

II

(Rättsakter vilkas publicering inte är obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUT

av den 21 november 2001

om att godkänna sammanslagningen av Arbed SA, Aceralia Corporación Siderúrgica SA och Usinor SA till Newco Steel

(Ärende COMP/ECSC.1351 – Usinor/Arbed/Aceralia)

[delgivet med nr K(2001) 3696]

(Endast den engelska texten är giltig)

(2003/215/EKSG)

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR FATTAT
DETTA BESLUT

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska kol- och stålgemenskapen, särskilt artikel 66.2 i detta,

med beaktande av kommissionens meddelande om tillnärmning av förfaranden vid behandling av koncentrationer inom ramen för EKSG- och EG-fördraget ⁽¹⁾,

med beaktande av anmälan som lämnats in av parterna, av den 18 juni 2001, och därefter inkomna upplysningar,

med beaktande av kommissionens skrivelse av den 19 juli 2001 till parterna, där kommissionen uttrycker allvarliga tvivel,

efter att ha gett berörda företag möjlighet att besvara kommissionens invändningar,

med beaktande av den slutliga rapporten från förhørsombudet i detta ärende ⁽²⁾, och

av följande skäl:

(1) Den 18 juni 2001 mottog kommissionen en anmälan enligt artikel 66 i EKSG-fördraget om en föreslagen koncentration där företagen Arbed SA (nedan kallat "Ar-

bed"), med säte i Luxemburg, Aceralia Corporación Siderúrgica SA (nedan kallat "Aceralia"), med säte i Spanien och kontrollerat av Arbed ⁽³⁾, och Usinor SA (nedan kallat "Usinor"), med säte i Frankrike, slås samman till en ny enhet, tillfälligt kallad Newco Steel (nedan kallat "Newco"), som skall ha sitt säte i Luxemburg, genom erbjudande till allmänheten om att byta ut aktierna i Aceralia, Arbed och Usinor mot den nya enhetens aktier.(2) Efter granskning av anmälan har kommissionen dragit slutsatsen att den föreslagna koncentrationen ligger inom räckvidden för artikel 66 i EKSG-fördraget, mot bakgrund av artikel 80 i detta. I den mån den föreslagna koncentrationen gäller produkter eller marknader som inte ligger inom räckvidden för EKSG-fördraget (nämligen specialbeställda råämnen, konstruktionsprofiler, lamellpaneler och stålrör), skall rådets förordning (EEG) nr 4064/89 av den 21 december 1989 om kontroll av företagskoncentrationer ⁽⁴⁾, senast ändrad genom förordning (EG) nr 1310/97 ⁽⁵⁾, tillämpas ⁽⁶⁾. Detta beslut gäller endast de delar av den föreslagna koncentrationen som ligger inom räckvidden för EKSG-fördraget.

I. PARTERNA

(3) Aceralia är ett företag bildat som *sociedad anonima* enligt spansk lagstiftning. Det kontrolleras av Arbed. Det är⁽¹⁾ Kommissionens meddelande om tillnärmning av förfaranden vid behandling av koncentrationer inom ramen för EKSG- och EG-fördraget (EGT C 66, 2.3.1998, s. 36).⁽²⁾ EUT C 81, 4.4.2003.⁽³⁾ Ärende IV/M.0980 och IV/EKSG.1237 – Arbed/Aceralia.⁽⁴⁾ EGT L 395, 30.12.1989 s. 1 (rättelse i EGT L 257, 21.9.1990, s. 13).⁽⁵⁾ EGT L 180, 9.7.1997, s. 1.⁽⁶⁾ Jfr ärende COMP/M.2382 – Usinor/Arbed/Aceralia.

den största ståltillverkaren i Spanien och tillverkar och distribuerar platta stålprodukter, långa stålprodukter och bearbetade stålprodukter. Dessa verksamheter omfattas av EKSG-fördraget. Vidare tillverkas också vissa typer av små svetsade rör av kolstål och produkter för byggnadsindustrin och man utför även omarbetning av material. Dessa senare verksamheter omfattas av EG-fördraget.

- (4) Arbed är ett företag bildat som *société anonyme* enligt lagstiftningen i Luxemburg. Det är en av Europas största ståltillverkare med viktiga verksamheter i Belgien, Tyskland, Italien, Brasilien och Förenta staterna. Dess huvudverksamheter omfattar tillverkning och distribution av stålprodukter (däribland tunga och lätta långa produkter, platta produkter och produkter av rostfritt stål). Vidare handlar man med skrot och distribuerar visst råmaterial till stålindustrin (särskilt ferrolegeringar och ickejärnmetall). Arbed har även vissa andra verksamheter inom verkstadsindustrisektorn. Dessa verksamheter omfattas till viss del av EKSG-fördraget och till viss del av EG-fördraget. Aceralia och det kontrollerande företaget Arbed nådde under 2000 tillsammans en omsättning i hela världen som uppgick till 13 232 miljoner euro.
- (5) Usinor är ett företag bildat som *société anonyme* enligt fransk lagstiftning. Det är en av de största ståltillverkarna i gemenskapen och är verksam i Belgien, Tyskland, Italien, Spanien och Förenta staterna. Man tillverkar, behandlar och distribuerar stålprodukter (särskilt platta kolstålsprodukter, produkter av rostfritt stål och andra ställegeringar). Dessa verksamheter omfattas till viss del av EKSG-fördraget och till viss del av EG-fördraget. Usinors omsättning uppgick 2000 till 15 733 miljoner euro i hela världen.

II. TRANSAKTIONEN

- (6) Den föreslagna koncentrationen är en fullständig företagsammanslagning med fullständig fusion av alla verksamheter i Aceralia, Arbed och Usinor. En ny separat bolagsenhet, kallad Newco Steel ("Newco") kommer att bildas och organiseras som en fullständigt integrerad koncern. Newco, som kommer att registreras som *société anonyme* enligt lagstiftningen i Luxemburg, bildas med avsikten att erbjuda ett inbyte av hela det emitterade aktiekapitalet för respektive part mot aktierna i det nya bolaget. Tre separata villkorade utbyteserbjudanden kommer att lanseras samtidigt för de utestående stamaktierna i Aceralia, Arbed och Usinor. Alla tre erbjudandena kommer att förses med villkoret att erbjudandet måste accepteras av ägarna till minst 75 % av de emitterade aktierna i Aceralia, Arbed och Usinor. Om erbjudandet accepteras och utbytet genomförs kommer Aceralias aktieägare att inneha ungefär 20,1 % av Newco, Arbets aktieägare 23,4 % och Usinors aktieägare kommer att inneha de resterande 56,5 %.

III. KONCENTRATIONEN

- (7) De anmälade parterna är företag i den mening som avses i artikel 80 i EKSG-fördraget på grundval av sina verksamheter inom tillverkning och försäljning av stålprodukter. Därför utgör den anmälda transaktionen en koncentration i den mening som avses i artikel 66.1 i EKSG-fördraget.

IV. FÖRFARANDE

- (8) Kommissionen beslutade den 19 juli 2001 att påbörja en djupgående undersökning av den föreslagna koncentrationen vad gäller EKSG-produkterna, eftersom transaktionen leder till allvarliga betänkligheter om att parterna ges makt att hindra effektiv konkurrens eller att kringgå de konkurrensregler som följer av EKSG-fördraget. Parterna underrättades om denna ytterligare undersökning genom en skrivelse av den 19 juli.
- (9) Kommissionen antog den 28 september 2001 ett meddelande om invändningar i enlighet med artikel 66 i EKSG-fördraget och punkt 4 i meddelandet om tillnärmning av förfaranden vid behandling av koncentrationer inom ramen för EKSG- och EG-fördraget. Kommissionen kom fram till den preliminära slutsatsen att den föreslagna koncentrationen skulle ge parterna makt att hindra effektiv konkurrens eller kringgå konkurrensreglerna i EKSG-fördraget.
- (10) När det gäller icke-EKSG-produkter som omfattas av den föreslagna koncentrationen beslutade kommissionen den 19 juli 2001 att transaktionen inte ger anledning till några allvarliga tvivel när det gäller dess förenlighet med den gemensamma marknaden eller EES-avtalets funktion ⁽⁷⁾.

V. BEDÖMNING ENLIGT ARTIKEL 66.2

A. BAKGRUND: STÅLINDUSTRIN

1. TILLVERKNINGSPROCESS

- (11) Innan man går vidare med en fördjupande diskussion om de relevanta produktmarknaderna, kan det vara värdefullt att fastställa industrins verksamhetsram. Stål är ett av de viktigaste materialen som används i vårt samhälle. Det finns i de byggnader som vi bor och arbetar i, i de transportmedel vi använder och är absolut nödvän-

⁽⁷⁾ Ärende COMP/M.2382 – Usinor/Arbed/Aceralia.

- digd inom framställning och distribution av de livsmedel och drycker som vi konsumerar. Vidare är det ett råmaterial som är nödvändigt för den överväldigande majoriteten av de andra tillverkningsindustrierna, kanske rentav alla.
- (12) Ståltillverkning är mycket kapitalkrävande. Tillverkningsenheterna måste vara relativt stora för att vara lönsamma och investeringarna i den här sektorn är mycket speciella. Detta leder till mycket höga hinder för tillträde till marknaden. Vertikal integration dominerar, med få undantag. De flesta tillverkare kontrollerar en betydande del av produktionskedjan och många har en verksamhet som omfattar även distributionsledet och framställning av mer förädlade produkter såsom rör, paneler och profiler.
- (13) Den första viktiga differentieringen inom stålindustrin grundar sig i huvudsak på stålets kemi. Det finns tre huvudtyper av stål: kolstål, rostfritt stål och special- eller legeringsstål. I detta beslut finns det inget behov av någon fortsatt behandling av legeringsstålen eftersom inga frågeställningar gäller dessa stål.
- (14) Kolstål är den mest kända ståltypen och används inom ett stort antal tillämpningar däribland bilkarosser, burkar för drycker, balkar och förstärkningsmaterial för byggnadsindustrin osv. Rostfritt stål innehåller betydande andelar krom och nickel och är därför mycket dyrare än kolstål. Därför används det i huvudsak i tillämpningar som kräver korrosionsbeständighet och/eller beständighet mot höga temperaturer.
- (15) De fysikaliska egenskaperna hos stål kan modifieras genom ändring av den kemiska sammansättningen eller genom särskild behandling vid tillverkningen eller vid de efterföljande förädlingsprocesserna. Exempelvis tillverkas burkar för drycker, som kräver ett mycket formbart material, och knivar, som kräver ett mycket hårt material (för att bevara skärpan), av olika sorters kolstål.
- (16) Idag finns det två stålframställningsprocesser som står för nästan hela världens ståltillverkning, den integrerade metoden och ljusbågsugnsmetoden. Den integrerade metoden är den mest kapitalintensiva och omfattar produktion av flytande järn från järnmalm, koks och kalk. Det flytande järnet omvandlas därefter till stål i en syrgaskonverter. Stålets slutliga kemiska sammansättning modifieras i detta steg eller i ett separat kärl. Den alternativa produktionsmetoden är ljusbågsugnen i vilken skrot (och ibland direktreducerat järn eller tackjärn) smälts. Därefter används tillsatser för att uppnå önskad kemisk specifikation. Det flytande stålet gjuts därefter kontinuerligt till halvfabrikat som behandlas ytterligare genom valsning till olika stålprodukter.
- (17) I allmänhet tillverkas platta kolstålsprodukter, som ger upphov till de konkurrensproblem som beskrivs i detta beslut, med den integrerade metoden eftersom stålet då kan tillverkas utan de spårelement som finns i skrotet. Platta produkter av lägre kvalitet kan tillverkas i ljusbågsugnen, men i tillämpningar där stålet måste vara fritt från spårelement är den integrerade metoden obligatorisk.
- (18) Oberoende av vilken metod som används gjuts stålet kontinuerligt till halvfabrikat, göt och valsämnen för långa produkter och plåtämnen för platta produkter. Plattorna varmvalsas därefter till kvartoplåtar och band (i valsverk för antingen breda eller smala band). Breda band kan därefter slittas för tillverkning av smalare bredder och/eller kapas i längder för tillverkning av plåtar. Praktiskt taget alla kvartoplåtar, varmvalsade smala band och stålplåtar säljs i detta tillstånd och omvandlas inte ytterligare av stålproducenten.
- (19) En del av det varmvalsade breda bandstålet säljs direkt till kunderna, däribland stålservicecenter, som kapar eller slittar det. En stor del av det varmvalsade breda bandstålet som tillverkas vidarebehandlas för att tillverka kallvalsade band som är tunnare och har en förstklassig yta. Vissa av de kallvalsade materialen säljs i detta skede men en betydande andel plåteras med tenn eller krom, för konservindustrin, eller med zink. Zink skyddar stålet mot korrosion och kan appliceras genom att man låter bandstålet passera igenom ett bad av smält zink (varmförzinkat bandstål) eller genom elektrolys (elektro galvaniserat bandstål). De huvudsakliga avsättningsområdena för förzinkat bandstål är bil- och byggnadsindustrierna. Med undantag av vissa förzinkade material (övervägande varmförzinkade) som beläggs organiskt, säljs det mesta belagda materialet som förpackningsstål eller som varmförzinkat eller elektro galvaniserat bandstål.
- (20) Ljusbågsugnsbaserade anläggningar ligger oftast placerade nära skrotkällor. Bland de integrerade anläggningarna kan en skillnad göras mellan de i allmänhet modernare anläggningarna vid kusterna och anläggningarna i inlandet. Anläggningarna i inlandet grundade sig på den

lokala tillgängligheten av järnmalm och kol. Idag importeras nästan allt kol och all järnmalm som används inom ståltillverkningen i Europa. Detta ger vissa fördelar för kustanläggningarna, särskilt dem med djuphamnar.

- (21) Om man betraktar hela produktionskedjan och dess förgreningar märks det tydligt att alla produkter inte ger samma grad av mervärde. Detta omvandlas sedan till olika lönsamhetsgrader. I själva verket har det visat sig att produkter i senare produktionsled har ett högre mervärde och ger avsevärt högre resultatnivåer före skatt, avskrivningar och amorteringar, så som framgår av diagram 1.

DIAGRAM 1

Ungefärliga prisnivåer (varmvalsat bandstål = 100)

[DIAGRAM BORTTAGET]* (*)

Källa: Parterna.

- (22) Försäljning i gemenskapen av platta produkter år 2000 visas i tabell 1.

TABELL 1

Försäljning i gemenskapen av platta produkter år 2000

(miljoner ton)

Produkt	Försäljning
Varmvalsade breda band	23,9
Varmvalsade smala band	2,9
Varmvalsade plåtar	2,5
Alla varmvalsade bandprodukter	29,3
Kvartoplåt	7,8
Kallvalsade band	13,1
Förpackningsstål	4,3
Förzinkat stål	21,1
Organiskt belagt stål	4,1
Totalt	74,6

Källa: Parterna.

2. STÅLTILLVERKARE

- (23) Parterna hävdar att den europeiska stålindustrin inte är särskilt koncentrerad. Även om detta kan ha varit sant tidigare så har det de senaste tio åren skett en betydande konsolidering. Idag finns det fem stora stålföretag: Usinor, TKS, Corus, Riva och Arbed/Aceralia. De följs av ett antal avsevärt mindre producenter, däribland Voest-Alpine, Rautaruukki, Salzgitter, Dufenco och SSAB. Beroende på vilken produktmarknad det gäller svarar de fem största producenterna försäljning för mellan 50 och 85 procent av den totala konsumtionen.

- (24) Den första gruppen ståltillverkare består av stora, integrerade företag som tillverkar stålprodukter på alla produktionsnivåer. Alla tillverkar platta produkter. TKS, Arbed/Aceralia och Usinor tillverkar även rostfritt stål (Corus har en ägarandel i AvestaPolarit, som tillverkar rostfritt stål). Vidare har Corus och Arbed/Aceralia mycket betydande verksamheter när det gäller långa produkter. Samtliga är resultat av koncentrationer på senare tid. Usinor förvärvade Cockerill Sambre som själv hade förvärvat Ekostahl. TKS är ett resultat av successiva koncentrationer i Tyskland, särskilt Krupp och Hoesch, och därefter sammanslagningen med Thyssen. Corus är ett resultat av sammanslagningen mellan British Steel och Hoogovens. Arbed förvärvade Stahlwerke Bremen och fick därefter kontrollen över Aceralia som sedan dess har förvärvat Ucin och Aristrain. Riva förvärvade det privatiserade ILVA.

- (25) Dessa stora tillverkare är verksamma på ett antal platser i flera olika europeiska länder och tredje länder. De har integrerade anläggningar där stål tillverkas av kol och järnmalm och vidarebehandlas. De kan tillhandahålla ett mycket stort antal platta produkter. De flesta av dem tillverkar dessutom rostfritt stål och långa produkter. De är också aktiva inom ståldistribution och framställning av produkter i senare led. Exempelvis har Riva, det minsta företaget i gruppen, 44 produktionsanläggningar av olika storlek, däribland det omfattande integrerade stålverket i Taranto.

- (26) Den andra gruppen av ståltillverkare omfattar mindre europeiska tillverkare, som inte är av samma storlek eller har samma produktomfång som de ledande aktörerna, utan koncentrerar sig på nischmarknader (produkter och/eller regioner). Till denna grupp av aktörer i "division två" hör följande producenter med integrerade anläggningar för tillverkning av platta produkter: Voest-Alpine, Rautaruukki, SSAB och Salzgitter. Som ett av dessa företag angav i ett av kommissionens frågeformulär "uppfattar inte gruppen sig som en bulktilverkare av stål utan snarare som en specialtilverkare och bearbetare av högkvalitativa stålprodukter". Det finns också ett stort antal tillverkare av långa produkter, vars tillverkning i huvudsak är baserad på ljusbågsugnsmetoden.

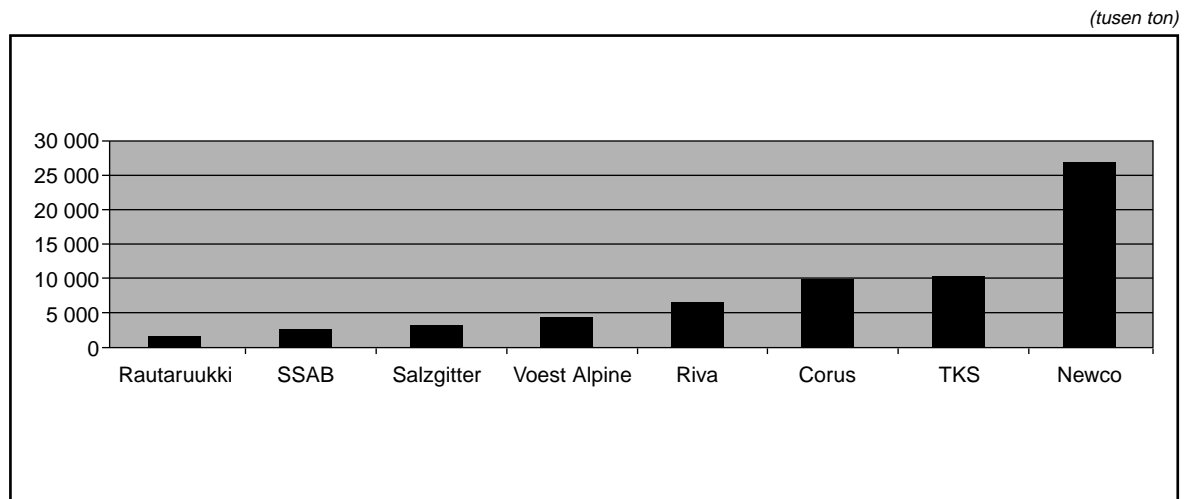
(*) Texten har delvis redigerats för att inte avslöja konfidentiell information. Dessa partier är markerade med hakparenteser och en asterisk.

