

II

(Atti per i quali la pubblicazione non è una condizione di applicabilità)

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 12 novembre 1992

che dichiara la compatibilità con il mercato comune di una concentrazione

(Caso n. IV/M.222 — Mannesmann/Hoesch) —

Regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio

(Il testo in lingua tedesca è il solo facente fede)

(93/247/CEE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il Trattato che istituisce la Comunità economica europea,

visto il regolamento (CEE) n. 4064/89 del Consiglio, del 21 dicembre 1989, relativo al controllo delle operazioni di concentrazione tra imprese⁽¹⁾, in particolare l'articolo 8, paragrafo 2,

vista la richiesta del Bundeskartellamt tedesco del 29 giugno 1992 che sollecitava il rinvio del caso conformemente all'articolo 9, paragrafo 2 di detto regolamento,

vista la decisione del 14 luglio 1992 con la quale la Commissione ha avviato la procedura nel presente caso,

dopo aver dato alle imprese interessate la possibilità di presentare osservazioni sugli addebiti formulate dalla Commissione,

previa consultazione del comitato consultivo in materia di concentrazioni⁽²⁾,

considerando che :

I. L'OPERAZIONE NOTIFICATA

- (1) Mannesmannröhren-Werke AG (MRW) e Hoesch AG (Hoesch) intendono riunire le loro attività nel settore dei tubi di acciaio di precisione mediante la costituzione di una impresa comune a controllo

paritetico denominata Mannesmann Hoesch Präzisionsrohr GmbH (MHP). MRW apporterà all'impresa comune i suoi stabilimenti di Brackwede, Holzhausen, Remscheid e Wickede nonché la sua partecipazione azionaria del 75 % in Robur Buizenfabrik di Helmond, nei Paesi Bassi. Inoltre lo stabilimento per la fabbricazione di tubi di acciaio di precisione di Mannesmannröhrenwerk Sachsen GmbH (MRS) lavorerà per conto di MHP nel quadro di un apposito contratto. Hoesch apporterà all'impresa comune il suo stabilimento di Hamm nonché la sua partecipazione del 100 % in Schulte Rohrbearbeitung GmbH di Drensteinfurt.

- (2) In contropartita, per quanto riguarda i tubi di acciaio non di precisione, Hoesch trasferirà a MRW la proprietà della sua controllata al 100 %, Hoesch Tubular Products Corporation, USA (HTP) e cederà a MRW una partecipazione azionaria del 50 % nella sua controllata al 100 % Gebr. Fuchs GmbH di Siegen (Fuchs). Fuchs diventerà così un'impresa comune controllata pariteticamente da MRW e Hoesch. La parte degli stabilimenti Hoesch di Hamm che produce tubi d'acciaio non di precisione e che verrà trasferita a MHP lavorerà per conto di MRW. Hoesch non ha altre attività nel settore dell'acciaio non di precisione.

- (3) Non rientrano nella transazione in oggetto né le attività di MRW nel settore dei tubi di acciaio non di precisione, né le sue controllate che producono tubi di acciaio in Brasile ed in Turchia. MRW e Hoesch (tramite Krupp) detengono ciascuna una quota dell'11 % nella piccola impresa siderurgica

⁽¹⁾ GU n. L 395 del 30. 12. 1989, pag. 1 ; versione rettificata : GU n. L 257 del 21. 9. 1990, pag. 13.

⁽²⁾ GU n. C 128 dell'8. 5. 1993, pag. 3.

tedesca NMH Stahlwerke GmbH. Questa ha a sua volta una controllata che produce tubi di acciaio, Rohrwerke Neue Maxhütte GmbH, [...] (1). Neppure queste attività di produzione di tubi di acciaio rientrano nella transazione in oggetto.

- (4) Dato che le operazioni di cui sopra si iscrivono in un accordo complessivo tra le parti per la ristrutturazione delle loro attività di produzione di tubi di acciaio, sono effettuate dalle stesse parti e si riferiscono agli stessi settori industriali, esse vanno considerate come un'unica operazione di concentrazione ai sensi dell'articolo 3, del regolamento (CEE) n. 4064/89 (in prosieguo denominato « regolamento sulle concentrazioni »), operazione che comprende la costituzione delle due imprese comuni MHP e Fuchs e l'acquisizione del controllo totale di HTP da parte di MRW.

II. LE PARTI

- (5) MRW è attiva nella produzione, lavorazione e distribuzione di tubi di acciaio. Essa è una controllata al 75 % di Mannesmann AG, un gruppo tedesco diversificato con attività nei settori dell'ingegneria meccanica e dell'impiantistica, dei sistemi informatici, dell'ingegneria elettronica, delle parti di autoveicoli, della fabbricazione, della lavorazione e del commercio di prodotti siderurgici e della prestazione di servizi relativi alle attività precedenti. La rimanente quota del 25 % di MRW è di proprietà di Thyssen Stahl AG, impresa siderurgica tedesca che non è parte in causa nella presente operazione.
- (6) Hoesch è anch'essa un'impresa siderurgica tedesca che, accanto alla fabbricazione di prodotti di ferro e di acciaio, svolge un'ampia gamma di attività in settori affini. Hoesch sarà acquisita da Krupp GmbH. Questa acquisizione è già stata autorizzata nel quadro del Trattato CECA (2) e, nella misura in cui riguarda prodotti non soggetti al Trattato CECA, non rientra nel campo di applicazione del regolamento sulle concentrazioni.

III. IMPRESE COMUNI AVENTI NATURA DI CONCENTRAZIONE

Controllo congiunto

- (7) MRW e Hoesch deterranno ciascuna il 50 % delle azioni di MHP e Fuchs; disporranno di eguali

diritti di voto e di un egual numero di rappresentanti degli azionisti all'interno dei consigli di vigilanza e del comitato degli azionisti di MHP. La direzione di ciascuna impresa comune è tenuta a sottoporre all'approvazione preliminare o del consiglio di vigilanza (Fuchs) o del comitato degli azionisti (MHP) tutte le principali decisioni riguardanti l'attività dell'impresa, comprese le decisioni che riguardano la politica aziendale, della distribuzione e dei prezzi nonché la programmazione degli investimenti, della gestione finanziaria e del personale.

Pertanto MHP e Fuchs saranno soggette a controllo congiunto ai sensi dell'articolo 3 del regolamento sulle concentrazioni.

Entità economiche autonome

- (8) MHP svolgerà la sua attività in modo del tutto autonomo. Le parti hanno convenuto di fornire a MHP, in proporzione alla loro partecipazione azionaria, le risorse finanziarie indispensabili per la sua attività qualora essa non possa provvedere con le proprie risorse e non si possano reperire altrove finanziamenti a condizioni più favorevoli.
- (9) Fuchs funziona attualmente come un'entità economica pienamente autonoma e resterà tale nonostante il cambiamento sopravvenuto nella struttura della proprietà. Le parti hanno convenuto che Fuchs continuerà ad essere una società indipendente con una autonoma strategia di mercato e che, come per MHP, le saranno fornite le risorse finanziarie necessarie per la sua attività.
- (10) L'approvvigionamento di semilavorati di acciaio di entrambe le imprese comuni sarà assicurato quasi interamente dalle società madri. I semilavorati di acciaio rappresentano oltre l'80 % dei costi dei materiali e dal 25 % al 40 % circa dei costi complessivi di produzione. MHP venderà probabilmente una parte notevole dei suoi prodotti (il 40 %) tramite le imprese commerciali delle società madri. Va inoltre tenuta presente l'esistenza di accordi che prevedono che ciascuna parte produca anche per conto dell'altra (i tubi non di precisione saranno prodotti da MHP per conto di MRW, mentre l'intera produzione di tubi di precisione di MRS sarà effettuata per conto di MHP).
- (11) Anche se resteranno forti legami d'affari tra le società madri e le imprese comuni, particolarmente nel caso di MHP, resta nondimeno valida la conclusione generale che MHP e Fuchs funzioneranno come imprese comuni pienamente autonome. Si tenga presente che l'integrazione verticale è prassi normale e in certa misura necessaria nell'industria siderurgica: tutti i grandi concorrenti europei, come British Steel, Usinor e ILVA, sono gruppi pienamente integrati, che riforniscono d'acciaio le loro controllate produttrici di tubi ed

(1) Nella versione della decisione destinata alla pubblicazione, taluni dati sono stati omessi in ottemperanza all'articolo 17, paragrafo 2 del regolamento (CEE) n. 4064/89 relativo al segreto commerciale. Per una migliore comprensione del testo, tuttavia, determinate informazioni di carattere generale sono state fornite in nota ogniqualvolta ciò sia stato possibile senza violare le disposizioni sul segreto commerciale.

(2) Decisione della Commissione del 15. 5. 1992 (non pubblicata).

esercitano inoltre il commercio di prodotti siderurgici. Il valore aggiunto incorporato dalle imprese comuni ai semilavorati di acciaio forniti dalle case madri è inoltre relativamente cospicuo.

- (12) Dato che MHP e Fuchs avranno a disposizione attività considerevoli e sufficienti risorse finanziarie e dato che i loro rapporti d'affari con le società madri restano nell'ambito della prassi corrente nell'industria, entrambe vanno considerate come imprese che esercitano stabilmente tutte le funzioni di una entità economica autonoma ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 2.

