSF.1237 — Arbed/Aceralia. Derimod fremstilles smalbånd (eller båndstål), herunder skåret bånd, enten direkte i en bredde af under 600 mm eller ved opskæring af varmvalset bredbånd.

⁽²²⁾ Sag IV/EKSF.1268 — Usinor/Cockerill Sambre.

⁽²³⁾ Sag IV/EKSF.1237 — Arbed/Aceralia. Sag IV/M.239 — Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson. Sag IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST. Sag IV/EKSF.1268 — Usinor/Cockerill Sambre.

⁽²⁴⁾ Sag IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST.

⁽²⁵⁾ Se fodnote 24.

fremstille disse to typer produkter, meget forskellige, og der er derfor ingen substituerbarhed på udbudssiden. Endvidere er der forskelle på efterspørgselsiden: kornorienterede plader anvendes næsten udelukkende til store transformere, mens ikke-kornorienterede plader hovedsagelig anvendes i forbindelse med motorer, generatorer og små transformere.

e) **Viderefærdig af fladt kulstofstål: overtrukne produkter tilhører et særskilt marked i forhold til produkter uden overtræk**

(47) Belægning er en produktionsproces, som ligger i tilslutning til varmvalsningen eller koldvalsningen. Den anvendes navnlig i forbindelse med koldvalsete flade produkter af kulstofstål, hvor over to tredjedele af alle de produkter, der produceres i Fællesskabet, påføres en belægning, der er tilpasset det endelige anvendelsesformål. Kommissionen har fastslået, at koldvalsete flade produkter af kulstofstål med eller uden overtræk tilhører særskilte produktmarkeder på grund af forskellene med hensyn til deres respektive egenskaber, priser og anvendelsesformål ⁽²⁶⁾.

(48) Koldvalset bånd uden overtræk har helt andre egenskaber end overtrukket koldvalset bånd med hensyn til overfladebeskaffenhed og korrosionsbestandighed. Endvidere er værditilvæksten i forbindelse med belægningen meget betydelig, selv om den for de forskellige belægningsprocesser varierer mellem [20-30 %]* (varmgalvaniseret plade) og [75-85 %]* (plade, der er overtrukket med organisk materiale), dvs. i gennemsnit ca. 35 % ⁽²⁷⁾.

i) **Sondring mellem produkter, der er overtrukket med henholdsvis metal og organisk materiale**

(49) Som parterne har anført i deres anmeldelse, kan fladt kulstofståls korrosionsbestandighed øges gennem belægning med zink, tin eller et andet metal ⁽²⁸⁾ og/eller påføring af et organisk dæklag ⁽²⁹⁾.

(50) Parterne har fremført, at produkter, der er overtrukket med organisk materiale, tilhører et særskilt marked i for-

hold til metalovertrukne produkter i betragtning af deres forskellige egenskaber og navnlig den betydeligt højere pris for organisk belægning ⁽³⁰⁾. Parterne har endvidere gjort gældende, at det relevante marked kan være større end stål, der er overtrukket med organisk materiale, og omfatte en lang række konkurrerende produkter ⁽³¹⁾, navnlig aluminium, der er overtrukket med organisk materiale.

(51) Den foreslåede afgrænsning af organisk belægning og metallisk belægning som særskilte markeder er i overensstemmelse med Kommissionens tidligere beslutninger ⁽³²⁾. Markedsundersøgelsen har imidlertid ikke bekræftet, at der er findes et større marked, som omfatter stål og aluminium, der er overtrukket med organisk materiale.

ii) **Hvidblik og galvaniserede produkter**

(52) Metalovertrukne bånd kan opdeles i to forskellige brede klasser: 1) emballagestål (hvidblik og elektrolytisk forchromet stål (ECCS)), og 2) galvaniseret stål (varm- og elektrogalvaniseret, herunder belægnings af zinklegeringer).

(53) Disse grupper af produkter har meget forskellige priser og anvendelsesformål. Emballagestål anvendes næsten udelukkende til levnedsmiddel- og drikkedåser. På den anden side anvendes galvaniseret stål i udstrakt grad inden for bil-, bygge- og maskinindustrien, hvor zinkbelægningen forhindrer korrosion af stålet og derved øger dets levetid. Der kan derfor klart sondres mellem disse to grupper af produkter.

iii) **Galvaniserede produkter: varmgalvaniseret og elektrogalvaniseret**

(54) Der findes to forskellige produktionsprocesser i forbindelse med galvanisering: varmgalvanisering og elektrogalvanisering.

(55) Varmgalvaniserede produkter fremkommer ved dypning af varmvalset eller koldvalset stål i et zinkbad med en temperatur på 460 °C, hvorved alle frie overflader over-

⁽²⁶⁾ Sag IV/EKSF.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen. Sag IV/EKSF.1269 — Sollac/Aceralia/Solmed. Sag IV/EKSF.1237 — Arbed/Aceralia. Sag IV/EKSF.1268 — Usinor/Cockerill Sambre.

⁽²⁷⁾ Sag IV/EKSF.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen.

⁽²⁸⁾ Aluminium- eller zinklegeringer (dvs. zink/aluminium, zink/nikkel osv.).

⁽²⁹⁾ Maling, tynde organiske belægnings (TOC), lamineret folie.

⁽³⁰⁾ Organisk belægning er forbundet med en værditilvækst på 15-35 % af det anvendte råmateriale, alt efter den præcise anvendelse.

⁽³¹⁾ Aluminium, der er overtrukket med organisk materiale, flade produkter af kulstofstål uden overtræk og forskellige andre metalliske og ikke-metalliske materialer.

⁽³²⁾ Sag IV/EKSF.1268 — Usinor/Cockerill Sambre. Sag IV/EKSF.1269 — Sollac/Aceralia/Solmed.

- trækkes med zink ⁽³³⁾. Elektrogalvaniserede produkter fremkommer derimod ved påføring af en elektrolytisk belægning af enten ren zink eller en legering af zink og nikkel på den ene eller begge sider af båndet.
- (56) Parterne har fremført, at varmgalvaniserede og elektrogalvaniserede produkter udgør det samme marked, nemlig markedet for galvaniserede produkter (selv om de har anført, at markedet kan være endnu større, hvis der tages højde for produkter, der konkurrerer med metalovertrukket stål) ⁽³⁴⁾. De har gjort gældende, at set fra efterspørgselsiden er begge typer produkter substituerbare, og at substituerbarheden i den senere tid er blevet bedre som følge af forbedringer af de varmgalvaniserede produkters udseende og egenskaber; med hensyn til alle væsentlige anvendelsesformål (biler, husholdningsapparater og metalmøbler) kan både varm- og elektrogalvaniseret stål således anvendes uden forskel, med forbehold af kun mindre processtilpasninger, som ikke begrænser substituerbarheden. Endvidere er korrosionsbestandighed, overfladekvalitet og priser sammenlignelige.
- (57) Kommissionen har tilkendegivet i tidligere beslutninger ⁽³⁵⁾, at varmgalvaniseret og elektrogalvaniseret stål kan udgøre særskilte produktmarkeder i betragtning af deres forskellige produkttegenskaber og priser, men undlod at tage stilling til den præcise segmentering af galvaniserede produkter.
- (58) Markedsundersøgelsen i dette tilfælde har imidlertid vist, at på grund af nylige forbedringer af varmgalvaniserede produkter, navnlig med hensyn til korrosionsbestandighed, udseende og egenskaber, synes der ikke at være betydelige forskelle mellem varm- og elektrogalvaniserede produkter. Kunderne har for størstedelens vedkommende bekræftet, at de i forbindelse med de fleste anvendelsesformål anser begge produktkategorier for at kunne erstatte hinanden i teknisk henseende. Navnlig bilindustrien, som udgør den største gruppe af aftagere af både varm- og elektrogalvaniserede produkter, anvender begge produkter i sine produktionsprocesser, herunder også produktionen af karosseridele, som tidligere udelukkende blev fremstillet af elektrogalvaniseret stål.
- (59) Dette kan illustreres ved udviklingen i efterspørgslen efter varm- og elektrogalvaniserede produkter i Fællesskabet. I 1993 blev 70 % af det elektrogalvaniserede stål således solgt til bilindustrien, i forhold til kun 27 % af det varmgalvaniserede bånd. I 2000 blev 44 % af det varmgalvaniserede stål anvendt i bilindustrien. Af den samlede mængde produkter med metalbelægning, der blev anvendt af bilindustrien, var ca. 60 % varm- og 40 % elektrogalvaniseret i 1999. Af tabel 2 fremgår udviklingen i efterspørgslen efter varm- og elektrogalvaniseret stål efter sektor. Ifølge industriens prognoser vil bilindustriens anvendelse af varmgalvaniseret stål stige yderligere i de kommende år.

TABEL 2

Skønnet udvikling i EF-efterspørgslen efter varm- og elektrogalvaniseret stål

	Varmgalvaniseret stål				Elektrogalvaniseret stål			
	1999		2005		1999		2005	
	Mængde (kt)	% af efterspørgslen	Mængde (kt)	% af efterspørgslen	Mængde (kt)	% af efterspørgslen	Mængde (kt)	% af efterspørgslen
Biler	[...]*	41	[...]*	[...]*	[...]*	75	[...]*	[...]*
Byggeri	[...]*	39	[...]*	[...]*	[...]*	11	[...]*	[...]*
Husholdningsapparater	[...]*	3	[...]*	[...]*	[...]*	4	[...]*	[...]*
Industri	[...]*	10	[...]*	[...]*	[...]*	7	[...]*	[...]*
Maskinindustri	[...]*	7	[...]*	[...]*	[...]*	3	[...]*	[...]*
I alt	13 388	100	[...]*	100	4 963	100	[...]*	100

Kilde: parterne.

⁽³³⁾ I nogle tilfælde underkastes metallet derpå en yderligere behandling, hvor belægningen omdannes til en zink-/jernlegering (8-12 % jern), hvilket gør svejsningen lettere hos kunden («galvannealed»).

⁽³⁴⁾ F.eks. aluminium, plastic, kompositmaterialer, glas og endog andre stålprodukter (rustfrit stål, koldvalset stål, stål, der er overtrukket med organisk materiale).

⁽³⁵⁾ Sag IV/EKSF.1237 — Arbed/Aceralia. Sag IV/EKSF.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen. Sag IV/EKSF.1268 — Usinor/Cockerill Sambre.

- (60) Med hensyn til priserne på varmgalvaniseret stål og elektrogalvaniseret stål viser markedsundersøgelsen, at de i vidt omfang afhænger af de særlige specifikationer (navnlig belægningens tykkelse og kemiske sammensætning og stålets tykkelse, bredde, kemiske specifikation, stivhed osv.) og produkternes anvendelsesformål. Det er derfor vanskeligt at fastsætte sammenlignelige gennemsnits- eller standardpriser, der er repræsentative for hele udbuddet af enten varm- og elektrogalvaniserede produkter.
- (61) Ifølge officielle prislisters fra de største producenter af galvaniseret stål (se tabel 3) ligger de gennemsnitlige prisforskelle mellem disse produkter under alle omstændigheder på under 5 % i Fællesskabet. Markedsundersøgelsen har bekræftet, at prisforskellene mellem varm- og elektrogalvaniseret stål ikke er betydelige.

TABEL 3

Prisforskelle mellem varm- og elektrogalvaniseret stål opdelt efter medlemsstat

	Tyskland	Belgien	Frankrig	Spanien	Italien	Det Forenede Kongerige	Østrig	Gennemsnit
Varmgalvaniseret	525	600	600	550	550	877	575	611
Elektrogalvaniseret	500	600	600	550	525	794	550	588
Forskel	25	0	0	0	25	83	25	23
	5 %	0 %	0 %	0 %	5 %	10 %	5 %	4 %

Kilde: officielle prislisters fra producenter i de pågældende lande.

- (62) På baggrund heraf konkluderer Kommissionen, at det relevante produktmarked omfatter alle galvaniserede produkter, dvs. varmgalvaniseret stål og elektrogalvaniseret stål.

f) **Emballagestål: sondring mellem stål til drikkevareemballage og stål til anden emballage end drikkevareemballage**

- (63) Emballagestål består af meget tynde (0,13-0,49 mm) flade coils eller plader af kulstofstål, som er blevet elektrolytisk belagt med et meget fint lag tin (i forbindelse med hvidblik) eller chrom (i forbindelse med elektrolytisk forchromet stål (ECCS) eller tinfrit stål (TFS)). Der kan sondres mellem to forskellige typer emballagestål alt efter deres anvendelsesformål, dvs. stål til drikkevareemballage og stål til anden emballage end drikkevareemballage. Denne sondring er baseret på følgende faktorer: 1) kvalitetsnormerne for drikkedåser er meget højere end for anden emballage (belastningstolerance under forarbejdningen, metallets kvalitet med hensyn til porøsitet osv.), 2) fortinningslinjerne skal være bredere for at muliggøre en optimering af produktionslinjerne til fremstilling af dåser (1,2 m i stedet for maksimalt 1,0 m), og 3) stål til drikkevarer skal afgasses under vakuum for at fremstille stål med et meget lavt kulstofindhold. Selv om produktionslinjerne til fremstilling af stålemballage til drikkedåser teoretisk kan anvendes til fremstilling af stål-dåser til anden emballage, vil det være uøkonomisk at gøre dette.

- (64) Parterne har fremført, at det relevante produktmarked for metal til drikkedåser bør omfatte ikke blot stål, men

også aluminium, da begge materialer anvendes til fremstilling af drikkedåser. Ifølge parterne kan europæiske kunder frit vælge, om de ønsker at anvende stål eller aluminium til dåser, da aluminium ganske vist er dyrere som råmateriale, men kræver mindre forarbejdning til at opnå drikkedåse-kvalitet. Priserne på aluminium og emballagestål vil derfor påvirke hinanden. Selv om de traditionelle produktionslinjer til fremstilling af dåser er konfigureret til enten at anvende aluminium eller emballagestål, kan de desuden omstilles til at anvende det andet materiale (parterne har beregnet omkostninger på [...] mio. EUR for omstillingen fra stål til aluminium og på [...] mio. EUR fra aluminium til stål); endvidere består moderne anlæg af fleksible produktionslinjer, som gør det muligt at skifte mellem at anvende emballagestål og aluminium. Parterne har ligeledes fremført, at kunderne, der er store koncentrerede producenter af drikkedåser, råder over et tilstrækkeligt stort antal produktionslinjer, som er beregnet specielt til henholdsvis stål og aluminium, til hurtigt at kunne tilpasse sig ændringer i efterspørgslen og skifte mellem de to materialer.

- (65) Kommissionen har tidligere fastslået, at emballagestål udgør et særskilt produktmarked⁽³⁶⁾. Dog har Kommissionen endnu ikke fastlagt, om markedet bør segmenteres snævrere, dvs. om stål (eller metal) til drikkevareemballage og til anden emballage tilhører særskilte markeder. Det er heller ikke nødvendigt at foretage en præcis afgrænsning i forbindelse med vurderingen af den anmeldte transaktion, da konkurrencevurderingen ikke i væsentlig grad påvirkes heraf.

⁽³⁶⁾ Sag IV/EKSF.1268 — Usinor/Cockerill Sambre.

(66) Med hensyn til parternes udtalelser om, at stål og aluminium tilhører det samme relevante marked for drikkevareemballage, konkluderede Kommissionen for nylig, at stål og aluminium til emballage generelt udgør særskilte relevante markeder⁽³⁷⁾. Selv om færdigvarerne er stort set ens i begge tilfælde, er der betydelige forskelle med hensyn til både priserne på de to materialer og prisudviklingen. Kommissionens markedsundersøgelse i dette tilfælde bekræfter ikke, at der er tale om et fælles marked for aluminium og stål til drikkedåser.

(67) Endelig har parterne fremført, at foruden aluminium og stål kan markedet for drikkevareemballage være endnu større og omfatte konkurrerende materialer såsom plastic og glas. Disse konkurrerende materialer udgør ikke en del af markedet for hverken stål eller aluminium på grund af de fuldstændig forskellige materialeegenskaber, det meget forskellige udstyr til påfyldning af glas- eller plasticflasker og de forskellige priser.

g) Flade produkter af rustfrit stål: sondring mellem varmvalsede og koldvalsede produkter

(68) Rustfrit stål adskiller sig fra kulstofstål og legeret stål ved sine fysiske og kemiske egenskaber, navnlig sin korrosions- og varmebestandighed. Dette gør det særlig velegnet til visse formål inden for bl.a. procesteknik, automobilteknik, hygiejneprodukter og knivvarer⁽³⁸⁾.

(69) I tidligere beslutninger har Kommissionen afgrænset særskilte relevante produktmarkeder for varmvalsede flade produkter af rustfrit stål og koldvalsede flade produkter af rustfrit stål⁽³⁹⁾. Parterne har peget på, at forskellene mellem varmvalsede og koldvalsede produkter af rustfrit stål udviskes som følge af den tekniske udvikling inden for branchen for rustfrit stål generelt, men har erkendt, at overlappingerne mellem varmvalset og koldvalset rustfrit stål fortsat er begrænsede.

i) Varmvalsede flade produkter af rustfrit stål

(70) Som i forbindelse med varmvalsede flade produkter af kulstofstål har Kommissionen konkluderet, at i betragtning af den høje grad af substituerbarhed på udbudssiden mellem varmvalset bredbånd, båndstål og plader

indgår alle varmvalsede flade produkter af rustfrit stål (undtagen kvartoplader) i det samme relevante produktmarked.

ii) Koldvalsede flade produkter af rustfrit stål

(71) Koldvalsede flade produkter af rustfrit stål (bånd og plade) fremstilles ved koldvalsning af varmvalset bånd. De udgør et særskilt relevant produktmarked, da de adskiller sig fra varmvalsede flade produkter med hensyn til produkttegenskaber (navnlig overfladebeskaffenhed), anvendelsesformål og priser⁽⁴⁰⁾. Koldvalsede flade produkter af rustfrit stål anvendes inden for en lang række forskellige industrier med følgende krav⁽⁴¹⁾: 1) varme-, rust- og syrebestandighed (korrosionsbestandighed), 2) den grundlæggende strukturelle kvalitet af stål, såsom egnethed til dybtrækning/svejsbarhed, og 3) en højt forædlet overflade, som er glat og pæn.