- (27) Den föreslagna transaktionen skulle skapa Europas och världens största stålföretag. I diagram 2 ges en bild av de relativa storlekarna för de största stältillverkarna i

Europa grundat på försäljningen av alla platta kolstålsprodukter, som är anledningen till problemen som behandlas i detta beslut.

DIAGRAM 2

Total försäljning av platta kolstålsprodukter (år 2000)



Källa: Parterna.

B. DE RELEVANTA PRODUKTMARKNADERNA

1. PRELIMINÄRA KOMMENTARER

- (28) Den verksamhet som omfattas den föreslagna koncentrationen är produktion av produkter av kolstål och rostfritt stål, fortsatt bearbetning av båda ståltyperna till varmvalsade platta produkter, efterföljande bearbetning med kallvalsning och produktion av metallbelagda och organiskt belagda produkter, elektroplåtar och förpackningsstål. Vidare kommer Newco även att vara verksam inom ståldistributionsområdet, via ett nätverk av stålservicecenter, lagerhållningscenter och syrgasskärningscenter.

2. STÅLPRODUKTER

a) **Skillnaden mellan kolstålsprodukter, höglegerade stålprodukter och produkter av rostfritt stål**

- (29) Enligt kommissionens tidigare beslut ⁽⁸⁾, utgör kolstålsprodukter en annan produktmarknad jämfört med produkter av rostfritt stål och höglegerade stålprodukter.

- (30) Kolstålsprodukter kan inte ersättas av höglegerade stålprodukter på grund av följande: 1) deras olika kemiska sammansättning, 2) priserna som skiljer sig avsevärt åt samt 3) deras olika tillämpningsområden ⁽⁹⁾. Vidare tillverkas kolstålsprodukter i anläggningar som inte är utrustade för tillverkning av höglegerade stålprodukter.

- (31) Detta innebär i sin tur att kolstålsprodukter utgör en separat marknad jämfört med produkter av rostfritt stål, särskilt på grund av skillnader i den kemiska sammansättningen för olegerat stål, rostfritt och värmebeständigt stål samt andra stållegeringar ⁽¹⁰⁾. Rostfritt stål är en legering som innehåller minst 10,5 % krom, med eller utan andra legeringsmaterial, och mindre än 1,2 % kol ⁽¹¹⁾. Produktionen av rostfritt stål skiljer sig från produktionen av kolstål genom tillsats av krom, nickel och andra legeringsämnen i stålmålningsprocessen för att uppnå metallurgiska skillnader i slutprodukten jämfört med vanligt stål ⁽¹²⁾.

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

⁽⁹⁾ Ärende IV/EKSG.1268 – Usinor/Cockerill Sambre.

⁽¹⁰⁾ Ärende IV/EKSG.1243 – Krupp Hoesch/Thyssen. Se även ärende COMP/EKSG.1342 – Outokumpu/Avesta Sheffield.

⁽¹¹⁾ Ärende IV/M.239 – Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson.

⁽¹²⁾ Ärende IV/M.484 – Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST.

b) Platta kolstålsprodukter är en separat produktmarknad jämfört med långa kolstålsprodukter

- (32) Kommissionen har vid flera tillfällen dragit slutsatsen att platta stålprodukter utgör en separat produktmarknad jämfört med långa stålprodukter ⁽¹³⁾.
- (33) Stål som tillverkas i stålverk formas genom gjutning och vidarebehandlas genom efterföljande formning till de produkter som slutkunderna önskar. Valsade stålprodukter kan delas upp i platta produkter (varmvalsade breda band, varmvalsade smala band, kvartopplåtar och plåtar) och långa produkter (profiler och stålbalkar, järnvägs-material, stångstål av "handelsjärn" och valstråd). Platta och långa stålprodukter tillverkas i olika valsverk och köps för olika ändamål. De flesta valsverken är särskilt konstruerade för en bestämd slutprodukt och byggs sål-lan om för annan användning ⁽¹⁴⁾. Vidare finns det betydande skillnader i tillämpning och priser för platta och långa produkter. Marknaderna för platta stålprodukter kan därför skiljas från marknaderna för långa stålprodukter.

c) Platta kolstålsprodukter: skillnaden mellan varmvalsade och kallvalsade produkter

- (34) Kommissionen har i tidigare beslut funnit att varmvalsade och kallvalsade platta kolstålsprodukter utgör separata produktmarknader ⁽¹⁵⁾.
- (35) Endast en begränsad del av de varmvalsade platta produkterna säljs för att användas som de är. Mer än hälften vidarebehandlas med hjälp av kallvalsning. Efterföljande kallvalsning leder till en betydande tjockleksminskning, högre dimensionsnoggrannhet, en jämnare yta och, efter kallhärdning, ökad styrka ⁽¹⁶⁾. Varmvalsade produkter har inte samma ytegenskaper som kallvalsade produkter ⁽¹⁷⁾. Mervärdet som fås vid kallvalsning är avsevärt, i området 25–30 %.
- (36) Ett modernt varmvalsverk för breda band kan valsa till en minsta tjocklek på 1,5 mm. Tunnare band och plåtar

som används särskilt inom motorindustrin och, efter beläggning, av förpacknings- och byggnadsindustrin, kräver fortsatt bearbetning i kallvalsverk, där en minsta tjocklek på 0,12/0,15 mm kan uppnås ⁽¹⁸⁾.

- (37) Inom segmentet platta kolstålsprodukter kan man därför skilja mellan varmvalsade och kallvalsade platta produkter.

i) Varmvalsade platta kolstålsprodukter

- (38) Inom marknaden för varmvalsade platta kolstålsprodukter skiljer parterna mellan följande produkter:
- Varmvalsade breda band, som först valsas i valsverk för breda band och därefter rullas upp.
 - Varmvalsade plåtar, kvadratiska eller rektangulära, som fås genom att band kapas i längder.
 - Varmvalsade tunna band, som har en bredd som är mindre än 600 mm efter färdigställandet och som kan tillverkas i specialiserade valsverk eller genom slittning av breda band till önskad bredd.
 - Kvartopplåtar, icke-rullade produkter vars dimensioner, särskilt tjockleken, skiljer sig mycket från alla andra varmvalsade platta kolstålsprodukter.
- (39) Parterna hävdar att det finns en enskild relevant marknad för alla varmvalsade platta kolstålsprodukter, med undantag av kvartopplåtar som har andra fysikaliska egenskaper vad beträffar form, tjocklek och bredd och som tillverkas med annan utrustning och andra processer och därför utgör en separat marknad.
- (40) En kvartopplåt är en plåt ⁽¹⁹⁾ tillverkad i särskilda kvartovalsverk med fyra valsar (fyra höga valsverk) som, på grund av sin tjocklek, inte kan rullas upp ⁽²⁰⁾. Som parterna beskriver i formulär CO, har kvartopplåtar särskilda

⁽¹³⁾ Ärende IV/EKSG.1269 – Sollac/Aceralia/Solmed. Ärende IV/EKSG.1243 – Krupp Hoesch/Thyssen. Ärende IV/EKSG.1268 – Usinor/Cockerill Sambre. Ärende IV/EKSG.1237 – Arbed/Aceralia. Ärende IV/EKSG.1264 – Aceralia/Aristrain.

⁽¹⁴⁾ Ärende IV/EKSG.1243 – Krupp Hoesch/Thyssen.

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

⁽¹⁶⁾ Ärende IV/EKSG.1269 – Sollac/Aceralia/Solmed.

⁽¹⁷⁾ Ärende IV/M.484 – Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST.

⁽¹⁸⁾ Ärende IV/EKSG.1269 – Sollac/Aceralia/Solmed.

⁽¹⁹⁾ Plåtar, som benämns grovplåtar eller mediumplåtar beroende på tjockleken, är rullade kvadratiska eller rektangulära stycken som fås genom skärning av varmvalsade breda band. Universalplåtar är varmvalsade platta produkter som skärs till stycken mellan 150 och 1 250 mm bredd och är mer än 4 mm tjocka.

⁽²⁰⁾ Ärende IV/EKSG.1243 – Krupp Hoesch/Thyssen. Ärende IV/EKSG.1237 – Arbed/Aceralia.

fysikaliska egenskaper: de är inte rullade och deras dimensioner skiljer sig mycket från dimensionerna för alla andra varmvalsade platta kolstålsprodukter: a) deras tjocklek kan uppgå till 400 mm, jämfört med högst 25 mm för varmvalsade produkter i rullar, b) deras bredd kan uppgå till 5 000 mm, jämfört med högst 2 200 mm för varmvalsade produkter i rullar. Vidare används kvartoplåtar i tillämpningar som skiljer sig från de för tunna platta stålprodukter, särskilt i industriell utrustning, inom den mekaniska industrin, energiindustrin, kärnkraftsindustrin, den kemiska och petrokemiska industrin, inom gasbehandling, varvs-, metallbearbetnings-, ångpannetillverknings- och verktygstillverkningsindustrin. Inom alla dessa områden ger kvartoplåtarnas dimensioner en betydande ekonomisk fördel för stålanvändaren (jämfört med exempelvis smala platta stålprodukter). På grundval av tidigare nämnda skäl drar kommissionen slutsatsen att kvartoplåtar utgör en separat marknad.

- (41) Vad gäller de andra varmvalsade platta kolstålsprodukterna aktualiseras frågan om varmvalsade breda band utgör en separat produktmarknad. Ett varmvalsat brett band är ett band som är mer än 600 mm brett. Det tillverkas av plåtämnen i automatiserade varmvalsverk för band och rullas upp till rullar⁽²¹⁾. Breda band utgör ungefär 82 % av hela försäljningen av alla varmvalsade platta kolstålsprodukter (med undantag för kvartoplåtar). Mot bakgrund av den höga graden av utbytbarhet på utbudssidan mellan varmvalsade breda band, smala band och plåtar kan man dra slutsatsen att alla varmvalsade platta kolstålsprodukter (med undantag för kvartoplåtar) utgör en del av samma relevanta produktmarknad. Därför, såvida inget annat anges, skall varje efterföljande hänvisning i detta beslut till varmvalsade platta kolstålsprodukter underförstått omfatta alla varmvalsade platta kolstålsprodukter förutom kvartoplåtar (dvs. breda band, smala band och plåtar).

ii) Kallvalsade platta kolstålsprodukter

- (42) Kallvalsade platta kolstålsprodukter utgör en separat produktmarknad jämfört med varmvalsade platta kolstålsprodukter. Parterna hävdar att inom marknaden för kallvalsade platta kolstålsprodukter bör ingen åtskillnad göras mellan rullade band och plåtar. Denna åsikt ligger i linje med kommissionens tidigare beslut⁽²²⁾.
- (43) Vidare, i enlighet med bilaga I i EKSG-fördraget, omfattas kallvalsade platta produkter som är mindre än 500 mm breda inte av EKSG-fördraget utan av EG-för-

draget. Mot bakgrund av dagens produktionsprocesser och leveransförhållanden, är skillnaden dock inte längre relevant när det gäller att bedöma koncentrationer ur konkurrenssynpunkt. Kallvalsade platta produkter som är både bredare och smalare än 500 mm tillverkas nuförtiden i samma valsverk. Plåtar som är smalare än 500 mm kan dessutom fås genom slitting av breda band. I enlighet med kommissionens tidigare beslut⁽²³⁾, kan man därför anta, vid bedömningen av den föreslagna koncentrationen, att det finns likformiga produktmarknader oberoende av produktens bredd, inte enbart för kallvalsade platta kolstålsprodukter utan även för produkter som bearbetats ytterligare på marknader i senare led, som exempelvis olika typer av belagda platta produkter.

- (44) Kallvalsade platta kolstålsprodukter är i huvudsak avsedda för fortsatt bearbetning av producenterna själva, särskilt belagda produkter, och dessa används därför internt. Exempelvis går ungefär 70–80 % av de kallvalsade platta kolstålsprodukterna som tillverkas av de anmälade parterna till andra enheter inom koncernen för fortsatt bearbetning. Kommissionen har i tidigare beslut funnit att kallvalsade platta kolstålsprodukter (som inte är belagda) på samma sätt utgör en separat marknad jämfört med marknaden för belagda produkter.

d) Elektroplåtar

- (45) I linje med kommissionens tidigare beslut⁽²⁴⁾, hävdar parterna att elektroplåtar utgör en separat produktmarknad jämfört med kallvalsade platta kolstålsplåtar, på grund av de elektromagnetiska egenskaperna (ledningsförmåga och resistans) och tillämpningarna (tillverkning av transformatorer, elmotorer, seriereglerande och switchande enheter och kraftverksgeneratorer).
- (46) Vidare skiljer parterna mellan icke-kornorienterade elektroplåtar och kornorienterade elektroplåtar, på grund av skillnader både på efterfrågesidan och på utbudssidan. Kommissionen har tidigare dragit slutsatsen att kornorienterade och icke-kornorienterade elektroplåtar utgör separata marknader⁽²⁵⁾. Båda produkterna är betade och kallvalsade. De skiljer sig dock åt när det gäller glödgningsprocessen, varvid materialet får de önskade elektromagnetiska egenskaperna. I synnerhet är installationerna som krävs för att tillverka dessa två typer av produkter mycket olika varandra, och därför finns det

⁽²¹⁾ Ärende IV/EKSG.1243 – Krupp Hoesch/Thyssen. Ärende IV/EKSG.1237 – Arbed/Aceralia. Detta innebär i sin tur att smala band (eller bandstål), däribland slittat band, tillverkas antingen direkt i bredder som är mindre än 600 mm eller genom slitting av varmvalsade breda band.

⁽²²⁾ Ärende IV/EKSG.1268 – Usinor/Cockerill Sambre.

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

⁽²⁴⁾ Ärende IV/M.484 – Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST.

⁽²⁵⁾ Ibidem.

ingen utbytbarhet på utbudssidan. Det finns också skillnader på efterfrågesidan: kornorienterade produkter används nästan enbart för stora transformatorer medan de huvudsakliga användningsområdena för icke-kornorienterade produkter är motorer, generatorer och små transformatorer.

e) **Fortsatt bearbetning av platt kolstål: belagda produkter utgör en separat marknad jämfört med produkter som inte är belagda**

(47) Beläggning är en produktionsprocess som följer efter varmvalsning eller kallvalsning. Framförallt tillämpas den vid mer än två tredjedelar av alla kallvalsade platta kolstålsprodukter som tillverkas i gemenskapen. Dessa förses med en beläggning som är anpassad till slutanvändningen. Kommissionen har fastställt att kallvalsade platta kolstålsprodukter med beläggning och de utan beläggning utgör separata produktmarknader, enligt de skillnader som finns mellan deras respektive egenskaper, priser och tillämpningar ⁽²⁶⁾.

(48) Kallvalsade band utan beläggning har helt skilda egenskaper jämfört med kallvalsade band med beläggning när det gäller ytegenskaper och korrosionsbeständighet. Värdestegringen genom beläggningen är mycket hög även om den varierar beroende på beläggningsmetod, från [20–30 %]* (varmförzinkad plåt) till [75–85 %]* (organiskt belagd plåt), vilket ger ett genomsnitt på 35 % ⁽²⁷⁾.

i) **Skillnaden mellan metallbelagda och organiskt belagda produkter**

(49) Som parterna förklarar i sin anmälan kan korrosionsbeständigheten för platt kolstål ökas genom beläggning med zink, tenn eller någon annan metall ⁽²⁸⁾ och/eller genom att lägga på ett organiskt ytskikt ⁽²⁹⁾.

(50) Parterna hävdar att organiskt belagda produkter utgör en separat marknad jämfört med metallbelagda produk-

ter, på grund av deras olika egenskaper och särskilt på grund av det väsentligt högre priset för organisk beläggning ⁽³⁰⁾. Vidare påstår parterna att den relevanta marknaden kan vara bredare än marknaden för organiskt belagt stål och omfatta en rad konkurrerande produkter ⁽³¹⁾, särskilt organiskt belagt aluminium.

(51) Den föreslagna beskrivningen av organisk och metallisk beläggning som separata marknader ligger i linje med kommissionens tidigare beslut ⁽³²⁾. Marknadsundersökningen har dock inte bekräftat att det existerar en bredare marknad som omfattar organiskt belagt stål och organiskt belagt aluminium.

ii) **Tennplåt och förzinkade produkter**

(52) Metallbelagt band kan delas upp i två allmänna klasser: 1) förpackningsstål (tennplåt och elektrolytiskt krombelagt stål); och 2) förzinkat stål (varmförzinkat och elektrogalvaniserat, däribland beläggningar med zinklegeringar).

(53) Dessa produktgrupper har mycket olika priser och tillämpningsområden. Förpackningsstål används nästan uteslutande till burkar för livsmedel och drycker. Å andra sidan används förzinkat stålband ofta inom bil-, byggnads- och verkstadsindustrin, där zinkbeläggningen hindrar att stålunderlaget korroderar och därmed ökar livslängden. Dessa två produktgrupper kan därför klart skiljas åt.

iii) **Förzinkade produkter: varmförzinkade och elektrogalvaniserade**

(54) Det finns två olika produktionsprocesser för förzinkning: varmförzinkning och elektrogalvanisering.

(55) Varmförzinkade produkter fås genom dopning av varmvalsat eller kallvalsat stål i ett zinkbad vid 460 °C,

⁽²⁶⁾ Ärende IV/EKSG.1243 – Krupp Hoesch/Thyssen. Ärende IV/EKSG.1269 – Sollac/Aceralia/Solmed. Ärende IV/EKSG.1237 – Arbed/Aceralia. Ärende IV/EKSG.1268 – Usinor/Cockerill Sambre.

⁽²⁷⁾ Ärende IV/EKSG.1243 – Krupp Hoesch/Thyssen.

⁽²⁸⁾ Aluminium- eller zinklegeringar (dvs. zink/aluminium, zink/nickel etc.).

⁽²⁹⁾ Färg, tunna organiska beläggningar, laminatfilm.

⁽³⁰⁾ Organisk beläggning medför ett ökat värde på 15 till 35 % för det råmaterial som används, beroende på den exakta tillämpningen.