Assenza di coordinamento del comportamento concorrenziale da parte di imprese che restano indipendenti

- (13) Hoesch trasferirà a MHP tutte le sue attività nel settore dei tubi d'acciaio di precisione. Per quanto riguarda i tubi non di precisione, essa trasferirà a MRW la sua controllata al 100 % HTP e cederà sempre a MRW una partecipazione del 50 % in Fuchs. Una volta completata l'operazione di concentrazione, Hoesch non avrà sui mercati dei tubi d'acciaio interessi diversi da quelli connessi alla sua partecipazione in entrambe le imprese comuni. Dato l'interesse di Hoesch a coprire il fabbisogno di acciaio di entrambe queste imprese, e dato l'attuale eccesso di capacità riscontrabile sui mercati siderurgici, per Hoesch non avrebbe senso, dal punto di vista economico, riaffacciarsi sui mercati dei tubi di acciaio.
- (14) MRW resterà attiva sui mercati delle imprese comuni, particolarmente per quanto riguarda i tubi di acciaio non di precisione, dato che i suoi interessi al di fuori di Fuchs sono considerevoli; per quanto riguarda invece i tubi di precisione, le resteranno solo interessi di scarso rilievo al di fuori di MHP, ossia:
- la sua capacità di produzione nell'ambito di MRS, che è però destinata ad essere usata per conto di MHP;
 - i suoi interessi in Röhrenwerk Neue Maxhütte, impresa produttrice relativamente insignificante e
 - le sue partecipazioni maggioritarie in imprese brasiliane e turche produttrici di tubi d'acciaio, i cui volumi di vendita sul mercato comunitario sono trascurabili.
- (15) Il diverso orientamento degli interessi di Hoesch, che si ritirerà dai mercati dei tubi, rispetto a MRW, che manterrà interessi essenziali in tali mercati, è rispecchiato nel regolamento (Geschäftsordnung) del comitato degli azionisti di MHP e nell'accordo di associazione tra MRW e Hoesch riguardante Fuchs.
- (16) Sebbene sia Mannesmann AG che il futuro gruppo Krupp-Hoesch siano importanti produttori di acciaio, va notato in primo luogo che Mannesmann

assorbe quasi completamente la propria produzione e, in secondo luogo, che le due imprese sono attive quasi esclusivamente su mercati di prodotti diversi, ossia tondi per tubi (pre-tubi) per Mannesmann e prodotti piatti (nastri larghi laminati a caldo) per Krupp-Hoesch. Di conseguenza l'impatto della concentrazione progettata sulla concorrenza sui mercati liberi a monte, che sono già di dimensioni molto ridotte dato il grado di integrazione verticale dell'industria, non è significativo.

- (17) La differenziazione delle attività delle imprese madri sui mercati dei prodotti a monte si riflette anche nell'accordo di approvvigionamento stipulato tra le società madri e le imprese comuni: Mannesmann fornirà quadri e tondi per tubi (pre-tubi) e Krupp-Hoesch nastri larghi laminati a caldo.
- (18) Di conseguenza la costituzione delle imprese comuni non avrà per effetto il coordinamento del comportamento concorrenziale di imprese indipendenti ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 2 del regolamento.
- (19) In conclusione sia MHP che Fuchs vanno considerate imprese comuni aventi natura di concentrazione ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 2 del regolamento.

IV. DIMENSIONE COMUNITARIA

- (20) Il fatturato mondiale aggregato delle parti nel 1991 era superiore a 5 000 Mio di ECU (Mannesmann 13 025 Mio di ECU, Hoesch 4 929 Mio di ECU). Entrambe realizzano un fatturato comunitario di oltre 250 Mio di ECU e non hanno realizzato più di due terzi del loro fatturato comunitario all'interno di un solo e medesimo Stato membro. L'operazione è pertanto di dimensione comunitaria ai sensi dell'articolo 1 del regolamento.

V. COMPATIBILITÀ CON IL MERCATO COMUNE

A. L'industria dei tubi d'acciaio

- (21) L'industria dei tubi d'acciaio produce un'ampia gamma di tubi per varie applicazioni, usando diversi procedimenti produttivi. Il diametro dei tubi va da 1 mm fino ad oltre 1,60 m per i tubi più grandi. Il peso di un tubo varia di conseguenza tra pochi grammi e oltre 5 t per metro lineare.
- (22) In generale i tubi d'acciaio si suddividono in due gruppi principali: tubi di precisione e non di precisione. Questi ultimi sono anche denominati tubi commerciali e da trasporto. I tubi di precisione si distinguono soprattutto per il loro grado di precisione dimensionale. Le necessarie tolleranze possono essere ottenute o direttamente mediante il processo produttivo, o utilizzando un tubo non di precisione come pre-tubo che viene poi sottoposto ad ulteriore lavorazione.

(23) I tubi non di precisione si possono suddividere a seconda delle applicazioni: quelli per condotte ad esempio sono utilizzati per il trasporto di gas e fluidi, i tubi lisci soprattutto come elementi di costruzione nell'industria meccanica e delle costruzioni metalliche, i tubi filettati nelle installazioni per uso domestico, i tubi per caldaie ed impianti nelle centrali elettriche e nell'industria chimica e petrolchimica, i tubi per campi petroliferi nella prospezione e l'estrazione di petrolio e gas e i profilati cavi come elementi di costruzione nella meccanica, nell'industria automobilistica e nelle costruzioni metalliche. Per i diversi tipi di uso si possono utilizzare tubi saldati o senza saldatura. I tubi saldati sono fabbricati a partire da prodotti piatti e quelli senza saldatura a partire da tondi per tubi. I tubi saldati sono generalmente meno costosi di quelli senza saldatura. Attualmente questi ultimi possono essere sostituiti dai tubi saldati per l'85 % circa delle applicazioni, percentuale in continuo aumento grazie al progresso tecnico e in particolare alle più avanzate tecniche di saldatura oggi disponibili. Di conseguenza appare corretta la tesi delle parti secondo cui i tubi saldati e senza saldatura non costituiscono due mercati del prodotto distinti. Fino ad un certo punto si possono applicare diversi metodi di produzione (compreso il trattamento a freddo) e diversi procedimenti di saldatura. È necessario soddisfare una molteplicità di norme tecniche diverse a seconda del settore specifico di applicazione.

B. Tubi d'acciaio di precisione

1. Il mercato del prodotto di cui trattasi

(24) I tubi di acciaio di precisione differiscono da quelli non di precisione sotto diversi aspetti: il procedimento di fabbricazione (trattamento a freddo dei pre-tubi), il grado di tolleranza, in particolare per quanto riguarda la precisione delle dimensioni, l'uso cui sono destinati e il prezzo. Secondo le stime delle parti la fungibilità tra tubi d'acciaio di precisione e non di precisione è limitata a meno del 5 % in termini di volume del mercato. Le parti ritengono che i tubi di acciaio di precisione nel loro insieme costituiscano un mercato distinto del prodotto.

(25) Sarebbe possibile suddividere ulteriormente il mercato dei tubi di acciaio di precisione distinguendo in particolare tra

— tubi di precisione saldati e senza saldatura con misure particolarmente precise (DIN 2391 e 2393),

— altri tubi di precisione saldati (DIN 2394, 2395).

(26) Nonostante le differenze esistenti tra i due segmenti in cui si suddividono i tubi di precisione, si deve considerare che essi appartengano ad un unico mercato del prodotto di cui trattasi. Decisivo

in tal senso è il fatto che la clientela sia essenzialmente la stessa per entrambi i mercati (settore automobilistico e meccanico). Questi clienti sono in grado di decidere fino a che punto è possibile sostituire i tubi di precisione di elevato valore con tubi di precisione correnti. L'inclusione di entrambi i segmenti in un unico mercato del prodotto di cui trattasi sembra giustificata dal fatto che la transizione dall'uno all'altro avviene quasi senza soluzione di continuità e senza lacune rilevanti.

(27) Tuttavia la questione della definizione precisa del mercato può restare aperta, poiché anche adottando un'impostazione più restrittiva resterebbe comunque da valutare l'impatto sulle condizioni di concorrenza sui mercati adiacenti e nel caso in esame le conclusioni non risulterebbero materialmente diverse.

2. Mercato geografico di riferimento

(28) Sulla base delle informazioni fornite si può essere praticamente certi che il mercato geografico di riferimento è di dimensioni perlomeno comunitarie. Convalidano tale tesi tanto l'elevato livello di penetrazione reciproca dei mercati degli Stati membri quanto l'assenza di significative differenze in fatto di prezzi. Questa osservazione sembra valere anche, seppure in misura diversa, se si confrontano Stati membri che hanno o no un'industria siderurgica di dimensioni significative.

3. Valutazione sotto il profilo della concorrenza

(29) La somma delle quote detenute dalle imprese interessate sul mercato comunitario dei tubi di precisione è inferiore al 10 %; anche se si adotta una definizione più restrittiva del mercato del prodotto, limitandolo ai tubi di acciaio di precisione con specifiche dimensionali rigorose, essa non supera comunque il 25 %. In Germania le imprese hanno insieme una quota di mercato del 25 % circa, che sale al [...] circa (!) per i tubi di precisione con specifiche dimensionali più rigorose.