(72) Desuden falder koldvalset bånd under 500 mm ind under EF-traktaten, mens koldvalset bånd over 500 mm falder ind under EKSF-traktaten⁽⁴²⁾. Denne sondring giver imidlertid ikke længere mening, da moderne koldvalseværker kan producere en lang række bredder både over og under 500 mm, og smallere bredder kan ligeledes opnås ved opskæring af bredere materiale. Kommissionen er derfor af den opfattelse, at sondringen er kunstig, og at alt koldvalset bånd af rustfrit stål tilhører det samme marked⁽⁴³⁾.

h) Konklusioner

(73) På baggrund heraf konkluderer Kommissionen, at følgende kategorier udgør de relevante produktmarkeder, som skal tages i betragtning i forbindelse med den konkurrencemæssige vurdering af den anmeldte transaktion:

- 1) varmvalsede flade produkter af kulstofstål
- 2) kvartoplader
- 3) koldvalsede flade produkter af kulstofstål
- 4) ikke-kornorienterede elektroplader
- 5) galvaniseret stål

⁽³⁷⁾ Sag COMP/M.1663 — Alcan/Alussuisse.

⁽³⁸⁾ Sag COMP/EKSF.11342 — Outokumpu/Avesta Sheffield.

⁽³⁹⁾ Sag IV/M.239 — Avesta I. Sag IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST. Sag COMP/EKSF.1342 — Outokumpu/Avesta Sheffield.

⁽⁴⁰⁾ Sag COMP/EKSF.1342 — Outokumpu/Avesta Sheffield. Sag IV/M.239 — Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson.

⁽⁴¹⁾ Sag IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST.

⁽⁴²⁾ Bilag I til EKSF-traktaten.

⁽⁴³⁾ Sag COMP/EKSF.1342 — Outokumpu/Avesta Sheffield. Sag IV/M.239 — Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson. Sag IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST. Sag IV/M.1203 — Usinor/Finaverdi.

- 6) kulstofstål, der er overtrukket med organisk materiale
- 7) emballagestål eller alternativt særskilte markeder for a) stål til drikkevareemballage og b) stål til anden emballage
- 8) varmvalsede flade produkter af rustfrit stål
- 9) koldvalsede flade produkter af rustfrit stål.

3. DISTRIBUTION AF STÅL

a) *Sondring mellem distribution af stål på den ene side og produktion og direkte salg af stål på den anden side*

(74) Parterne er af den opfattelse, at distribution af stål tilhører et særskilt marked i forhold til produktion af stål og stålproducenters direkte salg til kunder. Kommissionen har i tidligere sager fastslået, at udøvelse af distributionsvirksomhed udgør et særskilt produktmarked⁽⁴⁴⁾. Distribution af stålprodukter adskiller sig fra produktionen og det direkte salg af stålprodukter med hensyn til en række faktorer⁽⁴⁵⁾:

- 1) forskellige kunder: kunder, der køber stålprodukter via distributionskanaler, er normalt andre kunder med andre behov end de kunder, der benytter sig af direkte salg
- 2) mindre ordrestørrelse: mens salg fra værkerne sædvanligvis måles i titusind ton, måles stålservicecentrenes salg i tons og de lagerførende grossisters salg i hundrede kilogram
- 3) distributørernes evne til at reagere hurtigt på kundernes behov: leveringstiderne fra stålværker fastsættes sædvanligvis til uger eller endog måneder, mens de lagerførende grossister arbejder inden for timer eller dage, og stålservicecentre tilbyder normalt »on-time«-levering på en bestemt dag eller undertiden også inden for et bestemt tidsrum på dagen

- 4) aktiviteternes lokale karakter: distributionscentrene forsyner generelt kunder inden for en begrænset afstand fra deres etableringssted, og
- 5) det store antal virksomheder inden for dette aktivitetsområde: fra integrerede distributionsvirksomheder, der ejes af stålvirksomheder, til små uafhængige firmaer.

(75) Desuden har Kommissionen konkluderet, at distributionsvirksomhedernes opgaver er fuldstændig selvstændige, og at der ikke er tale om salgsagenturer⁽⁴⁶⁾, hvilket også fremgår af, at en lange række uafhængige (ikke integrerede) ståldistributører er aktive i Fællesskabet. Selv om mange stålproducenter har distributionsvirksomheder, som de ejer helt eller delvis, findes der en uafhængig sektor, som består af et stort antal virksomheder af forskellig størrelse og finansiel styrke lige fra små familievirksomheder til datterselskaber af store industrivirksomheder⁽⁴⁷⁾.

b) *Sondring mellem forskellige ståldistributionskanaler*

(76) Parterne har fremført, at distribution af stål bør opdeles yderligere i tre forskellige markeder: 1) stålservicecentre, 2) lagerførende grossister og 3) flammeskæringscentre. Disse markedsafgrænsninger er i overensstemmelse med Kommissionens tidligere beslutninger⁽⁴⁸⁾ og er i det væsentlige blevet bekræftet af markedsundersøgelsen. Disse distributionskanaler vil blive opdelt yderligere på grundlag af solgte produktkategorier.

i) Stålservicecentre

(77) Stålservicecentre køber valseværksprodukter hos stålproducenterne og spalter og skærer efterfølgende materialet efter kundernes behov⁽⁴⁹⁾. Blandt kunderne indgår store kunder såsom bilproducenter og producenter af hårde hvidevarer, lagerførende grossister og kunder af alle størrelser.

(78) Stålservicecentre er kun aktive inden for flade stålprodukter, både af kulstofstål og rustfrit stål. I overensstemmelse med Kommissionens tidligere beslutninger⁽⁵⁰⁾ vil der i denne beslutning blive sondret mellem markederne

⁽⁴⁴⁾ Sag IV/EKSF.1268 — Usinor/Cockerill Sambre. Sag IV/EKSF.1264 — Aceralia/Aristrain. Sag IV/EKSF.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen. Sag IV/EKSF.1237 — Arbed/Aceralia. Sag COMP/EKSF.1342 — Outokumpu/Avesta Sheffield. Sag IV/M.73 — Usinor/ASD. Sag IV/M.239 — Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson. Sag IV/M.503 — British Steel/Svensk Stål/NSD. Sag IV/M.578 — Hoogovens/Klöckner & Co. Sag IV/M.971 — Klöckner/Comercial de Laminados. Sag IV/M.918 — Klöckner/ODS. Sag IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST. Sag IV/M.1329 — Usinor/Cockerill Sambre. Sag IV/M.504 — Avesta (III).

⁽⁴⁵⁾ Sag IV/M.971 — Klöckner/Comercial de Laminados. Sag IV/M.918 — Klöckner/ODS.

⁽⁴⁶⁾ Sag IV/M.578 — Hoogovens/Klöckner & Co.

⁽⁴⁷⁾ Sag IV/M.971 — Klöckner/Comercial de Laminados. Sag IV/M.918 — Klöckner/ODS.

⁽⁴⁸⁾ Sag IV/M.918 — Klöckner/ODS. Sag IV/M.1329 — Usinor/Cockerill Sambre. Sag IV/M.971 — Klöckner/Comercial de Laminados.

⁽⁴⁹⁾ Sag IV/M.971 — Klöckner/Comercial de Laminados.

⁽⁵⁰⁾ Sag IV/EKSF.1268 — Usinor/Cockerill Sambre. Distributionen af produkter af rustfrit stål er blevet analyseret af Kommissionen, bl.a. i følgende beslutninger: Sag COMP/EKSF.1342 — Outokumpu/Avesta Sheffield. Sag IV/M.504 — Avesta (III). Sag IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST. Sag IV/M.239 — Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson.

for distribution af produkter af kulstofstål og rustfrit stål. Denne sondring er blevet bekræftet af de anmeldende parter, som har fremført, at distributionskanalerne for flade stålprodukter af kulstofstål og rustfrit stål er forskellige. Parternes aktiviteter overlapper kun hinanden med hensyn til produkter af kulstofstål og ikke med hensyn til produkter af rustfrit stål (undtagen i Tyskland, hvor deres samlede markedsandel udgør [$< 15\%$]*).

ii) Lagerførende grossister

- (79) Lagerførende grossister udøver en traditionel grossistfunktion, idet de køber store mængder hos producenterne og videresælger mindre mængder⁽⁵¹⁾. Grossistvirksomheden består navnlig i lagerføring af en lang række forskellige stålprodukter på optimale steder for i første række, men ikke udelukkende at forsyne små og mellemstore kunder med stålsmængder, som ikke er tilstrækkeligt store til, at de kan aftages direkte fra stålproducenterne eller fra stålservicecentre⁽⁵²⁾. Endvidere har grossister stål på lager til direkte levering og kan derfor tilbyde en service, som stålproducenterne ikke kan tilbyde. Grossister har desuden udviklet egne interne forarbejdningmuligheder for at skabe værditilvækst og forbedre deres service over for kunderne⁽⁵³⁾. Denne forarbejdning omfatter afkortning, spaltning, skæring og polering.
- (80) Lagerføringen omfatter næsten hele udbuddet af stålprodukter⁽⁵⁴⁾. Som i forbindelse med stålservicecentre vil der blive foretaget en segmentering mellem distributionen af produkter af kulstofstål og rustfrit stål, da parternes overlappende aktiviteter kun vedrører produkter af kulstofstål. I forbindelse med vurderingen vil der i denne beslutning desuden blive sondret mellem de to kategorier af produkter af kulstofstål, dvs. a) flade produkter og b) lange produkter. Denne sondring på grundlag af distribuerede produkttyper er i overensstemmelse med Kommissionens tidligere beslutning⁽⁵⁵⁾.
- (81) I deres svar på klagepunktsmeddelelsen har parterne anfægtet, at det relevante produktmarked segmenteres i lagerføring af flade produkter af kulstofstål og lange produkter af kulstofstål. Parterne har på grundlag af nedenstående argumenter fremført, at det relevante marked er det samlede marked for lagerføring, uden sondring mellem flade og lange produkter: 1) lagerføring er en kun-

deorienteret service over for et meget fragmenteret kundeunderlag, hvorfor mange stålgrossister er nødt til at føre de fleste produktgrupper for at dække kundernes efterspørgsel, og 2) der er en høj grad af substituerbarhed på udbudssiden, og ingen barrierer hindrer en grossist i foruden flade produkter også at udbyde lange produkter og omvendt.

- (82) Trods parternes argumenter og navnlig det forhold, at en række grossister er aktive både på markedet for flade produkter af kulstofstål og på markedet for lange produkter af kulstofstål, skal der ved afgrænsningen af de relevante produktmarkeder tages hensyn til de forskellige efterspørgselskarakteristika for hver produkttype og forskellene mellem deres gennemsnitspriser. Navnlig har flade produkter af kulstofstål andre aftagere end lange produkter af kulstofstål og har også særlige karakteristika med hensyn til deres distributionskanaler (stålservicecentre er kun aktive inden for flade produkter og ikke lange produkter).
- (83) På baggrund heraf anser Kommissionen følgende produktmarkeder for at være relevante markeder: 1) distribution af flade produkter af kulstofstål via lagerførende grossister, 2) distribution af lange produkter af kulstofstål via lagerførende grossister og 3) distribution af produkter af rustfrit stål via lagerførende grossister.

iii) Flammeskæringscentre

- (84) Flammeskæringscentre forarbejder et bestemt produkt, dvs. kvartoplader med en tykkelse af mellem 8 mm og 600 mm, som kræver et specielt sletstål (oxyhydrogenblæselampe), som er meget præcis og effektiv⁽⁵⁶⁾. Flammeskæringscentre arbejder tæt sammen med deres kunder og forarbejder små stålsmængder, som opskæres efter kundernes behov.
- (85) Kommissionen har tidligere fastslået, at flammeskæringsaktiviteter udgør et særskilt marked⁽⁵⁷⁾. Desuden har markedsundersøgelsen i det væsentlige bekræftet denne konklusion.

c) Konklusion

- (86) På baggrund heraf konkluderer Kommissionen, at følgende kategorier udgør de relevante produktmarkeder, som skal tages i betragtning i forbindelse med den konkurrencemæssige vurdering af den anmeldte transaktion:

- 1) distribution af flade produkter af kulstofstål via stål-servicecentre

⁽⁵¹⁾ Sag IV/M.503 — British Steel/Svensk Stål/NSD.

⁽⁵²⁾ Sag IV/M.971 — Klöckner/Comercial de Laminados. Sag IV/M.918 — Klöckner/ODS.

⁽⁵³⁾ Sag IV/M.239 — Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson.

⁽⁵⁴⁾ Sag IV/M.73 — Usinor/ASD.

⁽⁵⁵⁾ Sag IV/EKSF.1268 — Usinor/Cockerill Sambre.

⁽⁵⁶⁾ Sag IV/M.1329 — Usinor/Cockerill Sambre.

⁽⁵⁷⁾ Se fodnote 56.

- 2) distribution af flade produkter af rustfrit stål via stål-servicecentre
- 3) distribution af flade produkter af kulstofstål via lagerførende grossister
- 4) distribution af lange produkter af kulstofstål via lagerførende grossister
- 5) distribution af produkter af rustfrit stål via lagerførende grossister
- 6) distribution af kvartoplader via flammeskæringscentre.

C. DE RELEVANTE GEOGRAFISKE MARKEDER

1. STÅLPRODUKTER

a) *Varmvalsede flade produkter af kulstofstål*

- (87) Parterne har fremført, at det relevante geografiske marked for alle varmvalsede flade produkter af kulstofstål (herunder kvartoplader) mindst omfatter hele Fællesskabet, men kan være endnu større.
- (88) Kommissionen har i tidligere beslutninger fastslået, at det relevante marked for varmvalsede flade produkter af kulstofstål mindst omfatter Fællesskabets område⁽⁵⁸⁾. Selv om produktionskapaciteten i forbindelse med varmvalsede stålprodukter i de fleste medlemsstater tidligere tilhørte en enkelt (national) stålvirksomhed, der som regel tegnede sig for den største andel af udbuddet på sit hjemmemarked, er stålproducenter i lang tid gået ind på deres konkurrenters hjemmemarkeder, hvor de har opnået betydelige markedsandele⁽⁵⁹⁾. I dag er de store stålproducenter aktive i næsten alle medlemsstater både via direkte leverancer til endelige aftagere og via tilknyttede distributionscentre. Desuden er der ikke betydelige transportomkostninger inden for Fællesskabet, der er ingen told- eller andre adgangsbarrierer, og kundepræferencer er ingen vigtig faktor, da hovedparten af produkterne er homogene (råvarer).
- (89) Det er ikke nødvendigt at foretage en præcis markedsafgrænsning i forbindelse med denne beslutning, da den påtænkte fusion selv ikke på grundlag af den snævrere mulige afgrænsning af det geografiske marked giver anledning til alvorlige konkurrenceproblemer på dette marked.

⁽⁵⁸⁾ Sag IV/EKSF.1264 — Aceralia/Aristrain. Sag IV/M.1329 — Usinor/Cockerill Sambre. Sag IV/EKSF.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen.

⁽⁵⁹⁾ Sag IV/EKSF.1243 — Krupp Hoesch/Thyssen.

b) *Koldvalsede flade produkter af kulstofstål*

- (90) Parterne har fremført, at det relevante geografiske marked for produktionen af koldvalsede flade produkter af kulstofstål omfatter mindst Vesteuropa, dvs. Fællesskabet og EFTA, og har igen anført, at det kan være endnu større. Parterne har henvist til omfanget af importen af koldvalsede flade produkter af kulstofstål i 2000 (næsten 18 % ifølge parterne) og til resultaterne i en rapport fra parternes økonomiske rådgivere, hvorefter økonometriske analyser angiveligt viser, at den relative importpris i væsentlig grad påvirker importandelen i Fællesskabet.
- (91) I tidligere sager har Kommissionen konkluderet, at det relevante geografiske marked for koldvalsede flade produkter af kulstofstål omfattede mindst Vesteuropa, dvs. Fællesskabet og EFTA⁽⁶⁰⁾. Svarene på Kommissionens spørgeskemaer i den foreliggende sag synes at vise, at markedet ikke er større end Vesteuropa. Under alle omstændigheder er det ikke nødvendigt at foretage en præcis afgrænsning af markedet, da den påtænkte fusion ikke vil sætte den fusionerede enhed i stand til at hindre opretholdelsen af en egentlig konkurrence eller unddrage sig konkurrencereglerne i EKSF-traktaten, uanset hvilken præcis afgrænsning af det geografiske marked der tages udgangspunkt i.

c) *Ikke-kornorienterede elektroplader*

- (92) Parterne har fremført, at det relevante geografiske marked for ikke-kornorienterede elektroplader omfatter Vesteuropa. Den foreslåede afgrænsning er i overensstemmelse med Kommissionens tidligere beslutninger⁽⁶¹⁾ og er i det væsentlige blevet bekræftet af markedsundersøgelsen.

d) *Overtrukne produkter af kulstofstål*

- (93) Parterne har fremført, at det relevante geografiske marked for galvaniseret stål og stål, der er overtrukket med organisk materiale, omfatter mindst hele Fællesskabet, hvis det ikke er større. Kommissionen har tidligere fastslået, at markederne for varmgalvaniseret stål og andre overtrukne produkter omfatter hele Fællesskabet⁽⁶²⁾. Transportomkostningerne inden for Fællesskabet er ikke betydelige (de udgør f.eks. mindre end 5 % af den endelige værdi af stål, der er overtrukket med organisk materiale), og en betydelig del af galvaniseret stål, der er

⁽⁶⁰⁾ På grund af, at der mangler tal for Vesteuropa, er analysen blevet foretaget på grundlag af EU-data. Dette vil ikke på nogen måde ændre resultatet af undersøgelsen i betragtning af EFTA-landenes minimale indvirkning på det samlede vesteuropæiske marked.

⁽⁶¹⁾ Sag IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST.

⁽⁶²⁾ Sag IV/EKSF.1269 — Sollac/Aceralia/Solmed. Sag IV/EKSF.1268 — Usinor/Cockerill Sambre. Sag IV/EKSF.1237 — Arbed/Aceralia.

overtrukket med organisk materiale (40-50 %), og stål, der er overtrukket med organisk materiale (over 30 %), handles på tværs af grænserne inden for EU.