⁽³¹⁾ Organiskt belagt aluminium, platta kolstålsprodukter som inte är belagda och olika andra metalliska och icke-metalliska material.

⁽³²⁾ Ärende IV/EKSG.1268 – Usinor/Cockerill Sambre. Ärende IV/EKSG.1269 – Sollac/Aceralia/Solmed.

- varvid alla exponerade ytor beläggs med zink ⁽³³⁾. Elektrogalvaniserade produkter å sin sida fås genom att elektrolytiskt belägga den ena eller båda sidorna av bandet, med antingen ren zink eller en legering av zink och nickel.
- (56) Parterna hävdar att varmförzinkade och elektrogalvaniserade produkter utgör en del av samma marknad, nämligen förzinkade produkter (även om de påstår att marknaden kan vara ännu bredare om man tar hänsyn till produkter som konkurrerar med metallbelagt stål) ⁽³⁴⁾. De påstår att ur ett efterfrågeperspektiv är båda produkttyperna utbytbara och att särskilt utbytbarheten på senare tid har ökat på grund av förbättringar i utseende och prestanda för varmförzinkade produkter. Därför kan, i alla större tillämpningar (bilar, hushållsapparater och metallmöbler), både varmförzinkade och elektrogalvaniserade produkter användas utan åtskillnad, om bara mindre processanpassningar görs som inte begränsar utbytbarheten. Vidare är korrosionsbeständigheten, ytkvaliteten och priserna jämförbara.
- (57) Kommissionen har i tidigare beslut ⁽³⁵⁾ föreslagit att varmförzinkade och elektrogalvaniserade produkter kan utgöra separata produktmarknader, mot bakgrund av deras olika produkttegenskaper och priser, men har lämnat den exakta segmenteringen av förzinkade produkter öppen.
- (58) Marknadsundersökningen har dock i detta fall visat att på grund av förbättringarna på senare tid för varmförzinkade produkter, särskilt när det gäller korrosionsbeständighet, utseende och prestanda, verkar det inte finnas några påtagliga skillnader mellan egenskaperna hos varmförzinkade och elektrogalvaniserade produkter. Kunderna har i hög grad bekräftat att de betraktar de båda produktkategorierna som tekniskt utbytbara för merparten av tillämpningarna. I synnerhet använder bilindustrin, som representerar den största kundgruppen för både varmförzinkade och elektrogalvaniserade produkter, båda produkterna i sina produktionsprocesser, däribland tillverkningen av yttre karosseridelar som tidigare uteslutande tillverkades av elektrogalvaniserat stål.
- (59) Detta kan åskådliggöras genom utvecklingen av efterfrågan på varmförzinkade och elektrogalvaniserade produkter inom gemenskapen. Exempelvis såldes 1993 70 % av det elektrogalvaniserade stålet till bilindustrin, jämfört med endast 27 % varmförzinkat band. År 2000 användes dock 44 % varmförzinkade produkter inom bilindustrin. År 1999 utgjordes ungefär 60 % av den totala mängden belagda produkter som användes inom bilindustrin av varmförzinkade produkter och 40 % av elektrogalvaniserade. I tabell 2 har en uppdelning gjorts per sektor av utvecklingen av efterfrågan på varmförzinkat och elektrogalvaniserat stål. Enligt prognoserna för industrin kommer användningen av varmförzinkat stål inom bilindustrin att fortsätta öka under de kommande åren.

TABELL 2

Uppskattad utveckling av efterfrågan inom gemenskapen på varmförzinkat och elektrogalvaniserat stål

	Varmförzinkat stål				Elektrogalvaniserat stål			
	1999		2005		1999		2005	
	Volym (1 000 ton)	% av efterfrågan	Volym (1 000 ton)	% av efterfrågan	Volym (1 000 ton)	% av efterfrågan	Volym (1 000 ton)	% av efterfrågan
Bilindustri	[...]*	41	[...]*	[...]*	[...]*	75	[...]*	[...]*
Byggnadsindustri	[...]*	39	[...]*	[...]*	[...]*	11	[...]*	[...]*
Hushållsapparater	[...]*	3	[...]*	[...]*	[...]*	4	[...]*	[...]*
Industriell användning	[...]*	10	[...]*	[...]*	[...]*	7	[...]*	[...]*
Mekanisk industri	[...]*	7	[...]*	[...]*	[...]*	3	[...]*	[...]*
Totalt	13 388	100	[...]*	100	4 963	100	[...]*	100

Källa: Parterna.

⁽³³⁾ I vissa fall behandlas metallen ytterligare varvid beläggningen omvandlas till en zink/järn-legering (8 till 12 % järn), vilket förenklar svetsningen i kundens anläggningar.

⁽³⁴⁾ Såsom aluminium, plast, kompositmaterial, glas eller till och med andra stålprodukter (rostfritt stål, kallvalsat stål, organiskt belagt stål).

⁽³⁵⁾ Ärende IV/EKSG.1237 – Arbed/Aceralia. Ärende IV/EKSG.1243 – Krupp Hoesch/Thyssen. Ärende IV/EKSG.1268 – Usinor/Cockerill Sambre.

- (60) Beträffande priserna för varmförzinkat stål och elektro galvaniserat stål, visar marknadsundersökningen att priserna till stor del beror på de enskilda specifikationerna (särskilt beläggningens tjocklek och kemiska sammansättning samt stålunderlagets tjocklek, bredd, dess föga anpassningsbara kemiska specifikation etc.) och tillämpningarna för respektive produkt. Därför är det svårt att bestämma jämförbara genomsnitts- eller standardpriser som är representativa för hela skalan av antingen varmförzinkade eller elektro galvaniserade produkter.
- (61) Hur som helst är den genomsnittliga prisskillnaden inom gemenskapen mellan dessa produkter under 5 %, enligt de officiella prislister från huvudtillverkarna av förzinkad plåt (se tabell 3). Marknadsundersökningen har bekräftat att prisskillnaderna mellan varmförzinkade och elektro galvaniserade produkter inte är betydande.

TABELL 3

Prisskillnader mellan varmförzinkade och elektro galvaniserade produkter per medlemsstat

	Tyskland	Belgien	Frankrike	Spanien	Italien	Förenade kungariket	Österrike	Genomsnitt
Varmförzinkning	525	600	600	550	550	877	575	611
Elektro galvanisering	500	600	600	550	525	794	550	588
Skillnad	25	0	0	0	25	83	25	23
	5 %	0 %	0 %	0 %	5 %	10 %	5 %	4 %

Källa: Officiella prislister från tillverkare som finns i de länder som nämns.

- (62) Följaktligen har kommissionen dragit slutsatsen att den relevanta produktmarknaden omfattar alla förzinkade produkter, nämligen varmförzinkat stål och elektro galvaniserat stål.

f) Förpackningsstål: skillnaden mellan stål till förpackning av drycker och stål till förpackning av andra produkter än drycker

- (63) Förpackningsstål består av mycket tunna (0,13–0,49 mm) platta rullade band eller plåtar av kolstål som beläggs elektrolytiskt med ett tunt lager tenn (när det gäller tennplåt) eller krom (när det gäller elektrolytiskt krombelagt stål eller tennfritt stål). Två tydliga typer av förpackningsstål kan urskiljas beroende på tillämpningen: stål till förpackning av drycker och stål till förpackning av andra produkter än drycker. Skillnaden grundar sig på följande faktorer: 1) kvalitetsnormerna för burkar för drycker är mycket högre än för förpackning av andra produkter (spänningstolerans under bearbetning, metallens kvalitet i förhållande till porositet etc.); 2) förtenningslinjerna måste vara bredare för att tillåta optimering av burkproduktionslinjerna (1,2 m i stället för maximalt 1,0 m), samt 3) stålet som är avsett för drycker måste avgasas under vakuum för att producera stål med ultra-låg kolhalt. Även om produktionsmetoderna för att tillverka stål till burkar för drycker rent teoretiskt skulle kunna användas för att tillverka stålburkar för andra produkter än drycker skulle detta vara oekonomiskt.

- (64) Parterna hävdar att den relevanta produktmarknaden för metall för burkar till drycker förutom stål även bör

omfatta aluminium eftersom båda materialen används för att tillverka burkar till drycker. Enligt parterna kan de europeiska kunderna fritt välja om de vill använda stål- eller aluminiumburkar. Även om aluminium är ett dyrare råmaterial krävs mindre bearbetning för att aluminium skall uppnå den kvalitet som är nödvändig för burkar för drycker. Priserna på aluminium och förpackningsstål borde därför växelverka. Samtidigt som traditionella produktionslinjer för burktillverkning är utformade för antingen aluminium eller förpackningsstål, kan de omvandlas för användning av det andra materialet (parterna räknar med en kostnad på [...] miljoner euro från stål till aluminium och [...] miljoner euro från aluminium till stål). Vidare består moderna installationer av produktionslinjer som omväxlande kan användas för förpackningsstål och aluminium. På samma sätt hävdar parterna att kunderna, som är stora koncentrerade tillverkare av burkar för drycker, har tillräckligt många linjer specialiserade för stål och aluminium för att snabbt kunna anpassa sig till ändringar i efterfrågan och växla mellan de två materialen.

- (65) Kommissionen har tidigare dragit slutsatsen att förpackningsstål är en separat produktmarknad⁽³⁶⁾. Kommissionen har dock ännu inte fastställt om en snävare segmentering av marknaden bör göras, nämligen om stål (eller metall) till förpackning av drycker och stål till förpackning av andra produkter än drycker utgör separata marknader. Den exakta beskrivningen kan också lämnas öppen för bedömningen av den anmälda transaktionen eftersom den inte har någon betydande påverkan på konkurrensbedömningen.

⁽³⁶⁾ Ärende IV/EKSG.1268 – Usinor/Cockerill Sambre.

(66) Vad beträffar parternas åsikt om att stål och aluminium skulle utgöra delar av samma relevanta marknad för förpackning av drycker drog kommissionen nyligen slutsatsen att stål och aluminium till förpackningar i allmänhet utgör separata relevanta marknader⁽³⁷⁾. Även om slutprodukterna är likartade i båda fallen finns det betydande skillnader både när det gäller priset på de båda materialen och prisutvecklingen. Kommissionens marknadsundersökning kan i detta fall inte bekräfta att det finns en kombinerad marknad för aluminium och stål för burkar till drycker.

(67) Slutligen hävdar parterna att utöver aluminium och stål kan marknaden för förpackningar av drycker vara ännu bredare om den omfattar konkurrerande material som plast och glas. Dessa konkurrerande material utgör ingen del av samma marknad som vare sig stål eller aluminium. Detta grundar sig på de totalt skilda material-egenskaperna, den mycket avvikande utrustningen som behövs för att fylla glas- eller plastflaskor samt skillnaden i pris.

g) Platta produkter av rostfritt stål: skillnaden mellan varmvalsade och kallvalsade produkter

(68) Rostfritt stål skiljer sig från kolstål och legerat stål genom sina fysikaliska och kemiska egenskaper, särskilt beständigheten mot korrosion och höga temperaturer. Detta gör att det är mycket lämpligt för vissa tillämpningar inom bland annat processteknik, bilteknik, hygienprodukter och eggverktyg⁽³⁸⁾.

(69) Kommissionen har i tidigare beslut identifierat separata relevanta produktmarknader för varmvalsade platta rostfria produkter och kallvalsade platta rostfria produkter⁽³⁹⁾. Parterna påpekar att skillnaderna mellan varmvalsade och kallvalsade produkter av rostfritt stål tenderar att försvinna på grund av den tekniska utvecklingen som skett inom hela branschen för rostfritt stål. Man erkänner dock att överlappzonen mellan varmvalsat och kallvalsat rostfritt stål hitintills förblir begränsad.

i) Varmvalsade platta produkter av rostfritt stål

(70) Precis som för varmvalsade platta kolstålsprodukter har kommissionen dragit slutsatsen att på grund av den höga graden av utbytbarhet på utbudssidan mellan varmvalsade breda band, smala band och plåtar utgör alla varmvalsade platta produkter av rostfritt stål (föru-

tom kvartoplåtar) en del av samma relevanta produktmarknad.

ii) Kallvalsade platta produkter av rostfritt stål

(71) Kallvalsade platta produkter av rostfritt stål (band och plåt) framställs genom kallvalsning av varmvalsat band. De utgör en separat relevant produktmarknad eftersom de skiljer sig från varmvalsade platta produkter vad beträffar produkttegenskaper (särskilt ytegenskaperna), tillämpningar och priser⁽⁴⁰⁾. Kallvalsade platta produkter av rostfritt stål används i ett stort antal industrier med följande krav⁽⁴¹⁾: 1) beständighet mot värme, rost och syror (korrosion); 2) den grundläggande strukturella kvaliteten hos stål såsom lämplighet för djupdragning/svetsbarhet; samt 3) en yta som är väl bearbetad för att ge jämnhet och bra utseende.

(72) Vidare omfattas kallvalsade band under 500 mm av EGFördraget medan kallvalsade band över 500 mm omfattas av EKSG-fördraget⁽⁴²⁾. Denna åtskillnad är dock inte längre meningsfull eftersom moderna kallvalsverk kan producera en rad olika bredder både över och under 500 mm. Smalare bredder kan dessutom fås genom slitting av bredare material. Kommissionen anser därför att skillnaden är artificiell och att alla kallvalsade platta band av rostfritt stål tillhör en enda marknad⁽⁴³⁾.

h) Slutsatser

(73) Kommissionen drar därför slutsatsen att följande kategorier utgör de relevanta produktmarknaderna som måste beaktas vid konkurrensbedömningen av den anmälda transaktionen:

- 1) Varmvalsade platta kolstålsprodukter.
- 2) Kvartoplåtar.
- 3) Kallvalsade platta kolstålsprodukter.
- 4) Icke-kornorienterade elektroplåtar.
- 5) Förzinkat stål.

⁽³⁷⁾ Ärende COMP/M.1663 – Alcan/Alussuisse.

⁽³⁸⁾ Ärende COMP/EKSG.1342 – Outokumpu/Avesta Sheffield.

⁽³⁹⁾ Ärende IV/M:239 – Avesta I. Ärende IV/M.484 – Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST. Ärende COMP/EKSG.1342 – Outokumpu/Avesta Sheffield.

⁽⁴⁰⁾ Ärende COMP/EKSG.1342 – Outokumpu/Avesta Sheffield. Ärende IV/M.239 – Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson.

⁽⁴¹⁾ Ärende IV/M.484 – Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST.

⁽⁴²⁾ Bilaga I till EKSG-fördraget.

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

- 6) Organiskt belagt kolstål.
- 7) Förpackningsstål eller, alternativt, separata marknader för antingen a) stål till förpackningar av drycker och b) stål till förpackningar av andra produkter än drycker.
- 8) Varmvalsade platta produkter av rostfritt stål.
- 9) Kallvalsade platta produkter av rostfritt stål.

3. STÅLDISTRIBUTION

a) **Skillnaden mellan ståldistribution, tillverkning och direktförsäljning av stål**

- (74) Parterna anser att ståldistributionen är en separat marknad jämfört med tillverkning av stål och stålproducenternas direktförsäljning till konsumenter. Kommissionen har i tidigare fall hållit fast vid att ståldistributionsverksamheten utgör en tydlig produktmarknad⁽⁴⁴⁾. Distributionen av stålprodukter kan särskiljas från tillverkning och direktförsäljning av stålprodukter genom ett flertal faktorer⁽⁴⁵⁾:
1. Kundernas mångfald: kunder som erhåller stålprodukter via distributionskanaler är normalt en annan typ av kund, med andra behov, än de typer av kunder som köper via direktförsäljning.
 2. Den mindre orderstorleken: medan försäljning från stålverken normalt räknas i tiotals ton, räknas försäljningen från stålservicecentren i ton. Försäljningen från lagerhållare räknas normalt i hundratals kilogram.
 3. Distributörernas förmåga att snabbt svara på kundernas krav: leveranstiderna från stålverken räknas normalt i veckor om inte månader medan lagerhållarna räknar i timmar eller dagar. Stålservicecentren erbjuder normalt leveranser på bestämda tidpunkter, med åtagande om en särskild dag eller ibland inom en viss tidslucka.

4. Verksamhetens lokala karaktär: distributionscentralerna betjänar i allmänhet kunder inom ett begränsat avstånd från sin geografiska placering.
5. Det stora antalet företag som ingår i verksamheten: från integrerade distributörer som ägs av stålföretagen till små oberoende firmor.

- (75) Vidare har kommissionen kommit fram till att distributionsverksamheterna fungerar självständigt och inte är några försäljningsagenturer⁽⁴⁶⁾, vilket också bekräftas av det faktum att det finns ett stort antal oberoende (icke-integrerade) ståldistributörer som är verksamma i gemenskapen. Även om många stålproducenter helt eller delvis äger ståldistributionsverksamheter finns det i själva verket en oberoende sektor. Den består av ett stort antal företag av varierande storlek och finansiell styrka, som sträcker sig från små familjeföretag till dotterbolag till stora industriföretag⁽⁴⁷⁾.

b) **Skillnaden mellan olika ståldistributionskanaler**

- (76) Parterna hävdar att ståldistributionen skall delas in ytterligare i tre olika marknader: 1) stålservicecenter; 2) lagerhållningscenter; och 3) syrgasskärningscenter. Dessa marknadsdefinitioner ligger i linje med kommissionens tidigare beslut⁽⁴⁸⁾ och har i hög grad bekräftats vid marknadsundersökningen. Dessa distributionskanaler kommer att delas upp ytterligare i enlighet med de produktgrupper som säljs.

i) **Stålservicecenter**

- (77) Stålservicecentren köper valsade bandprodukter från stålproducenterna och slittar och kapar därefter materialet enligt kundernas önskemål⁽⁴⁹⁾. Deras kunder omfattar stora kunder, såsom bil- och vitvarutillverkare, lagerhållare och kunder av alla storlekar.
- (78) Stålservicecentren är endast aktiva inom sektorn för platta stålprodukter, både av kolstål och rostfritt stål. I detta beslut kommer man, i linje med kommissionens tidigare beslut⁽⁵⁰⁾, att skilja på marknaderna för distri-

⁽⁴⁴⁾ Ärende IV/EKSG.1268 – Usinor/Cockerill Sambre. Ärende IV/EKSG.1264 – Aceralia/Aristrain. Ärende IV/EKSG.1243 – Krupp Hoesch/Thyssen. Ärende IV/EKSG.1237 – Arbed/Aceralia. Ärende COMP/EKSG.1342 – Outokumpu/Avesta Sheffield. Ärende IV/M.73 – Usinor/ASD. Ärende IV/M.239 – Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson. Ärende IV/M.0503 – British Steel/Svenskt Stål/NSD. Ärende IV/M.578 – Hoogovens/Klöckner & Co. Ärende IV/M.971 – Klöckner/Comercial de Laminados. Ärende IV/M.918 – Klöckner/ODS. Ärende IV/M.484 – Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST. Ärende IV/M.1329 – Usinor/Cockerill Sambre. Ärende IV/M.504 – Avesta (III).