(30) Anche se ai fini della valutazione sotto il profilo della concorrenza si adotta una definizione così restrittiva del mercato geografico e di quello del prodotto, non è prevedibile che la concentrazione crei o rafforzi una posizione dominante. Sul mercato tedesco rimarrebbe un sufficiente numero di produttori nazionali e stranieri i quali, considerando la pressione concorrenziale di altri fornitori stranieri nonché la concorrenza esercitata dai tubi di precisione con specifiche meno rigorose, che si prestano a sostituire in parte quelli del segmento superiore, sarebbero in grado di limitare in misura considerevole la libertà d'azione di MRW/Hoesch.

(!) A tutela della segretezza commerciale, nel testo pubblicato la cifra riportata nel testo originale è sostituita dall'indicazione: « notevolmente al di sopra del 25 % ».

C. Tubi non di precisione ad esclusione dei tubi per condotte

1. Il mercato del prodotto di cui trattasi

(31) I mercati dei tubi non di precisione si distinguono (come già illustrato ai punti precedenti) sia sotto il profilo dell'uso cui sono destinati sia sotto il profilo del prezzo. Nella loro notifica le parti avevano inizialmente sostenuto che i tubi commerciali e da trasporto si potevano suddividere nei seguenti mercati del prodotto:

- tubi per condotte,
- tubi filettati,
- tubi per bollitori,
- tubi per caldaie e impianti,
- tubi per campi petroliferi,
- profilati cavi.

(32) Tuttavia nel corso della procedura le parti hanno cambiato parere e la loro tesi attuale è che tutti i tubi utilizzati per il trasporto di sostanze (ad es. acqua, gas, petrolio, aria) costituiscono un unico mercato dei tubi per trasporto: questo comprenderebbe cioè tutti i tubi filettati, per campi petroliferi e per condotte, nonché una parte dei tubi per bollitori, per caldaia e per impianti.

(33) In appresso si esamina a fondo sino a che punto sia possibile collocare nello stesso mercato del prodotto di cui trattasi questi ultimi tipi di tubo e quelli per condotte.

(34) Per gli altri prodotti interessati, diversi dai tubi per condotte, non è necessaria un'analisi dettagliata della delimitazione del mercato, poiché questa non incide in misura significativa sulla valutazione della proposta operazione di concentrazione. Ciò vale sia che si adotti una definizione più ampia (ad es. includendo i profilati cavi, compresi gli elementi di costruzione fabbricati a partire da altri materiali) o al contrario un'ottica più restrittiva (ad es. separando i tubi per caldaie e impianti sulla base di criteri qualitativi). Di conseguenza si può anche prescindere da una definizione precisa del mercato del prodotto di cui trattasi per i tubi commerciali e da trasporto.

2. Mercato geografico rilevante

(35) Sempre lasciando da parte i tubi per condotte, le considerazioni in fatto di definizione del mercato geografico rilevante formulate per i tubi di precisione valgono anche per quelli non di precisione. Ad esempio in Germania, l'unico paese in cui la proposta operazione di concentrazione avrebbe un impatto significativo, le quote di importazione per i vari tubi di acciaio non di precisione variano dal 28,5 %, nel caso dei tubi per caldaie ed impianti, al 70 % per i profilati cavi. Gli importatori sono i principali produttori siderurgici dell'Europa occidentale e orientale. Di conseguenza è quasi certo che il mercato geografico rilevante abbia dimensioni perlomeno comunitarie (se non forse nel caso

dei tubi per caldaie ed impianti) e probabilmente persino mondiali nel caso dei tubi per campi petroliferi.

3. Valutazione sotto il profilo della concorrenza

(36) Nel caso dei tubi non di precisione (esclusi i tubi per condotte), in nessuno dei mercati del prodotto di cui trattasi le imprese partecipanti alla concentrazione raggiungerebbero insieme una quota del mercato comunitario superiore al 25 %. Solo in Germania le quote di mercato che si sommano sono considerevoli: qui infatti la quota di mercato aggregata supera il 50 % nel caso sia dei tubi per campi petroliferi, sia di quelli per caldaie ed impianti.

(37) Si può tuttavia escludere la creazione o il rafforzamento di una posizione dominante su questi mercati, se si escludono i tubi per condotte.

(38) Ciò vale per il mercato dei tubi per campi petroliferi, sebbene la concentrazione riunisca gli ultimi due produttori tedeschi di una qualche importanza; infatti, dato il carattere internazionale delle attività nel settore petrolifero, si può scartare la possibilità che sul segmento di mercato tedesco un'impresa possa beneficiare di una libertà d'azione incontrollata.

(39) Per quanto riguarda il mercato dei tubi per caldaie ed impianti, esistono effettivamente elementi, come le speciali norme tecniche di sicurezza vigenti in Germania, che possono convalidare l'ipotesi di un mercato tedesco separato. Anche in tal caso, però è da escludere che la concorrenza verrebbe pregiudicata. La posizione di mercato di MRW migliora infatti solo nel segmento più basso del mercato, poiché Hoesch produce attualmente unicamente tubi del livello di qualità I (Gütestufe I) e non è presente nel segmento dei tubi per caldaie ed impianti ad alto valore. Ma proprio nel segmento più basso del mercato vi è stata un'avanzata particolarmente forte delle importazioni. Il miglioramento della posizione di mercato di MRW in tale segmento non accrescerà quindi in misura rilevante il suo margine di manovra nell'insieme del mercato.

D. Tubi d'acciaio per gasdotti

1. Il mercato del prodotto di cui trattasi

(40) Nel mercato del prodotto di cui trattasi la Commissione include i prodotti considerati intercambiabili dal consumatore sotto il profilo delle loro caratteristiche, del loro prezzo e dell'uso cui sono destinati; essa prende inoltre in considerazione un altro elemento, se cioè la libertà d'azione dei fornitori sul mercato interessato risulti limitata in misura significativa dall'attività dei fornitori sui mercati dei prodotti adiacenti.

(41) La Commissione ritiene che esista un mercato del prodotto di cui trattasi per i tubi d'acciaio per gasdotti (esclusi quelli di grandi dimensioni) e ciò per le ragioni esposte ai paragrafi seguenti.

1.1. Differenze rispetto agli altri tubi commerciali e da trasporto

(42) I tubi per condotte vanno anzitutto distinti dai cosiddetti altri tubi commerciali e da trasporto. Questi ultimi assolvono parzialmente le stesse funzioni (è il caso ad es. dei tubi filettati), nel senso di consentire il transito di materiali o fluidi gassosi, ma si distinguono nettamente dai tubi per condotte per le specifiche tecniche (ad es. DIN 2440/2441/2442), il comparto cui sono destinati (uso domestico), i clienti, il metodo di distribuzione e i prezzi.

(43) Le parti sono del parere che, essendovi una sufficiente flessibilità degli impianti di produzione e data l'interdipendenza dei prezzi, esista per i tubi non di precisione un singolo mercato (del prodotto) per tutti gli usi. Esse sostengono che costituiscono un unico mercato del prodotto almeno i tubi non di precisione che assolvono la stessa funzione di base, ossia il trasporto di materiali (acqua, gas, petrolio, aria calda per riscaldamento, aria, solidi).

(44) Prescindendo dal fatto che dalle informazioni presentate dalle parti risultano talvolta nette differenze di prezzo fra diversi tubi commerciali e da trasporto, i grafici presentati dalle parti rispecchiano solo l'evoluzione dei prezzi dei semilavorati necessari per produrre i tubi d'acciaio (come ad es. il prezzo del coil), elemento che secondo le imprese rappresenta il 60 % dei costi totali di produzione. Tuttavia se ci si chiede (ed è un interrogativo pertinente) se sui mercati interessati sussistano identiche condizioni di concorrenza, allora appaiono evidenti le differenze (ad es. assenza di fungibilità dal punto di vista della domanda, diversi sistemi di distribuzione). Queste si riflettono tra l'altro nelle quote di importazione, che sono completamente diverse per i tubi per condotte (per il gas), da una parte, e gli altri tubi commerciali e da trasporto, dall'altra.

(45) La Commissione concorda con le parti sul fatto che i tubi di grandi dimensioni non appartengono allo stesso mercato del prodotto: essi differiscono infatti dagli altri tubi per condotte non solo in fatto di dimensioni, ma anche per l'ambito d'uso (trasporti a lunghissima distanza, ad es. dalla Siberia alla Germania), gli utenti e le condizioni di concorrenza. Mannesmann ha del resto scorporato da oltre un anno questa produzione per affidarla ad un'impresa comune (con Usinor Sacilor) denominata Europipe GmbH.

(46) Le parti collocano i tubi per acqua nello stesso mercato del prodotto. La Commissione non condivide questo punto di vista. I tubi per acqua sono

fabbricati secondo la norma DIN 2460 e non ne è pertanto consentita l'utilizzazione per il trasporto di gas. Inoltre la quota rappresentata dai tubi per acqua nel volume totale dei tubi di acciaio per condotte (esclusi i tubi di grandi dimensioni) ammonta appena al [...] circa ⁽¹⁾. La quota rappresentata da questi tubi nel fatturato totale relativo ai tubi di acciaio per condotte è inferiore allo [...] ⁽¹⁾ per Mannesmann e al [...] ⁽¹⁾ per Hoesch/Fuchs.