- (94) Det relevante geografiske marked strækker sig imidlertid ikke ud over Fællesskabet. Parterne har anført, at importen fra tredjelande er steget i de senere år. Alligevel tegner importen fra tredjelande sig stadig kun for relativt lave mængder og varierer betydeligt mellem de forskellige produkter: 6-9 % med hensyn til galvaniseret stål og 6 % med hensyn til stål, der er overtrukket med organisk materiale, i 1999-2000. Desuden har markedsundersøgelsen vist, at en række kunder er af den opfattelse, at stålproducenter uden for Fællesskabet ikke for øjeblikket er i stand til at imødekomme EF-kundernes behov med hensyn til kvalitet, pålidelighed og service. Kommissionen konkluderer derfor i overensstemmelse med sine tidligere beslutninger, at markederne for overtrukne produkter af kulstofstål omfatter Fællesskabets område.

e) **Emballagestål**

- (95) Parterne har fremført, at det relevante geografiske marked for emballagestål omfatter mindst hele Fællesskabet. Kommissionen har tidligere fastslået, at markedet er af fællesskabsdimension⁽⁶³⁾. Samhandelen inden for Fællesskabet er betydelig (ca. 40 %), og transportomkostningerne er ikke særlig store (3-4 %).
- (96) Markedsundersøgelsen har ligeledes bekræftet, at det relevante marked er Fællesskabet. Importen tegnede sig i 2000 for ca. 10 % af al emballagestål, hvoraf hovedparten bestod af stål til anden emballage (der var praktisk talt ingen import af stål til drikkevareemballage).

f) **Flade produkter af rustfrit stål**

- (97) Parterne har fremført, at det relevante geografiske marked for varmvalsede og koldvalsede flade produkter af rustfrit stål omfatter mindst Vesteuropa, dvs. omfatter Fællesskabet og EFTA. De gør imidlertid gældende, at markedet er ved at udvikle sig til at blive et verdensomspændende marked som følge af den stigende betydning af transkontinentale handelsstrømme, udjævningen af handels- og konkurrencevilkårene på verdensplan, eksistensen af en global pristendens og lave transportomkostninger.
- (98) Kommissionen har tidligere afgrænset Vesteuropa som det relevante marked⁽⁶⁴⁾. Selv om importen fra tredjelande er steget i de senere år, tegner de sig stadig for

under 8 % med hensyn til varmvalsede flade produkter af rustfrit stål og 6 % med hensyn til koldvalsede flade produkter af rustfrit stål. Under alle omstændigheder er det ikke nødvendigt at foretage en præcis afgrænsning, da transaktionen ikke giver anledning til alvorlige konkurrenceproblemer selv på grundlag af den snævrere mulige markedsafgrænsning.

2. DISTRIBUTION AF STÅL

- (99) Parterne har fremført, at de geografiske markeder for distribution af stål er nationale eller regionale, og at de skal fastlægges i hvert enkelt tilfælde under hensyntagen til bl.a. følgende faktorer: 1) værdien af det pågældende materiale, 2) værditilvækst i forbindelse med den pågældende ydelse, 3) konkurrenters beliggenhed, 4) leveringstid og 5) relevante transportomkostninger.
- (100) Parterne anser navnlig følgende områder som relevante markeder i forbindelse med denne transaktioner:
- 1) Frankrig
 - 2) Benelux-landene og den tilgrænsende nordvestlige del af Tyskland (Nordrhein-Westfalen)
 - 3) Spanien og Portugal, samt
 - 4) Det Forenede Kongerige og Irland.
- (101) I tidligere beslutninger⁽⁶⁵⁾ har Kommissionen fastslået, at det geografiske område, som forsynes af et enkelt lagerføringsdepot, er betinget af transportomkostninger og leveringstider. Den værditilvækst, der skabes af aktiviteter i forbindelse med distribution af stål, er forholdsvis lav, hvorfor transportomkostninger i vidt omfang begrænser en distributionsvirksomheds mulighed for at konkurrere over store afstande⁽⁶⁶⁾. Det fremgår navnlig af markedsundersøgelsen, at distributionscentre generelt forsyner kunder inden for en radius på ca. 200-250 km. Distribution er derfor i det væsentlige en regional aktivitet. Om denne region omfatter en eller flere medlemsstater, afhænger af en række faktorer, herunder medlemsstatens størrelse, arten og værdien af de solgte produkter og konkurrenternes beliggenhed⁽⁶⁷⁾.
- (102) Kommissionen har derfor fastslået i tidligere beslutninger, at ståldistributørernes aktiviteter normalt er begrænset til en enkelt medlemsstat, og at grænseover-

⁽⁶³⁾ Sag IV/EKSF.1268 — Usinor/Cockerill Sambre.

⁽⁶⁴⁾ Sag IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST. Sag IV/M.239 — Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson.

⁽⁶⁵⁾ Sag IV/M.503 — British Steel/Svensk Stål/NSD.

⁽⁶⁶⁾ Sag IV/M.760 — Klöckner/ARUS.

⁽⁶⁷⁾ Sag IV/M.918 — Klöckner/ODS.

skridende transaktioner fra grossisters, stålservicecentres og flammeskæringscentres side er begrænsede ⁽⁶⁸⁾. Kommissionens undersøgelse i denne sag viser, at der finder en vis samhandel sted på tværs af grænserne mellem naboområder, men at meget af salget foregår i det land, hvor både distributionscentret og kunden er beliggende.

(103) Som parterne har anført CO-formularen, er Frankrig allerede blevet betragtet som relevant geografisk marked for stålservicecentres, lagerførende grossisters ⁽⁶⁹⁾ og flammeskæringscentres ⁽⁷⁰⁾ distribution af stål. Markedsundersøgelsen har bekræftet, at der kun finder et begrænset overskridende salg sted mellem Frankrig og dets nabolande.

(104) Parterne har betragtet det område, der omfatter Benelux-landene og den tilgrænsende nordvestlige del af Tyskland (Nordrhein-Westfalen), som relevant geografisk marked på grundlag af følgende: 1) ingen handelshindringer, 2) ligheden mellem de priser, der beregnes inden for regionen og 3) en betydelig grænseoverskridende handel med produkter. Kommissionen har tidligere afgrænset det marked, der omfatter Nederlandene, Belgien og den nordvestlige del af Tyskland, som det relevante marked ⁽⁷¹⁾. Markedsundersøgelsen har bekræftet, at der finder en betydelig grænseoverskridende samhandel sted i det pågældende område. Navnlig forsyner de forskellige distributionsnet kunderne i området på grundlag af beliggenheden af deres distributionscentre. For eksempel har parterne koncentreret deres væsentligste stålservicecentre i dette område i Belgien, og herfra kan de effektivt og økonomisk forsyne kunder i Luxembourg, Nederlandene og den pågældende del af Tyskland. En betydelig del af salget hos parternes belgiske stålservicecentre gik således til kunder i de nævnte lande. Med hensyn til lagerføring blev [20-30 %]* af parternes salg afsat til belgiske kunder af deres nederlandske grossister, mens [30-40 %]* af lagersalget skete til nederlandske kunder via parternes belgiske grossister; på den anden side tegnede grossister i Benelux-landene sig for [40-50 %]* af parternes lagersalg til Nordrhein-Westfalen. Endelig har markedsundersøgelsen bekræftet, at der er stor lighed mellem de priser, der beregnes i denne region.

(105) Parterne har desuden fremført, at Spanien og Portugal sammen udgør et relevant geografisk marked. Markedsundersøgelsen har bekræftet, at der finder grænseoverskridende salg sted, normalt fra Spanien til Portugal. Det relevante geografiske marked synes derfor at være Den Iberiske Halvø. Under alle omstændigheder er det ikke nødvendigt at foretage en præcis afgrænsning af det rele-

vante geografiske marked (dvs. om der er tale om et enkelt marked for disse to lande eller om særskilte markeder), da konkurrenceproblemerne i forbindelse med vurderingen af den anmeldte transaktion ikke berøres uanset de eksisterende alternative geografiske afgrænsninger.

(106) Endelig har parterne fremført, at Det Forenede Kongerige og Irland udgør et enkelt relevant geografisk marked. Transportomkostninger, som er en væsentlig faktor for stålservicecentre, vil i vidt omfang begrænse importen fra lande uden for dette område. Det er imidlertid heller ikke nødvendigt at foretage en præcis afgrænsning af det relevante geografiske marked, da transaktionen i forbindelse med enhver afgrænsningsmulighed (dvs. særskilte nationale markeder for Det Forenede Kongerige og Irland) ikke giver anledning til konkurrenceproblemer.

(107) På baggrund heraf konkluderer Kommissionen, at der i forbindelse med vurderingen af den anmeldte transaktion er tale om følgende relevante geografiske markeder:

- 1) Frankrig
- 2) Benelux-landene og den tilgrænsende nordvestlige del af Tyskland (Nordrhein-Westfalen)
- 3) det område, der omfatter Spanien og Portugal, eller alternativt hvert land som særskilt relevant marked, og
- 4) det område, der omfatter Det Forenede Kongerige og Irland, eller alternativt hvert land som særskilt relevant marked.

D. KONKURRENCEVURDERING

1. STÅLPRODUKTER

1. *Varmvalsede flade produkter af kulstofstål*

(108) Som nævnt i afsnittet vedrørende afgrænsningen af produktmarkederne er det kun en begrænset del af de varmvalsede flade produkter af kulstofstål, der sælges til brug i denne form: over halvdelen af produktionen af varmvulset kulstofstål videreføres gennem koldvalsning. Som det fremgår af tabel 4, udgør produktionen af varmvulset fladt stål i Fællesskabet ca. 75 mio. tons, hvoraf kun 29 mio. tons sælges i form af varmvulset bredbånd, varmvalsede plader eller varmvulset båndstål (kvartoplader behandles særskilt).

⁽⁶⁸⁾ Sag IV/M.760 — Klöckner/ARUS. Sag IV/M.1329 — Usinor/Cockerill Sambre.

⁽⁶⁹⁾ Sag IV/EKSF.1268 — Usinor/Cockerill Sambre. Sag IV/M.1329 — Usinor/Cockerill Sambre.

⁽⁷⁰⁾ Sag IV/M.1329 — Usinor/Cockerill Sambre.

⁽⁷¹⁾ Sag IV/M.578 — Hoogovens/Klockner.

TABEL 4

Produktion og salg af varmvalset fladt stål i Fællesskabet
(kt)

År	Samlet produktion	Samlet salg
2000	foreligger ikke	29 269
1999	74 934	29 064
1998	73 751	28 457
1997	74 746	27 105

Kilde: parterne.

- (109) Newco vil få en stor andel af produktionskapaciteten af varmvalset stål i Fællesskabet ([35-40 %]* i 1997-1999). Som følge af selskabets integrerede art anvendes en betydelig del af denne produktion imidlertid internt i selskabet i produktionen i det efterfølgende omsætningsled.

Markedsstruktur

- (110) På grundlag af den snævrere mulige afgrænsning af det relevante marked for varmvalsedede flade produkter af kulstofstål, dvs. et marked, der omfatter hele Fællesskabet, udgjorde parternes samlede markedsandel både med hensyn til samlet salg og salg på det frie marked (salg til tredjemand) mellem [25-35 %]* i årene 1997-2000 (se tabel 5).

TABEL 5

Parternes samlede salg af varmvalsedede flade produkter af kulstofstål

	Samlet salg		Salg på det frie marked	
	kilotons	%	kilotons	%
2000	[...]*	[25-30]*	[...]*	foreligger ikke
1999	[...]*	[30-35]*	[...]*	[25-30]*
1998	[...]*	[25-30]*	[...]*	[25-30]*
1997	[...]*	[25-30]*	[...]*	[25-30]*

Kilde: parterne.

- (111) EF-markedet for varmvalsedede flade produkter udgjorde i 2000 29,2 mio. tons, hvoraf Usinors samlede salg tegnede sig for [...]* mio. tons ([15-20 %]* af markedet) og Arbed/Aceralia salg for [...]* mio. ([10-15 %]*). Det samlede tal ([...]* mio. tons) udgjorde [25-30 %]* af det samlede salg i Fællesskabet i 2000. I 1999 udgjorde parternes samlede andel af EF-markedet med hensyn til det samlede salg [30-35 %]*.

- (112) Hvad angår salget på det frie marked, tegnede Usinor sig for [...]* mio. i 2000, mens Arbed/Aceralia tegnede sig for [...]* mio. Som det fremgår af tabel 6 udgjorde de anmeldende parter salg på det frie marked henholdsvis [...]* og [...]* mio. tons i 1999, hvilket svarer til en samlet markedsandel på [25-30 %]* ([10-15 %]* + [10-15 %]*).

TABEL 6

Andel af salget af varmvalsedede flade produkter af kulstofstål i Fællesskabet i 1999

Virksomhed	Samlet salg		Salg på det frie marked	
	kilotons	%	kilotons	%
Usinor	[...]*	[15-20]*	[...]*	[10-15]*
Arbed/Aceralia	[...]*	[10-15]*	[...]*	[10-15]*
Newco	[...]*	[30-35]*	[...]*	[25-30]*
Corus	[...]*	[10-15]*	[...]*	[10-15]*
TKS	[...]*	[10-15]*	[...]*	[15-20]*
Riva	[...]*	[< 10]*	[...]*	[< 10]*
Voest-Alpine	[...]*	[< 5]*	[...]*	[< 40]*
Salzgitter	[...]*	[< 5]*		
SSAB	[...]*	[< 5]*		
Rautaruukki	[...]*	[< 5]*		
Andre	[...]*	[< 5]*		
Import fra tredjelandslande	4 009	13,8		
I alt	29 064	100	[...]*	100

Kilde: parterne.

- (113) Newcos tre største konkurrenter på markedet for varmvalsedede flade produkter af kulstofstål er Corus (markedsandel på [10-15 %]* af det samlede salg i 1999 og [10-15 %]* af salget på det frie marked i det pågældende år), TKS (henholdsvis [10-15 %]* og [15-20 %]*) og Riva (< 10 % og < 10 %). De mellemstore europæiske producenter er også aktive på dette marked: Voest-Alpine (< 5 % af det samlede salg), Salzgitter (< 5 %), SSAB (< 5 %) og Rautaruukki (< 5 %). Importen fra tredjelandslande er steget i de seneste år og udgjorde [15-20 %]* i 2000.

- (114) Denne markedsstruktur giver ikke anledning til alvorlige konkurrenceproblemer efter fusionen, hverken med hensyn til spørgsmålet, om 1) Newco ensidigt kan hindre opretholdelsen af en egentlig konkurrence eller unddrage sig konkurrencereglerne, eller 2) de største producenter kan udvise en konkurrencebegrænsende parallel adfærd. Det er navnlig ikke sandsynligt, at Newco ensidigt vil kunne forhøje priserne for hele udbuddet af varmvalsedede flade produkter.

Import

- (115) Markedet for varmvalset kulstofstål er kendetegnet ved et højt importniveau: 16,3 % i 2000, 13,8 % i 1999 og 17,5 % i 1998. Da langt hovedparten af det varmvalsedede kulstofstål, der anvendes i EØS, er stål af standardkvalitet, synes importen fra tredjelande ikke at lide under kvalitetsmæssige ulemper.

Konklusion

- (116) På baggrund af ovenstående konkluderer Kommissionen, at den anmeldte transaktion ikke vil sætte parterne i stand til at hindre opretholdelsen af en egentlig konkurrence eller unddrage sig konkurrencereglerne i EKSF-traktaten på markedet for varmvalsedede flade produkter af kulstofstål.

2. Kvartoplader**Markedsstruktur**

- (117) I 2000 udgjorde det samlede marked for kvartoplader 7,8 mio. tons. Usinors andel af det samlede salg (inklusive internt salg) udgjorde [...] mio. tons ([15-20 %]*) i 2000. I samme år var Arbed/Aceralias andel på [...] mio. tons ([5-10 %]*), svarende til en samlet markedsandel på [20-25 %]*. Dette udgør en let stigning i forhold til den samlede markedsandel på [20-25 %]* i 1999. Som det fremgår af tabel 7 udgjorde parternes andel af det frie marked (salg til tredjemand) [20-25 %]* i 1999 (Usinor: [15-20 %]*, Arbed/Aceralia: [5-10 %]*), hvilket omtrent svarer til markedsandelen af det samlede salg i det pågældende år ([20-25 %]*).

TABEL 7

Parternes samlede salg af kvartoplader

	Samlet salg		Salg på det frie marked	
	kilotons	%	kilotons	%
2000	[...]*	[20-25]*	[...]*	foreligger ikke
1999	[...]*	[20-25]*	[...]*	[20-25]*
1998	[...]*	[15-20]*	[...]*	[20-25]*
1997	[...]*	[20-25]*	[...]*	[20-25]*

Kilde: parterne.

- (118) Corus tegnede sig for en markedsandel på [5-10 %]* af det samlede salg i 1999, Rautaruukki [5-10 %]*, Riva [5-10 %]*, Salzgitter [5-10 %]* og TKS [5-10 %]*. Trods den betydelige afstand mellem Newco og selskabets konkurrenter udgør Newcos samlede markedsandel stadig kun ca. en femtedel af markedet.

Kapacitetsudnyttelse

- (119) Kapacitetsudnyttelsen i Fællesskabet lå i 1999 på 68 %. Dette viser, at konkurrenterne også vil have tilstrækkelig overskudskapacitet til at øge deres produktion og salg, såfremt Newco skulle beslutte ensidigt at forhøje priserne. De kan derfor optræde som troværdige alternative leverandører og således begrænse Newcos markedsadfærd.

Markedsadgang

- (120) Ifølge parterne er der kommet tre nye aktører ind på markedet i de seneste fem år: a) det tjekkiske varmvalseværk Vitkowice som importør, b) Duferco med en planlagt kapacitet på 950 kilotons og c) Marcegaglia.

Import

- (121) Importen på dette marked udgjorde 14,6 % af salget i 2000 og 19,5 % i 1999. Denne forholdsvis store markedspenetration mindsker yderligere Newcos spillerum for at handle uafhængigt af konkurrenterne.

Konklusion

- (122) På baggrund af ovenstående konkluderer Kommissionen, at den anmeldte transaktion ikke vil sætte parterne i stand til at hindre opretholdelsen af en egentlig konkurrence eller unddrage sig konkurrencereglerne i EKSF-traktaten på markedet for kvartoplader.