⁽⁴⁵⁾ Ärende IV/M.971 – Klöckner/Comercial de Laminados. Ärende IV/M.918 – Klöckner/ODS.

⁽⁴⁶⁾ Ärende IV/M.578 – Hoogovens/Klöckner & Co.

⁽⁴⁷⁾ Ärende IV/M.971 – Klöckner/Comercial de Laminados. Ärende IV/M.918 – Klöckner/ODS.

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

⁽⁴⁹⁾ Ärende IV/M.971 – Klöckner/Comercial de Laminados.

⁽⁵⁰⁾ Ärende IV/EKSG.1268 – Usinor/Cockerill Sambre. Kommissionen har analyserat distributionen av produkter av rostfritt stål, bl.a. i följande beslut: Ärende nr COMP/EKSG.1342 – Outokumpu/Avesta Sheffield; Ärende nr IV/M.504 – Avesta (III); Ärende nr IV/M.484 – Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST; Ärende nr IV/M.239 – Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson.

bution av produkter av kolstål respektive rostfritt stål. De anmälande parterna har bekräftat skillnaden och har hävdat att distributionskanalerna för platta produkter av kolstål och rostfritt stål är olika. Parternas verksamheter överlappar endast varandra när det gäller kolstålsprodukter och inte när det gäller rostfria produkter (förutom i Tyskland där deras sammanlagda marknadsandel är [$< 15\%$]*).

ii) Lagerhållningscenter

(79) Lagerhållarna utför den traditionella grossistförsäljningen som omfattar inköp i bulk från tillverkaren och återförsäljning i mindre kvantiteter⁽⁵¹⁾. Lagerhållarnas verksamhet består i lagerhållning av ett stort antal stålprodukter på lämpliga platser för att förse i huvudsak, men inte uteslutande, små och mellanstora kunder med stålkvantiteter som inte är tillräckligt stora för att motivera handel direkt med stålproducenterna eller stålservicecentren⁽⁵²⁾. Vidare har lagerhållaren stål tillgängligt för direktleverans och kan därför tillhandahålla en service som inte stålproducenterna har. Lagerhållarna har också utvecklat sina egna bearbetningsanläggningar för att skapa mervärde och öka sin service till kunderna⁽⁵³⁾. Sådan bearbetning omfattar kapning, slittning, klippning och polering.

(80) Lagerhållningsverksamheten omfattar nästan hela skalan av stålprodukter⁽⁵⁴⁾. Liksom i fallet med stålservicecentren kommer en segmentering att göras mellan distributionen av produkter av kolstål respektive rostfritt stål. Parternas verksamheter överlappar bara varandra när det gäller kolstålsprodukter. Vidare kommer vid bedömningen skillnad att göras i beslutet mellan två produktkategorier av kolstålsprodukter, nämligen a) platta produkter, och b) långa produkter. Denna åtskillnad med avseende på produkttyper som distribueras ligger i linje med kommissionens tidigare beslut⁽⁵⁵⁾.

(81) Parterna protesterar i sitt svar på meddelandet om invändningar mot segmenteringen av den relevanta produktmarknaden i lagerhållning av platta produkter av kolstål och långa produkter av kolstål. Parterna hävdar att den relevanta marknaden är den totala marknaden för lagerhållning utan någon skillnad mellan platta och långa produkter, på grundval av följande argument: 1) lagerhållning är en kundorienterad tjänst som karakteri-

seras av ett mycket fragmenterat kundunderlag och därför måste många ställagerhållare tillhandahålla de flesta stålproduktgrupperna för att kunna möta kundernas efterfrågan; och 2) det finns en hög grad av utbytbart på utbudssidan och det finns inget som hindrar en lagerhållare som säljer platta produkter att leverera långa produkter och tvärtom.

(82) Oavsett vad parterna hävdar, särskilt mot bakgrund av att ett antal lagerhållare är aktiva både på marknaden för platta kolstålsprodukter och marknaden för långa kolstålsprodukter, måste hänsyn tas till de olika egenskaperna beträffande efterfrågan för varje typ av produkt och skillnaden i genomsnittspriserna vid beskrivningen av de relevanta produktmarknaderna. Detta gäller särskilt platta kolstålsprodukter som har andra kunder än långa kolstålsprodukter och även har särskilda egenskaper när det gäller distributionskanalerna (stålservicecentren säljer bara platta produkter och inga långa produkter).

(83) Mot bakgrund av detta anser kommissionen att följande produktmarknader är relevanta: 1) distribution av platta kolstålsprodukter via lagerhållarverksamheter; 2) distribution av långa kolstålsprodukter via lagerhållarverksamheter; och 3) distribution av produkter av rostfritt stål via lagerhållarverksamheter.

iii) Syrgasskärningscenter

(84) Vid syrgasskärningscentren hanteras en särskild produkt, nämligen kvartoplatåer med en tjocklek mellan 8 mm och 600 mm, som kräver ett särskilt slätbearbetningsverktyg (knallgasbrännaren) som är mycket exakt och kraftfullt⁽⁵⁶⁾. Syrgasskärningscentren arbetar i nära samarbete med sina kunder och hanterar små kvantiteter stål som kapas enligt kundernas önskemål.

(85) Kommissionen har tidigare dragit slutsatsen att syrgasskärningsverksamheten utgör en separat marknad⁽⁵⁷⁾. Detta har även till stor del bekräftats i marknadsundersökningen.

c) Slutsats

(86) Kommissionen drar därför slutsatsen att följande kategorier utgör de relevanta produktmarknaderna som måste beaktas vid konkurrensbedömningen av den anmälda transaktionen:

1) Distribution av platta kolstålsprodukter via stålservicecentren.

⁽⁵¹⁾ Ärende IV/M.503 – British Steel/Svenskt Stål/NSD.

⁽⁵²⁾ Ärende IV/M.971 – Klöckner/Comercial de Laminados. Ärende IV/M.918 – Klöckner/ODS.

⁽⁵³⁾ Ärende IV/M.239 – Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson.

⁽⁵⁴⁾ Ärende IV/M.73 – Usinor/ASD.

⁽⁵⁵⁾ Ärende IV/EKSG.1268 – Usinor/Cockerill Sambre.

⁽⁵⁶⁾ Ärende IV/M.1329 – Usinor/Cockerill Sambre.

⁽⁵⁷⁾ Ärende IV/M.1329 – Usinor/Cockerill Sambre.

- 2) Distribution av platta produkter av rostfritt stål via stålservicecentren.
- 3) Distribution av platta kolstålsprodukter via lagerhållare.
- 4) Distribution av långa kolstålsprodukter via lagerhållare.
- 5) Distribution av långa produkter av rostfritt stål via lagerhållare.
- 6) Distribution av kvartoplåtar via syrgasskärningscentren.

C. DE RELEVANTA GEOGRAFISKA MARKNADERNA

1. STÅLPRODUKTER

a) *Varmvalsade platta kolstålsprodukter*

- (87) Parterna hävdar att den relevanta geografiska marknaden för alla varmvalsade platta kolstålsprodukter (inklusive kvartoplåtar) åtminstone omfattar hela gemenskapen men de antyder att den kan vara mycket större.
- (88) Kommissionen har i tidigare beslut funnit att den relevanta marknaden för varmvalsade platta kolstålsprodukter omfattar åtminstone gemenskapens territorium⁽⁵⁸⁾. Även om produktionskapaciteterna för varmvalsade platta kolstålsprodukter tidigare i de flesta medlemsstaterna tillhörde ett (nationellt) stålföretag, vilket som regel svarade för de största utbudsandelarna på hemmamarknaden, har stålproducenterna länge penetrerat konkurrenternas hemmamarknader och på så sätt nått ansevärd marknadsandelar⁽⁵⁹⁾. Nuförtiden är de stora stålproducenterna aktiva i nästan varenda medlemsstat både via direktleveranser till slutkunder och via närstående distributionscenter. Vidare är transportkostnaderna inom gemenskapen inte betydande, inga tullhinder eller andra hinder för att komma in på marknaden finns och kundernas preferenser är ingen viktig faktor eftersom de flesta produkterna är homogena (standardvaror).
- (89) Frågan om den exakta definitionen av marknaden kan lämnas öppen när det gäller det här beslutet eftersom den föreslagna koncentrationen inte ger upphov till allvarliga konkurrensrelaterade problem på denna marknad även om man grundar sig på den snävaste geografiska marknadsdefinitionen.

⁽⁵⁸⁾ Ärende IV/EKSG.1264 – Aceralia/Aristrain. Ärende IV/M.1329 – Usinor/Cockerill Sambre. Ärende IV/EKSG.1243 – Krupp Hoesch/Thyssen.

⁽⁵⁹⁾ Ärende IV/EKSG.1243 – Krupp Hoesch/Thyssen.

b) *Kallvalsade platta kolstålsprodukter*

- (90) Parterna hävdar att den relevanta geografiska marknaden för produktionen av kallvalsade platta kolstålsprodukter är åtminstone Västeuropa, dvs. gemenskapen och Efta, och de antyder att den kan vara ännu större. Parterna pekar på importnivåerna för kallvalsade platta kolstålsprodukter år 2000 (nästan 18 % enligt parterna) och resultatet i en rapport från parternas ekonomiska konsulter, vars syfte är att, med hjälp av ekonometriska metoder, visa att de relativa importpriserna har en betydande inverkan på importpenetrationen i gemenskapen.
- (91) Kommissionen har i tidigare fall fastställt att den relevanta geografiska marknaden för kallvalsade platta kolstålsprodukter var åtminstone Västeuropa, dvs. gemenskapen och Efta⁽⁶⁰⁾. Undersökningarna i detta ärende tenderar att visa att marknaden inte är större än Västeuropa. Hur som helst kan den exakta beskrivningen av marknaden lämnas öppen eftersom den föreslagna koncentrationen inte kommer att ge den sammanslagna enheten makt att hindra effektiv konkurrens eller kringgå konkurrensreglerna enligt EKSG-fördraget, oberoende av den exakta definitionen av den geografiska marknaden.

c) *Icke-kornorienterade elektroplåtar*

- (92) Parterna hävdar att den relevanta marknaden för icke-kornorienterade elektroplåtar är Västeuropa. Den föreslagna beskrivningen ligger i linje med kommissionens tidigare beslut⁽⁶¹⁾ och har i hög grad bekräftats vid marknadsundersökningen.

d) *Belagda kolstålsprodukter*

- (93) Parterna hävdar att den relevanta geografiska marknaden för förzinkat och organiskt belagt stål åtminstone omfattar hela gemenskapen om inte mer. Kommissionen har tidigare dragit slutsatsen att marknaderna för varmförzinkat stål och andra belagda produkter omfattar hela gemenskapen⁽⁶²⁾. Transportkostnaderna inom gemenskapen är inte betydande (exempelvis utgör de mindre än 5 % av slutvärdet för organiskt belagt stål) och han-

⁽⁶⁰⁾ Analysen har utförts med hjälp av EU-data eftersom det saknas siffror för Västeuropa. Detta skulle ändå inte ändra resultatet av undersökningen på grund av det låga inflytande som Efta-länderna har på den totala västeuropeiska marknaden.

⁽⁶¹⁾ Ärende IV/M.484 – Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST.

⁽⁶²⁾ Ärende IV/EKSG.1269 – Sollac/Aceralia/Solmed. Ärende IV/CECA.1268 – Usinor/Cockerill Sambre. Ärende IV/EKSG.1237 – Arbed/Aceralia.

deln med en avsevärd del av förzinkat stål (40–50 %) och organiskt belagt stål (över 30 %) sker över gränserna inom EU.

- (94) Den relevanta geografiska marknaden sträcker sig dock inte utanför gemenskapen. Parterna har uppgett att importen från tredje länder har ökat under de senaste åren. Importen från tredje länder utgör dock fortfarande relativt låga volymer och skiljer sig avsevärt mellan olika produkter: 6–9 % för förzinkat stål och 6 % för organiskt belagt stål 1999 till 2000. Vidare har det i marknadsundersökningen visat sig att ett flertal kunder tror att stålproducenterna utanför gemenskapen för närvarande inte befinner sig i en sådan position att de kan uppfylla gemenskapens kunders krav när det gäller kvalitet, tillförlitlighet och service. Kommissionen drar därför slutsatsen, i linje med tidigare beslut, att marknaderna för belagda kolstålsprodukter omfattar gemenskapens territorium.

e) **Förpackningsstål**

- (95) Parterna hävdar att den relevanta geografiska marknaden för förpackningsstål åtminstone omfattar hela gemenskapen. Kommissionen har tidigare dragit slutsatsen att marknaden har en gemenskapsdimension⁽⁶³⁾. Handelsflödena inom gemenskapen är viktiga (runt 40 %) och transportkostnaderna är inte särskilt höga (3–4 %).
- (96) I marknadsundersökningen har man också bekräftat att den relevanta marknaden utgörs av gemenskapen. Importen år 2000 motsvarade runt 10 % av allt förpackningsstål, där den största delen utgjordes av stål till förpackningar av andra produkter än drycker (det fanns så gott som ingen import av stål till förpackning av drycker).

f) **Platta produkter av rostfritt stål**

- (97) Parterna hävdar att den geografiska marknaden för varmvalsade och kallvalsade platta produkter av rostfritt stål omfattar åtminstone Västeuropa, dvs. gemenskapen och EFTA. De påstår dock att marknaden utvecklar sig till att bli världsomfattande på grund av det transkontinentala handelsflödets betydelse, utjämnningen av handels- och konkurrensvillkoren i hela världen, förekomsten av en global trend när det gäller priser och avsaknaden av betydande transportkostnader.
- (98) Kommissionen har tidigare definierat den Västeuropeiska marknaden som relevant⁽⁶⁴⁾. Även om importen från tredje länder har ökat under de senaste åren utgör den

fortfarande mindre än 8 % av de varmvalsade platta produkterna av rostfritt stål och 6 % av de kallvalsade platta produkterna av rostfritt stål. I vilket fall som helst kan frågan lämnas öppen eftersom transaktionen inte ger upphov till allvarliga konkurrensrelaterade problem även om man grundar sig på den snävaste geografiska marknadsdefinitionen.

2. STÅLDISTRIBUTION

- (99) Parterna hävdar att den geografiska marknaden för ståldistributionen är nationell eller regional och att den måste fastställas från fall till fall med hänsyn till bland annat följande faktorer: 1) värdet på materialet som hanteras; 2) mervärdet som beror på den relevanta servicen; 3) konkurrenternas geografiska läge; 4) leveranstiden; och 5) de relevanta transportkostnaderna.

- (100) Parterna anser särskilt att följande områden utgör relevanta marknader för den här transaktionen:

- 1) Frankrike.
- 2) Benelux och den angränsande nordvästra delen av Tyskland (Nordrhein-Westfalen).
- 3) Spanien och Portugal.
- 4) Förenade kungariket och Irland.

- (101) Kommissionen har i tidigare beslut⁽⁶⁵⁾ dragit slutsatsen att det geografiska området som betjänas av en enskild lagerhållardepå definieras av transportkostnaderna och leveranstiderna. Värdestegringen på grund av ståldistributionsverksamheten är relativt låg så transportkostnaderna är en viktig begränsning av en distributionsverksamhets förmåga att konkurrera över långa avstånd⁽⁶⁶⁾. Marknadsundersökningen har visat att distributionscentralerna i allmänhet betjänar kunder inom en radie av ungefär 200 till 250 km. Distributionen är därför i huvudsak en regional angelägenhet. Om denna region omfattar en eller flera medlemsstater beror på ett antal faktorer, däribland medlemsstatens storlek, typen och värdet av de produkter som säljs och konkurrenternas geografiska placering⁽⁶⁷⁾.

- (102) Kommissionen har därför i tidigare beslut fastställt att ståldistributörernas verksamhet normalt är begränsad till en enskild medlemsstat och att gränsöverskridande

⁽⁶³⁾ Ärende IV/EKSG.1268 – Usinor/Cockerill Sambre.

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

⁽⁶⁵⁾ Ärende IV/M.503 – British Steel/Svenskt Stål/NSD.

⁽⁶⁶⁾ Ärende IV/M.760 – Klöckner/ARUS.

⁽⁶⁷⁾ Ärende IV/M.918 – Klöckner/ODS.

transaktioner som utförs av lagerhållare, stålservicecenter och syrgasskärningscenter är begränsade ⁽⁶⁸⁾. I kommissionens undersökning visas i det här fallet att det finns en del gränsöverskridande flöde mellan angränsande områden men att en stor del av försäljningen sker i landet där både distributionscentret och kunden finns.

(103) Som parterna angav i formulär CO anses Frankrike redan vara en relevant geografisk marknad för ståldistribution via stålservicecenter och lagerhållningscenter ⁽⁶⁹⁾ samt syrgasskärningscenter ⁽⁷⁰⁾. I marknadsundersökningen bekräftas att det endast förekommer en begränsad gränsöverskridande försäljning mellan Frankrike och grannländerna.

(104) Parterna anser att området som består av Benelux och den angränsande nordvästra delen av Tyskland (Nordrhein-Westfalen) utgör den relevanta geografiska marknaden på grundval av att 1) handelshinder saknas; 2) priserna som debiteras inom regionen är likartade, och 3) det finns ett betydande gränsöverskridande produktflöde. Kommissionen har tidigare fastställt att den relevanta marknaden omfattar Nederländerna, Belgien och den nordvästra delen av Tyskland ⁽⁷¹⁾. Marknadsundersökningen har bekräftat att det finns en viktig gränsöverskridande handel i området. De olika distributionsnätverken levererar till kunderna i området beroende på den geografiska placeringen av distributionscentralerna. Exempelvis har parterna koncentrerat sina främsta stålservicecenter i det här området till Belgien. Därifrån kan de på ett effektivt och ekonomiskt sätt leverera till kunderna i Luxemburg, Nederländerna och den relevanta delen av Tyskland. I själva verket såldes en betydande del av parternas belgiska stålservicecenter till kunder som finns i de tidigare nämnda länderna. När det gäller lagerhållarverksamheten svarade deras lagerhållare i Nederländerna för [20–30 %]* av parternas försäljning till de belgiska kunderna medan lagerhållarna i Belgien svarade för [30–40 %]* av försäljningen till de nederländska kunderna. Å andra sidan sköttes [40–50 %]* av parternas försäljning till Nordrhein-Westfalen av lagerhållarna i Benelux. Slutligen bekräftas i marknadsundersökningen att priserna som debiteras i hela regionen är mycket lika.