1.2. Sostituibilità con tubi di plastica e di altri materiali

(47) Le parti ritengono che il mercato del prodotto di cui trattasi, ossia quello dei tubi per condotte, comprenda non solo i tubi di acciaio, ma anche quelli fabbricati a partire da altri materiali (plastica, ghisa, cemento e gres) giustificando la loro affermazione con l'intercambiabilità dell'uso di tali materiali nonché l'elevato grado di sostituibilità, a loro giudizio, dei tubi di acciaio con quelli di plastica.

(48) Dopo avere interpellato le associazioni di categoria, i concorrenti e gli utenti di tubi per il gas e aver esaminato la perizia presentata dalle parti, la Commissione è giunta alla conclusione che i fattori che determinano l'eventuale sostituzione tra tubi d'acciaio e di plastica per il gas sono principalmente la fattibilità sul piano tecnico, le norme di sicurezza (nazionali), le reti di erogazione del gas già esistenti e le preferenze degli acquirenti.

(49) La sostituibilità teorica dipende dal particolare segmento del mercato interessato. Secondo la classificazione abitualmente utilizzata nel settore del gas, si possono distinguere i seguenti segmenti:

- tubi per bassa pressione (≤ 4 bar), utilizzati principalmente per la distribuzione di gas a livello comunale;
- tubi per media pressione (> 4 bar fino a ≤ 16 bar), utilizzati principalmente per la distribuzione di gas a livello regionale;
- tubi per alta pressione (> 16 bar), che possono anch'essi essere usati nelle reti regionali.

Tubi per bassa pressione (meno di 4 bar)

(50) I tubi di plastica per bassa pressione (che essendo fatti di polietilene sono anche denominati tubi PE) sono, sotto il profilo dell'omologazione, tecnicamente sostituibili ai tubi di acciaio per la gamma di pressione fino a 4 bar.

⁽¹⁾ A tutela della segretezza commerciale, nel testo pubblicato le cifre riportate nel testo originale sono sostituite dall'espressione « è scarsa ».

(51) A questo proposito l'esperto delle parti ha dichiarato che :

« La pianificazione tecnico/economica della costruzione di una rete di distribuzione è relativamente complessa. In primo luogo si possono menzionare i seguenti parametri :

- domanda di gas corrente ed evoluzione prevista ;
- varianti del tracciato che influiscono notevolmente sul costo dei lavori di sterro e dei lavori in superficie ;
- classe di pressione ;
- materiale di cui sono fatti i tubi.

Tenendo conto delle restrizioni tecniche imposte dalla rete di distribuzione già esistente o da estendere, o dalle condotte da rinnovare, per quanto riguarda la classe di pressione richiesta e il materiale, si tratta fra l'altro di trovare una combinazione favorevole — sotto il profilo dei costi — di materiali e diametri che assicuri la necessaria portata, compresa una riserva sufficiente. Per quanto riguarda la valutazione dei rapporti di sostituzione tra tubi d'acciaio e di PE, esistono delle restrizioni in reti di distribuzione molto dense, nel senso che per ragioni tecniche si cerca di evitare una eccessiva giustapposizione di materiali diversi nella rete. Occorre infatti mantenere basso il numero di giunti tra materiali diversi, poiché questi sono potenzialmente più soggetti a rompersi. Di conseguenza è normale che nel quadro della programmazione preliminare si divida la rete di distribuzione in zone, per ciascuna delle quali la scelta del materiale per le piccole estensioni o i rinnovamenti delle condotte viene decisa sulla base di considerazioni tecnico-economiche.

Non esistono invece praticamente restrizioni di tal genere per la costruzione di una rete di distribuzione nuova o per le condotte con pressione superiore a 1 bar : in questi casi è possibile scegliere e programmare obiettivamente la combinazione più favorevole, in termini di costo, di materiale e di diametri al fine di raggiungere la portata richiesta ».

(52) Quindi, anche secondo la perizia presentata dalle parti, esistono restrizioni tecniche per la scelta del materiale dei tubi nelle reti di distribuzione più dense (gamma di pressioni fino a 1 bar) ed è confermato che tale scelta viene compiuta nella fase di pianificazione preliminare. Secondo statistiche del BGW (Bundesverband des Gas- und Wasserfaches, l'associazione federale delle aziende tedesche di distribuzione del gas e dell'acqua) per il 1990, il 98 % dei tubi per il gas di plastica vengono utilizzati nella suddetta gamma di pressioni fino a 1 bar e solo il 2 % nella gamma di pressioni compresa tra 1 e 4 bar, nella quale secondo la

perizia non esistono le restrizioni tecniche di cui sopra.

(53) La perizia conferma inoltre l'esistenza di forti divari di costo tra tubi di acciaio e di plastica per quanto riguarda il prezzo dei materiali e il costo di posa dei tubi stessi. Tali divari variano secondo il diametro (dal 7,6 % al 50,6 % per le reti fino a 1 bar e dal 14,7 % al 61,8 % per le reti fino a 4 bar). Ancor più importante è il fatto che un produttore di tubi può influenzare unicamente una componente del costo, ossia il puro costo dei materiali. Se un produttore di tubi di acciaio volesse presentare un'offerta più conveniente per un'azienda di erogazione del gas, dovrebbe compensare non solo lo svantaggio presentato dal tubo di acciaio in termini di costo, ma anche i costi di posa, che sono più elevati per il tubo di acciaio. Ad esempio per una rete fino ad 1 bar il produttore dovrebbe concedere uno sconto variabile fra il 13,8 % e il 66,4 %.

(54) Per quanto riguarda dunque i tubi a bassa pressione, i tubi di acciaio e di plastica non possono essere riuniti in uno stesso mercato del prodotto. Il processo di scelta fra acciaio e PE si svolge nella fase che precede quella concorrenziale. In ogni caso il margine per un aumento dei prezzi di cui disporrebbe un fornitore di tubi di acciaio che occupi una posizione dominante non sarebbe limitato in misura significativa dall'offerta di tubi di PE.

— Tubi per medie pressioni (4-16 bar)

(55) Per i tubi per medie pressioni si riscontra soltanto una sostituibilità tecnica limitata fra acciaio e PE. Attualmente i tubi di PE possono essere utilizzati, per motivi tecnici, solo fino ad una pressione massima di 10 bar. Viste le prospettive di evoluzione dei materiali utilizzati, si prevede che fra pochi anni potranno essere messi a punto a scopo sperimentale tubi di PE fino a 16 bar compresi.

(56) Per una valutazione della sostituibilità sotto il profilo della concorrenza non vanno presi in considerazione soltanto gli elementi di natura tecnica, ma anche il quadro giuridico ed economico, nonché i tempi di realizzazione della sostituzione effettiva.

(57) Si può così constatare, ad esempio, che British Gas ha limitato le proprie reti regionali ad una pressione operativa di 7 bar al fine di poter utilizzare tubi di PE e che in Francia ed in Belgio alcune reti di distribuzione locali funzionano entro questa gamma di pressione. La massima pressione operativa consentita in Germania per i tubi di PE è invece di soli 4 bar. L'uso dei tubi di PE è pertanto escluso in linea di principio, almeno per il momento, per le reti di distribuzione regionali in Germania, dato che solitamente queste reti hanno pressioni operative fra i 4 e i 16 bar.

(58) Non si prevede che in Germania si giungerà ad un'estensione dell'omologazione dei tubi di PE a una più ampia gamma di pressioni prima della fine del 1994. Non si può pertanto ammettere che la libertà d'azione dei fornitori di tubi d'acciaio per questa gamma di pressioni possa essere significativamente limitata dai produttori di tubi di PE, perlomeno non durante il periodo considerato. Né si può prevedere un cambiamento isolato nelle norme nazionali durante la fase di armonizzazione a livello europeo.

(59) Inoltre vanno considerati i notevoli svantaggi in termini di prezzo presentati dai tubi di PE in questa gamma di pressioni, documentati dalla perizia delle parti.

(60) La Commissione conclude quindi che nella Repubblica federale di Germania (cfr. sotto, delimitazione del mercato geografico di riferimento) i tubi di PE non possono essere collocati nello stesso mercato del prodotto di cui trattasi.

— Tubi per alte pressioni (oltre 16 bar)

(61) Attualmente non esistono possibilità tecniche di sostituzione dei tubi di acciaio con tubi di plastica nelle alte pressioni. Questo vale anche per il futuro prevedibile. Di conseguenza i tubi di PE e di acciaio non possono essere collocati nello stesso mercato del prodotto neanche per questa gamma di pressioni.

Conclusione

(62) Non si può ritenere che i tubi per il gas d'acciaio e di PE appartengano allo stesso mercato del prodotto di cui trattasi.

1.3. Il mercato dei tubi per il gas d'acciaio

(63) L'analisi sopra esposta indica che i tubi per il gas devono essere scelti, per motivi tecnici, in base alle esigenze delle varie classi di pressione. Anche se esistono tre classi di pressione, i tubi per il gas d'acciaio sono prodotti (almeno in Germania) secondo due sole norme tecniche: la DIN 2470 parte 1 e la DIN 2470 parte 2. La prima norma riguarda tutti i tubi per il gas d'acciaio per pressioni inferiori o pari a 16 bar (non sussistono differenze tecniche fra i tubi per il gas d'acciaio delle classi di pressione media e bassa); la seconda concerne i tubi per la classe di pressione superiore a 16 bar (alta pressione).