3. Koldvalsedede flade produkter af kulstofstål

- (123) Ovenfor (betragtning 90 og 91) undlod Kommissionen at foretage en præcis afgrænsning af det geografiske marked for koldvalsedede flade produkter af kulstofstål, idet det blev anført, at den snævrere mulige afgrænsning var Vesteuropa. I forbindelse med vurderingen vil der blive anvendt tal for Fællesskabet, da der ikke foreligger omfattende data for et samlet vesteuropæisk marked. Under alle omstændigheder vil den samlede vurdering ikke blive ændret, hvis tallene for Vesteuropa blev taget i betragtning, da de andre lande (Norge, Schweiz, Liechtenstein, Island) har en så lille relativ vægt, at den generelle situation i Vesteuropa ikke vil adskille sig væsentligt fra situationen i Fællesskabet.

- (124) I 2000 udgjorde EF-markedet for koldvalsedede flade produkter 13,1 mio. tons. Usinors samlede salg udgjorde [...] mio. tons ([15-20 %]* af markedet) og Arbed/Aceralias [...] mio. ([15-20 %]*). Det samlede tal ([...]*

mio. tons) svarede til [35-40]* af det samlede salg i Fællesskabet i 2000. I 1999 udgjorde parternes samlede andel af EF-markedet med hensyn til det samlede salg 40 % (se tabel 8).

TABEL 8

Parternes samlede salg af koldvalsede flade produkter af kulstofstål

	Samlet salg		Salg på det frie marked	
	kilotons	%	kilotons	%
2000	[...]*	[35-40]*	[...]*	[...]*
1999	[...]*	[35-40]*	[...]*	[35-40]*
1998	[...]*	[35-40]*	[...]*	[35-40]*
1997	[...]*	[40-45]*	[...]*	[40-45]*

Kilde: parterne.

(125) Ca. [...]* tons af det omtalte samlede salg på [...]* mio. blev solgt til andre virksomheder inden for henholdsvis Usinor- og Arbed-koncernen. Newcos markedsandel med hensyn til salg på det frie marked (salg til tredjemand) udgjorde [35-40]* i 1999. Tabel 9 viser parternes og konkurrenternes salg og markedsandele med hensyn til henholdsvis det samlede salg og salget på det frie marked i 1999.

TABEL 9

Andel af salget af koldvalsede flade produkter af kulstofstål i Fællesskabet i 1999

Virksomhed	Samlet salg		Salg på det frie marked	
	kilotons	%	kilotons	%
Usinor	[...]*	[15—20]*	[...]*	[15-20]*
Arbed/Aceralia	[...]*	[20-25]*	[...]*	[20-25]*
Newco	[...]*	[35-40]*	[...]*	[35-40]*
Corus	[...]*	[10-15]*	[...]*	[10-15]*
TKS	[...]*	[10-15]*	[...]*	[10-15]*
Riva	[...]*	[10-15]*	[...]*	[10-15]*
Voest-Alpine	[...]*	< 5	[...]*	[20-25]*
SSAB	[...]*	< 5		
Salzgitter	[...]*	< 5		
Andre	[...]*	[5-10]*		
Import fra tredje-lande	1 304	10,7		
I alt	12 170	100	[...]*	100

Kilde: parterne.

(126) Med hensyn til den sandsynlige markedsudvikling fremgik det af en prognose over virkningerne af fusionen, som var udarbejdet af parternes uafhængige rådgiver, at Newcos andel af det samlede marked for koldvalsede flade produkter af kulstofstål vil udgøre ca. [35-40]* i 2006.

(127) I klagepunktsmeddelelsen gav Kommissionen udtryk for den foreløbige holdning, at den anmeldte transaktion vil sætte parterne i stand til ensidigt at forhøje priserne. Kommissionen nåede til denne konklusion på grundlag af a) parternes særligt store samlede markedsandele og den store afstand til deres nærmeste konkurrenter, b) det ringe omfang af planlagt ny kapacitet i de kommende år, c) usandsynligheden af nye markedsaktører, d) det manglende konkurrencepres fra alternative materialer, e) utilstrækkeligt konkurrencepres fra importen, f) navnlig bilindustriens manglende mulighed for at skifte leverandører på kort og mellemlang sigt og g) Newcos stærke stilling på markeder i forudgående og efterfølgende omsætningsled.

(128) I deres svar har parterne anfægtet Kommissionens konklusioner. Parterne har i det væsentlige fremført følgende argumenter:

— Parterne har mistet betydelige markedsandele i de seneste år og opnåede en andel af det samlede salg på [30-35]* i 2000 (i forhold til [40-45]* i 1997).

— På markedet er der en betydelig overskudskapacitet, som forventes at stige i fremtiden. På grundlag af resultaterne af en rapport fra parternes økonomiske rådgivere har parterne desuden fremført, at stålproducenterne — på grund af høje faste omkostninger — er under hårdt pres for at sælge de »marginale« tons. Som følge heraf er truslen om, at kunderne skifter leverandør med hensyn til selv små mængder, tilstrækkelig til at udøve et betydeligt prispres.

— Markedet for koldvalsede flade produkter er kendetegnet ved en betydelig import, hvoraf hovedparten (68 %) stammer fra Central- og Østeuropa, Tyrkiet og SNG. Overskudskapacitet i disse lande vil ikke blive absorberet af indenlandsk efterspørgsel på kort eller mellemlang sigt.

— Importen fra de omtalte lande lider ikke under kvalitetsmæssige ulemper, da langt hovedparten af de koldvalsede flade produkter, der anvendes i EØS, er stål af standardkvalitet.

— Importen udøver et reelt og varigt konkurrencepres på de indenlandske producenters adfærd, selv

uden langsigtede salgsforpligtelser eller distributionsnet.

— Kunderne — som er kendetegnet ved et særdeles stor koncentrationsgrad — kan udøve en betydelig markedsstyrke.

— Den vertikale integration giver heller ikke Newco en fordel, da konkurrenterne ligeledes er integrerede, og kundeunderlagene er forskellige på de forskellige markeder.

Parternes argumenter kan således sammenfattes til, at vilkårene på markedet for koldvalsedede flade produkter er af en sådan art, at de også efter fusionen vil sikre en egentlig konkurrence.

(129) Kommissionen har nøje undersøgt parternes argumenter og navnlig set nærmere på en række afgørende elementer for konkurrencens opretholdelse såsom a) den høje importkvote og b) overskudskapacitet på det pågældende marked.

(130) Som det fremgår af tabel 10, steg importen fra 9,8 % i 1997 til næsten 18 % i 2000. Dette udgør den højeste importkvote og den største importvækst blandt alle de stålmarkeder, der er blevet undersøgt nærmere som led i denne sag. Stigningen i markedsandele synes at have fundet sted på bekostning af parterne, hvis samlede markedsandel med hensyn til det samlede salg faldt fra [40-45%]* i 1997 til [30-35%]*. De øvrige markedsaktørers markedsandele har ligget stabilt.

TABEL 10

Importkvoter på markedet for koldvalsedede produkter

(%)

2000	1999	1998	1997
17,9	10,7	14,4	9,8

Kilde: CO-formularen.

(131) Som parterne har fremført, kommer denne import hovedsagelig fra østeuropæiske lande, hvorfor transportomkostningerne sandsynligvis ikke adskiller sig væsentligt fra transportomkostningerne inden for Fællesskabet. Den store importmængde og dens stærke vækst i de senere år synes under alle omstændigheder at vise, at koldvalsedede flade stålprodukter fra leverandører fra tredjelande ikke lider under konkurrencemæssige ulemper med hensyn til kvalitet, pris eller logistik, som ville hindre dem i at komme ind på det vesteuropæiske marked.

(132) Som det fremgår af tabel 11 og 12, er markedet for koldvalsedede flade produkter desuden et af de markeder, der har den største overskudskapacitet, blandt de markeder, der er blevet undersøgt nærmere som led i denne sag.

TABEL 11

Kapacitetsudnyttelse i 1999

(%)

	Usinor	Arbed/Aceralia	Hele stålindustrien
Varmvalset	[> 90]*	[> 90]*	90
Kvartoplader	[70-80]*	[70-80]*	68
Koldvalset	[80-90]*	[80-90]*	76
Galvaniseret stål	[> 90]*	[80-90]*	86
Produkter overtrukket med organisk materiale	[80-90]*	[80-90]*	75
Varmvalset rustfrit stål	[> 90]*	[> 90]*	94
Koldvalset rustfrit stål	[> 90]*	[80-90]*	89

Kilde: parternes anmeldelse.

TABEL 12

Udvikling i kapacitetsudnyttelsen i forbindelse med koldvalsedede produkter

(%)

Virksomhed	1999	1998	1997
Usinor	[80-90]*	[80-90]*	[80-90]*
Arbed/Aceralia	[80-90]*	[70-80]*	[80-90]*
Newco	[80-90]*	[80-90]*	[80-90]*
Hele stålindustrien	79	79	78

Kilde: parterne og EU-data.

(133) Overskudskapaciteten på markedet forventes ikke at blive absorberet af yderligere efterspørgsel i de kommende år. Markedet for det samlede salg af koldvalsedede produkter er således kun steget moderat i de seneste fire år (mindre end 4 % mellem 1997 og 2000). Markedet for salg på det frie marked er endog faldet, da kunderne er gået over til varmgalvaniseret plade. Den nuværende kapacitetsudnyttelsesgrad giver derfor konkurrenterne i Fællesskabet tilstrækkeligt spillerum til at reagere på prisforhøjelser fra Newcos side gennem en produktionsudvidelse og således udøve konkurrencepres på Newco. Dette gælder så meget desto mere, da kapacitetsudnyttelsesgraden i hele stålindustrien er lavere end hos Newco. Der er også yderligere overskudskapacitet i Østeuropa, som er den vigtigste kilde til import af koldvalsedede flade produkter.

- (134) Kommissionen når derfor til den konklusion, at selv om markedsstrukturen efter fusionen tilsyneladende kan sætte Newco i stand til at handle uafhængigt af konkurrenterne, vil Newco opleve konkurrencepresset fra den store importmængde til Fællesskabet og i forbindelse med sine strategiske beslutninger også skulle tage højde for den betydelige overskudskapacitet inden for industrien. De øvrige konkurrenter (herunder importører) vil effektivt kunne begrænse Newcos markedsadfærd.

Konklusion

- (135) På baggrund af ovenstående konkluderer Kommissionen, at den påtænkte fusion ikke vil sætte parterne i stand til at hindre opretholdelsen af en egentlig konkurrence eller unddrage sig konkurrencereglerne i EKSF-traktaten på markedet for koldvalsede flade produkter af kulstofstål.

4. Ikke-kornorienterede elektroplader

Markedsstruktur

- (136) I 2000 udgjorde det samlede salg på markedet for ikke-kornorienterede elektroplader 1,4 mio. tons i Vesteuropa (de foreliggende data svarer til Fællesskabet, Norge og Schweiz). Parternes salg udgjorde [...] mio. tons, hvoraf Usinor tegnede sig for [...] mio. tons og Arbed/Aceralia for [...] mio. (inklusive internt salg). Dette svarer til en andel af markedet på [15-20 %]* (Usinor [10-15 %]*, Arbed/Aceralia [5-10 %]*), i forhold til [20-25 %]* i 1999.

TABEL 13

Parternes samlede andel af ikke-kornorienterede elektroplader i Fællesskabet samt Norge og Schweiz

	Samlet salg		Salg på det frie marked	
	kilotons	%	kilotons	%
2000	[...]*	[15-20]*	[...]*	foreligger ikke
1999	[...]*	[20-25]*	[...]*	foreligger ikke
1998	[...]*	[20-25]*	[...]*	foreligger ikke
1997	[...]*	[20-25]*	[...]*	foreligger ikke

Kilde: parterne.

- (137) TKS vil med en markedsandel på [35-40 %]* i 1999 fortsat være den førende på markedet. Corus (markedsandel på [15-20 %]*) og Voest-Alpine (markedsandel på [10-15 %]*) står også stærkt på markedet. Som følge af

konkurrenternes stærke stilling er det muligt at udelukke risikoen for, at Newco ensidigt hindrer opretholdelsen af en egentlig konkurrence eller unddrager sig konkurrencereglerne.

- (138) Kommissionen er desuden nået til den konklusion, at den påtænkte fusion ikke skaber eller øger risikoen for en konkurrencebegrænsende parallel adfærd på dette marked. Markedsandelene er ikke symmetriske, men er spredt i et interval på over 20 procentpoint, hvorfor der formentlig ikke vil være tale om en fælles økonomisk interesse. TKS er klart den førende på markedet og langt foran sine konkurrenter. Voest-Alpine har været meget aktiv, og virksomhedens markedsandele er steget med næsten 30 % i de seneste år (fra [10-15 %]* i 1997 til [10-15 %]* i 1999). Importen tegnede sig for en markedsandel på ca. 10 %. Parterne har fremført, at dette tal sandsynligvis vil stige i fremtiden, da transportomkostningerne vil falde i forhold til den samlede produktpris.

Konklusion

- (139) På baggrund af ovenstående er Kommissionen af den opfattelse, at den påtænkte fusion ikke vil give anledning til konkurrenceproblemer på markedet for ikke-kornorienterede elektroplader.

5. Galvaniseret stål

- (140) I 2000 udgjorde EF-markedet for galvaniseret stål 21,1 mio. tons. Markedet er vokset betydeligt i de seneste år: den gennemsnitlige årlige vækstrate siden 1997 har været på 9-10 % (se tabel 14).

TABEL 14

Salg af galvaniseret stål i Fællesskabet

(kilotons)

År	Samlet salg	Salg på det frie marked
2000	21 136	foreligger ikke
1999	18 492	[...]*
1998	17 840	[...]*
1997	15 850	[...]*

Kilde: parterne.

- (141) I 2000 solgte parterne [...] mio. tons (Usinor [...] mio. tons, Arbed/Aceralia [...] mio. tons) svarende til ca. [40-45 %]* af det samlede marked. Heraf blev ca. [...] mio. tons imidlertid solgt til andre virksomheder inden for henholdsvis Usinor- og Arbed-koncernen. Parternes andel af det frie marked (salg til tredjemand) i

1999 (tal foreligger ikke for 2000) udgjorde ca. [40-45 %]* (Usinor [25-30 %]* og Arbed/Aceralia [10-15 %]*).

Den førende på markedet

- (142) Som følge af den påtænkte fusion vil Newco blive den ubestridte førende på EF-markedet for metalovertrukne produkter. I denne stilling vil selskabet ensidigt kunne forhøje priserne. Andre producenter vil ikke have incitament til eller være i stand til at konkurrere intenst.
- (143) Markedsstrukturen vil derfor sætte Newco i stand til at handle ensidigt. Som det fremgår af tabel 15, vil parterne tilsammen blive mere end dobbelt så store som deres største konkurrent, TKS, og markant meget større end nogen af de øvrige aktører (fire gange større end Corus og fem gange større end Riva). Newco vil endog være større end sine fire væsentligste konkurrenter tilsammen.

TABEL 15

Andel af salget af galvaniseret stål i Fællesskabet i 1999

Virksomhed	Samlet salg		Salg på det frie marked	
	kilotons	%	kilotons	%
Usinor	[...]*	[30-35]*	[...]*	[25-30]*
Arbed/Aceralia	[...]*	[10-15]*	[...]*	[10-15]*
Newco	[...]*	[40-45]*	[...]*	[35-40]*
TKS	[...]*	[15-20]*	[...]*	[55-60]*
Corus	[...]*	[10-15]*		
Riva	[...]*	[< 10]*		
Voest-Alpine	[...]*	[< 5]*		
Salzgitter	[...]*	[< 5]*		
Andre	[...]*	[< 10]*		
Import fra tredje-lande	1 152	6,2		
I alt	18 492	100	[...]*	100

Kilde: parterne.

- (144) Denne store forskel mellem Newcos markedsandel og konkurrenternes markedsandele gør det vanskeligere for de øvrige aktører at reagere på prisforhøjelser og/eller produktionsnedsættelser fra Newcos side på en sådan måde, at den fusionerede virksomheds ensidige foranstaltning vil blive urentabel. Fusionen vil give Newco et større salgspotentiale, som kunne give anledning til

prisforhøjelser og samtidig eliminere en konkurrent (Arbed/Aceralia), som kunderne ellers havde kunnet skifte til. Det bemærkes, at Arbed/Aceralia på nuværende tidspunkt er Usinors næststørste konkurrent (efter TKS). Som der redegøres for nedenfor, vil kunderne derfor sandsynligvis ikke kunne finde prisgunstige alternative leverandører.

Begrænsninger som følge af den eksisterende kapacitet

- (145) Kapacitetsudnyttelsesgraden er generelt høj (gennemsnitlig kapacitetsudnyttelsesgrad på 86 % i Fællesskabet i 1999), navnlig i segmentet for varmgalvaniseret stål (gennemsnit på 90 % i 1999), hvorfor konkurrerende producenter kun vil have en begrænset overskudskapacitet til leverancer til Newcos kunder.

Planlagt ny kapacitet

- (146) Parterne har i deres svar på Kommissionens klagepunktsmeddelelse fremført, at der i fremtiden vil være en betydelig overskudskapacitet inden for galvaniseret stål i Fællesskabet på grund af kapacitetsforøgelser inden for varmgalvaniseret stål i perioden 2001-2004 (varmgalvaniseret stål tegnede sig for 76 % af det samlede marked i 2000 og forventes at udgøre over 80 % i 2003). Til støtte for deres argument har parterne fremlagt data vedrørende ny kapacitet inden for varmgalvaniseret stål, der er under opførelse eller formelt bebudet i Europa og i Europas periferi, samt prognoser over væksten i efterspørgslen på grundlag af skøn fra Eurofer for perioden 2000-2005. Efter deres opfattelse vil den samlede efterspørgsel i 2004 være steget med [$> 2\ 000$]* kilotons over for [$> 5\ 000$]* kilotons med hensyn til den samlede kapacitet ⁽⁷²⁾.
- (147) Som led i undersøgelsen fik Kommissionen forelagt forskellige tal — fra forskellige kilder — vedrørende udviklingen i kapacitet og efterspørgsel i de kommende år. På grundlag af disse forskellige tal er det vanskeligt at forudsige den fremtidige udvikling i kapaciteten. Ifølge Kommissionens investeringsundersøgelse planlægger tredjeparter en yderligere kapacitet på 1,6 mio. tons fra nu og indtil 2004. Dette er mindre end de [...]* mio., som parterne har angivet i CO-formularen ⁽⁷³⁾, og de 2,6 mio. tons, der er prognosticeret for perioden 2001-2004 i Eurofer-undersøgelsen. I parternes seneste prognose i deres svar på klagepunktsmeddelelsen har de desuden forudset en stigning på [...]* mio. tons.