(105) I sin tur hävdar parterna att Spanien och Portugal tillsammans utgör en relevant geografisk marknad. Marknadsundersökningen har bekräftat att det förekommer gränsöverskridande försäljning, normalt från Spanien till Portugal. Den relevanta geografiska marknaden verkar därför vara Pyreneiska halvön. Hur som helst kan den exakta definitionen av den relevanta geografiska mark-

naden (dvs. förekomsten av antingen en enda marknad för dessa två länder eller två separata marknader) lämnas öppen eftersom de konkurrensrelaterade problemen som tagits upp vid bedömningen av den anmälda transaktionen skulle kvarstå oberoende av de olika geografiska definitionerna.

(106) Slutligen hävdar parterna att Förenade kungariket och Irland utgör en enda relevant geografisk marknad. Transportkostnaderna, som utgör en stor begränsning för stålservicecentren, skulle avsevärt begränsa importen från länder utanför detta område. Den exakta definitionen av den relevanta geografiska marknaden kan även här lämnas öppen eftersom transaktionen inte ger upphov till konkurrensrelaterade problem vid någon annan definition (dvs. separata nationella marknader för Förenade kungariket och Irland).

(107) Kommissionen drar därför slutsatsen att de relevanta geografiska marknaderna för bedömningen av den anmälda transaktionen är följande:

- 1) Frankrike.
- 2) Benelux och den angränsande nordvästra delen av Tyskland (Nordrhein-Westfalen).
- 3) Området som består av Spanien och Portugal eller alternativt varje land som en separat relevant marknad.
- 4) Området som består av Förenade kungariket och Portugal eller alternativt varje land som en separat relevant marknad.

D. BEDÖMNING AV KONKURRENSEN

1. STÅLPRODUKTER

1. Varmvalsade platta kolstålsprodukter

(108) Som nämnts i avsnittet om produktmarknadsdefinitionen säljs endast en begränsad del av de varmvalsade platta kolstålsprodukter som de är: mer än hälften av tillverkningen av varmvalsade platta kolstålsprodukter förädlas med hjälp av kallvalsning. Som visas i tabell 4 uppgår mängden varmvalsade produkter i gemenskapen till ungefär 74 miljoner ton varav endast 29 miljoner ton säljs i form av varmvalsade breda band, varmvalsade plåtar eller varmvalsade smala band (kvartoplåtar behandlas separat).

⁽⁶⁸⁾ Ärende IV/M.760 – Klöckner/ARUS. Ärende IV/M.1329 – Usinor/Cockerill Sambre.

⁽⁶⁹⁾ Ärende IV/CECA.1268 – Usinor/Cockerill Sambre. Ärende IV/M.1329 – Usinor/Cockerill Sambre.

⁽⁷⁰⁾ Ärende IV/M.1329 – Usinor/Cockerill Sambre.

⁽⁷¹⁾ Ärende IV/M.578 – Hoogovens/Klöckner & Co.

TABELL 4

Produktion och försäljning av varmvalsade platta kolstålsprodukter inom gemenskapen

(tusen ton)

År	Total produktion	Total försäljning
2000	i.u.	29 269
1999	74 934	29 064
1998	73 751	28 457
1997	74 746	27 105

Källa: Parterna.

- (109) Newco kommer att ha en viktig andel av produktionskapaciteten för varmvalsat stål inom gemenskapen ([35–40 %]* under åren 1997–1999). På grund av sin integrerade karaktär används en betydande del av denna produktion i den egna produktionen i senare led.

Marknadsstruktur

- (110) Grundat på den snävast möjliga definitionen av den relevanta marknaden för varmvalsade platta kolstålsprodukter, nämligen hela gemenskapen, uppgick parternas sammanlagda marknadsandel, både när det gäller total försäljning och försäljning på den fria marknaden (försäljning till tredje part), till [25–35 %]* under åren 1997–2000 (se tabell 5).

TABELL 5

Parternas sammanlagda försäljning av varmvalsade platta kolstålsprodukter

	Total försäljning		Försäljning på den fria marknaden	
	1 000 ton	%	1 000 ton	%
2000	[...]*	[25–30]*	[...]*	i.u.
1999	[...]*	[30–35]*	[...]*	[25–30]*
1998	[...]*	[25–30]*	[...]*	[25–30]*
1997	[...]*	[25–30]*	[...]*	[25–30]*

Källa: Parterna.

- (111) Gemenskapens marknad för varmvalsade platta kolstålsprodukter uppgick till 29,2 miljoner ton år 2000, där Usinors totala försäljning uppgick till [...]* miljoner ton ([15–20 %]* av marknaden) och Arbed/Aceralias till [...]* miljoner ton ([10–15 %]*). Den sammanlagda siffran ([...]* miljoner ton) motsvarar [25–30 %]* av den totala försäljningen i gemenskapen 2000. År 1999 var parternas sammanlagda andel av gemenskapens marknad med avseende på den totala försäljningen [30–35 %]*.

- (112) När det gäller försäljningen på den fria marknaden stod Usinor för [...]* miljoner år 2000 medan Arbed/Aceralia svarade för [...]* miljoner. Som framgår av tabell 6 uppgick de anmälande parternas totala försäljning på den fria marknaden 1999 till [...]* respektive [...]* miljoner ton, vilket motsvarar en sammanlagd marknadsandel på [25–30 %]* ([10–15 %]*+[10–15 %]*).

TABELL 6

Andel av försäljningen i gemenskapen av varmvalsade platta kolstålsprodukter 1999

Företag	Total försäljning		Försäljning på den fria marknaden	
	1 000 ton	%	1 000 ton	%
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]*		
Övriga	[...]*	< 5]*		
Import från tredje länder	4 009	13,8		
Totalt	29 064	100	[...]*	100

Källa: Parterna.

- (113) De tre huvudkonkurrenterna till Newco på marknaden för varmvalsade platta kolstålsprodukter är Corus (marknadsandel på [10–15 %]* av total försäljning 1999 och [10–15 %]* av försäljningen på den fria marknaden samma år), TKS ([10–15 %]* respektive [15–20 %]*) samt Riva (< 10 % respektive < 10 %). De europeiska producenterna i "division två" är också aktiva på denna marknad: Voest-Alpine (< 5 % av total försäljning), Salzgitter (< 5 %), SSAB (< 5 %) och Rautaruukki (< 5 %). Importen från tredje länder har ökat under de senaste åren och motsvarade ungefär [15–20 %]* 2000.

- (114) Denna marknadsstruktur ger inte upphov till några allvarliga konkurrensrelaterade problem efter sammanslagningen vare sig det gäller 1) att Newco ensidigt skulle hindra effektiv konkurrens eller kringgå konkurrensreglerna, eller 2) att huvudproducenterna skulle ha ett samordnat beteende som begränsar konkurrensen. Det är inte troligt att Newco kommer att vara i en sådan ställning att det ensidigt kan höja priserna inom hela sortimentet av varmvalsade platta produkter.

Import

- (115) Marknaden för varmvalsat kolstål kännetecknas av en hög grad av import: 16,3 % 2000, 13,8 % 1999 och 17,5 % 1998. Den största delen av det varmvalsade kolstålet som används inom EES är stål av standardkvalitet. Därför verkar det som om importen från tredje länder inte lider av några kvalitetsnackdelar.

Slutsats

- (116) Mot bakgrund av dessa överväganden har kommissionen dragit slutsatsen att den anmälda transaktionen inte kommer att ge parterna kraft att hindra effektiv konkurrens eller kringgå konkurrensreglerna enligt EKSG-fördraget när det gäller marknaden för varmvalsade platta kolstålsprodukter.

2. Kvartoplåtar**Marknadsstruktur**

- (117) År 2000 uppgick den totala marknaden för kvartoplåtar till 7,8 miljoner ton. Usinors andel av den totala försäljningen (inklusive konkurrenskyddad försäljning) uppgick till [...] miljoner ton ([15–20]%) 2000. Samma år var Arbed/Aceralias andel [...] miljoner ton ([5–10]%) vilket ger en sammanlagd marknadsandel på [20–25]%. Detta motsvarar en svag ökning av den sammanlagda marknadsandelen från [20–25]% 1999. Som framgår av tabell 7, uppgick parternas andel av den fria marknaden (försäljning till tredje part) till [20–25]% 1999 (Usinor: [15–20]%; Arbed/Aceralia: [5–10]%), vilket ungefär motsvarar marknadsandelen av den totala försäljningen det året ([20–25]%).

TABELL 7

Parternas sammanlagda försäljning av kvartoplåtar

	Total försäljning		Försäljning på den fria marknaden	
	1 000 ton	%	1 000 ton	%
2000	[...]*	[20–25]*	[...]*	i.u.
1999	[...]*	[20–25]*	[...]*	[20–25]*
1998	[...]*	[15–20]*	[...]*	[20–25]*
1997	[...]*	[20–25]*	[...]*	[20–25]*

Källa: Parterna.

- (118) Corus hade en marknadsandel på [5–10] % av den totala försäljningen 1999, Rautaruukki [5–10] %, Riva [5–10] %, Salzgitter [5–10] % och TKS [5–10] %. Även om det är ett avsevärt avstånd mellan Newco och dess konkurrenter är Newcos totala marknadsandel fortfarande måttlig och motsvarar endast ungefär en femtedel av hela marknaden.

Kapacitetsutnyttjande

- (119) Kapacitetsutnyttjandegraden i gemenskapen var 68 % 1999. Detta antyder att även konkurrenterna skulle ha tillräcklig reservkapacitet för att kunna öka sin produktion och försäljning om Newco bestämmer sig för en ensidig höjning av priserna. De kan därför agera som trovärdiga alternativa leverantörer och på så sätt påverka Newcos marknadsuppförande.

Tillträde till marknaden

- (120) Parterna har identifierat tre nya aktörer på marknaden under de senaste fem åren: a) Vitkowice, ett tjeckiskt varmvalsningsföretag, som importör; b) Duferco, med en planerad kapacitet på 950 kiloton; och c) Marcegaglia.

Import

- (121) Importnivåerna på den här marknaden motsvarade 14,6 % av försäljningen 2000 och 19,5 % 1999. Dessa jämförelsevis höga penetrationsgrader minskar ytterligare Newcos spelrum att agera oberoende av sina konkurrenter.

Slutsats

- (122) Mot bakgrund av denna analys drar kommissionen slutsatsen att den anmälda transaktionen inte kommer att ge parterna kraft att hindra effektiv konkurrens eller kringgå konkurrensreglerna enligt EKSG-fördraget på marknaden för kvartoplåtar.

3. Kallvalsade platta kolstålsprodukter

- (123) I ett tidigare avsnitt (skälen 90 och 91) lämnades definitionen av den exakta geografiska marknaden för kallvalsade platta kolstålsprodukter öppen, med ett påpekande om att den snävast möjliga definitionen var Västeuropa. Vid bedömningen kommer siffror från gemenskapen att användas eftersom det inte finns några uttömmande uppgifter tillgängliga om den totala västeuropeiska marknaden. Den övergripande bedömningen skulle i vilket fall som helst inte ändras även om hänsyn togs till siffrorna för Västeuropa eftersom de andra ländernas inflytande (Norge, Schweiz, Liechtenstein, Island) är så litet räknat i relativa tal att den totala västeuropeiska situationen inte skulle skilja sig avsevärt från gemenskapens.

- (124) År 2000 uppgick gemenskapens marknad för kallvalsade platta kolstålsprodukter till 13,1 miljoner ton. Usinors totala försäljning uppgick till [...] miljoner ton ([15–20] % av marknaden) och Arbed/Aceralias till [...] miljoner ([15–20] %). Den sammanlagda siffran ([...] miljoner ton) motsvarar [35–40] % av den totala försäljningen i gemenskapen 2000. År 1999 uppgick

parternas sammanlagda andel av gemenskapens marknad, baserad på den totala försäljningen, till 40 % (se tabell 8).

TABELL 8

Parternas sammanlagda försäljning av kallvalsade platta kolstålsprodukter

	Total försäljning		Försäljning på den fria marknaden	
	1 000 ton	%	1 000 ton	%
2000	[...]*	[35–40]*	[...]*	[...]*
1999	[...]*	[35–40]*	[...]*	[35–40]*
1998	[...]*	[35–40]*	[...]*	[35–40]*
1997	[...]*	[40–45]*	[...]*	[40–45]*

Källa: Parterna.

(125) Ungefär [...]* ton av de angivna [...]* miljonerna av den totala försäljningen såldes till andra företag inom Usinor- and Arbed-koncernerna. Newcos marknadsandel var [35–40 %]* 1999, när det gäller försäljningen på den fria marknaden (försäljning till tredje part). Av tabell 9 framgår parternas och konkurrenternas försäljning och marknadsandelar beträffande den totala försäljningen och den fria marknaden 1999.

TABELL 9

Andel av försäljningen i gemenskapen av kallvalsade platta kolstålsprodukter 1999

Företag	Total försäljning		Försäljning på den fria marknaden	
	1 000 ton	%	1 000 ton	%
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		
Övriga	[...]*	[5–10]*		
Import från tredje länder	1 304	10,7		
Totalt	12 170	100	[...]*	100

Källa: Parterna.

(126) I en prognos, utförd av en oberoende konsult som ger parterna råd om effekterna av sammanslagningen, angavs med hänsyn till den troliga marknadsutvecklingen att Newcos andel av den totala marknaden för kallvalsade platta kolstålsprodukter skulle vara ungefär [35–40 %]* 2006.

(127) Kommissionens preliminära ståndpunkt, som angavs i meddelandet om invändningar, var att den anmälda transaktionen skulle ge parterna makt att ensidigt höja priserna. Kommissionen drog denna slutsats på grundval av a) de synnerligen höga sammanlagda marknadsandelar som transaktionens parter innehar och det stora avståndet till de närmaste konkurrenterna, b) den begränsade omfattningen av planerad ny kapacitet under de kommande åren, c) osannolikheten att det kommer nya aktörer, d) bristen på konkurrenstryck från alternativa material, e) otillräckliga begränsningar ur konkurrenshänseende som härrör från importen, f) oförmågan inom särskilt bilindustrin att byta leverantörer på kort och medellång sikt, samt g) Newcos starka ställning både på marknaderna i tidigare och senare led.

(128) I sitt svar bestrider parterna kommissionens iakttagelser. Parterna anför i huvudsak följande skäl:

— Parterna har förlorat en betydande andel av marknaden under de senaste åren. Den uppgick till [30–35 %]* av den totala försäljningen 2000 (en nedgång från [40–45 %]* 1997).

— Det finns en betydande reservkapacitet på marknaden som antas växa i framtiden. Vidare hävdar parterna, baserat på resultaten i en rapport från parternas ekonomiska konsulter, att på grund av de höga fasta kostnaderna är stålproducenterna satta under hårt tryck att sälja "marginaltonnet". Detta leder till att hotet om att kunderna skulle flytta volymer, även om de är små, till andra leverantörer är tillräckligt för att utöva ett betydande pristryck.

— Marknaden för kallvalsade platta kolstålsprodukter är utsatt för betydande import, varav huvuddelen (68 %) kommer från Central- och Östeuropa, Turkiet och OSS. Reservkapaciteten i dessa länder kommer inte att sugas upp av den inhemska efterfrågan, varken på kort eller på medellång sikt.

— Importen från nämnda länder lider inte av några kvalitetsnackdelar, eftersom den största delen av de kallvalsade platta produkterna som används inom EES utgörs av stål av standardkvalitet.

— Importen utövar en verklig, varaktig påverkan ur konkurrenshänseende på de inhemska producenter-

nas uppförande, även utan långsiktiga försäljnings-
åtaganden eller distributionsnätverk.

- Kunderna, som är mycket koncentrerade, är i en sådan ställning att de kan utöva ett betydande marknadsinflytande på efterfrågesidan.
- Newco kan inte dra någon fördel av sin vertikala integration eftersom konkurrenterna är vertikalt integrerade i lika hög grad och kundunderlaget skiljer sig åt på de avskilda marknaderna.

Kort sagt påstår parterna att marknadsförhållandena på marknaden för kallvalsade platta kolstålsprodukter är sådan att en effektiv konkurrens även är garanterad efter sammanslagningen.

- (129) Kommissionen har noggrant undersökt parternas argument och särskilt tagit hänsyn till ett flertal faktorer som är avgörande för att bibehålla konkurrensen såsom a) en hög importnivå, och b) reservkapaciteten på marknaden i fråga.

- (130) För det första, som framgår av tabell 10, uppgick importen till nästan 18 % 2000 utgående från 9,8 % 1997. Detta motsvarar den högsta importandelen och importtillväxten för alla stålmarknader som har varit under noggrann prövning i detta ärende. Marknadsandelarnas ökning verkar ha skett på bekostnad av parterna, vars sammanlagda marknadsandel sjönk från [40–45 %]* 1997 till [30–35 %]* av den totala försäljningen. Marknadsandelarna för andra aktörer på marknaden har förblivit stabila.

TABELL 10

Importandelar på marknaden för kallvalsade produkter

(%)

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

Källa: Formulär CO.

- (131) Som parterna påpekar härrör denna import i huvudsak från östeuropeiska länder, så transportkostnaderna skiljer sig troligen inte särskilt mycket från transportkostnaderna inom gemenskapen. I vilket fall som helst antyder den höga importnivån liksom den snabba tillväxten under de senaste åren att kallvalsade platta kolstålsprodukter från leverantörer i tredje länder inte hämmas av några konkurrensackdelar beträffande kvalitet, pris eller logistik som skulle kunna förhindra dem från att ta sig in på den västeuropeiska marknaden.

- (132) Vidare, som framgår av tabellerna 11 och 12, har marknaden för kallvalsade platta produkter en av de högsta reservkapaciteterna bland de marknader som har undersökts noggrant i detta ärende.

TABELL 11

Kapacitetsutnyttjande 1999

(%)

	Usinor	Arbed Aceralia	Inom hela industrin
Varmvalsat stål	[> 90]*	[> 90]*	90
Kvartopplåtar	[70–80]*	[70–80]*	68
Kallvalsat stål	[80–90]*	[80–90]*	76
Förzinkat stål	[> 90]*	[80–90]*	86
Organiskt belagt stål	[80–90]*	[80–90]*	75
Varmvalsat rostfritt stål	[> 90]*	[> 90]*	94
Kallvalsat rostfritt stål	[> 90]*	[80–90]*	89

Källa: Parterna och EU-data.

TABELL 12

Utveckling av kapacitetsutnyttjandegraden för kallvalsade produkter

(%)

Företag	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]*
Inom hela industrin	79	79	78

Källa: Parternas anmälan.

- (133) Reservkapaciteten på marknaden förväntas inte sugas upp av ökad efterfrågan under de kommande åren. I själva verket har marknaden för den totala försäljningen av kallvalsade produkter bara vuxit måttligt under de senaste fyra åren (mindre än 4 % mellan 1997 och 2000). Möjligheten till försäljningen på den fria marknaden har till och med minskat sedan kunderna har börjat efterfråga varmförzinkat stål i stället. Som ett resultat ger den nuvarande kapacitetsutnyttjandegraden konkurrenterna inom gemenskapen tillräckligt med utrymme för att reagera på Newcos prishöjningar genom att öka produktionen och på så sätt utsätta Newco för konkurrenstryck. Detta stöds i ännu högre grad av det faktum att kapacitetsutnyttjandegraden inom hela industrin är lägre än Newcos. Det finns även reservkapacitet i Östeuropa som är den främsta källan när det gäller import av kallvalsade platta produkter.