(64) Va tenuto conto inoltre del fatto che numerosi clienti acquistano almeno nelle classi di pressione bassa e media o in quelle media e alta. Ciò avvalorava l'esistenza di condizioni di concorrenza uniformi

nei vari segmenti del mercato in quanto, ad esempio, non si potrebbe fissare il prezzo su un segmento senza tener conto dell'effetto a catena sui segmenti adiacenti per dimensioni. Non è necessario quindi risolvere la questione se esista un solo mercato oppure se questo si componga di più segmenti distinti in funzione della pressione.

(65) Secondo le parti il volume del mercato tedesco dei tubi d'acciaio per il gas è di 142 Mio di ECU (cifra d'affari nel 1991), mentre la Commissione lo valuta a 128,1 Mio di ECU dei quali 75,1 Mio di ECU nella classe di pressione fino a 16 bar e 53 Mio di ECU nella classe oltre 16 bar.

1.4. Sostituibilità dal lato dell'offerta

(66) Ai fini della delimitazione del mercato del prodotto di cui trattasi si può considerare che vi sia sostituibilità dal lato dell'offerta, ossia una flessibilità della produzione o dell'offerta, soltanto se i fabbricanti di prodotti diversi dal prodotto in questione sono in grado di riconvertirsi rapidamente e con relativa facilità alla produzione di quest'ultimo.

(67) Le parti ritengono, come hanno messo in rilievo, che la riconversione della produzione può essere realizzata a costi relativamente modesti ed in breve tempo.

(68) Ciò nonostante la Commissione rimane dell'opinione che i produttori di altri tubi d'acciaio non possono facilmente e rapidamente riconvertirsi alla produzione di tubi per il gas, in particolare di tubi per alta pressione. Tale differente valutazione è dovuta sostanzialmente al fatto che secondo le stime della Commissione:

— sono necessarie più ampie modifiche tecniche della produzione,

— il tempo occorrente per la riconversione è molto maggiore, in quanto devono calcolarsi tempi abbastanza lunghi per la progettazione, per l'arrivo dei macchinari ordinati, per la costruzione e il collaudo dell'impianto, per l'iter di omologazione TÜV (Technischer Überwachungsverein — Organismo di controllo tecnico) del produttore e della sua produzione e per la formazione e l'esame dei suoi operai.

(69) In ultima analisi si può lasciare in sospeso la questione se esista o meno una sufficiente sostituibilità dal lato dell'offerta. In ogni caso già scarseggiano forti concorrenti che producano per ora soltanto semplici tubi commerciali e da trasporto e che, sulla base di una supposta sostituibilità dell'offerta, possano entrare rapidamente nel mercato instaurando così condizioni di concorrenza uniformi su un presunto mercato unitario dei

semplici tubi commerciali e da trasporto e dei tubi per gas. Poiché tutti i produttori di tubi per gas sono già oggi produttori di tubi commerciali e da trasporto e poiché, come sopra indicato, continuano ciò nonostante a sussistere differenze palesi nelle condizioni di concorrenza sui due mercati (tubi per il gas e altri tubi commerciali e da trasporto), non si può ammettere che un produttore indipendente di tubi ordinari possa modificare sensibilmente e in misura rilevante questa differenza strutturale, anche se la flessibilità della produzione e le possibilità di riconversione fossero sostanzialmente maggiori di quanto supposto dalla Commissione. Per quanto riguarda la capacità degli attuali produttori di tubi ordinari e di tubi per il gas di sfruttare le loro capacità esistenti per accrescere la loro produzione di tubi per il gas, va rilevato che non si tratta di un problema attinente alla delimitazione del mercato quanto all'utilizzazione delle capacità potenziali dei concorrenti esistenti.

1.5. Conclusione

- (70) La Commissione considera quindi che ai fini della valutazione del presente caso è individuabile un mercato del prodotto di cui trattasi per i tubi d'acciaio per il gas (designati in appresso, in modo abbreviato, come « tubi per il gas »). Può lasciarsi in ultima analisi irrisolta la questione se esista un solo mercato o se questo sia composto da segmenti di mercato distinti a seconda della pressione, visto che le imprese interessate hanno una posizione di mercato comparabile in tutti i segmenti.

2. Mercato geografico rilevante

- (71) Tenuto conto degli aspetti strutturali e delle condizioni generali di concorrenza appresso descritti, la Commissione ritiene che le condizioni di concorrenza in Germania siano oggi notevolmente diverse da quelle degli altri Stati membri, ma siano destinate a mutare per effetto del processo di evoluzione verso un mercato di dimensione comunitaria. Poiché si tratta comunque di un processo graduale, si deve però concludere che nell'immediato futuro non si creeranno condizioni di concorrenza sufficientemente omogenee nell'intero mercato comune. Di conseguenza, sembra corretto valutare gli effetti dell'operazione di concentrazione proposta per il mercato geografico costituito dal territorio della Germania.

2.1. La situazione attuale del mercato

— Differenze delle quote di mercato e loro validità come indicatori

- (72) In base ai dati raccolti dalla Commissione, MRW e Hoesch diventeranno il più importante produttore della Comunità, con una quota di mercato inferiore

al 40 %. Segue il gruppo ILVA con una quota compresa tra il 25 e il 35 %, mentre tre società — British Steel, Hoogovens e Tubos Reunidos — detengono quote del mercato comunitario comprese tra il 5 e il 10 %.

- (73) Attualmente, tuttavia, il grado di interpenetrazione reciproca dei mercati nazionali è ancora limitato. In tutti i grandi Stati membri che hanno una produzione nazionale di tubi d'acciaio, i fornitori nazionali di tubi per il gas detengono la quota di mercato più importante. In Germania la quota delle importazioni è inferiore al 10 %. In Italia il produttore nazionale copre il 90 % circa e in Spagna più del 70 %. In Francia e nel Regno Unito le importazioni sono invece notevolmente più elevate.

— Tipi e caratteristiche del prodotto

- (74) Il mercato dei tubi per il gas è caratterizzato in modo essenziale anche dalle prescrizioni tecniche, che non sono ancora armonizzate a livello comunitario. In Germania, Francia e Gran Bretagna si utilizzano esclusivamente le norme nazionali mentre in Italia, in Spagna e nei paesi del Benelux si può fare riferimento anche alle norme ISO o DIN.
- (75) I requisiti tecnici applicabili in Germania ai tubi per il gas, e ai loro produttori, si fondano innanzitutto sulla legge per il settore energetico (Energie-wirtschaftsgesetz) per le basse e medie pressioni e sul regolamento sulle condotte di gas ad alta pressione (Verordnung über Gashochdruckleitungen) per le alte pressioni. Nessuno dei due testi fissa requisiti tecnici specifici per i tubi. Entrambi richiamano l'obbligo di rispettare le « regole tecniche generalmente riconosciute » e rinviano a questo proposito al regolamento del Deutscher Verein des Gas- und Wasserfaches e. V. (Associazione tedesca delle aziende di distribuzione di gas e acqua) (DVGW).

I documenti di lavoro del DVGW (DVGW-Arbeitsblätter) G462, parte 1 e 2 (bassa e media pressione) e G463 (alta pressione) prescrivono le norme specifiche per le condotte del gas in acciaio; per quanto riguarda i requisiti delle forniture dei componenti delle condotte i documenti di lavoro rinviano alla DIN 2470, parte 1 e 2. La DIN 2470 fissa numerose prescrizioni dettagliate riguardanti, tra l'altro, il materiale utilizzato, il processo di produzione e le procedure di collaudo. Il rivestimento in plastica delle condotte per proteggerle dalla corrosione può anche essere effettuato separatamente da un altro produttore, ma in pratica ciò non avviene spesso in Germania. In ogni caso l'impresa che effettua tale lavorazione deve attenersi alle prescrizioni di altre norme DIN, come la DIN 30670 per i rivestimenti polietilenici.

(76) Inoltre il produttore di tubi per il gas deve avere l'omologazione o l'autorizzazione del TÜV (Technischer Überwachungsverein — Organismo di controllo tecnico) o di un MPA (Materialprüfungsanstalt — Ente pubblico per la verifica dei materiali), che riguarda il processo di produzione, il collaudo dei prodotti e la qualificazione dei dipendenti (ad es. i saldatori). Le modalità delle prove sono prescritte nei fogli AD [AD = Arbeitsgemeinschaft Druckbehälter (gruppo di lavoro recipienti a pressione)] (AD-Merkblätter). Tutti i grandi produttori di acciaio dell'Europa occidentale dispongono di omologazioni almeno parziali del TÜV per la produzione di tubi per il gas d'acciaio.

— Struttura della domanda

(77) Ai fini della valutazione delle differenze esistenti nelle condizioni di concorrenza tra Stati membri un elemento importante è rappresentato dalla struttura della domanda. Sotto questo aspetto la struttura della domanda in Germania differisce considerevolmente da quella negli altri grandi Stati membri con consumi di gas elevati:

- in Gran Bretagna, se si esclude la domanda di tubi per il gas per il settore offshore, British Gas è quasi in posizione di monopolio;
- in Francia, Gaz de France gestisce all'incirca il 90 % delle reti nazionali e locali;
- in Italia SNAM possiede il 90 % circa della rete nazionale e attraverso la sua controllata Italgas il 50-60 % circa delle reti locali;
- in Germania esiste una società per la rete a lunga distanza nella Germania occidentale (Ruhrgas) ed una nella Germania orientale (VNG). Vi sono più di 30 aziende erogatrici di gas a livello regionale e più di 500 a livello locale. La dimensione dei distributori regionali e delle aziende locali varia notevolmente.