- (148) Der er også forskellige skøn over efterspørgselsvæksten i denne periode. I CO-formularen blev vækstraten skønnet til at udgøre [...]* % årligt. Dette tal er lavt i forhold til

⁽⁷²⁾ Svar på Kommissionens klagepunktsmeddelelse, s. 21.

⁽⁷³⁾ Bind II, bilag 4.1.4, s. 26.

den tidligere vækst i de seneste år (over 10 % årligt mellem 1997 og 2000). Parternes seneste prognose i deres svar på klagepunktsmeddelelsen resulterer i en gennemsnitlig årligt vækst på kun [...]*, som det fremgår af tabel 16:

TABEL 16

Udvikling i efterspørgslen efter varmgalvaniseret stål i Fællesskabet

	Efterspørgsel i EF (kt)	Årlig vækstrate (%)
2000	[...]*	[...]*
2001	[...]*	[...]*
2002	[...]*	[...]*
2003	[...]*	[...]*
2004	[...]*	[...]*
	Gennemsnit	[...]*

Kilde: svar på Kommissionens klagepunktsmeddelelse, s. 21.

- (149) Under alle omstændigheder har parterne beregnet kapacitetsforøgelsen på et bredere grundlag (dvs. inklusive Østeuropa og Tyrkiet) end det relevante geografiske marked. Desuden har parterne ikke taget hensyn til efterspørgselsvæksten i disse lande. Derfor kan overskudskapaciteten være lavere end parternes prognose. I tabel 17 opsummeres de data, som parterne har fremlagt med hensyn til kapacitetsforøgelsen.

TABEL 17

Prognose over kapacitetsforøgelser inden for varmgalvaniseret stål

Fællesskabet	2001-2004	Fællesskabets periferi	2001-2004
TKS (Bochum)	400	Erdemir (Tyrkiet)	400
Riva (Taranto)	400	Teczan Izmir (Tyrkiet) med Corus	300
Salzgitter	400	US Steel Košice (Slovakiet)	250
Voest (Linz)	300	Eko Stahl (Polen)	210
Duferco (La Louvière)	300	Galvex (Estland)	400
Wupperman (Mperdjick)/JV med Corus og Voest)	500	Novolipesk (Rusland) med TKS	300
Marcegaglia (Ravenna)	400	Ispat Karmet (Tyrkiet)	400

Fællesskabet	2001-2004	Fællesskabets periferi	2001-2004
Arvedi (Newco)	250	Severstal (Rusland)	400
Gonvarri (Barcelona)	165		
Bancolor (Bilbao)	200		
I alt	3 315		2 660
I alt Fællesskabet + Fællesskabets periferi	3 315 + 2 660 = 5 975		

Kilde: svar på Kommissionens klagepunktsmeddelelse, s. 20.

- (150) På grundlag af den prognose over kapacitets- og efterspørgselsudviklingen i Fællesskabet, som parterne har fremlagt, er det muligt at forudsige, at kapacitetsudnyttelsesgraden formentlig vil forblive forholdsvis høj. Endvidere vil — igen ifølge parternes egne skøn — Newco tegne sig for en højere andel af produktionskapaciteten i Fællesskabet ([40-45%]* med hensyn til alt galvaniseret stål og [40-45%]* med hensyn til varmgalvaniseret stål i 2004), og den samlede overskudskapacitet, der kontrolleres af Newcos konkurrenter, vil derfor være forholdsvis lille i forhold til Newcos kapacitets- og produktionstal.
- (151) Med hensyn til kapacitetsforøgelsen i Fællesskabets periferi, og endog uden at der tages hensyn til den eventuelle efterspørgselsstigning i disse lande, vil denne yderligere kapacitet ikke i væsentlig grad påvirke konkurrencesituationen i Fællesskabet på kort og mellemlang sigt, da leverancerne fra disse lande ikke synes at opfylde de nødvendige kvalitetskrav, som stilles af bilindustrien, der udgør den største gruppen af aftagere af varmgalvaniseret stål.

Nye aktører

- (152) Nye aktører vil sandsynligvis heller ikke udøve konkurrencepres. Selv om kapitalomkostninger og teknologilicenser i givet fald ikke udgør betydelige adgangsbarrierer, er der en række yderligere begrænsninger på grund af den særlige karakter af markedet for galvaniseret stål. For det første skal en virksomhed, der er rede til at gå ind på markedet, være i stand til at sikre leverancer af koldvalset kulstofstål, da galvaniseret stål er et produkt i det efterfølgende omsætningsled. Desuden er den stål-kvalitet, der efterspørges af kunderne, som regel specialkvaliteter (høj eller ultrahøj styrke), som ikke er masseprodukter. For det andet er det vanskeligt at få adgang til kunderne, navnlig i bilindustrien, da virksomheden — som det vil blive forklaret nedenfor — vil skulle opnå typegodkendelse. Som understreges i en rapport, som parterne har fremlagt som svar på Kommissionens kla-

gepunktsmeddelelse, »er det åbenlyst, at godkendelsesprocessen er forbundet med høje tidsomkostninger og ret betydelige administrationsudgifter for stålleverandørerne«⁽⁷⁴⁾.

(153) Desuden vil nye aktører på et vækstmarked sandsynligvis ikke få betydelige virkninger for konkurrencen. Der har for nylig været tre eksempler på nye aktører på segmentet for varmgalvaniseret stål. Marcegaglia i 1999 (kapacitet på 700 000 tons/år), Bancolor i 2001 (200 000 tons/år) og et planlagt anlæg til Dufenco i 2002 (350 000 tons/år). Selv under ét vil omfanget heraf kun resultere i en kapacitetsstigning på under 5 %.

(154) Desuden blev alle disse stigninger planlagt, inden Newco-projektet blev bebudet, og de er behandlet ovenfor (betragtning 146-151). For potentielle nye aktører på markedet vil situationen blive mindre gunstig med oprettelsen af Newco. Dette selskab vil have mulighed for selektivt at fokusere på enhver ny aktørs (potentielle) kunder, da det er den største leverandør inden for bil- og byggesektoren.

(155) Med hensyn til elektrogalvaniseret stål er det heller ikke sandsynligt, at der vil komme nye aktører ind på markedet, i betragtning af den faldende efterspørgsel efter elektrogalvaniseret bånd.

Alternative materialer

(156) Generelt vil alternative materialer ikke kunne erstatte galvaniseret stål. Når materialet først er blevet valgt, hvad enten det er til industrielle byggekomponenter, biler eller hårde hvidevarer, er terningerne kastet. I forbindelse med biler og hårde hvidevarer er det særdeles vanskeligt, hvis ikke umuligt, at skifte fra ét materiale til et andet i produktets levetid. Bilproducenterne indretter deres produktionsudstyr, svejsning-/montage- og male-anlæg specifikt efter det materiale, der anvendes til de enkelte komponenter. De kan i næsten ingen tilfælde troværdigt true med at anvende et alternativt materiale, da dette vil være forbundet med betydelige ændringer af produktionsprocessen.

(157) I deres svar på Kommissionens klagepunktsmeddelelse har parterne fremført, at der navnlig mellem stål og aluminium vil være konkurrence på lang sigt og på det tidspunkt, hvor en ny bil udvikles. Selv efter at have taget hensyn til parternes bemærkninger fremgår det imidlertid, at stål og aluminium ikke anvendes som alternative produkter i konkurrencemæssig henseende.

Parterne har fremført, at »aluminium traditionelt især blev anvendt på et specifikt nichemarked for dyrere biler«⁽⁷⁵⁾, og har ikke bestridt, at det stadig er tilfældet i dag: de bilproducenter, der i vidt omfang anvender aluminium, er alle i det øvre segment (Audi, Jaguar). I praksis koster aluminium og plastic mellem to og fire gange så meget som stål til en given komponent og kan ikke anvendes til at imødegå prisstigninger på stål. Truslen om at anvende aluminium eller plastic i stedet er således heller ingen mulighed.

Import

(158) Importen har tegnet sig for mellem 3 og 9 % af det samlede salg af galvaniserede produkter i Fællesskabet i de seneste fire år. Den synes ikke at udgøre et alvorligt konkurrencepres for EF-producenterne på dette marked. Da der hovedsagelig er tale om stål af standardkvalitet, er importen ikke noget alternativ til de kvaliteter af metalovertrukket materiale, som efterspørges af bilindustrien, den største kundegruppe, der tegnede sig for 51 % efter efterspørgslen af galvaniseret stål i 1999. Kun få producenter uden for Fællesskabet kan rent faktisk levere disse kvaliteter. Det er kun leverandørerne fra Fjernøsten, Japan og Korea, der kan opfylde de nødvendige kvalitetsnormer. Priserne er imidlertid højere end i Europa, og disse yderligere omkostninger sammen med transportomkostningerne og den særlige emballage resulterer i en leveringspris, der er næsten dobbelt så høj som prisen for materiale, der er produceret i Europa. Dette er markedsvilkårene trods den vanskelige situation, som stålindustrien i Fjernøsten befinder sig i.

(159) De eksisterende prisforskelle er i det væsentlige ikke blevet bestridt af parterne. I deres svar på klagepunktsmeddelelsen har de imidlertid givet udtryk for den opfattelse, at priserne i Fællesskabet og Fjernøsten i høj grad nærmer sig hinanden (trods de eksisterende prisforskelle), og at der er en klar krydssensitivitet mellem priserne i Fællesskabet og importen fra tredjelande. Igen skal det bemærkes, at der hovedsagelig importeres stål af standardkvalitet. Importen af stål af høj kvalitet — som efterspørges af bilindustrien — synes at være meget begrænset. Ifølge parterne købte FIAT for nylig 200 kilotons varmgalvaniseret stål hos Baosteel, og PSA købte 50 kilotons varmgalvaniseret stål hos Posco. Som det fremgår af disse tal, er importen ikke af en størrelsesorden, som kan have betydelige begrænsende virkninger i den vigtige dyrere ende af produktmarkedet. [...]*

(160) Importen udgør derfor ikke en troværdig trussel mod muligheden for, at Newco ensidigt kan forhøje prisen eller indskrænke produktionen.

⁽⁷⁴⁾ Rapport fra parternes økonomiske rådgivere »Steel products for the automotive sector«, 10. oktober 2001, s. 9.

⁽⁷⁵⁾ Rapport fra parternes økonomiske rådgivere »Steel products for the automotive sector«, 10. oktober 2001, s. 29.

Indkøbsstyrke

- (161) Uden for bilindustrien vil ingen enkelt kunde tegne sig for mere end [0-5 %]* af Newcos salg, og i de fleste tilfælde vil det være meget mindre end 1 %. Ingen af disse kunder vil kunne udøve pres på Usinor, da deres individuelle behov kun vil udgøre en ubetydelig del af Newcos salg.
- (162) Ca. 50 % af den nuværende efterspørgsel efter galvaniseret bånd kommer fra bilindustrien. I bilindustrien vil den største aftager tegne sig for ca. [5-15 %]* af parternes salg. Denne bilproducent dækker imidlertid på nuværende tidspunkt langt hovedparten af sine behov hos enten Usinor eller Arbed. Den næststørste virksomhed tegner sig for under 10 % af Newcos salg, men er ligeledes afhængig af enten Usinor eller Arbed med hensyn til en stor del af sine behov. I betragtning af den tid, det tager at få nye leverandører ind, det begrænsede antal alternative leverandører og disse leverandørers begrænsede ledige kapacitet, er det usandsynligt, at nogen af disse virksomheder vil kunne udøve nogen form for indkøbsstyrke på kort sigt. Andre bilproducenter er mindre afhængige af Usinor og Arbed, men tegner sig for en endnu mindre andel af disse virksomheders salg.
- (163) Desuden stiller bilindustrien særlige krav, f.eks. »just-in-time«-levering, kvalitetskontrol i forbindelse med sikkerhedskritiske komponenter i hele produktionsprocessen (herunder en revisionsrute) samt specielle fysiske og kemiske egenskaber, som i enkeltheder er anført i produktspecifikationerne, og som i givet fald kun gælder for en enkelt kunde. For at levere til bilindustrien skal en stålproducent således foretage betydelige investeringer i kvalitetskontrollsystemer, der er acceptable for den potentielle kunde, og tilvejebringe den infrastruktur, der er nødvendig til »just-in-time«-levering. Lagerføringen af stål på bilproducenternes produktionsanlæg er minimal: en stor producent har lagerbeholdninger til i gennemsnit tre dage. Enhver bilkomponent specificeres og fremstilles i et bestemt materiale og hos en bestemt leverandør. Udvalget af leverandører er meget begrænset, og bilproducenten skal være sikker på, at stålproducenten til enhver tid kan opfylde specifikationerne. Der foregår derfor en lang proces med afprøvninger og forsøg, inden en ny leverandør godkendes. I ét tilfælde tog det fem år, inden leverandøren var godkendt fuldt ud. Andre bilproducenter har anført, at proceduren varer mellem tre måneder og et år og er forbundet med betydelige udgifter.
- (164) Bilproducenterne kan derfor ikke let skifte leverandør, og under alle omstændigheder er der kun få potentielle alternative leverandører. For disse potentielle leverandører er det forbundet med betydelige risici og omkostninger at levere testmateriale, stille medarbejdere til den nødvendige tekniske support til rådighed samt tilvejebringe den infrastruktur, der er nødvendig til »just-in-time«-levering. Det kræver således megen tid og en stor indsats, uden at der er nogen garanti for, at der vil blive afgivet tilstrækkeligt med ordrer til at dække startomkostningerne og de løbende omkostninger.
- (165) Kundernes vanskelighed ved at finde prisgunstige alternative forsyningskilder øger derfor sandsynligheden for en ensidig foranstaltning fra den fusionerede virksomheds side, hvad enten det er ved at forhøje priserne eller indskrænke produktionen.
- (166) I deres svar på Kommissionens klagepunktsmeddelelse har parterne anfægtet Kommissionens konklusioner i denne henseende. De har henvist til følgende: 1) bilindustrien har en betydelig indkøbsstyrke, da den er særdeles koncentreret, og de fem største producenter har en samlet markedsandel på 77 % i Fællesskabet; 2) bilproducenterne kan på kort sigt skifte leverandør og gør også dette, da de typegodkender flere leverandører, end de benytter sig af; og 3) da selv et tab af små mængder har en uforholdsmæssig stor indvirkning på parternes rentabilitet, vil bilproducenternes trussel om — selv i forbindelse med mindre mængder — at skifte til konkurrenter blandt de godkendte virksomheder begrænse parternes mulighed for at forhøje priserne. Parterne har på grundlag af en rapport udarbejdet af deres egne økonomiske rådgivere fremført, at der som følge af høje faste omkostninger er stærke incitamentet i stålindustrien til at sælge mest muligt, endog med hensyn til produkter i efterfølgende omsætningsled såsom metalovertrukket kulstofstål. Ideen er, at salget af større mængder produkter i efterfølgende omsætningsled øger kapacitetsudnyttelsen i forudgående omsætningsled og navnlig på højovnsniveauet, hvilket som følge af stordriftsfordele derfor nedsætter produktionsomkostningerne pr. tons. For eksempel vil en forhøjelse af kapacitetsudnyttelsen fra 90 til 100 % i en integreret højovn nedsætte produktionsomkostningerne for et tons elektro galvaniseret stål med 35 %.
- (167) Efter en nøje undersøgelse af disse argumenter fastholder Kommissionen sin opfattelse, at indkøbsstyrke ikke vil være tilstrækkeligt til at hindre Newco i at handle ensidigt på markedet for produkter. Med hensyn til punkt 1 i betragtning 166 — koncentrationsgraden i bilindustrien — vil de fem største leverandører af galvaniseret stål efter fusionen få en samlet markedsandel på [> 80 %]* og dermed opnå en højere koncentrationsgrad end bilindustrien (som ikke er deres eneste kundegruppe). En række individuelle bilproducenter dækker en meget betydelig del af deres efterspørgsel ([> 50 %]*)

hos de fusionerende parter, mens Newcos største kunde kun vil tegne sig for [5-15%]* af selskabets salg af galvaniseret stål. Det er derfor tvivlsomt, at deres koncentrationsgrad vil være tilstrækkelig til at opveje Newcos markedsstyrke.

(168) Med hensyn til punkt 2 kan selv en særdeles koncentreret kundegruppe kun udøve en betydelig indkøbsstyrke, hvis der findes troværdige alternativer, hvor de kan få dækket deres efterspørgsel. Dette er imidlertid ikke tilfældet. Truslen om at flytte større mængder er ikke egnet til at disciplinere Newcos markedsadfærd. Kapacitetsudnyttelsen er som nævnt høj i industrien og vil også i en overskuelig fremtid forblive på et højt niveau, hvorfor alternative leverandører ikke vil kunne dække en betydelig yderligere efterspørgsel.

(169) Hvad angår punkt 3, er truslen om på kort sigt at flytte små mængder (det sidste tons) af efterspørgslen ikke tilstrækkelig til at kontrollere Newcos forhandlingsstyrke. Højvovnene i Europa er allerede generelt kendetegnet ved en høj kapacitetsudnyttelse (langt over 90 %). Flytningen af mindre mængder af en kundes efterspørgsel vil ikke i væsentlig grad påvirke Newcos omkostningskurve. Dette kan belyses ved følgende eksempel: parterne producerede 40 mio. tons råstål og ca. [5-10]* mio. tons galvaniseret stål i 1999. Newcos største kunde ([5-15]*% af parternes samlede produktion af galvaniseret stål) tegnede sig for ca. [...]* mio. tons galvaniseret stål. Selv hvis denne kunde flyttede sin samlede efterspørgsel efter galvaniseret stål, vil dette kun udgøre ca. [< 5%]* af Newcos produktion af råstål. Denne andel viser, at kunder, der kun flytter små mængder af deres efterspørgsel, ikke effektivt kan begrænse Newcos markedsadfærd.