(134) Kort sagt drar kommissionen slutsatsen att även om marknadsstrukturen efter sammanslagningen talar för att Newco skulle ha makt att agera oberoende av sina konkurrenter, kommer Newco att utsättas för det konkurrenstryck som den höga importnivån till gemenskapen utövar. Vidare kommer Newco också att behöva ta hänsyn till förekomsten av den betydande reservkapaciteten som finns inom industrin vid planeringen av sina strategiska beslut. De återstående konkurrenterna (inklusive importörerna) kommer att befinna sig i en sådan ställning att de kan påverka Newcos marknadsuppförande på ett effektivt sätt.

Slutsats

(135) Dessa överväganden har lett till att kommissionen dragit slutsatsen att den föreslagna koncentrationen inte kommer att ge parterna kraft att hindra effektiv konkurrens eller kringgå konkurrensreglerna enligt EKSG-fördraget när det gäller marknaden för kallvalsade platta kolstålsprodukter.

4. Icke-kornorienterade elektroplåtar

Marknadsstruktur

(136) Den totala försäljningen på marknaden för icke-kornorienterade elektroplåtar var år 2000 1,4 miljoner ton i Västeuropa (tillgängliga data motsvarar gemenskapen, Norge och Schweiz). Parternas försäljning uppgick till [...] miljoner ton, varav Usinor stod för [...] miljoner ton och Arbed/Aceralia stod för [...] miljoner (inklusive konkurrensskyddad försäljning). Detta motsvarar en marknadsandel på [15–20 %]* (Usinor [10–15]*, Arbed/Aceralia [5–10]*), en nedgång från [20–25 %]* 1999.

TABELL 13

Parternas sammanlagda andel av icke-kornorienterade elektroplåtar i gemenskapen samt Norge och Schweiz

	Total försäljning		Försäljning på den fria marknaden	
	1 000 ton	%	1 000 ton	%
2000	[...]*	[15–20]*	[...]*	i.u.
1999	[...]*	[20–25]*	[...]*	i.u.
1998	[...]*	[20–25]*	[...]*	i.u.
1997	[...]*	[20–25]*	[...]*	i.u.

Källa: Parterna.

(137) TKS kommer att förbli marknadsledare med en marknadsandel på [35–40 %]* 1999. Corus ([15–20 %]* marknadsandel) och Voest-Alpine ([10–15 %]* marknadsandel) har också en stark ställning på marknaden.

På grund av konkurrenternas starka ställning kan risken för att Newco ensidigt hindrar en effektiv konkurrens eller kringgår konkurrensreglerna uteslutas.

(138) Vidare drar kommissionen slutsatsen att den föreslagna koncentrationen varken skapar eller stärker risken för ett samordnat beteende som begränsar konkurrensen på marknaden. Marknadsandelarna är inte symmetriska utan spridda i ett område omfattande mer än 20 procentenheter vilket antyder en brist på gemensamma ekonomiska intressen. TKS är den klara marknadsledaren, långt över sina konkurrenter. Voest-Alpine har varit mycket aktivt och dess marknadsandel har stigit med nästan 30 % under de senaste åren (från [10–15 %]* 1997 till [10–15 %]* 1999). Importen motsvarar en marknadsandel på ungefär 10 %. Parterna har antytt att denna siffra troligen kommer att stiga i framtiden eftersom transportkostnaderna faller i förhållande till det totala produktpriset.

Slutsats

(139) Med detta som bakgrund anser kommissionen att den föreslagna koncentrationen inte kommer att ge upphov till konkurrensrelaterade problem på marknaden för icke-kornorienterade elektroplåtar.

5. Förzinkat stål

(140) Gemenskapens marknad för förzinkat stål uppgick till 21,1 miljoner ton år 2000. Marknaden har vuxit markant under de senaste åren: den genomsnittliga årliga tillväxttakten sedan 1997 har varit 9–10 % (se tabell 14).

TABELL 14

Försäljning av förzinkat stål i gemenskapen

(in 1 000 t)

År	Total försäljning	Försäljning på den fria marknaden
2000	21 136	i.u.
1999	18 492	[...]*
1998	17 840	[...]*
1997	15 850	[...]*

Källa: Parterna.

(141) Parterna sålde [...] miljoner ton (Usinor [...] miljoner ton, Arbed/Aceralia [...] miljoner ton) eller ungefär [40–45 %]* av den totala marknaden 2000. Ungefär [...] miljoner ton av denna mängd såldes dock till andra företag inom Usinor- och Arbed-koncernerna. Parternas andel av den fria marknaden (försäljning till tredje

part) för 1999 (inga siffror finns tillgängliga för 2000) var ungefär [40–45 %]* (Usinor [25–30 %]* och Arbed/Aceralia [10–15 %]*).

Marknadsledare

- (142) Som ett resultat av den föreslagna koncentrationen kommer Newco att bli den obestridliga marknadsledaren i gemenskapen på marknaden för metallbelagda produkter. I denna ställning kommer Newco att ha möjlighet att ensidigt höja priserna. Andra producenter kommer inte att ha något intresse av att kraftigt konkurrera. De kommer inte heller att ha möjlighet till det.
- (143) I själva verket kommer marknadsstrukturen att göra det möjligt för Newco att agera ensidigt. Som framgår av tabell 15 kommer parterna att vara mer än dubbelt så stora som den största konkurrenten, TKS, och vara mycket större än de andra aktörerna (fyra gånger större än Corus och fem gånger större än Riva). Newco kommer att vara större än de fyra huvudkonkurrenterna tillsammans.

TABELL 15

Andel av försäljningen i gemenskapen av förzinkat stål 1999

Företag	Total försäljning		Försäljning på den fria marknaden	
	1 000 ton	%	1 000 ton	%
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]*		
Övriga	[...]*	[< 10]*		
Import från tredje länder	1 152	6,2		
Totalt	18 492	100	[...]*	100

Källa: Parterna.

- (144) Denna stora skillnad i marknadsandel för Newco jämfört med konkurrenterna gör det ännu svårare för andra aktörer att svara på Newcos prisökningar och/eller produktionsminskningar på ett sådant sätt att den ensidiga aktionen från det sammanslagna företaget blir olönsam. Sammanslagningen kommer att ge Newco ett större försäljningsunderlag som den resulterande prishöjningen kan tas ut på. Samtidigt elimineras en konkurrent (Arbed/Aceralia) som kunderna annars hade kunnat vända

sig till för sina inköp. Notera att Arbed/Aceralia för närvarande är Usinors näst största konkurrent (efter TKS). Kort sagt är det inte troligt att kunderna kan hitta någon ekonomisk alternativ leveranskälla, enligt beskrivningen nedan.

Begränsningar av befintlig kapacitet

- (145) I allmänhet är kapacitetsutnyttjandegraden hög (i genomsnitt 86 % kapacitetsutnyttjandegrad i gemenskapen 1999), särskilt inom segmentet varmförzinkat stål (90 % i genomsnitt 1999). Konkurrerande producenter kommer därför endast att ha en begränsad reservkapacitet som kan användas för att leverera till Newcos kunder.

Planerad ny kapacitet

- (146) Parterna hävdar, i sitt svar på kommissionens meddelande om invändningar, att det i framtiden kommer att finnas en betydande reservkapacitet för förzinkat stål i gemenskapen. Detta beror på kapacitetsökningar för varmförzinkat stål mellan 2001 och 2004 (varmförzinkat stål motsvarade 76 % av den totala marknaden 2000 och beräknas stå för över 80 % 2003). Som stöd för sitt argument har de tagit fram data om nya varmförzinkningskapaciteter som är under uppbyggnad eller som har tillkännagivits formellt i Europa eller i Europas randområden, liksom prognoser om ökande efterfrågan som uppskattats av Eurofer för perioden 2000 till 2005. De drar slutsatsen att den ackumulerade efterfrågan 2004 kommer att ha ökat med [$> 2\,000$]* kiloton jämfört med [$> 5\,000$]* kiloton för den ackumulerade kapaciteten⁽⁷²⁾.
- (147) Under undersökningen har kommissionen ofta ställts inför olika siffror, från olika källor, om kapacitets- och efterfrågeutvecklingen för de närmaste åren. På grundval av dessa olika siffror är det svårt att förutspå kapacitetens framtida utveckling. Enligt kommissionens investeringsöversikt planerar tredje parter att utöka kapacitet med 1,6 miljoner ton från idag till 2004. Detta är en lägre siffra än den på [...]* miljoner som identifierats av parterna i formulär CO⁽⁷³⁾ och prognosen på 2,6 miljoner ton för 2001 till 2004 i Eurofers översikt. I parternas senaste prognos i sitt svar på meddelandet om invändningar förutspåddes i sin tur en ökning på [...]* miljoner ton.

- (148) Det finns också olika uppskattningar av efterfrågans tillväxt under denna period. Tillväxttakten uppskattades till [...]* % per år i formuläret CO. Denna siffra är låg jäm-

⁽⁷²⁾ Svar på kommissionens meddelande om invändningar, sidan 21.

⁽⁷³⁾ Punkt 4.1 i bilaga 4 volym II, s. 26.

fört med den tidigare tillväxten under de senaste åren (över 10 % per år mellan 1997 och 2000). I parternas senaste prognos i sitt svar på meddelandet om invändningar beräknas endast en genomsnittlig tillväxt på [...] % per år, som framgår av tabell 16:

TABELL 16

Utvecklingen av efterfrågan på varmförzinkat stål i gemenskapen

	Efterfrågan i gemenskapen (1 000 ton)	Årlig tillväxttakt (%)
2000	[...]*	[...]*
2001	[...]*	[...]*
2002	[...]*	[...]*
2003	[...]*	[...]*
2004	[...]*	[...]*
	Genomsnitt	[...]*

Källa: Svar på kommissionens meddelande om invändningar, sidan 21.

Gemenskapen	2001–2004	Gemenskapens randområden	2001–2004
Arvedi (Newco)	250	Severstal (Ryssland)	400
Gonvarri (Barcelona)	165		
Bancolor (Bilbao)	200		
Totalt	3 315		2 660
Totalt för gemenskapen samt gemenskapens randområden	3 315 + 2 660 = 5 975		

Källa: Svar på kommissionens meddelande om invändningar, sidan 21.

- (149) Parterna har i vilket fall som helst beräknat en kapacitetsökning som gäller ett bredare underlag (inklusive Östeuropa och Turkiet) än den relevanta geografiska marknaden. Vidare har parterna inte tagit hänsyn till den ökade efterfrågan i dessa länder. Detta visar att den förutspådda reservkapaciteten kan vara lägre än parternas förutsägelse. I tabell 17 summeras uppgifterna från parterna, uttryckt som kapacitetsökning.

TABELL 17

Prognos för kapacitetsökningar för varmförzinkat stål

Gemenskapen	2001–2004	Gemenskapens randområden	2001–2004
TKS (Bochum)	400	Erdemir (Turkiet)	400
Riva (Taranto)	400	Teczan Izmir (Turkiet) med Corus	300
Salzgitter	400	US Steel Kosice	250
Voest (Linz)	300	Eko Stahl (Polen)	210
Duferco (La Louvière)	300	Galvex (Estland)	400
Wupperman (Mperdjick)/JV med Corus och Voest)	500	Novolipesk (Ryssland) med TKS	300
Marcegaglia (Ravenna)	400	Ispat Karmet (Turkiet)	400

- (150) På grundval av prognosen för respektive utveckling av gemenskapens kapacitet och efterfrågan som parterna har lämnat är det möjligt att förutspå att kapacitetsutnyttjandegraden sannolikt kommer att förbli relativt hög. Vidare kommer Newco, igen enligt parternas egna uppskattningar, att stå för en stor andel av den installerade produktionskapaciteten i gemenskapen ([40–45 %]* för allt förzinkat stål och [40–45 %]* för varmförzinkat stål 2004). Därför kommer den sammanlagda mängden av reservkapacitet som kontrolleras av Newcos konkurrenter att vara relativt liten jämfört med Newcos kapacitets- och produktionssiffror.

- (151) När det gäller kapacitetsökningen i gemenskapens randområden, även utan att hänsyn tas till den eventuella ökningen av efterfrågan i dessa länder, kommer denna extracapacitet inte att ha någon betydande inverkan på konkurrenssituationen i gemenskapen på kort och medellång sikt. Detta beror på att leveranserna från dessa länder inte verkar uppfylla de nödvändiga kvalitetskraven från bilindustrin, som utgör den viktigaste kundgruppen när det gäller varmförzinkat stål.

Nya aktörer

- (152) Det är också osannolikt att nya aktörer skulle påverka konkurrensen. Även om kapitalkostnader och teknicensurer inte utgör några betydande hinder för att komma in på marknaden finns det några ytterligare hinder som beror på särdragen hos marknaden för varmförzinkade stålprodukter. Först och främst måste varje företag som är villigt att ge sig in på marknaden ha möjlighet att säkra sina leveranser av kallvalsat kolstål eftersom förzinkat stål är en produkt i senare produktionsled. Stålkvaliteten som krävs är ofta en specialkvalitet (hög eller ultrahög beständighet, för att uppfylla kundernas krav) som inte är någon standardproduktkvalitet. För det andra är det svårt att få tillträde till kunderna, särskilt inom bilindustrin, eftersom företaget måste gå igenom någon form av godkännandeprocess, vilket förklarar senare. I en rapport från parterna som svar på kommis-

sionens meddelande om invändningar betonas att det är uppenbart att godkännandeprocessen innebär höga timkostnader och avsevärda administrativa utgifter för stålleverantörerna ⁽⁷⁴⁾.

- (153) Vidare är det inte troligt att nya aktörer på en växande marknad har någon större effekt på konkurrensen. Det finns tre exempel på nya aktörer som nyligen har gett sig in i segmentet för varmförzinkat stål: Marcegaglia 1999 (700 000 ton/år), Bancolor 2001 (200 000 ton/år) och en planerad produktionslinje hos Duferco 2002 (350 000 ton/år). Storleken på dessa nya aktörer är sådan att även om man lägger ihop kapaciteterna skulle detta endast leda till en ökning som är mindre än 5 %.
- (154) Vidare planerades alla dessa ökningarna innan Newco-projektet tillkännagavs och detta har redan behandlats i diskussionen ovan (skälen 146 till 151). Situationen för eventuella nya aktörer på marknaden kommer att vara mindre gynnsam efter bildandet av Newco. Detta företag kommer att ha möjlighet att selektivt rikta in sig på varje nykomlings (potentiella) kunder eftersom det är den största leverantören till bil- och byggnadssektorerna.
- (155) När det gäller elektrogalvaniserat stål är det inte heller troligt att det kommer nya aktörer eftersom efterfrågan på elektrogalvaniserat stål minskar.

Alternativa material

- (156) I allmänhet kan alternativa material inte ersätta galvaniserat stål. När väl valet av material har gjorts, vare sig det gäller en industriell byggkomponent eller delar till bilar eller vitvaror, är tärningen kastad. För bilar och vitvaror är det ytterst svårt, om inte omöjligt, att ändra från ett material till ett annat under produktens livslängd. Biltillverkare inrättar sin produktionsutrustning, svetsning, montering och i synnerhet målning efter specificerade material för varje komponent. De kan inte, i så gott som något fall, på ett trovärdigt sätt hota med att använda ett alternativt material som skulle innebära större förändringar av produktionsprocesserna.
- (157) Parterna hävdar i sitt svar på kommissionens meddelande om invändningar att det kommer att finnas konkurrens på lång sikt, särskilt mellan stål och aluminium, och i samband med utformningen av nya bilar. Även om man tar hänsyn till de synpunkter som parterna tar upp verkar det inte som om stål och aluminium konkurrerar som ersättningsmaterial för varandra. Parterna för-

klarar att "aluminiumanvändningen traditionellt fokuserades på en särskild nischmarknad för bilar med ett högre pris" ⁽⁷⁵⁾ och motsätter sig inte att detta även gäller idag: biltillverkare som använder aluminium i en betydande utsträckning befinner sig alla i det övre segmentet (Audi, Jaguar). I praktiken ligger aluminium- och plastkostnaderna mellan två till fyra gånger högre jämfört med stål för en bestämd komponent och kan inte användas för att motverka prisökningar för stål. Följaktligen är det inget alternativ att hota med att använda aluminium eller plast heller.

Import

- (158) Importen motsvarade mellan 3 och 9 % av den totala försäljningen av förzinkade produkter inom gemenskapen under de senaste fyra åren. Den verkar inte utgöra något allvarligt konkurrenstryck för gemenskapens tillverkare på denna marknad. Importen, som till stor del består av stål av standardkvalitet, är inget alternativ till de kvaliteter som bilindustrin kräver när det gäller metallbelagda material. Bilindustrin är den största kundgruppen och motsvarar 51 % av efterfrågan på förzinkat stål 1999. I själva verket är det få tillverkare utanför gemenskapen som kan leverera dessa kvaliteter. Endast tillverkare från Fjärran Östern, Japan och Korea kan leverera stål med den kvalitet som krävs. Priserna är dock högre än i Europa och denna tilläggskostnad tillsammans med transportkostnaderna och specialemballeringen leder till ett pris som är nästan dubbelt så högt jämfört med material som tillverkas i Europa. Dessa marknadsförhållanden råder trots att situationen är svår för stålindustrin i Fjärran Östern.
- (159) Parterna har inte nämnvärt ifrågasatt dessa prisskillnader. I sitt svar på meddelandet om invändningar har de dock påpekat att priserna i gemenskapen och Fjärran Östern närmar sig varandra mycket snabbt (oavsett de existerande prisskillnaderna) och att det finns ett tydligt samband mellan priserna i gemenskapen och importen från tredje länder. Det bör än en gång påpekas att importen i huvudsak består av stål av standardkvalitet. Importen av högkvalitetsstål, som krävs av bilindustrin, verkar vara begränsad. Enligt parterna köpte Fiat nyligen 200 kiloton varmförzinkat stål från Baosteel och PSA köpte 50 kiloton varmförzinkat stål från Posco. Som framgår av dessa siffror är importen inte så stor att den skulle kunna utöva någon betydande begränsande effekt på den så viktiga dyrare änden av produktmarknaden. [...]*
- (160) Följaktligen utgör inte importen något trovärdigt hot mot Newcos möjlighet att ensidigt höja priset eller minska produktionen.

⁽⁷⁴⁾ Rapport från parternas ekonomiska konsulter "Steel products for the automotive sector" (Stålprodukter för bilsektorn), 10 oktober 2001, s. 9.

⁽⁷⁵⁾ Rapport från parternas ekonomiska konsulter "Stålprodukter för bilsektorn", 10 oktober 2001, s. 29.