— Criteri che presiedono alle decisioni di acquisto

(78) Attualmente la politica degli acquisti dei clienti è orientata in senso nazionale. Dagli accertamenti della Commissione è emerso che criteri d'acquisto quali:

- la sicurezza degli approvvigionamenti,
- la compatibilità dei tubi con la rete esistente,
- un rapporto d'affari di lunga durata,
- il servizio di assistenza e consulenza tecnica,
- la capacità di soddisfare le particolari esigenze dell'impresa,

hanno un'influenza significativa sulle decisioni di acquisto delle aziende del gas tedesche. Di conseguenza i criteri che presiedono alle decisioni di acquisto tendono a favorire gli acquisti nell'ambito nazionale in quanto attualmente i produttori nazionali possono più facilmente, dal punto di vista

economico, soddisfare le esigenze oggettive sopraelencate.

2.2. La futura situazione del mercato — Evoluzione dinamica

— Armonizzazione delle norme tecniche

(79) Il Comitato europeo di normalizzazione (CEN) è attualmente impegnato nell'armonizzazione delle norme europee per l'esercizio dei sistemi di condotte per gas nonché dei requisiti relativi ai materiali. Sotto l'egida del CEN, 18 paesi o rappresentanti degli interessi delle associazioni industriali del settore lavorano alla determinazione di una norma comune.

(80) Nel CEN il lavoro è organizzato e svolto da vari comitati tecnici (CT), i quali possono a loro volta delegare compiti specifici a gruppi di lavoro. Le norme europee relative ai tubi per il gas sono preparate dal Comitato tecnico 234 cui fanno capo 6 gruppi di lavoro. Il CT 234 è stato istituito nel 1990 e il lavoro sulle norme è iniziato ufficialmente nel 1992. In particolare il CT 234 è competente per la determinazione dei requisiti funzionali per la distribuzione e il trasporto di gas. Tra gli altri compiti, il CT 234 verificherà se le norme prodotte da altri comitati tecnici soddisfano detti requisiti funzionali e, ove necessario, cercherà di riformularle. Per i tubi d'acciaio, il CT 234 può attingere ai progetti di norme già preparati dal CT 29 dell'E-CISS (European Committee for Iron and Steel Standardization — Comitato europeo per la normalizzazione del ferro e dell'acciaio) e specificamente al documento «pr EN 10208-2: tubi d'acciaio per condotte per combustibili fluidi — condizioni tecniche di consegna — parte 2: tubi della classe B».

(81) La Commissione sta preparando nel contesto della direttiva 89/106/CEE del Consiglio sui prodotti da costruzione⁽¹⁾ un mandato al CEN per l'elaborazione di norme tecniche europee relative alle condotte del gas. La norma europea, una volta concordata, sarà pubblicata nella Gazzetta ufficiale come norma a corredo della suddetta direttiva. Nel quadro degli appalti pubblici di forniture è obbligatorio utilizzare, quando esistono, le norme europee.

(82) Secondo il CEN le norme europee del CT 234 saranno disponibili per la maggior parte nel 1996. Si prevede che le norme per i tubi d'acciaio preparate dal CT 29 entreranno in vigore nel 1994. Queste non coincidono interamente con la DIN 2470 parte 1 e parte 2, dato che non comprendono, ad es., la procedura di omologazione da parte del TÜV, ma coprono tuttavia le importanti norme di DIN 1626 e 1629.

(¹) GU n. L 40 dell'11. 2. 1989, pag. 12.

(83) Finché il processo di armonizzazione non sarà giunto a termine, le attuali norme tedesche DIN costituiranno un ostacolo all'ingresso sul mercato sotto il profilo formale e sotto il profilo economico, in quanto le imprese estere devono seguire le prescrizioni delle norme DIN nella produzione e nelle procedure di collaudo. La rilevanza di questo ostacolo è funzione soprattutto del volume della produzione. Quanto maggiore è il volume degli ordini acquisiti, tanto meno significativi sono gli effetti negativi in termini di costi dell'adeguamento del processo produttivo alle norme tedesche DIN.

(84) Da quanto sopra si può concludere che, da un lato, sussistono notevoli differenze tra le norme tecniche dei grandi Stati membri e che non ci si può attendere un cambiamento immediato della situazione; dall'altro, va considerato che la maggior parte degli altri produttori stranieri ha già un'omologazione almeno parziale del TÜV. Inoltre le eventuali omologazioni mancanti per coprire l'intera gamma dei prodotti secondo le prescrizioni della norma DIN 2470 possono essere ottenute con relativa facilità dai fornitori che attualmente producono tubi per il gas secondo norme tecniche diverse. Ciò vale in particolare per i produttori di acciaio dell'Europa occidentale.

— La direttiva comunitaria sugli appalti pubblici

(85) Le modalità abituali degli appalti di forniture delle aziende erogatrici di gas differiscono oggi sotto più aspetti. In alcuni Stati membri essi sono soggetti alle disposizioni nazionali vigenti in materia di appalti pubblici, mentre in altri le procedure d'acquisto sono disciplinate da regole interne. In Germania le aziende del gas generalmente non pubblicano bandi di gara perché, come confermano quasi tutte quelle interpellate dalla Commissione, sostengono di conoscere già i fornitori capaci di presentare offerte soddisfacenti sotto il profilo tecnico e commerciale.

(86) L'applicazione delle disposizioni comunitarie in materia di appalti pubblici (direttive 90/531/CEE⁽¹⁾ e 92/13/CEE⁽²⁾), che saranno attuate il 1° gennaio 1993, contribuirà ad aprire i nazionali alla concorrenza in quanto esse esigono procedure d'appalto trasparenti e non discriminatorie. È vero che non si può dare per scontato che i fornitori di tubi d'acciaio di altri Stati membri saranno subito in grado di avvalersi delle opportunità in tal modo create; tuttavia si avrà una progressiva apertura dei mercati.

(87) Il primo e più importante ostacolo alla piena efficacia delle disposizioni comunitarie in materia di

appalti è la mancanza di armonizzazione delle norme tecniche. Le offerte da presentare alle gare, infatti, possono attualmente dover rispettare norme tecniche nazionali. Le direttive comunitarie in materia di appalti pubblici spiegheranno la loro piena efficacia quando saranno state concordate parti importanti (ad es. la TC 29 nel 1994) o la maggior parte (ad es. la TC 234 nel 1996) delle norme tecniche applicabili nel settore.

(88) Quando nel 1993 entreranno in vigore le norme comunitarie in materia di appalti, la loro efficacia dipenderà dalla quota dell'insieme delle gare d'appalto nazionali che raggiungerà il volume minimo di acquisto di 400 000 ECU al di là del quale è obbligatoria una gara d'appalto su scala comunitaria. Quanto maggiore sarà tale quota, tanto più sarà economicamente attraente per i fornitori esteri produrre in conformità delle norme DIN, anche se il processo di armonizzazione delle norme tecniche non sarà ancora giunto a termine.

Si stima che una parte significativa (probabilmente il 50 % o più) degli ordini tedeschi di tubi per il gas raggiungerà la soglia minima indicata nella direttiva. Se si tiene conto dell'interesse economico a lungo termine a rifornire il mercato tedesco, fra l'altro a causa dell'eccesso di capacità esistente, delle notevoli dimensioni assolute del mercato tedesco, del livello eccezionalmente elevato della domanda nei prossimi anni a seguito della riunificazione e in particolare della certezza che in un vicino futuro saranno rimossi anche gli ostacoli tecnici residui, è da attendersi che fin dal momento dell'entrata in vigore della direttiva comunitaria sugli appalti i produttori esteri tenteranno di instaurare rapporti d'affari sul mercato tedesco, dato che possono contare su un'ulteriore apertura del mercato per quanto riguarda le norme tecniche.

2.3. Conclusione

(89) La Commissione pertanto è del parere che esistano a tutt'oggi condizioni di concorrenza considerevolmente diverse, a causa degli elementi strutturali sopra analizzati, tra la Repubblica Federale di Germania e gli altri Stati membri sul mercato dei tubi per il gas. Tuttavia gli impulsi dinamici identificati, in particolare l'armonizzazione delle norme tecniche e la direttiva comunitaria sugli appalti pubblici, contribuiranno ad aprire il mercato ancora orientato in senso nazionale. Poiché il mutamento è destinato a prodursi con l'andare del tempo e non immediatamente, bensì solo gradualmente, sembra opportuno valutare gli effetti della concentrazione proposta con riferimento al mercato tedesco e tener conto, nel decidere se si creerà o meno una posizione dominante, degli effetti che l'operazione avrà durante il periodo transitorio di apertura del mercato tedesco.

⁽¹⁾ GU n. L 297 del 29. 10. 1990, pag. 1.

⁽²⁾ GU n. L 76 del 23. 3. 1992, pag. 14.

3. Posizione dominante sul mercato

- (90) Per valutare se sussista o meno una posizione dominante, la Commissione prende in considerazione tanto la posizione di mercato attuale delle imprese interessate e gli altri elementi strutturali che determinano le condizioni di concorrenza esistenti, quanto gli elementi strutturali che sono destinati, nelle particolari circostanze che caratterizzano il caso specifico in esame, a mutare le condizioni entro un adeguato lasso di tempo.