Konklusion

(170) På baggrund af ovenstående konkluderer Kommissionen, at den påtænkte fusion vil sætte parterne i stand til at hindre opretholdelsen af en egentlig konkurrence eller unddrage sig konkurrencereglerne i EKSF-traktaten på markedet for galvaniserede produkter, herunder varmgalvaniseret stål og elektrolytgalvaniseret stål.

6. Kulstofstål, der er overtrukket med organisk materiale

Ingen risiko for, at parterne sættes i stand til ensidigt at hindre opretholdelsen af en egentlig konkurrence eller unddrage sig konkurrencereglerne

(171) Den samlede værdi af markedet for kulstofstål, der er overtrukket med organisk materiale, var i 2000 4,13

mio. tons. Usinors andel udgjorde [30-35%]* med [...]* mio. tons, og Arbed/Aceralias andel udgjorde [5-10%]* med [...]* mio. tons, svarende til en samlet markedsandel på [35-40%]*. Med hensyn til salget på det frie marked var parternes samlede markedsandel i 1999 [25-30%]* (Usinor [15-20%]*, Arbed/Aceralia [5-10%]*).

(172) Newcos nærmeste konkurrenter vil være Corus, som i 1999 havde en markedsandel på [20-25%]* af det samlede salg ([20-25%]* af salget på det frie marked), og TKS med en markedsandel på [10-15%]* med hensyn til det samlede salg ([< 10%]* af salget på det frie marked) i 1999 (se tabel 18).

TABEL 18

Parternes samlede markedsandele inden for kulstofstål, der er overtrukket med organisk materiale

	Samlet salg		Salg på det frie marked	
	kilotons	%	kilotons	%
2000	[...]*	[35-40]*	[...]*	foreligger ikke
1999	[...]*	[35-40]*	[...]*	[25-30]*
1998	[...]*	[35-40]*	[...]*	[20-25]*
1997	[...]*	[35-40]*	[...]*	[20-25]*

Kilde: parterne.

(173) Efter fusionen vil Newco klart være den førende på markedet med hensyn til det samlede salg med en markedsandel på [35-40%]*. De store samlede markedsandele kan give anledning til betænkeligheder med hensyn til, om Newco vil kunne handle uafhængigt af sine konkurrenter. Parternes samlede markedsandel på det frie marked (salg til tredjemand) udgør imidlertid kun [25-30%]*. Forskellen skyldes den høje grad af vertikal integration i denne sektor, idet både Usinor og Arbed/Aceralia anvender en stor del af deres produktion til videreforberedningsaktiviteter, der forestås af virksomheder, som ejes eller kontrolleres af deres respektive koncerner. Kommissionen har ikke påvist nogen konkurrenceproblemer på disse markeder i det efterfølgende omsætningsled. Desuden vil Newco blive stillet over for konkurrence fra væsentlige producenter som Corus og TKS, som begge råder over en betydelig overskuds kapacitet på dette marked.

Ingen risiko for konkurrencebegrænsende parallel adfærd

(174) Kendetegnene ved markedet vil heller ikke bidrage til en konkurrencebegrænsende parallel adfærd. De tre største aktørers samlede andel med hensyn til salget på det frie

marked udgør under 60 % af det samlede marked. Desuden er kapacitetsudnyttelsesgraderne ikke symmetriske. Usinors og Arbed/Aceralias kapacitetsudnyttelse er forholdsvist høj med [> 80 %]*, mens den gennemsnitlige kapacitetsudnyttelse i hele sektoren i Fællesskabet udgør 75 %. Endelig er en række mellemstore producenter meget aktive på dette marked, såsom SSAB, Rautaruuki, Voest-Alpine og Salzgitter.

Markedsvækst

- (175) Markedet har i de seneste tre år været kendetegnet ved en betydelig vækst, idet udbuddet er steget med 41 % (hvilket til dels kan forklares ved, at standardiseret koldvalset fladt kulstofstål og galvaniseret stål er blevet erstattet af stålprodukter, der er overtrukket med organisk materiale). Denne tendens kan fortsætte i fremtiden.

Konklusion

- (176) Kommissionen mener derfor ikke, at den fusionerede enhed vil kunne hindre opretholdelsen af en egentlig konkurrence eller unddrage sig konkurrencereglerne i EKSF-traktaten på markedet for kulstofstål, der er overtrukket med organisk materiale.

7. Emballagestål

- (177) Der er ikke foretaget en præcis afgrænsning af produktmarkedet mellem enten et samlet marked for emballagestål eller snævrere særskilte markeder for 1) stål til drikkevareemballage og 2) stål til anden emballage end drikkevareemballage. For hvert af de forskellige mulige markedssegmenter fremgår fordelingen af markedsandele af tabel 19.

TABEL 19

Markedsandele inden for emballagestål i 1999

(%)

Virksomhed	Stål til drikkevareemballage	Stål til anden emballage	Emballagestål (i alt)
Usinor	[30-35]*	[20-25]*	[20-25]*
Arbed/Aceralia	[5-10]*	[10-15]*	[10-15]*
Newco	[35-40]*	[35-40]*	[35-40]*
Corus	[30-35]*	[25-30]*	[25-30]*
TKS	[25-30]*	[10-15]*	[10-15]*

Kilde: parterne.

- a) Stål til drikkevareemballage

Markedsstruktur

- (178) Markedsvolumenet udgjorde 0,6 mio. tons i 2000 og i 1999. I 2000 udgjorde parternes samlede markedsandel [40-45 %]* (Usinor [35-40 %]*, Arbed/Aceralia [5-10 %]*). Corus' markedsandel i 1999 var på [30-35 %]*, og TKS tegnede sig for [25-30 %]* i samme år.

Ingen risiko for, at parterne sættes i stand til ensidigt at hindre opretholdelsen af en egentlig konkurrence eller unddrage sig konkurrencereglerne

- (179) I betragtning af konkurrenternes stærke stilling på markedet er det muligt at udelukke en skabelse eller styrkelse af en stilling, hvor Newco kan handle uafhængigt af de øvrige producenter.

Ingen risiko for konkurrencebegrænsende parallel adfærd

- (180) Kommissionen har ligeledes undersøgt, om den påtænkte transaktion vil føre til en konkurrencebegrænsende parallel adfærd fra de store europæiske producenters side. For det første øger transaktionen asymmetrien mellem producenterne. Vigtigere er det imidlertid, at de tre aktører kun vil stå over for nogle få multinationale kunder fra emballageindustrien. Inden for sektoren for stål til drikkevareemballage opnår Usinor sin omsætning med kun [...] kunder ([...]*). Arbed/Aceralia har kun [...] kunder ([...]*). Disse virksomheder er ligeledes udsat for et intenst pres fra internationale aftapningsvirksomheder (f.eks. Coca Cola, Pepsi Cola og den stadig mere koncentrerede ølindustri). Selv om Kommissionen stadig er af den opfattelse, at stål og aluminium (samt andre materialer) til drikkedåser tilhører særskilte markeder, er stål ikke desto mindre udsat for et konkurrencepres fra aluminium og PET.

- (181) Denne situation giver ikke de tre stålproducenter meget spillerum til at forhøje priserne parallelt. Desuden er kapacitetsudnyttelsesgraden på markedet ret lav (75 % i gennemsnit på det samlede EF-marked (stål til drikkevareemballage og anden emballage)). Denne betydelige overskudskapacitet giver producenterne incitament til at »snyde« med aftalte priser og dermed yderligere modvirke stiltiende samordning.

- (182) Kommissionen konkluderer derfor, at den påtænkte fusion ikke vil føre til en konkurrencebegrænsende parallel adfærd fra de store europæiske producenters side.

b) Stål til anden emballage end drikke-
vareemballage

- (183) Markedsvolumenet udgjorde 3,8 mio. tons i 2000 og 3,5 mio. tons i 1999. På et muligt marked for stål til anden emballage end drikkevareemballage udgjorde parterne samlede markedsandel [35-40 %]* (Usinor [20-25 %]*, Arbed/Aceralia [10-15 %]*) i 2000. I 1999 udgjorde Corus' markedsandel [25-30 %]*, og TKS og Riva havde henholdsvis [10-15 %]* og [10-15 %]*, mens andre producenter tegnede sig for [15-20 %]*.

Ingen risiko for, at parterne sættes i stand til ensidigt at hindre opretholdelsen af en egentlig konkurrence eller unddrage sig konkurrencereglerne

- (184) I betragtning af konkurrenternes stærke stilling på markedet er det muligt at udelukke en skabelse eller styrkelse af en stilling, hvor Newco kan handle uafhængigt af de øvrige producenter.

Ingen risiko for konkurrencebegrænsende parallel adfærd

- (185) Kommissionen har ligeledes undersøgt, om den påtænkte transaktion vil føre til en konkurrencebegrænsende parallel adfærd fra de store producenter på markedet for stål til andre dåser end drikkedåser. Den påtænkte transaktion vil også på dette marked øge asymmetrien mellem de store producenters markedsandele. Efterspørgselssiden er meget koncentreret og udgør dermed en stærk markedsstyrke. Tre virksomheder ([...]) tegner sig for 50 % af forbruget i Fællesskabet. [...] er Usinors største kunde og tegner sig for [20-25 %]* af selskabets salg og [15-20 %]* af Arbed/Aceralias salg. Arbed/Aceralias største kunde [...] tegner sig for [20-25 %]* af Arbed/Aceralias omsætning på det relevante marked.
- (186) Som i forbindelse med stål til drikkevareemballage kommer der et yderligere konkurrencepres fra alternative emballagematerialer (plastic, kompositmaterialer, aluminium, glas). Inden for emballage til fødevarer foretrækkes eksempelvis i forbindelse med de nye konserveringsmetoder som frysning, vakuumpakning og tilberedelse i kontrolleret atmosfære generelt plastic og kompositmaterialer. Det er derfor ikke i stålproducenternes interesse at forhøje priserne og således bringe deres produkts konkurrenceevne i fare.
- (187) En anden hindring for en stiltiende samordning er importen fra tredjelande, som tegner sig for [15-20 %]* af det samlede salg. Da stål til anden emballage synes at være et standardiseret masseprodukt, kan denne andel øges i tilfælde af urimelige priser fra de europæiske leverandørers side.

- (188) Endelig er den betydelige overskudskapacitet på markedet — som nævnt ovenfor (betragtning 181) — også et incitament for konkurrenterne til at underbyde et prisniveau, der ligger over konkurrenceniveauet, for stål til andre dåser end drikkedåser.

- (189) Kommissionen konkluderer derfor, at den påtænkte fusion ikke vil føre til en konkurrencebegrænsende parallel adfærd fra de store europæiske producenters side.

c) Samlet marked: emballagestål

- (190) Markedsvolumenet udgjorde 4,3 mio. tons i 2000 og 4,1 mio. i 1999. Newco havde en markedsandel på [35-40 %]* (Usinor [25-30 %]*, Arbed/Aceralia [10-15 %]*) i 1999. Blandt konkurrenterne havde Corus en markedsandel på [25-30 %]*, TKS [10-15 %]*, Riva [< 10 %]* og andre producenter [10-15 %]*. Tallene adskiller sig ikke væsentligt fra de tal, der blev konstateret inden for stål til anden emballage end drikkevareemballage. Dette skyldes, at stål til anden emballage tegnede sig for næsten 90 % af det samlede marked. Resultaterne af undersøgelsen af dette marked gælder derfor også i denne forbindelse. Desuden påviste Kommissionen ingen konkurrenceproblemer på det mindre, alternative marked for stål til drikkevareemballage. Den påtænkte transaktion giver derfor heller ikke på et hypotetisk samlet marked anledning til konkurrenceproblemer.

Konklusion

- (191) På baggrund af ovenstående konkluderer Kommissionen, at den påtænkte fusion ikke vil sætte parterne i stand til at hindre opretholdelsen af en egentlig konkurrence eller unddrage sig konkurrencereglerne i EKSF-traktaten på markedet eller markederne for emballagestål.

8. Flade produkter af rustfrit stål

- (192) Flade produkter af rustfrit stål omfatter varmvalsede og koldvalsede produkter af rustfrit stål. Som i Kommissionens tidligere beslutning på disse markeder⁽⁷⁶⁾ skal virkningen af den påtænkte fusion undersøges på to niveauer for at konstatere, om 1) Newco efter transaktionen vil kunne bestemme priserne eller hindre en egentlig konkurrence, og om 2) transaktionen vil medføre markedsvilkår, som vil gøre en stiltiende samordning mellem det begrænsede antal europæiske producenter af rustfrit stål mulig og effektiv.

⁽⁷⁶⁾ Se beslutning af 4. december 2000 i sag COMP/EKSF.1342 – Outokumpu/Avesta Sheffield.

Ingen risiko for, at partnerne sættes i stand til ensidigt at hindre opretholdelsen af en egentlig konkurrence eller unddrage sig konkurrencereglerne

i) Varmvalsede produkter af rustfrit stål

- (193) Med hensyn til varmvalsede produkter af rustfrit stål fremgår det samlede salg i Fællesskabet samt Norge og Schweiz af tabel 20. På grundlag heraf udgjorde parternes samlede markedsandel [25-30%]* i 2000 og [25-30%]* i 1999. De vil blive stillet over for konkurrence fra AvestaPolarit ([30-35%]* i 1999), TKS ([20-25%]*) og Acerinox ([10-15%]*).

TABEL 20

Markedsandele i 1999 i Fællesskabet samt Norge og Schweiz (samlet salg)

Virksomhed	Samlet salg (kt)	Markedsandel (%)
Usinor	[...]*	[10-15]*
Arbed/Aceralia	[...]*	[15-20]*
Usinor/Arbed/Aceralia	[...]*	[25-30]*
AvestaPolarit	[...]*	[30-35]*
TKS	[...]*	[20-25]*
Acerinox	[...]*	[10-15]*
Boehler	[...]*	[< 5]*
Import	[...]*	[< 10]*

Kilde: parterne.

- (194) På markedet for varmvalsede flade produkter af rustfrit stål vil den fusionerede enhed derfor ikke være den førende i Europa. Endvidere vil Newco ikke kunne drage fordel af sin størrelse og integrationsgrad, da selskabets konkurrenter ifølge parterne også indgår i vertikalt integrerede koncerner: AvestaPolarit er et joint venture mellem Outokumpu Steel og Avesta Sheffield, Krupp Thyssen Stainless tilhører TKS, Acerinox kontrollerer det amerikanske selskab North American Stainless, og en af dette selskabs største aktionærer er Japans største producent af rustfrit stål, Nisshin Steel. I denne situation kan det således udelukkes, at den påtænkte fusion vil sætte parterne i stand til ensidigt at bestemme priserne eller hindre en egentlig konkurrence.

ii) Koldvalsede produkter af rustfrit stål

- (195) Parternes og konkurrenternes andele af markedet for koldvalsede produkter af rustfrit stål fremgår af tabel 21.

Parternes samlede andel med hensyn til det samlede salg (inklusive internt salg) var ca. [20-25%]* i 2000 og [20-25%]* i 1999 (langt bagud i forhold til TKS, som havde en andel på ca. [35-40%]* i 1999). Med hensyn til salget på det frie marked vil parternes samlede markedsandel udgøre [15-20%]*. Newco vil også blive stillet over for konkurrence fra AvestaPolarit og Acerinox (henholdsvis [20-25%]* og [10-15%]* med hensyn til samlede salg). Markedsandelene og eksistensen af stærke konkurrenter udelukker også i denne forbindelse, at Usinor/Arbed/Aceralia ensidigt vil kunne bestemme priserne eller hindre en egentlig konkurrence.

TABEL 21

Markedsandele i 1999 i Fællesskabet samt Norge og Schweiz (samlet salg)

Virksomhed	Samlet salg (kt)	Markedsandel (%)
Usinor	[...]*	[15-20]*
Arbed/Aceralia	[...]*	[5-10]*
Usinor/Arbed/Aceralia	[...]*	[20-25]*
TKS	[...]*	[35-40]*
AvestaPolarit	[...]*	[20-25]*
Acerinox	[...]*	[10-15]*
Import	[...]*	[< 5]*

Kilde: parterne.

Ingen risiko for konkurrencebegrænsende parallel adfærd

i) Varmvalsede produkter af rustfrit stål

- (196) Efter gennemførelsen af den påtænkte fusion vil der kun være fem leverandører af varmvalsede produkter af rustfrit stål. De tre største producenter vil tegne sig for > 80 % af markedet for varmvalset rustfrit stål (se tabel 22).

TABEL 22

Markedsandele i 1999 i Fællesskabet samt Norge og Schweiz (samlet salg)

(%)

	Usinor/Arbed/Aceralia	AvestaPolarit	TKS	Tre største konkurrenter	Acerinox
Varmvalset rustfrit stål	[25-30]*	[30-35]*	[20-25]*	[> 80]*	[10-15]*

Kilde: parterne.

- (197) Kommissionen har undersøgt, om fusionen kan føre til en konkurrencebegrænsende parallel adfærd, og er nået til den konklusion, at fusionen af nedenstående grunde sandsynligvis ikke vil føre til, at producenterne af rustfrit stål i fællesskab forhøjer priserne og/eller indskrænker produktionen eller distributionen eller på anden måde unddrager sig konkurrencereglerne i EKSF-traktaten.

Markedsvækst

- (198) I modsætning til næsten alle andre sektorer i stålindustrien er produkter af rustfrit stål kendetegnet ved en vækstrate på mindst 6 % årligt. Denne stigningsrate forventes at fortsætte i mindst de næste fire år. De eksisterende producenter har derfor incitament til at konkurrere om markedsandele ved løbende at foretage investeringer. Betydelige kapacitetsforøgelser er for nylig blevet bebudet af AvestaPolarit (700 kt i Tornio) og ALZ (600 kt i 2003).