Kundernas marknadsinflytande

- (161) Ingen kund utanför bilindustrin kommer att stå för mer än [0–5 %]* av Newcos försäljning och de flesta av dem kommer att stå för mycket mindre än 1 %. Ingen av dessa kunder kommer att kunna utöva något tryck på Newco eftersom vikten av deras individuella krav endast kommer att utgöra en obetydlig del av Newcos försäljning.
- (162) Ungefär 50 % av den nuvarande efterfrågan på förzinkat band kommer från bilindustrin. Den största kunden inom bilindustrin kommer att stå för cirka [5–15 %]* av de sammanslagna företagens försäljning. Denna biltillverkare täcker för närvarande den största delen av sitt behov via antingen Usinor eller Arbed. Det näst största företaget står för mindre än 10 % av Newcos försäljning men är på samma sätt beroende av antingen Usinor eller Arbed för att täcka den största delen av sitt behov. Det verkar osannolikt, med hänsyn till den långa tiden som krävs för att introducera nya leverantörer, det begränsade antalet alternativa leverantörer och dessa leverantörers begränsade tillgängliga kapacitet, att något av dessa företag skulle kunna utöva någon form av marknadsinflytande på kort sikt. Andra bilkunder är mindre beroende av Usinor och Arbed men står för en ännu mindre del av dessa företags försäljning.
- (163) Vidare har bilindustrin särskilda krav, inklusive "just-in-time"-leveranser, kvalitetskontroll hela vägen tillbaka till produktionsprocessen (inklusive en verifikationskedja) för komponenter som är kritiska för säkerheten och särskilda fysikaliska och kemiska egenskaper som anges i detalj i produktspecifikationerna vilka kan vara unika för varje enskild kund. För att leverera till bilindustrin måste en ståltillverkare göra en avsevärd investering i att upprätta kvalitetskontrollsystem som den eventuella kunden godkänner och tillhandahålla en infrastruktur som möjliggör "just-in-time"-leveranser. Lagren med stål vid biltillverkarens fabriker är minimala: en större tillverkare har i genomsnitt så att det räcker till tre dagars produktion. Till varje bilkomponent finns ett särskilt material specificerat och detta tilldelas därefter en särskild leverantör. Urvalet av leverantörer är mycket begränsat och tillverkaren måste försäkra sig om att ståltillverkaren genomgående kan uppfylla specifikationen. Processen med provning och tester är därför lång innan en ny leverantör ackrediteras. I ett fall tog det fem år innan leverantören var helt godkänd. Andra biltillverkare har angivit att det tar från tre månader till ett år och att processen innebär betydande utgifter.
- (164) Det är därför inte lätt för biltillverkarna att byta leverantörer och i vilket fall som helst finns det bara ett begränsat antal potentiella kandidater. För dessa potentiella leverantörer är riskerna och kostnaderna betydande för att leverera testmaterial, inrätta de tekniska supportteam som krävs och den infrastruktur som är nödvändig för att leverera "just-in-time". Avsevärd tid och kraft måste satsas utan någon garanti för att tillräckliga framtida order kommer att uppväga de inledande och fortgående kostnaderna.
- (165) Denna svårighet för kunderna att hitta ekonomiska leveransalternativ förstärker sannolikheten för ensidiga åtgärder från det sammanslagna företaget, vare sig det gäller att höja priserna eller minska produktionen.
- (166) I sitt svar på kommissionens meddelande om invändningar bestrider parterna kommissionens slutsatser. De pekar på följande: 1) Bilindustrin har ett avsevärt marknadsinflytande på grund av att den är mycket koncentrerad. De fem största tillverkarna har en sammanlagd marknadsandel på 77 % i gemenskapen. 2) Fordonstillverkaren kan på kort sikt flytta volymer, vilket de också gör, eftersom de godkänner fler leverantörer än de köper ifrån. 3) Mot bakgrund av att även en förlust av små volymer har en oproportionerligt stor effekt på parternas lönsamhet kan hotet om att en biltillverkare tänker flytta även mindre volymer till konkurrenter som ingår bland de godkända företagen hämma parterna i deras förmåga att höja priserna. Parterna har använt en rapport från sina ekonomiska konsulter för att hävda att det på grund av de höga fasta kostnaderna finns en stark motivation inom stålindustrin att sälja det sista tonnet, även när det gäller produkter i senare led såsom metallbelagt kolstål. Idén är att genom att sälja större mängder av produkter från senare produktionsled ökar kapacitetsutnyttjandet i tidigare led, och särskilt då på masugn-nivån, vilket leder till minskad produktionskostnad per ton på grund av skalfördelarna. Exempelvis leder ett ökat kapacitetsutnyttjande från 90 till 100 % i en integrerad masugn till en kostnadsbesparing på 35 % för produktionskostnaden per ton elektrogalvaniserat stål.
- (167) Efter att noggrant ha övervägt dessa argument står kommissionen ändå fast vid sin uppfattning att köparnas inflytande inte kommer att vara tillräckligt för att hindra Newco att agera ensidigt på marknaden för metallbelagda produkter. Vad gäller punkt 1 i skäl 166, – koncentrationsnivån för bilindustrin – kommer de fem största leverantörerna av förzinkat stål att ha en sammanlagd marknadsandel på [> 80 %]* efter sammanslagningen och därmed nå en högre koncentrationsnivå än bilindustrin (som inte är deras enda kundgrupp). Vissa enskilda biltillverkare köper en mycket stor del av sitt behov ([> 50 %]*) från parterna som skall slås samman,

medan Newcos största kund endast skulle stå för [5–15 %]* av Newcos försäljning av förzinkat stål. Det är därför tveksamt om deras koncentrationsgrad kommer att vara tillräcklig för att balansera Newcos marknadskraft.

- (168) Beträffande punkt 2 kan kundgrupper med ännu högre grad av koncentration utöva ett betydande marknadsinflytande om det finns trovärdiga alternativ som de kan byta till. Detta är dock inte fallet. Hotet om att flytta större volymer till andra leverantörer är inte tillräckligt för att straffa Newcos marknadsuppförande. Såsom konstaterats är kapacitetsutnyttjandet inom industrin högt och kommer att förbli på en hög nivå inom en överskådlig tid vilket innebär att alternativa leverantörer inte skulle kunna möta en avsevärd ökad efterfrågan.

- (169) När det gäller punkt 3 är hotet om att flytta över små volymer av behovet (det sista tonnet) på kort sikt inte ett tillräckligt medel för att kontrollera Newcos förhandlingsmakt. Masugnarna i Europa körs i allmänhet redan på en hög kapacitetsutnyttjandegrad (avsevärt över 90 %). Om en liten del av en kunds behov skulle flyttas över på en annan leverantör skulle detta inte leda till någon betydande effekt på Newcos kostnadskurva. Detta kan åskådliggöras på följande sätt: parterna producerade 40 miljoner ton råstål och ungefär [5–10]* miljoner ton förzinkat stål 1999. Newcos största kund ([5–15]* % av parternas sammanslagna produktion av förzinkat stål) stod för ungefär [...] miljoner ton förzinkat stål. Även om denna kund flyttade över hela sitt behov av förzinkat stål skulle detta endast motsvara ungefär [< 5 %]* av Newcos råstålsproduktion. Detta förhållande visar att kunder som endast flyttar över små mängder av sina behov inte kan påverka Newcos marknadsuppförande på ett effektivt sätt.

Slutsats

- (170) Mot denna bakgrund har kommissionen dragit slutsatsen att den föreslagna koncentrationen kommer att ge parterna makt att hindra effektiv konkurrens eller kringgå konkurrensreglerna enligt EKSG-fördraget när det gäller marknaden för förzinkade produkter, däribland varmförzinkat stål och elektrogalvaniserat stål.

6. Organiskt belagt kolstål

Ingen risk för att en effektiv konkurrens ensidigt hindras eller att konkurrensreglerna kringgås

- (171) Det totala värdet på marknaden för organiskt belagt kolstål uppgick till 4,13 miljoner ton 2000. Usinors

andel uppgick till [30–35 %]* med [...] miljoner ton och Arbed/Aceralias andel var [5–10 %]* med [...] miljoner ton, vilket ger en sammanlagd marknadsandel på [35–40 %]*. När det gäller försäljning på den fria marknaden uppgick parternas sammanlagda andel till [25–30 %]* (Usinor [15–20 %]*; Arbed/Aceralia: [5–10 %]*).

- (172) Newcos närmaste konkurrenter kommer att vara Corus, som hade en marknadsandel på 1999 [20–25 %]* av den totala försäljningen 1999 ([20–25 %]* av försäljningen på den fria marknaden), och TKS, med en marknadsandel på [10–15 %]* av den totala försäljningen (< 10 %)* av försäljningen på den fria marknaden) 1999 (se tabell 18).

TABELL 18

Parternas sammanlagda marknadsandelar för organiskt belagt kolstål

	Total försäljning		Försäljning på den fria marknaden	
	1 000 ton	%	1 000 ton	%
2000	[...]*	[35–40]*	[...]*	k.A.
1999	[...]*	[35–40]*	[...]*	[25–30]*
1998	[...]*	[35–40]*	[...]*	[20–25]*
1997	[...]*	[35–40]*	[...]*	[20–25]*

Källa: Parterna.

- (173) Efter sammanslagningen kommer Newco att vara en klar marknadsledare när det gäller total försäljning med en marknadsandel som uppgår till [35–40 %]*. De höga siffrorna för de sammanlagda marknadsandelarna kan ge anledning att misstänka att Newco skulle kunna vara i en ställning där det kan agera oberoende av sina konkurrenter. Parternas sammanlagda marknadsandel när det gäller den fria marknaden (försäljning till tredje part) är dock bara [25–30 %]*. Denna skillnad beror på den höga graden av vertikal integration inom denna sektor, där både Usinor och Arbed/Aceralia använder en stor del av sin produktion för fortsatt bearbetning som utförs av företaget som ägs eller kontrolleras av respektive koncern. Kommissionen har inte identifierat några konkurrensrelaterade problem i dessa efterföljande marknadsled. Vidare kommer Newco att uppleva konkurrens från viktiga tillverkare såsom Corus och TKS, som båda har betydande reservkapacitet på denna marknad.

Ingen risk för samordnat beteende som begränsar konkurrensen

- (174) På samma sätt är marknadsens egenskaper inte sådana att något samordnat beteende som begränsar konkurrensen främjas. De tre huvudaktörernas sammanlagda andel när

det gäller försäljningen på den fria marknaden motsvarar mindre än 60 % av den totala marknaden. Vidare är kapacitetsutnyttjandegraden inte symmetrisk. Usinors och Arbed/Aceralias utnyttjande är jämförelsevis högt [$> 80\%$]*, medan den genomsnittliga kapacitetsutnyttjandegraden i gemenskapen för hela sektorn är 75 %. Slutligen är ett antal tillverkare i "division två" mycket aktiva på den här marknaden, såsom SSAB, Rautaruukki, Voest-Alpine och Salzgitter.

Marknadstillväxt

- (175) Marknaden har kännetecknats av en betydande tillväxt, med ett utbud som har ökat med 41 % under de senaste tre åren (vilket delvis kan förklaras med att kallvalsade platta standardprodukter av kolstål och förzinkat stål har ersatts med organiskt belagda stålprodukter). Denna trend kan hålla i sig i framtiden.

Slutsats

- (176) Kommissionen kan av dessa skäl inte se att den sammanslagna enheten skulle kunna vara i en sådan ställning att den hindrar effektiv konkurrens eller kan kringgå konkurrensreglerna enligt EKSG-fördraget på marknaden för organiskt belagt kolstål.

7. Förpackningsstål

- (177) Den exakta produktmarknadsdefinitionen har lämnats öppen mellan antingen a) en övergripande marknad för förpackningsstål, eller b) snävare separata marknader för i) stål till förpackning av drycker, och ii) stål till förpackning av andra produkter än drycker. Marknadsandelsfördelningen för var och en av de möjliga segmenteringarna av marknaden framgår av tabell 19.

TABELL 19

Marknadsandelar för förpackningsstål 1999

(in %)

Företag	Stål till förpackning av drycker	Stål till förpackning av andra produkter än drycker	Förpackningsstål (totalt)
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]*

Källa: Parterna.

- a) Stål till förpackning av drycker

Marknadsstruktur

- (178) Marknaden uppgick till 0,6 miljoner ton 2000 och 1999. År 2000 uppgick parternas sammanlagda marknadsandel till [40–45 %]* (Usinor [35–40 %]*; Arbed/Aceralia [5–10 %]*). Corus marknadsandel var [30–35 %]* 1999 och TKS hade [25–30 %]* samma år.

Ingen risk för att en effektiv konkurrens ensidigt hindras eller att konkurrensreglerna kringgås

- (179) På grund av konkurrenternas starka ställning på marknaden är det möjligt att utesluta att en situation skapas eller förstärks där Newco skulle kunna agera oberoende av andra tillverkare.

Ingen risk för samordnat beteende som begränsar konkurrensen

- (180) Kommissionen har också undersökt om den föreslagna transaktionen skulle kunna leda till ett samordnat beteende hos de europeiska huvudproducenterna som begränsar konkurrensen. För det första ökar transaktionen asymmetrin mellan tillverkarna. Viktigare är dock att de tre aktörerna kommer att möta endast ett fåtal multinationella kunder från förpackningstillverkningsindustrin. När det gäller sektorn för stål till förpackning av drycker består Usinors underlag för omsättningen av endast [...] kunder ([...]*). Arbed/Aceralia har bara [...] kunder ([...]*). Dessa företag är, i sin tur, under starkt tryck från internationella tappningsföretag (som Coca Cola, Pepsi Cola och den koncentrerade ölindustrin). Även om kommissionen fortfarande anser att stål och aluminium (liksom andra material) till burkar för drycker utgör separata marknader är det likväldigt sant att stål är utsatt för konkurrens från aluminium och PET.

- (181) Denna situation lämnar inte mycket utrymme för de tre ståltillverkarna att gemensamt höja priserna. Vidare är kapacitetsutnyttjandegraden på marknaden ganska låg (i genomsnitt 75 % i hela gemenskapen) (stål till förpackning av drycker och andra produkter än drycker). Denna betydande reservkapacitet utgör ett incitament att "fuska" med överenskomna priser och på så sätt ytterligare destabilisera hemliga överenskommelser.

- (182) Kommissionen har därför dragit slutsatsen att den föreslagna koncentrationen inte kommer att leda till ett samordnat beteende som begränsar konkurrensen hos de europeiska huvudtillverkarna.

b) Stål till förpackning av andra produkter än drycker

- (183) Marknaden uppgick till 3,8 miljoner ton 2000 och 3,5 miljoner ton 1999. På en eventuell marknad för stål till förpackning av andra produkter än drycker uppgick parternas sammanlagda marknadsandel till [35–40 %]* (Usinor [20–25 %]*, Arbed/Aceralia [10–15 %]*) 2000. Corus marknadsandel var [25–30 %]* och TKS och Riva hade [10–15 %]* respektive [10–15 %]* 1999, medan de återstående tillverkarnas marknadsandel uppgick till [15–20 %]*.

Ingen risk för att en effektiv konkurrens ensidigt hindras eller att konkurrensreglerna kringgås

- (184) Mot bakgrund av konkurrenternas starka ställning på marknaden är det möjligt att utesluta att en situation skapas eller förstärks där Newco skulle kunna agera oberoende av andra tillverkare.

Ingen risk för samordnat beteende som begränsar konkurrensen

- (185) Kommissionen har också undersökt om den föreslagna transaktionen skulle kunna leda till ett samordnat beteende hos de europeiska huvudtillverkarna som begränsar konkurrensen på marknaden för stål till burkar för andra produkter än drycker. Den föreslagna transaktionen kommer även att öka asymmetrin mellan huvudaktörernas marknadsandelar på denna marknad. Efterfrågesidan är mycket koncentrerad och utgör en stark motvikt. Tre företag ([...])* står för 50 % av gemenskapens konsumtion. [...] är Usinors största kund och står för [20–25 %]* av Usinors försäljning och [15–20 %]* av Arbed/Aceralias försäljning. Arbed/Aceralias största kund [...] utgör [20–25 %]* av Arbed/Aceralias omsättning på den relevanta marknaden.
- (186) Precis som för stål till förpackning av drycker härrör ytterligare konkurrenstryck från alternativa förpackningsmaterial (plast, kompositmaterial, aluminium, glas). När det gäller livsmedelsförpackningar tenderar plast och kompositmaterial att gynnas av de nya konserveringsmetoderna, såsom frysning, vakuumpförpackning och tillagning i kontrollerad atmosfär. Därför ligger det inte i ståltillverkarnas intresse att höja priserna och därmed riskera produktens konkurrenskraft.
- (187) Importen från tredje länder, som uppgår till [15–20 %]* av den totala försäljningen, utgör ett annat hinder för hemliga överenskommelser. Eftersom stål som används till andra produkter än drycker verkar vara en standardprodukt, kan denna andel öka om de europeiska leverantörerna ägnar sig åt oskälig prissättning.

- (188) Slutligen utgör den betydande reservkapaciteten på marknaden, som nämns ovan (skäl 181), också ett incitament för konkurrenterna att gå under en prisnivå som är högre än under normala konkurrensförhållanden för stål till burkar för andra produkter än drycker.

- (189) Kommissionen har därför dragit slutsatsen att den föreslagna transaktionen inte kommer att leda till ett samordnat beteende hos huvudtillverkarna i Europa som begränsar konkurrensen.

c) Total marknad: förpackningsstål

- (190) Marknaden uppgick till 4,3 miljoner ton 2000 och 4,1 miljoner ton 1999. Newcos marknadsandel var [35–40 %]* (Usinor [25–30 %]*; Arbed/Aceralia [10–15 %]*) 1999. Konkurrenternas marknadsandelar uppgick till [25–30 %]* för Corus, [10–15 %]* för TKS, [< 10 %]* för Riva och [10–15 %]* för andra tillverkare. Siffrorna skiljer sig inte mycket från dem som konstaterats för stål till förpackning av andra produkter än drycker. Detta beror på att stål till förpackning av andra produkter än drycker stod för nästan 90 % av den totala marknaden. Resultaten från undersökningen av den marknaden gäller därför även här. Vidare kunde kommissionen inte identifiera några konkurrensproblem inom den mindre alternativa marknaden för stål till förpackning av drycker. Kort sagt ger inte den föreslagna transaktionen upphov till konkurrensrelaterade problem ens på en hypotetisk totalmarknad.

Slutsats

- (191) Kommissionen har av dessa skäl dragit slutsatsen att den föreslagna koncentrationen inte skulle hindra en effektiv konkurrens eller möjliggöra för parterna att kringgå konkurrensreglerna enligt EKSG-fördraget på marknaden eller marknaderna för förpackningsstål.