3.1. Quote di mercato

- (91) Le quote di mercato determinano la posizione di mercato di un'impresa. Quote di mercato elevate rappresentano un indizio importante dell'esistenza di una posizione dominante, purché non rispecchino solo le condizioni esistenti al momento, ma costituiscano un indicatore attendibile anche per quanto riguarda le condizioni future. Se non sono identificabili altri fattori strutturali atti a modificare considerevolmente le condizioni di concorrenza esistenti entro un adeguato lasso di tempo, allora le quote di mercato possono essere considerate come un indicatore attendibile per quanto riguarda le condizioni future.
- (92) La Commissione ha accertato il fatturato dei fornitori di tubi per il gas in Europa. In base a tali dati le quote del mercato tedesco dei tubi per il gas per i due diversi segmenti di mercato, cioè i tubi per bassa e media pressione da un lato e quelli per alta pressione dall'altro sono le seguenti:

(Anno di riferimento 1991)

Fornitori	< 16 bar	> 16 bar	Totale
MRW	[..] % (*)	[..] % (*)	[..] % (*)
Hoesch/Fuchs	[..] % (*)	[..] % (*)	[..] % (*)
	[..] % (**)	[..] % (**)	[..] % (**)
Flender	< 20 %	—	< 10 %
Klöckner	—	< 10 %	< 5 %
Hoogovens	< 5 %	< 10 %	< 5 %
Arfa	< 5 %	—	< 5 %

(*) A tutela della segretezza commerciale nel testo pubblicato sono omesse le cifre.

(**) A tutela della segretezza commerciale, nel testo pubblicato le cifre riportate nel testo originale sono sostituite da « > 60 % ».

Neue Maxhütte, British Steel (Mannstaedt), Rautaruukki, Arbed, ILVA, Krieglach e l'impresa turca Borusan hanno ciascuna una quota di mercato non superiore al 2 % tanto in ciascun segmento di mercato quanto sul mercato complessivo.

- (93) Dopo la concentrazione MZW/Hoesch avranno insieme una quota di mercato di quasi [...] ⁽¹⁾, che nel segmento dei tubi per alte pressioni supererà persino [...] ⁽¹⁾ e in quello per basse e medie pressioni sarà pur sempre [...] ⁽¹⁾. Nei tre anni considerati la quota di mercato complessiva delle imprese partecipanti alla concentrazione è ammontata in media a [...] ⁽¹⁾. Le parti hanno contestato l'esattezza del calcolo delle quote di mercato effettuato dalla Commissione. Secondo le loro stime, l'insieme delle loro quote di mercato ammontava nel 1991 a [...] ⁽¹⁾ ed era ancora inferiore nei due anni precedenti.

- (94) Borusan e Rautaruukki sono recentemente entrati sul mercato tedesco, mentre Klöckner è rientrata sul mercato, dopo la vendita dello stabilimento di Mannstaedt a British Steel, tramite l'acquisizione della fabbrica di tubi di Muldenstein nella Germania orientale.

3.2. Altri parametri concorrenziali

— La gamma di prodotti

- (95) Le imprese interessate dispongono dell'intera gamma di prodotti nel settore dei tubi per il gas. Ciò vale per le classi di pressione come per i diametri dei tubi. Poiché di solito una sola azienda di erogazione del gas non ordina l'intera gamma di prodotti, la mancanza di un programma di produzione completo non sembra costituire uno svantaggio competitivo essenziale. Ciò è stato confermato dalle aziende erogatrici del gas interpellate in proposito.

— Distribuzione

- (96) I tubi per il gas vengono venduti in Germania soprattutto attraverso la partecipazione a gare di appalto specifiche per singoli progetti. A detta delle parti, in passato erano in primo luogo i produttori di tubi ad effettuare le forniture per tali progetti, mentre le richieste di piccoli quantitativi per riparazioni erano coperte da operatori commerciali. Le parti hanno dichiarato che questi partecipano oggi in misura sempre più massiccia alle gare di appalto.
- (97) In Germania la vendita diretta ai clienti è stata finora appannaggio dei soli fornitori tedeschi, con la sola eccezione di Rautaruukki. British Steel (Mannstaedt) vende tuttora i suoi tubi per il gas tramite il suo precedente titolare, Klöckner, e l'impresa commerciale Löwe & Jägers, che appartiene al gruppo VIAG/Klöckner. Usinor ha comprato il produttore tedesco di tubi Homburger Röhrenwerke. Si tratta di un'impresa che non produce tubi per il gas e non possiede quindi una rete di distribuzione per questi tubi. Gli altri fornitori esteri che hanno operato in Germania, quali Arbed, Arfa, Borusan Hoogovens e ILVA, hanno partecipato al mercato tramite imprese commerciali tedesche.

⁽¹⁾ Nel testo della presente decisione destinata alla pubblicazione, sono state omesse talune informazioni conformemente alle disposizioni dell'articolo 17, paragrafo 2 del regolamento (CEE) n. 4064/89 riguardante la non divulgazione dei segreti d'affari.

- (98) Per quanto riguarda la distribuzione, le imprese partecipanti alla concentrazione e gli altri produttori tedeschi dispongono dunque di un vantaggio competitivo rispetto ai concorrenti stranieri, che non possiedono una propria rete di distribuzione per i tubi per il gas in Germania.

— Integrazione verticale

- (99) Le imprese interessate sono ambedue totalmente integrate in senso verticale, dalla produzione dell'acciaio fino al rivestimento in plastica.

- (100) Per quanto riguarda l'approvvigionamento di semilavorati di acciaio, che per i tubi per il gas sono essenzialmente i nastri larghi laminati a caldo, le parti non godono di un sensibile vantaggio competitivo rispetto ai concorrenti tedeschi. Klöckner è anch'esso un produttore d'acciaio e Flender dispone di alternative di approvvigionamento sufficienti e competitive. Il vantaggio dei produttori nazionali rispetto a quelli esteri, la maggior parte dei quali dispongono di una fonte interna di approvvigionamento di acciaio, non risiede tanto nella disponibilità di una fonte di approvvigionamento in sé, ma consiste piuttosto nel fatto che i produttori tedeschi già producono acciaio conforme alle specifiche tedesche correnti. D'altra parte va tenuto presente che le importanti norme comunitarie del TC 29, relative alla fabbricazione dei tubi d'acciaio, entreranno in vigore nel 1994.

- (101) I produttori tedeschi godono inoltre di un vantaggio competitivo rispetto ai concorrenti esteri per quanto riguarda il rivestimento in plastica. Tutti i produttori tedeschi (tranne British Steel (Mannstedt) e NMH) dispongono dei necessari impianti di rivestimento, mentre fra i produttori esteri solo ILVA, Hoogovens/VBF e British Steel possiedono tali impianti.

Le parti contestano l'esistenza di tali vantaggi competitivi. Esse hanno indicato i nomi di un certo numero di imprese estere che effettuano il rivestimento per conto terzi (« job coaters »). Va tuttavia rilevato che anche il rivestimento deve essere per ora conforme alla relativa norma DIN.

— Costi di trasporto

- (102) Le differenze di costi di trasporto non sono significative per i concorrenti all'interno della Germania. Per i fornitori di paesi confinanti con la Germania essi non dovrebbero rappresentare un ostacolo significativo all'ingresso sul mercato. Alcuni concorrenti esteri hanno dichiarato che questi costi diminuiscono la loro competitività sul mercato tedesco. Per tutti i concorrenti che hanno una sede molto più lontana, ad esempio in Spagna, Grecia o Turchia, lo svantaggio in termini di costi di trasporto per i tubi di diametro a partire da DN 200 è stato valutato al 10 % o più. Di conseguenza si può affermare che l'incidenza dei costi di trasporto non è decisiva, ma essi possono rappresentare uno svantaggio specifico per ordinazioni di scarso volume e concorrenti geograficamente distanti.

3.3. La concorrenza potenziale

- (103) La Commissione ritiene che le condizioni di concorrenza attualmente vigenti sul mercato tedesco dei tubi per il gas, che hanno consentito alle parti di occupare le posizioni di mercato sopra descritte e di conquistarsi una quota di mercato aggregata assai elevata, muteranno sostanzialmente entro tempi sufficientemente ravvicinati per effetto della concorrenza potenziale cui daranno impulso i fattori dinamici riscontrati.

- (104) Sul mercato tedesco dei tubi per il gas devono essere prese in considerazione tre principali fonti di concorrenza potenziale, ossia: un'estensione della gamma dei prodotti dei concorrenti esistenti, l'ingresso nel mercato o un incremento significativo della quota attuale dei produttori dell'Europa occidentale e l'entrata nel mercato di concorrenti dell'Europa orientale.

- (105) Un intensificarsi della pressione concorrenziale per effetto dell'ampliamento della gamma dei prodotti da parte dei concorrenti attuali sembra scarsamente probabile. Solo Klöckner ha ultimamente effettuato investimenti nel settore dei tubi per il gas a seguito dell'acquisizione degli impianti produttivi di Muldenstein nella Germania orientale. Per tutti gli altri concorrenti un ampliamento della gamma dei prodotti, in particolare per quanto riguarda il diametro dei tubi, risulterebbe assai costoso e, vista l'attuale eccedenza di capacità, è da considerarsi poco probabile, sotto il profilo economico, che essi si muovano in tal senso.