Kapacitetsforøgelse

- (199) Selv om det er muligt at forøge kapaciteten ved at fjerne flaskehalse, bliver disse muligheder sjældnere, og der er behov for investeringer i nye anlæg for at kunne dække efterspørgslen. Det optimale omfang af disse investeringer er meget omfattende i forhold til EF-markedets størrelse. AvestaPolarits (resultatet af fusionen mellem Avesta Sheffield og Outokumpu) nye stålværk i Finland har en kapacitet på 1 mio. tons/år (700 000 tons/år inden for varmvalset og 300 000 tons/år inden for koldvalset rustfrit stål), og AST's nye kapacitet udgør 600 000 tons/år. Dette skal sammenholdes med den samlede kapacitet inden for varmvalset rustfrit stål (6,7 mio. i 2000). Efterhånden som ny kapacitet tages i brug, er ejeren nødt til at konkurrere intenst for at udnytte det nye anlæg.

Omkostningsstrukturer

- (200) De konkurrenter, der er til stede på markedet, har meget forskellige omkostningsstrukturer som følge af en række faktorer, herunder forskelle med hensyn til adgang til råmaterialer. Beviser for denne konklusion er allerede blevet givet i Kommissionens beslutning fra december 2000 i Outokumpu/Avesta Sheffield-sagen (betragtning 31-35), hvor der blev påvist forskelle på indtil 40 % i EF-producenternes forarbejdningsomkostninger. Parterne har også fremført, at legeringselementer som nikkel og chrom i gennemsnit tegner sig for ca. 30 % af prisen for varmvalset rustfrit stål. Nogle konkurrenter er vertikalt integreret i mineaktiviteter, f.eks. Outokumpu Steel, Columbus (en stor del af selskabets aktionærer er chromproducenter), eller en række japanske konkurren-

ter, som har finansielle forbindelser med nikkel- og chromproducenter. Arbed/Aceralia og Usinor har derimod ingen mineaktiviteter, der er relevante for denne sektor. De forskellige omkostningsstrukturer er også en resultat af forskelle med hensyn til produktionsanlæggenes beliggenhed, som resulterer i forskellige transportomkostninger. Transportomkostningerne er lave i absolutte tal, men kan udgøre forskellen mellem tab og overskud. De interne transportomkostninger er meget begrænsede for nogle konkurrenter (f.eks. Acerinox og Outokumpu) og meget betydelige for andre konkurrenter (Avesta Sheffield). Parternes transportomkostninger ligger mellem disse to yderpunkter.

ii) Koldvalsedede produkter af rustfrit stål

- (201) Efter gennemførelsen af den påtænkte fusion vil der kun være fem leverandører af koldvalsedede produkter af rustfrit stål. De tre største producenter vil tegne sig for [$> 80\%$]* af markedet for koldvalset rustfrit stål, som det fremgår af tabel 23. Selv efter fusionen vil TKS imidlertid have en markant større markedsandel end den fusionerede enhed.

TABEL 23

Markedsandele i 1999 i Fællesskabet samt Norge og Schweiz (samlet salg)

(%)

	Usinor/ Arbed/ Aceralia	AvestaPo- larit	TKS	Tre stør- ste kon- kurren- ter	Acerinox
Koldvalset rustfrit stål	[20-25]*	[20-25]*	[35-40]*	[> 80]*	[10-15]*

Kilde: parterne.

- (202) Kommissionen har undersøgt, om fusionen kan føre til en konkurrencebegrænsende parallel adfærd, og er nået til den konklusion, at fusionen af samme grunde som i forbindelse med varmvalset rustfrit stål sandsynligvis ikke vil føre til, at producenterne af rustfrit stål i fællesskab forhøjer priserne og/eller indskrænker produktionen eller distributionen eller på anden måde unddrager sig konkurrencereglerne i EKSF-traktaten.

Konklusion

- (203) Kommissionen er som led i sin undersøgelse således nået til den konklusion, at den påtænkte fusion ikke vil give anledning til konkurrenceproblemer med hensyn til hverken varmvalsedede eller koldvalsedede flade produkter af rustfrit stål.

2. DISTRIBUTION AF STÅL

1. **Vertikalt integrerede distributionsvirksomheder/uafhængige distributører**

- (204) Distributionen af stål udgør en meget vigtig del af de vertikalt integrerede stålproducenters globale forretningspolitik. Ifølge Arbed/Aceralia går ca. 40 % af stålforbruget i Europa igennem de forskellige distributionskanaler.
- (205) De væsentligste europæiske stålproducenter har alle egne net af distributionscentre, som generelt dækker en betydelig del af det europæiske område, navnlig de største industriområder. Disse net af distributionscentre er normalt underlagt en fælles forretningspolitik eller salgsstrategi, koordineres centralt eller drives under en enkelt virksomhedsledelse eller en central salgsafdeling, selv om hvert center har en vis grad af uafhængighed.
- (206) Foruden disse integrerede distributionsvirksomheder er der en uafhængig sektor, som består af en lang række virksomheder af forskellig størrelse og finansiell styrke. I 1999 tegnede den uafhængige sektor sig for den andel af salget via stålservicecentre, som fremgår af tabel 24.

TABEL 24

Uafhængige distributørers andel af salget via stålservicecentre i 1999

	(%)
Tyskland (undtagen Nordrhein-Westfalen)	60
Italien	49
Det Forenede Kongerige	45
Spanien og Portugal	40
Benelux-landene og Nordrhein-Westfalen	31
Frankrig	26

Kilde: parterne.

- (207) Uafhængige distributører kan i teorien udbyde de samme tjenester som integrerede distributionsvirksomheder, forudsat at de har investeret i det nødvendige udstyr. Alligevel kommer en stor del af deres leverancer nødvendigvis fra de europæiske stålproducenters værker, hvis integrerede distributionsvirksomheder er deres konkurrenter i distributionssektoren. Navnlig er muligheden for at få de nødvendige leverancer eller en forlænget gyldighedsperiode for priserne fuldstændig afhængig af de individuelle forbindelser mellem uafhængige distributører og producenter. Det bemærkes, at med hensyn til stålservicecentrenes aktiviteter bestemmer prisen på de brede coils, som leveres af stålværkerne, i høj grad prisen på spaltede coils, som parterne har fremført.

- (208) Desuden gjorde en uafhængig distributør i sit svar på et af Kommissionens spørgeskemaer opmærksom på, at integrerede distributionsvirksomheder i vanskelige tider fastsætter priser over for endelige aftagere, som i det væsentlige svarer til de priser, som producenterne forlanger af de uafhængige distributører for de samme produkter. Ligeledes har en anden uafhængig distributør, som i øvrigt bekræftede, at de store stålproducenter klart giver deres integrerede distributionsvirksomheder en fortrinsstilling, gjort gældende, at de integrerede stålservicecentres prissætning ikke er baseret på behovet for at opnå fuld omkostningsdækning for den pågældende forarbejdning og logistik.

- (209) Foruden integrationen med forudgående omsætningsled inden for fremstillingen af de pågældende produkter har de distributionsvirksomheder, der ejes af stålproducenter, mange andre fordele i forhold til de uafhængige distributører. Navnlig giver de forskellige integrerede distributionsvirksomheders geografiske beliggenhed med etableringssteder overalt i Europa dem mulighed for at indgå rammekontrakter med store kunder, som har forskellige produktionsanlæg i Europa og træffer indkøbsbeslutninger ét centralt sted. Mens der foregår individuelle forhandlinger mellem mindre kunder og salgsorganisationen i hvert stålservicecenter, forhandles der i forbindelse med store kunder rammekontrakter for leveringen, normalt på europæisk basis, hvorefter produkterne og tjenesterne leveres via det distributionscenter, der ligger nærmest kundernes produktionsanlæg. Denne praksis er særlig udbredt i bilindustrien og i sektoren for husholdningsapparater.

- (210) Markedsundersøgelsen har bekræftet, at en række uafhængige konkurrenter nærer alvorlige betænkeligheder ved transaktionen. Selv om et mindre antal konkurrenter har givet udtryk for, at den påtænkte fusion vil medføre mere effektivitet for de fusionerende parter og derfor mere stabile markeder, nærer andre frygt for, at distributionen af stål i endnu højere grad vil blive domineret af producenterne til skade for de mindre, uafhængige distributører. Dette kan medføre et fald i antallet af leverandører til distributørerne og en forhøjelse af priserne. En række uafhængige distributører har anført, at den påtænkte fusion vil kunne føre til, at deres forsyningskilder forsvinder, navnlig hvis det tages i betragtning, at de tidligere har oplevet alvorlig usikkerhed med hensyn til kontinuerlige leverancer fra producenter fra lande uden for Fællesskabet.

- (211) I overensstemmelse med Kommissionens tidligere beslutninger ⁽⁷⁷⁾ konkluderes det derfor, at selv om distribution af stål er en regional eller national ydelse, bør der ved vurderingen af fusionens virkning i distributionssektoren tages højde for følgerne af stålproducenternes vertikale integration for konkurrencen mellem distributører

⁽⁷⁷⁾ Sag IV/M.484 — Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST.

terne, navnlig leveringen af stålprodukter til distributører på europæisk plan.

2. Vurdering af de forskellige distributionsmarkeder

(212) Den påtænkte transaktion vil medføre særligt store markedsandele på følgende markeder:

- a) stålservicecentre i Frankrig
- b) stålservicecentre i Spanien/Portugal
- c) lagerføring i Frankrig, og
- d) flammeskæringscentre i Frankrig.

(213) Andre berørte markeder i forbindelse med denne beslutning er følgende:

- a) stålservicecentre i Benelux-landene og Nordrhein-Westfalen
- b) stålservicecentre i Det Forenede Kongerige og Irland, og
- c) lagerføring i Benelux-landene og Nordrhein-Westfalen.

a) Stålservicecentre i Frankrig

(214) Den samlede mængde flade produkter af kulstofstål, der blev solgt af stålservicecentre i Frankrig i 2000, udgjorde 3,9 mio. tons (svarende til ca. 41 % af de samlede leverancer af flade produkter af kulstofstål), hvoraf ca. [...] mio. tons blev solgt af Usinor og [...] mio. tons af Arbed/Aceralia. Parternes samlede markedsandel udgjorde [40-45 %]* i 2000 ([40-45 %]* i 1999), hvorved den påtænkte fusion vil medføre en aggregering på [5-10 %]* ([5-10 %]* i 1999). I 1999 udgjorde de væsentligste konkurrenters markedsandele [5-10 %]* (Corus), [5-10 %]* (Riva) og [5-10 %]* (TKS).

(215) Efter fusionen vil Newcos markedsandel være næsten fem gange større end den markedsandel, som selskabets hovedkonkurrent på det franske marked tegner sig for, og næsten dobbelt så stor som selskabets tre væsentligste konkurrenter. Endvidere er de uafhængige stålservicecentres markedsandel i Frankrig ret lav i forhold til andre nabolande. Uafhængige stålservicecentre tegner sig således kun for [< 30 %]* af markedet i Frankrig, mens de tegner sig for [> 50 %]* i Tyskland (eksklusive Nordrhein-Westfalen), [> 40 %]* i Italien og [> 40 %]* i Det Forenede Kongerige. Desuden er denne uafhængige sektor særdeles fragmenteret i et stort antal mindre leverandører.

(216) Der bør desuden tages hensyn til parternes vertikale integration og navnlig Newcos store andel af markedet i

det forudgående omsætningsled inden for produktion og direkte salg af flade produkter af kulstofstål, både på EØS-plan og i Frankrig. Parternes produktion af varmvalset kulstofstål i 1999 udgjorde [40-45 %]* af EF-produktionen, mens deres produktion af koldvalset flade produkter af kulstofstål tegnede sig for [45-50 %]* af EF-produktionen. Det er desuden fremgået af markedsundersøgelsen, at en række uafhængige distributører, som konkurrerer med Usinors distributionsnet i Frankrig i vidt omfang er afhængige af leverancer fra Arbed/Aceralia; transaktionen vil medføre, at denne alternative forsyningskilde forsvinder. Den nye enhed vil derfor efter fusionen kunne bestemme priserne, kontrollere eller indskrænke distributionen eller hindre opretholdelsen af en egentlig konkurrence.

(217) På baggrund af ovenstående er Kommissionen nået til den konklusion, at den anmeldte transaktion vil sætte parterne i stand til at hindre opretholdelsen af en egentlig konkurrence eller unddrage sig konkurrencereglerne i EKSF-traktaten på markedet for distribution af flade produkter af kulstofstål via stålservicecentre i Frankrig.

b) Stålservicecentre i Spanien/Portugal

(218) På Den Iberiske Halvø tegner stålservicecentrene sig for ca. 44 % af de samlede leverancer af flade produkter af kulstofstål, mens lagerførende grossister og flammeskæringscentre leverer ca. 10 %. Den samlede mængde flade produkter af kulstofstål, der blev solgt af stålservicecentrene i Spanien og Portugal i 2000, udgjorde således 4,2 mio. tons, hvoraf ca. [...] mio. tons blev solgt af Usinor og [...] mio. tons af Arbed/Aceralia. Parternes samlede markedsandel udgjorde [45-50 %]* i 2000 ([50-55 %]* i 1999), hvorved den påtænkte fusion vil medføre en aggregering på [10-15 %]* (ligeledes [10-15 %]* i 1999). I 1999 udgjorde de væsentligste konkurrenters markedsandele [10-15 %]* (Grupo Ros), [5-10 %]* (Gutser) og [5-10 %]* (A. Gallardo).

(219) Hvis Spanien og Portugal anses for at tilhøre særskilte geografiske markeder, vil der desuden opstå alvorlige konkurrenceproblemer i begge lande. Newcos andel ville således have udgjort [40-45 %]* ([30-35 %]* + [10-15 %]*) i Spanien i 1999 og [65-70 %]* ([65-70 %]* + [< 5 %]*) i Portugal.

(220) Også i denne forbindelse vil forskellen mellem Newco og selskabets væsentligste konkurrenter være meget betydelig efter fusionen. Newco vil blive over fire gange større end sin nærmeste konkurrent. Newcos væsentligste konkurrenter vil desuden være uafhængige distributører (og ikke andre stålproducenters integrerede distributionsvirksomheder), som i vidt omfang vil være afhængige af de anmeldende parter med hensyn til leve-

rancer af stålprodukter. Endvidere vil Newco få en særlig stærk stilling inden for distributionen af flade produkter af kulstofstål via både stålservicecentre og lagerførende grossister i Frankrig, det marked, der ligger nærmest Den Iberiske Halvø, hvilket vil nedsætte de spanske og portugisiske kunders muligheder for at få leverancer fra alternative leverandører.

(221) I deres svar på klagepunktsmeddelelsen har parterne imidlertid fremført, at der på grundlag af nationale markeder ikke vil være nogen væsentlige overlapninger i Portugal, da Arbed/Aceralias markedsandel udgør [$< 5\%$]*. På grund af Usinors særligt store markedsandel i Portugal ([$65-70\%$]*) og omfanget af det grænseoverskridende salg mellem Portugal og Spanien udgør Arbed/Aceralia via aktiviteterne i Spanien den væsentligste kilde til potentiel konkurrence på det portugisiske marked. Navnlig i betragtning af den forskellige størrelse af det portugisiske og det spanske marked er Arbed/Aceralias salg af flade produkter af kulstofstål via stålservicecentre i Spanien ([...]* kilotons i 1999) betydeligt højere end det samlede portugisiske marked for salg af flade produkter af kulstofstål via stålservicecentre (399 kilotons i 1999), selv om selskabet kun tegner sig for en andel på [$10-15\%$]* af det spanske marked.

(222) På baggrund af ovenstående er Kommissionen nået til den konklusion, at den anmeldte transaktion vil sætte parterne i stand til at hindre opretholdelsen af en egentlig konkurrence eller unddrage sig konkurrencereglerne i EKSF-traktaten på markedet for distribution af flade produkter af kulstofstål via stålservicecentre i Spanien og Portugal.

c) Lagerføring i Frankrig

(223) Parternes samlede markedsandel inden for distribution af alle produkter af kulstofstål udgjorde [$25-30\%$]* i 2000 ([$20-25\%$]* + [$5-10\%$]*) og ([$15-20\%$]* + [$5-10\%$]*) i 1999. Deres væsentligste konkurrenter var KDI, hvis markedsandel i 1999 udgjorde [$25-30\%$]*, og Descours et Cabaud med [$15-20\%$]*.

(224) Newco vil imidlertid få en betydeligt større markedsandel inden for distribution af flade produkter af kulstofstål ([$35-40\%$]* i 1999). Newco vil blive meget større end sine væsentligste konkurrenter i sektoren for distribution af flade produkter, dvs. KDI ($10-15\%$) og Descours et Cabaud ($5-10\%$). Det øvrige marked for lagerføring er særdeles fragmenteret med over 500 mindre uafhængige leverandører. Kundeunderlaget er ligeledes fragmenteret, idet de væsentligste kunder er små og mellemstore virksomheder.

(225) Det bemærkes desuden, at Newco ikke blot får en betydelig andel af distributionen af flade produkter af kul-

stofstål i Frankrig via lagerførende grossister, men også en dominerende stilling i forbindelse med distributionen af flade produkter af kulstofstål i Frankrig via stålservicecentre (med en markedsandel på over 40%). Newco, som vil være vertikalt integreret, vil desuden også stå stærkt på markedet i det forudgående omsætningsled inden for produktion af flade produkter af kulstofstål i Europa (f.eks. [$45-50\%$]* af produktionen af koldvalsede flade produkter af kulstofstål i Fællesskabet i 1999).

(226) I deres svar på klagepunktsmeddelelsen har parterne anfægtet Kommissionens vurdering under henvisning til, at det relevante marked bør omfatte lagerføringen af alle produkter af kulstofstål, hvor parternes samlede markedsandel som nævnt ovenfor (betragtning 223) tegner sig for [$25-30\%$]* af det samlede marked. Dette spørgsmål er imidlertid allerede behandlet i afsnittet om afgrænsningen af produktmarkedet.

(227) På baggrund af ovenstående er Kommissionen nået til den konklusion, at den anmeldte transaktion vil sætte parterne i stand til at hindre opretholdelsen af en egentlig konkurrence eller unddrage sig konkurrencereglerne i EKSF-traktaten på markedet for distribution af flade produkter af kulstofstål via lagerførende grossister i Frankrig.

d) Flammeskæringscentre i Frankrig

(228) Den samlede mængde, der blev solgt af flammeskæringscentre i Frankrig i 2000, udgjorde 200 000 tons, hvoraf ca. [...]* blev solgt af Usinor og [...]* af Arbed/Aceralia. Parternes samlede markedsandel udgjorde [$35-40\%$]* i 2000 ([$30-35\%$]* i 1999), hvorved den påtænkte fusion vil medføre en aggregering på [$5-10\%$]* (ligeledes [$5-10\%$]* i 1999). I 1999 udgjorde de væsentligste konkurrenters markedsandele [$5-10\%$]* (Oxymetal), [$5-10\%$]* (Devillers) og [$5-10\%$]* (Oxycentre).

(229) Newcos markedsandel vil blive betydeligt større end sine væsentligste konkurrenters: Newco vil blive fem gange større end sin nærmeste konkurrent. En betydelig del af markedet (34%) er stærkt fragmenteret med over hundrede aktører. Kundeunderlaget er ligeledes ret fragmenteret, idet de fleste af kunderne er små og mellemstore virksomheder med et lavt pladeforbrug og en minimal eller ingen indkøbsstyrke. Importen fra lande uden for EØS er ubetydelig og udgør intet konkurrencepres. Desuden er flammeskæring et marked i tilbagegang på grund af fremkomsten af nye teknologier såsom laser- og vandstråleskæring, hvilket gør det usandsynligt, at der vil komme betydelige nye aktører ind på markedet,

hvilket også dokumenteres af, at der ikke er kommet væsentlige nye virksomheder ind på markedet i de seneste fem år.

(230) I deres svar på klagepunktsmeddelelsen har parterne bestridt Kommissionens konklusioner på grundlag af følgende argumenter: 1) Arbejds salg er lille, og 2) Usinors stilling omfatter 100 % af Eurodecoupes produktion, selv om Eurodecoupe i realiteten er et datterselskab af DHS, som Usinor ikke kontrollerer alene.

(231) Hvad angår det første argument, tegner Arbejds salg sig for [5-10 %]* af markedet for flammeskæringscentre i Frankrig, og Arbejd er på grundlag af salgsmængden for øjeblikket Usinors næststørste konkurrent, lidt bagud i forhold til den største konkurrent (Oxymetal med en markedsandel på [5-10 %]* i 1999) og foran de øvrige aktører på markedet (Devillers, Oxycentre, Savoy Decoupe, Bretagne Oxy og UF Acier). Med hensyn til det andet argument har parterne selv bekræftet, at Usinor rent faktisk har fælles kontrol med Eurodecoupe, hvorfor Eurodecoupes samlede salg skal tages i betragtning i forbindelse med vurderingen af den påtænkte fusion.

(232) På baggrund af ovenstående er Kommissionen nået til den konklusion, at den anmeldte transaktion vil sætte parterne i stand til at hindre opretholdelsen af en egentlig konkurrence eller unddrage sig konkurrencereglerne i EKSF-traktaten på markedet for distribution af kvartopladere via flammeskæringscentre i Frankrig.

e) Andre berørte markeder

(233) I forbindelse med vurderingen af den påtænkte fusion er andre berørte markeder i distributionssektoren følgende:

- 1) Stålservicecentre i Benelux-landene og Nordrhein-Westfalen, hvor parternes samlede andel på markedet for distribution af flade produkter af kulstofstål i 2000 udgjorde [20-25 %]* ([10-15 %]* + [10-15 %]*). Deres væsentligste konkurrenter er Corus, hvis markedsandel er på [20-25 %]*, og TKS, som også har en markedsandel på [20-25 %]*.

Hvis dette regionale marked opdeles yderligere, havde Newcos markedsandele i 1999 udgjort [20-25 %]* i det område, der omfatter Belgien og Luxembourg, [25-30 %]* i Nederlandene og [15-20 %]* på et samlet tysk marked (inklusive Nordrhein-Westfalen). På alle tre markeder vil Newco stå over for lige så store eller endog større konkurrenter: Corus i Belgien og Luxembourg ([25-30 %]*) og i Nederlandene ([25-30 %]*) og TKS i Tyskland ([15-20 %]*).

- 2) Stålservicecentre i Det Forenede Kongerige og Irland, hvor parternes samlede markedsandel i 2000 udgjorde [15-20 %]* ([5-10 %]* + [10-15 %]*). Hvis der tages udgangspunkt i nationale markeder, ville Newcos markedsandel udgøre [20-25 %]* i Det Forenede Kongerige ([5-10 %]* + [10-15 %]*) og < 5 % (< 5 %)* + [< 5 %]* i Irland. På markedet for distribution af flade produkter af kulstofstål i Det Forenede Kongerige og Irland er parternes markedsandel under alle omstændigheder betydeligt mindre end Corus' markedsandel ([30-35 %]*).

- 3) Lagerføring i Benelux-landene og Nordrhein-Westfalen, hvor parternes samlede markedsandel inden for produkter af kulstofstål i 2000 udgjorde [15-20 %]* ([10-15 %]* + [5-10 %]*). Uanset om der foretages andre yderligere opdelinger efter produktmarkeder (flade/lange produkter) eller geografiske markeder (nationale markeder), vil parternes samlede markedsandele i forhold til de øvrige markedsaktørers markedsandele ikke give anledning til alvorlige konkurrenceproblemer.

(234) Transaktionen giver derfor ikke anledning til alvorlige konkurrenceproblemer på de berørte markeder, der er beskrevet i dette afsnit.

VI. TILSAGN FRA PARTERNE

1. SAMMENDRAG AF TILSAGNENE

1. Tilbudte afhændelser

(235) For at løse de konkurrenceproblemer, som Kommissionen har påvist, har parterne tilbudt at afhænde en række virksomheder og aktivitetsområder i sektoren for stålproduktion og for distribution af stål.

a) Markeder for stålproduktion

(236) Parterne vil afhænde deres kapitalandele i følgende virksomheder:

- 1) Finarvedi: Usinor indvilger i at afhænde sin andel i ISP Arvedis anlæg til varmgalvanisering af stål eller at foranledige afhændelsen heraf.

- 2) Galmed: Aceralia og Usinor indvilger i at afhænde deres andele i Galvanizaciones del Mediterraneo SA (henholdsvis 51 % og 24,5 % af Galmeds kapital) eller at foranledige afhændelsen heraf. Galmed fremstiller varmgalvaniseret stål.

- 3) Lusosider: Usinor indvilger i at afhænde sine andele i Lusosider Projectos Siderurgicos SA (50 % af kapitalen) eller at foranledige afhændelsen heraf. Lusosider fremstiller koldvalset stål, varmgalvaniseret stål og hvidblik.
- 4) Segal: Arbejds Sidmar og Usinors Cockerill Sambre indvilger i at afhænde deres andele (hver især 33,33 % af kapitalen) i Société Européenne de Galvanisation SA eller at foranledige afhændelsen heraf. Segal fremstiller varmgalvaniseret stål.

(237) Endvidere vil parterne afhænde følgende aktivitetsområder eller foranledige afhændelsen heraf:

- 1) Beautor: Usinor indvilger i at afhænde sit anlæg Beautor i La Fere, Frankrig, eller at foranledige afhændelsen heraf. Beautor råder over et koldvalsværk og et elektrogalvaniseringsanlæg.
- 2) Dudelange: Arbejd indvilger i at afhænde sit anlæg til varmgalvanisering af stål i Dudelange, Luxembourg, eller at foranledige afhændelsen heraf.
- 3) Strasbourg: Usinor indvilger i at afhænde sit anlæg i Strasbourg, Frankrig (varmgalvaniseret stål og stål, der er overtrukket med organisk materiale), eller at foranledige afhændelsen heraf.

(238) Afhændelsen af sidstnævnte aktivitetsområder vil omfatte alle materielle og immaterielle aktiver og overførsel af personale, der på nuværende tidspunkt er ansat på anlæggene.

(239) Såfremt de produktionsanlæg, der er nævnt i betragtning 236 og 237, ikke er integreret med koldvalsanlæg, vil parterne efter anmodning fra køberen tilbyde at stille den tilsvarende kapacitet inden for koldvalsning af råmateriale til rådighed eller at tilbyde valsning mod betaling, i overensstemmelse med normale markedsvilkår. Efter anmodning fra køberen vil der i en overgangsperiode blive tilbudt service-/leveringsaftaler. Anlæggene Galmed, Beautor og Strasbourg vil, med forbehold af den eksisterende forkøbsret med hensyn til Galmed, blive tilbudt som en samlet pakke.

b) **Distributionsmarkeder**

(240) Inden for distribution af stål har parterne afgivet følgende tilsagn:

- 1) Cofrafer: Arbejd indvilger i at afhænde Cofrafer SA, et 100 % ejet datterselskab, herunder datterselskaberne Flaberga Découpe med hjemsted i Barberey St. Sulpice, Frankrig, Orn'oxycoupage med hjemsted i Chaillou, Frankrig, og Surfaçage de Normandie,

som ligeledes har hjemsted i Chaillou, eller at foranledige afhændelsen heraf.

- 2) Bamesa: Usinor indvilger i at afhænde alle sine andele i Bamesa Aceros, SL, eller at foranledige afhændelsen heraf, eller alternativt at overdrage den eventuelt tilbageværende mindretalsaktiepost til en uafhængige administrator indtil det tidspunkt, hvor aktierne kan sælges (på nuværende tidspunkt ejer Usinor direkte og indirekte 49 % af kapitalen i Bamesa, som selskabet har fælles kontrol med).

2. **Tilhørende tilsagn og procedure**

- (241) Parterne har afgivet tilsagn om at overholde en række tilhørende forpligtelser, som tager sigte på at sikre opretholdelsen af de afhændede aktivitetsområders fulde økonomiske levedygtighed og konkurrenceevne, og som omfatter udpegelsen af en administrator, som vil være ansvarlig for at føre tilsyn med gennemførelsen af tilsagnene. Endvidere fastsætter tilsagnene i detaljer afhændelsesproceduren. Den fulde ordlyd af disse tilsagn findes i bilaget til denne beslutning.

2. VURDERING AF TILSAGNENE

1. **Galvaniserede produkter**

- (242) På grundlag af markedsandele vil de tilbudte afhændelser medføre, at Newco kommer til at ligge betydeligt tættere på Usinors niveau inden fusionen. I 1999 og med hensyn til det samlede salg havde Usinor en markedsandel på [30-35 %]* inden for galvaniseret stål i forhold til Arbed/Aceralias markedsandel på [10-15 %]*. Efter afhændelserne vil Usinors, Arbejds og Aceralias samlede markedsandel falde fra [40-45 %]* inden afhændelsen til [35-40 %]*. Parterne vil afhænde en markedsandel på over [5-10 %]*, hvilket vil korrigere deres stilling på markedet. Tallene for 2000 er stort set de samme, som det fremgår af tabel 25.

TABEL 25

Newcos salg og tilbudte afhændelser

(kt)

Galvaniseret stål	1999	2000
Newcos salg	[...]*	[...]*
	[40-45 %]*	[40-45 %]*
Tilbudte afhændelser	[...]*	[...]*
Salg efter afhændelser	[...]*	[...]*
Samlet salg	[...]*	[...]*
Newco efter afhændelser	[35-40 %]*	[35-40 %]*

(243) Med hensyn til kapaciteten vil de tilbudte afhændelser også i vidt omfang nedsætte Newcos markedsandel fra [40-45 %]* til [35-40 %]* i 2002-2003, som det fremgår af tabel 26.

TABEL 26

Newcos kapacitet og tilbudte afhændelser

Galvaniseret stål	2002	2003
Newcos kapacitet	[...]*	[...]*
	[40-45 %]*	[40-45 %]*
Tilbudte afhændelser	[...]*	[...]*
Kapacitet efter afhændelser	[...]*	[...]*
Markedskapacitet	[...]*	[...]*
Newco efter afhændelser	[35-40 %]*	[35-40 %]*

(kt)

(244) Med sådanne markedsandele vil den opfattelse, at Newco ensidigt vil kunne forhøje priserne og indskrænke produktionen, blive mindre realistisk, navnlig som følge af, at de direkte konkurrenters konkurrencesituation potentielt vil blive forbedret efter afhændelserne.

(245) De tilbudte afhændelser vil forbedre markedsstrukturen i to henseender. Såfremt større konkurrenter som TKS eller Corus skulle købe nogle af anlæggene, vil dette mindske forskellen mellem deres og Newcos størrelse. Såfremt mindre konkurrenter (som Salzgitter eller Voest-Alpine) skulle købe nogle af anlæggene, vil der opstå en ny konkurrent med en markedsandel på ca. [5-10 %]*. Dermed vil der blive skabt en konkurrent af samme størrelsesorden som Arbed/Aceralia.

(246) Desuden vil de tilbudte afhændelser løse de problemer, der er påvist i klagepunktsmeddelelsen med hensyn til bilindustrien. Mere end 65 % af afhændelserne vedrører denne industri. Det fremgik af undersøgelsen, at godkendelsesprocessen finder sted på basis af de enkelte anlæg. Potentielle købere vil derfor også få adgang til nogle bilproducenter ved at købe de anlæg, der leverer stål til disse kunder. Som parterne har fremført i deres svar, foregår leveringen af stål til bilindustrien i realiteten på baggrund af tilbudsindhentning. Med de tilbudte afhændelser vil kunderne i bilindustrien kunne finde andre leverandører end Newco, da nye konkurrenter eller stærkere konkurrenter vil kunne afgive tilbud.

(247) Efter afhændelserne vil de største EF-stålproducenters fælles ejerskab desuden i vidt omfang forsvinde på markedet for galvaniserede stålprodukter. Dette vil mindske konkurrenternes incitament til og muligheder for potentielt at samordne deres adfærd.

(248) Endelig vil det forhold, at afhændelserne finder sted på de fusionerende virksomheders »hjemmemarked« (området bestående af Frankrig, Spanien og Portugal og Benelux-landene), også mindske incitamentet til at udviklet subkontinentale geografiske markeder for disse produkter.

(249) Disse konklusioner er blevet bekræftet af den markedsundersøgelse af de foreslåede løsninger, som Kommissionen har foretaget.

2. Distribution af stål

(250) De tilbudte afhændelser vil løse de konkurrenceproblemer, som Kommissionen har påvist med hensyn til en række distributionsmarkeder i Frankrig og Spanien/Portugal.

(251) I Frankrig vil afhændelsen af Cofrafer nedsætte Newcos samlede markedsandel fra ca. [40-45 %]* til ca. [35-40 %]* på markedet for stålservicecentre i 2000. Hvad angår markederne for lagerføring af flade produkter af kulstofstål og flammeskæring, vil Newcos markedsandele efter afhændelserne udgøre ca. [30-35 %]*. Vigtigere er det imidlertid, at afhændelsen vil fjerne overlappingerne på markedet for stålservicecentre, lagerføring og flammeskæring i Frankrig, da den omfatter alle Arbed/Aceralias aktiviteter inden for distribution af stål på disse markeder.

(252) Desuden vil afhændelsen af Bamesa i vidt omfang nedsætte Newcos markedsandele på markedet for stålservicecentre i Spanien/Portugal. På grundlag af markedsandelene i 2000 udgør Newcos andel i Bamesa ca. [15-20 %]* af markedet. Efter afhændelsen vil Newcos andel af markedet falde fra [45-50 %]* til [25-30 %]* i forhold til Grupo Ros' markedsandel på [10-15 %]*, Gutsers på [5-10 %]* og A. Gallardos på [5-10 %]*. Hvis der tages udgangspunkt i nationale markeder, vil Newcos markedsandel i Spanien blive nedsat fra [40-45 %]* til [25-30 %]* og fra [65-70 %]* til [30-35 %]* i Portugal. Med afhændelsen vil en konkurrent derfor i vidt omfang kunne øge sin markedsandel og dermed udligne den manglende balance, der forårsages af fusionen mellem Usinor, Arbed og Aceralia.

(253) Disse konklusioner er blevet bekræftet af den markedsundersøgelse af de foreslåede løsninger, som Kommissionen har foretaget.

3. Konklusion

(254) Kommissionen er derfor af den opfattelse, at tilsagnene i tilstrækkeligt omfang løser de konkurrenceproblemer, som Kommissionen har påvist både på markedet for galvaniseret stål og på markedet for distribution af stål.

VII. KONKLUSION

(255) På baggrund af ovenstående er Kommissionen nået til den konklusion, at under forudsætning af, at de tilsagn, der er anført i bilaget til denne beslutning, overholdes fuldt ud, vil den påtænkte fusion ikke give anledning til konkurrenceproblemer og navnlig ikke sætter Newco Steel 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 de pågældende produkter, eller
- at unddrage sig konkurrencereglerne i EKSF-traktaten, navnlig ved at skabe en kunstig fortrinsstilling, som medfører en væsentlig fordel i adgangen til forsyningskilderne og afsætningsmarkederne.

(256) Da betingelserne i EKSF-traktatens artikel 66, stk. 2, således er opfyldt, bør den påtænkte fusion godkendes på betingelse af, at parterne fuldt ud overholder følgende tilsagn (med forbehold af ændringer i overensstemmelse med den revisionsklausul, der er indeholdt i bilaget, og):

[...]* (Se den ikke-fortrolige udgave af tilsagnene i bilaget).

(257) Disse aspekter af tilsagnene udgør betingelser, da strukturændringen på de relevante markeder kun kan opnås, hvis disse opfyldes (med forbehold af ændringer i overensstemmelse med revisionsklausulen). De øvrige aspek-

ter af tilsagnene vedrørende de gennemførelsesskridt, der er nødvendige for at opnå den tilstræbte strukturændring, udgør forpligtelser som omhandlet i EKSF-traktatens artikel 66, stk. 5, afsnit 5 —

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

Transaktionen, hvorved selskaberne Arbed SA, Aceralia Corporación Siderúrgica SA og Usinor SA fusioneres til selskabet Newco Steel, godkendes herved i henhold til EKSF-traktatens artikel 66, stk. 2, forudsat at de tilsagn, der er anført i bilaget, og navnlig følgende betingelser overholdes fuldt ud:

[...]* (Se den ikke-fortrolige udgave af tilsagnene i bilaget).

Artikel 2

Dette beslutning er rettet til de anmeldende parter.

Udfærdiget i Bruxelles, den 21. november 2001.

På Kommissionens vegne

Mario MONTI

Medlem af Kommissionen

BILAG

Den fulde engelske tekst til de i artikel 1 nævnte tilsagn kan ses på Kommissionens netsted:

http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html