- (106) Si deve considerare che per i produttori dell'Europa occidentale gli incentivi ad entrare nel mercato o ad accrescerne la propria presenza siano di entità rilevante, in quanto:

— dappertutto in Europa esistono ingenti eccedenze di capacità per l'acciaio e per tutti i tipi di tubi d'acciaio;

— vi è una forte pressione concorrenziale sui mercati dei tubi d'acciaio, in particolare per quanto riguarda i semplici tubi commerciali e da trasporto;

— il mercato tedesco è il più grande mercato europeo dei tubi per il gas e vi si registra attualmente una domanda molto elevata per effetto della riunificazione tedesca;

— sono state gettate le fondamenta di un mercato interno; le prime conseguenze pratiche si avranno con l'attuazione della direttiva sugli appalti pubblici il 1° gennaio 1993 e il processo proseguirà gradualmente di pari passo con l'armonizzazione tedesca.

- (107) Viste le particolari circostanze che caratterizzano il caso in esame, è necessario considerare con particolare e profonda attenzione la questione dell'orizzonte temporale entro il quale è corretto valutare gli effetti della concorrenza potenziale sulla libertà di azione delle parti.

Sotto il profilo della valutazione degli elementi temporali della concorrenza potenziale, sono tre le date pertinenti per quanto riguarda l'eliminazione degli ostacoli giuridici e tecnici esistenti. Si tratta dell'anno 1993, data di applicazione della direttiva sugli appalti pubblici, dell'anno 1994, per cui ci si attende l'armonizzazione delle norme di fabbricazione dei tubi d'acciaio e dell'anno 1996, data alla quale entreranno in vigore la maggior parte delle norme relative ai tubi per il gas.

Lo smantellamento di questi ostacoli influirà notevolmente sui tentativi di ingresso nel mercato, dato che i principali concorrenti comunitari saranno indotti ad anticipare i progressivi mutamenti strutturali del mercato stesso. Viste le caratteristiche eccezionali del presente caso, quali sono specificate più sotto, appare ragionevole, data la progressività del processo, prendere in considerazione l'evoluzione futura delle condizioni di mercato su un periodo più lungo di quanto sarebbe corretto fare in circostanze diverse.

(108) Per quanto riguarda gli ostacoli giuridici e tecnici esistenti, si è constatato, nell'analisi che precede, che la direttiva sugli appalti pubblici entrerà in vigore tra pochi mesi. Essa esplicherà pienamente i suoi effetti quando il processo di armonizzazione delle norme tecniche sarà giunto a termine. La meta, cioè l'instaurazione di un mercato unico europeo, sarà quindi progressivamente raggiunta, anche se la realizzazione di questo obiettivo richiederà ancora alcuni anni. Nel caso in esame, per l'armonizzazione delle norme per i tubi per il gas occorreranno fra i due e i quattro anni. Tuttavia è certo che essa avverrà e, come illustrato sopra, esistono già per i produttori dell'Europa occidentale notevoli incentivi ad entrare nel mercato.

(109) Per ora i grandi produttori dell'Europa occidentale quali British Steel, Usinor ed ILVA hanno una quota nulla, o non significativa, del mercato tedesco dei tubi per il gas e non hanno costituito una propria rete di distribuzione; essi non si sono nemmeno avvalsi in misura significativa dei servizi dei distributori indipendenti. Oggi che sono certi del nuovo contesto entro il quale si esplicherà il gioco della concorrenza e della prossima attuazione della direttiva sugli appalti pubblici, questi grandi produttori saranno indotti ad anticipare la completa armonizzazione delle norme ed a cercare di trarre il massimo vantaggio possibile dalle opportunità che si aprono.

(110) Considerate le particolari caratteristiche del caso in esame, la Commissione stima che esistano valide ragioni per ritenere altamente probabile che il processo di armonizzazione influirà sensibilmente, anche prima della sua conclusione, sul mercato tedesco. Le considerazioni che motivano tale giudizio sono le seguenti:

In primo luogo i concorrenti potenziali quali ILVA, British Steel e Usinor-Sacilor sono dei grandi

produttori di acciaio. Essi hanno buone possibilità di sfruttare immediatamente le opportunità aperte, anche se per ora solo in modo parziale, dalla direttiva sugli appalti pubblici. Ciò è particolarmente vero in quanto essi sono già attivi in Germania su mercati contigui, non si prospetta loro la necessità di sostenere significativi costi fissi iniziali (sunk costs) per entrare nel mercato, dispongono già dell'omologazione del TÜV per una parte della loro gamma di prodotti e possono ottenerla con relativa facilità — considerando il tempo occorrente e la spesa prevedibile — per la parte rimanente.

In secondo luogo esistono, come illustrato sopra, forti incentivi ad entrare nel mercato.

In terzo luogo una parte sostanziale del mercato tedesco dei tubi per il gas rientra, nonostante la frammentazione della domanda, nel campo d'applicazione della direttiva sugli appalti pubblici.

È infine ragionevole supporre che le aziende del gas tedesche, e soprattutto i clienti più importanti, tenteranno di indurre i grandi fornitori dell'Europa occidentale ad entrare nel gioco della concorrenza sul mercato tedesco. Da una parte esse, vista la rilevantissima quota di mercato aggregata di MRW/Hoesch, hanno razionalmente interesse a cercare fonti di approvvigionamento alternative; dall'altra sono tenute per legge a rispettare le disposizioni della direttiva sugli appalti pubblici e i grandi fornitori dell'Europa occidentale possono adire le vie legali qualora esse non lo facciano.

(111) Le parti hanno anche sottolineato la rapida crescita delle importazioni di semilavorati di acciaio e di tubi ordinari da trasporto dall'Europa orientale. In particolare esse hanno messo in evidenza il basso costo del lavoro dei produttori dell'Europa orientale rispetto ai produttori della Comunità e il fatto che alcuni di essi sono in possesso della necessaria omologazione del TÜV.

Anche ammettendo che i produttori dell'Europa orientale non siano in grado di limitare da soli il margine di manovra di MRW/Hoesch, essi costituiscono comunque una fonte di concorrenza potenziale che si aggiunge alla prevista concorrenza attiva dei fornitori dell'Europa occidentale.

3.4. Conclusioni

(112) Vista l'elevata quota di mercato aggregata di MRW/Hoesch sul mercato tedesco dei tubi per il gas, a cui si accompagnano vantaggi competitivi nei confronti dei rimanenti concorrenti tedeschi ed esteri, appare fortemente verosimile che al momento della realizzazione dell'operazione di concentrazione le parti potranno disporre di una libertà di manovra che non potrebbe essere immediatamente contrastata in modo adeguato dai concorrenti presenti.

- (113) Tuttavia, nel valutare se la posizione di mercato di MRW/Hoesch si configuri come tale da ostacolare in modo significativo una concorrenza effettiva nel mercato comune, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 3 del regolamento sulle concentrazioni, va considerato che i massimi concorrenti dell'Europa occidentale, ossia ILVA, British Steel e Usinor-Sacilor, sono attualmente per nulla o solo in minima misura presenti sul mercato tedesco. Ciononostante esistono forti incentivi ad entrare nel mercato non solo per i concorrenti dell'Europa occidentale, ma anche per i produttori di tubi d'acciaio dell'Europa orientale.
- (114) La direttiva comunitaria sugli appalti pubblici, destinata ad essere attuata tra pochi mesi, muterà strutturalmente le possibilità di ingresso nel mercato delle imprese estere. I suoi effetti diverranno progressivamente più profondi e raggiungeranno il massimo grado con il completamento del processo di armonizzazione tecnica. In mancanza di altri ostacoli sostanziali all'ingresso nel mercato, si deve quindi ritenere che, anche se la concentrazione proposta dovesse inizialmente creare una posizione dominante, questa si manterrebbe solo per una durata limitata; è infatti altamente probabile che la nuova concorrenza eroderebbe sempre più la posizione di MRW/Hoesch sul mercato tedesco dei tubi per il gas.

VI. VALUTAZIONE COMPLESSIVA

- (115) La Commissione è giunta quindi alla conclusione che il progetto di concentrazione notificato non creerà una posizione dominante sui diversi mercati — del prodotto e geografici — dei tubi sui quali la concentrazione stessa esplicherà che fosse idonea ad ostacolare la concorrenza effettiva in modo

significativo e in una parte sostanziale del mercato comune,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

L'operazione di concentrazione notificata da Mannesmannröhren-Werke AG e Hoesch AG è dichiarata compatibile con il mercato comune.

Articolo 2

Sono destinatarie della presente decisione:

Mannesmannröhren-Werke AG
c/o Bruckhaus Westrick Stegemann
Freiligrathstraße 1
DW-4000 Düsseldorf

z. Hd. von Herrn Rechtsanwalt Moosecker
Fax-Nr. 0049-211-49 79 103

Hoesch AG
c/o Bruckhaus Westrick Stegemann
Freiligrathstraße 1
DW-4000 Düsseldorf

z. Hd. von Herrn Rechtsanwalt Moosecker
Fax-Nr. 0049-211-49 79 103

Fatto a Bruxelles, il 12 novembre 1992.

Per la Commissione

Leon BRITTAN

Vicepresidente