8. Platta produkter av rostfritt stål

- (192) Platta produkter av rostfritt stål omfattar varmvalsade och kallvalsade produkter av rostfritt stål. Precis som i ett av kommissionens tidigare beslut på dessa marknader⁽⁷⁶⁾, måste effekten av den föreslagna sammanslagningen undersökas på två nivåer för att se om 1) Newco efter transaktionen skulle kunna bestämma priserna eller förhindra konkurrens på egen hand, och 2) transaktionen skulle ge upphov till förhållanden som möjliggör hemliga och verkningfulla uppgörelser mellan ett begränsat antal europeiska tillverkare av rostfritt stål.

⁽⁷⁶⁾ Se beslut av den 4 december 2000 i ärende COMP/EKSG.1342 – Outokumpu/Avesta Sheffield.

Ingen risk för att en effektiv konkurrens ensidigt hindras eller att konkurrensreglerna kringgås

(i) Varmvalsade produkter av rostfritt stål

- (193) Av tabell 20 framgår andelarna för varmvalsade produkter av rostfritt stål av den totala försäljningen i gemenskapen samt Norge och Schweiz. På grundval av detta var parternas sammanlagda marknadsandel [25–30 %]* 2000 och [25–30 %]* 1999. De skulle utsättas för konkurrens från AvestaPolarit ([30–35 %]* 1999), TKS ([20–25 %]*) och Acerinox ([10–15 %]*).

TABELL 20

Marknadsandelar 1999 i gemenskapen samt Norge och Schweiz (total försäljning)

Företag	Total försäljning (1 000 ton)	Marknadsandel (%)
Usinor	[...]*	[10–15]*
Arbed/Aceralia	[...]*	[15–20]*
Usinor/Arbed/Aceralia	[...]*	[25–30]*
Avesta Polarit	[...]*	[30–35]*
TKS	[...]*	[20–25]*
Acerinox	[...]*	[10–15]*
Boehler	[...]*	< 5]*
Import	[...]*	< 10]*

Källa: Parterna.

- (194) Den sammanslagna enheten skulle därför inte bli marknadsledande i Europa på marknaden för varmvalsade platta produkter av rostfritt stål. Newco skulle inte heller kunna dra fördel av sin storlek och integrationsgrad eftersom konkurrenterna också tillhör vertikalt integrerade koncerner, enligt parterna. AvestaPolarit är ett gemensamt företag mellan Outokumpu Steel och Avesta Sheffield; Krupp Thyssen Stainless tillhör TKS, Acerinox kontrollerar det amerikanska företaget North American Stainless och en huvudaktieägare är Nisshin Steel, Japans största tillverkare av rostfritt stål. I denna situation kan man utesluta möjligheten att den föreslagna sammanslagningen skulle göra det möjligt för parterna att ensidigt bestämma priser eller hindra effektiv konkurrens.

ii) Kallvalsade produkter av rostfritt stål

- (195) Parternas och deras konkurrenters marknadsandelar för kallvalsade produkter av rostfritt stål finns angivna i

tabell 21. Parternas sammanlagda andelar av den totala försäljningen (inklusive konkurrenskyddad försäljning) uppgick till ungefär [20–25 %]* 2000 och [20–25 %]* 1999 (långt efter TKS som hade en andel på [35–40 %]* 1999). När det gäller försäljningen på den fria marknaden skulle parternas sammanlagda marknadsandel uppgå till [15–20 %]*. Newco skulle också utsättas för konkurrens från AvestaPolarit och Acerinox ([20–25 %]* respektive [10–15 %]* av den totala försäljningen). På samma sätt utesluter marknadsandelarna och förekomsten av starka konkurrensregler möjligheten att Usinor/Arbed/Aceralia ensidigt skulle kunna bestämma priserna eller hindra effektiv konkurrens.

TABELL 21

Marknadsandelar 1999 i gemenskapen samt Norge och Schweiz (total försäljning)

Företag	Total försäljning (1 000 ton)	Marknadsandel %
Usinor	[...]*	[15–20]*
Arbed/Aceralia	[...]*	[5–10]*
Usinor/Arbed/Aceralia	[...]*	[20–25]*
TKS	[...]*	[35–40]*
Avesta Polarit	[...]*	[20–25]*
Acerinox	[...]*	[10–15]*
Import	[...]*	< 5]*

Källa: Parterna.

Ingen risk för samordnat beteende som begränsar konkurrensen

(i) Varmvalsade produkter av rostfritt stål

- (196) När den föreslagna koncentrationen är fullbordad kommer det bara att finnas fem leverantörer av varmvalsade produkter av rostfritt stål. De tre främsta aktörerna kommer att ha > 80 % av marknaden för varmvalsade produkter av rostfritt stål (se tabell 22).

TABELL 22

Marknadsandelar 1999 i gemenskapen samt Norge och Schweiz (total försäljning)

(%)

	Usinor/Arbed/Aceralia	Avesta Polarit	TKS	De tre största konkurrenterna	Acerinox
Varmvalsat rostfritt stål	[25–30]*	[30–35]*	[20–25]*	> 80]*	[10–15]*

Källa: Parterna.

- (197) Kommissionen undersökte om sammanslagningen kan leda till ett samordnat beteende som begränsar konkurrensen. Kommissionen har dragit slutsatsen att transaktionen troligen inte skulle leda till att tillverkarna av rostfritt stål tillsammans skulle höja priserna och/eller minska produktionen eller distributionen eller på annat sätt kringgå konkurrensreglerna i EKSG-fördraget av de skäl som följer.

Marknadstillväxt

- (198) I motsats till nästan alla andra sektorer inom stålindustrin är tillväxten minst 6 % per år för produkter av rostfritt stål. Denna ökningstakt förväntas fortsätta under åtminstone de närmaste fyra åren. De befintliga aktörerna är därför motiverade att konkurrera om marknadsandelarna genom kontinuerliga investeringar. Både AvestaPolarit och ALZ har nyligen tillkännagivit betydande kapacitetsutvidgningar (700 kiloton i Torneå) respektive (600 kiloton år 2003).

Ökad kapacitet

- (199) Även om det är möjligt att öka kapaciteten genom att ta bort flaskhalsar blir dessa möjligheter färre och för att möta efterfrågan krävs investeringar i nya fabriker. Den optimala storleken för dessa investeringar är mycket stor i förhållande till storleken på gemenskapens marknad. AvestaPolarits (resultatet av sammanslagningen av Avesta Sheffield och Outokumpu) nya stålfabrik i Finland har en kapacitet på 1 miljon ton per år (700 000 ton/år varmvalsat och 300 000 ton/år kallvalsat stål) och AST:s nya kapacitet är 600 000 ton/år. Detta skall jämföras med den totala kapaciteten för varmvalsat rostfritt stål (6,7 miljoner 2000). Så snart den nya kapaciteten finns tillgänglig måste ägaren konkurrera kraftigt för att utnyttja den nya fabriken.

Kostnadsstrukturer

- (200) De konkurrenter som finns på marknaden har mycket olika kostnadsstrukturer på grund av en rad olika faktorer, däribland skillnader i tillgången till råmaterial. Redan i kommissionens beslut beträffande Outokumpu/Avesta Sheffield från december 2000 lades stöd fram för denna slutsats (skälen 31 till 35). I beslutet konstaterades skillnader som uppgick till 40 % beträffande omvandlingskostnader hos gemenskapens tillverkare. Parterna förklarade också att legeringsämnen såsom nickel och krom står för i genomsnitt cirka 30 % av priset för varmvalsat rostfritt stål. Vissa konkurrenter är vertikalt integrerade i gruvverksamheter, exempelvis Outokumpu Steel, Columbus (en stor del av dess aktieägare är kromtillverkare) eller ett antal japanska konkurrenter som har ekonomiska band med nickel- och kromtillverkare. Däremot har Arbed/Aceralia och Usinor inga gruvverksamheter som är relevanta för den här sektorn. Skill-

naderna i kostnadsstrukturerna beror också på skillnaderna när det gäller produktionsanläggningarnas placering vilket leder till olika transportkostnader. Transportkostnaderna är låga, mätt i absoluta tal, men kan betyda skillnaden mellan förlust och lönsamhet. De internationella transportkostnaderna är mycket begränsade för en del konkurrenter (t.ex. Acerinox och Outokumpu) och mycket betydande för andra (Avesta Sheffield). Parternas transportkostnader ligger någonstans mellan dessa extremvärden.

ii) Kallvalsade produkter av rostfritt stål

- (201) När den föreslagna koncentrationen är fullbordad kommer det bara att finnas fem leverantörer av kallvalsade produkter av rostfritt stål. De tre främsta aktörerna kommer att ha [> 80 %]* av marknaden för kallvalsade produkter av rostfritt stål (se tabell 23). Även efter sammanslagningen kommer dock TKS att ha en märkbart högre marknadsandel än den sammanslagna enheten.

TABELL 23

Marknadsandelar 1999 i gemenskapen samt Norge och Schweiz (total försäljning)

(%)

	Usinor/ Arbed/ Aceralia	Avesta Polarit	TKS	De tre största konkurren- terna	Acerinox
Kallvalsat rostfritt stål	[20–25]*	[20–25]*	[35–40]*	[> 80]*	[10–15]*

Källa: Parterna.

- (202) Kommissionen undersökte om den föreslagna koncentrationen kan leda till ett samordnat beteende som begränsar konkurrensen. Kommissionen har dragit slutsatsen att transaktionen troligen inte skulle leda till att tillverkarna av rostfritt stål tillsammans skulle höja priserna och/eller minska produktionen eller distributionen eller på annat sätt kringgå konkurrensreglerna i EKSG-fördraget av samma skäl som för varmvalsat rostfritt stål.

Slutsats

- (203) Sammanfattningsvis har kommissionens undersökning lett till slutsatsen att den föreslagna sammanslagningen inte leder till några konkurrensrelaterade problem vare sig det gäller varmvalsade eller kallvalsade platta produkter av rostfritt stål.

2. STÅLDISTRIBUTION

1. *Vertikalt integrerade distributörer/oberoende distributörer*

- (204) Ståldistributionen utgör en mycket viktig del av de vertikalt integrerade ståltillverkarnas globala affärspolicy. Arbed/Aceralia hävdar att ungefär 40 % av stålkonsumtionen i Europa går genom de olika distributionskanalerna.
- (205) Huvudtillverkarna av stål i Europa har alla egna nätverk av distributionscenter som i allmänhet täcker en betydande del av det europeiska territoriet, särskilt de större industriområdena. Dessa nätverk av distributionscenter har normalt en gemensam affärspolicy eller försäljningspolicy, samordnas centralt eller drivs under en förvaltningsorganisation eller en central försäljningsavdelning, även om varje center har ett visst mått av oberoende.
- (206) Förutom dessa integrerade distributörer finns det en oberoende sektor som består av ett stort antal företag av varierande storlek och finansiell styrka. Den oberoende sektorns andel av försäljningen via stålservicecentren 1999 framgår av tabell 24.

TABELL 24

De oberoende distributörernas andel av försäljningen via stålservicecentren 1999

	(%)
Tyskland (förutom Nordrhein-Westfalen)	60
Italien	49
Förenade kungariket	45
Spanien och Portugal	40
Benelux och Nordrhein-Westfalen	31
Frankrike	26

Källa: Parterna.

- (207) Oberoende distributörer kan i teorin tillhandahålla samma tjänster som integrerade distributörer, under förutsättning att de har investerat i den utrustning som behövs. Trots detta kommer en stor andel av deras leveranser av nödvändighet från stålverken i Europa, vars integrerade distributörer är deras konkurrenter inom distributionssektorn. Möjligheten att säkra alla leveranser som behövs eller prisernas giltighet under längre tid kommer helt att bero på de individuella förhållandena mellan oberoende distributörer och tillverkare. Det bör noteras att när det gäller stålservicecentrens verksamhet bestämmer priset på breda band som levereras av verken i hög grad priset på det slittade rullade bandet, vilket parterna betonat.

- (208) Vidare påpekade en oberoende distributör i sitt svar på ett av kommissionens frågeformulär att i svåra tider fastställer de integrerade distributörerna priser för slutanvändarna som i princip är desamma som de priser tillverkarna debiterar de oberoende distributörerna för samma produkter. På samma sätt hävdade en annan oberoende distributör, efter att ha bekräftat att stora ståltillverkare visar klara preferenser för sina integrerade distributörer, att vissa av de prissättningsnivåer som de integrerade stålservicecentren har antagit inte baseras på behovet av självkostnadstäckning för bearbetningen och logistiken.

- (209) Förutom integrationen bakåt i tillverkningen av de relevanta produkterna har distributörerna som ägs av ståltillverkarna många andra fördelar jämfört med de oberoende distributörerna. Den geografiska placeringen för de olika centren av integrerade distributörer, utspridda över hela Europa, ger dem möjlighet att sluta globala avtal med de stora kunder som har flera produktionsanläggningar i Europa men bara ett beslutscenter för inköp. I praktiken sker individuella förhandlingar mellan de små kunderna och försäljningsorganisationen för varje stålservicecenter, medan de stora kunderna förhandlar om globala leveransavtal, normalt för hela Europa. Leveransen av produkter och tjänster sker därefter från det mest lämpliga distributionscentret beroende på var kundernas anläggningar är placerade. Denna metod är särskilt vanlig inom bilsektorn och hushållsapparatindustrin.

- (210) I marknadsundersökningen bekräftas att ett antal oberoende konkurrenter är allvarligt oroade över transaktionen. Även om ett litet antal konkurrenter tror att den föreslagna sammanslagningen kommer att göra de sammanslagna parterna effektivare och därför ge mer stabila marknader, finns det andra som fruktar att ståldistributionen kommer att ytterligare domineras av tillverkarna, till skada för små oberoende distributörer. Detta skulle kunna leda till en minskning av antalet leverantörer till distributörerna och en höjning av priserna. Vissa oberoende distributörer hävdar att den föreslagna koncentrationen skulle kunna leda till att deras leveranskälla försvinner, särskilt om man tar hänsyn till att de tidigare har upplevt mycket osäkerhet när det gäller leveranskontinuiteten från tillverkare utanför gemenskapen.

- (211) I överensstämmelse med kommissionens tidigare beslut ⁽⁷⁷⁾, kan man därför dra slutsatsen att även om ståldistributionen är en regional eller nationell verksamhet bör man vid bedömningen av sammanslagningens effekt på distributionssektorn ta hänsyn till konsekvensen av ståltillverkarnas vertikala integration för konkurrensen mellan distributörerna. Detta gäller i synnerhet

⁽⁷⁷⁾ Ärende IV/M.484 – Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST.

leveransen av stålprodukter till distributörerna på EU-nivå.

2. *Bedömning av de olika distributionsmarknaderna*

(212) Den föreslagna transaktionen kommer att leda till synnerligen höga marknadsandelar på följande marknader:

- a) Stålservicecentren i Frankrike.
- b) Stålservicecentren i Spanien/Portugal.
- c) Lagerhållarverksamheten i Frankrike.
- d) Syrgasskärningscentren i Frankrike.

(213) Andra marknader som påverkas av det här beslutet är följande:

- a) Stålservicecentren i Benelux och Nordrhein-Westfalen.
- b) Stålservicecentren i Förenade kungariket och Irland.
- c) Lagerhållarverksamheten i Benelux och Nordrhein-Westfalen.

a) **Stålservicecentren i Frankrike**

(214) Den totala kvantiteten platta kolstålsprodukter som såldes i Frankrike 2000 av stålservicecentren uppgick till 3,9 miljoner ton (vilket motsvarar ungefär 41 % av det totala utbudet av platta kolstålsprodukter), varav ungefär [...] miljoner ton såldes av Usinor och [...] miljoner ton av Arbed/Aceralia. Parternas sammanlagda marknadsandel var [40–45 %]* 2000 ([40–45 %]* 1999), den föreslagna koncentrationen leder till en kumulering på [5–10 %]* ([5–10 %]* 1999). Huvudkonkurrenternas marknadsandelar var [5–10 %]* (Corus), [5–10 %]* (Riva) och [5–10 %]* (TKS) 1999.

(215) Efter sammanslagningen kommer Newcos marknadsandel att vara nästan fem gånger större än huvudkonkurrenten på den franska marknaden och nästan dubbelt så stor som den sammanlagda marknadsandelen för de tre huvudkonkurrenterna. Marknadsandelen för de oberoende stålservicecentren i Frankrike är ganska liten jämfört med andra närliggande länder. De oberoende stålservicecentren står endast för [< 30 %]* av marknaden i Frankrike medan de står för [> 50 %]* i Tyskland (exklusive Nordrhein-Westfalen), [> 40 %]* i Italien och [> 40 %]* i Förenade kungariket. Denna oberoende sektor är mycket fragmenterad i ett stort antal små leverantörer.

(216) Hänsyn bör alltså tas till parternas vertikala integration och särskilt till Newcos starka andel i tidigare led när det gäller tillverkning och direktförsäljning av platta

kolstålsprodukter, både på EES-nivå och i Frankrike. Parternas tillverkning av varmvalsad kolstål 1999 motsvarade [40–45 %]* av tillverkningen i gemenskapen, medan tillverkningen av kallvalsade platta kolstålsprodukter motsvarade [45–50 %]* av tillverkningen i gemenskapen. I marknadsundersökningen betonas att vissa av de oberoende distributörerna som konkurrerar med Usinors distributionsnätverk i Frankrike i hög grad förlitar sig på leveranser från Arbed/Aceralia. Transaktionen kommer att leda till att denna alternativa inköpskälla försvinner. Kort sagt kommer den nya enheten, efter sammanslagningen, att kunna bestämma priser, styra eller minska distributionen eller hindra effektiv konkurrens.

(217) Mot bakgrund av dessa överväganden har kommissionen dragit slutsatsen att den anmälda transaktionen kommer att ge parterna makt att hindra effektiv konkurrens eller kringgå konkurrensreglerna enligt EKSG-fördraget när det gäller marknaden för distribution av platta kolstålsprodukter via stålservicecentren i Frankrike.

b) **Stålservicecentren i Spanien/Portugal**

(218) På den Pyreneiska halvön står stålservicecentren för ungefär 44 % av det totala utbudet av platta kolstålsprodukter, medan lagerhållnings- och syrgasskärningscentren står för ungefär 10 %. De totala kvantiteterna av platta kolstålsprodukter som såldes i Spanien och Portugal 2000 av stålservicecentren uppgick till 4,2 miljoner ton, varav ungefär [...] miljoner ton såldes av Usinor och [...] miljoner ton av Arbed/Aceralia. Parternas sammanlagda marknadsandel var [45–50 %]* 2000 ([50–55 %]* 1999), den föreslagna koncentrationen leder till en kumulering på [10–15 %]* ([10–15 %]* 1999). Huvudkonkurrenternas marknadsandelar 1999 var [10–15 %]* (Grupo Ros), [5–10 %]* (Gutser) och [5–10 %]* (A. Gallardo).

(219) Om Spanien och Portugal ansågs utgöra separata geografiska marknader skulle allvarliga konkurrensrelaterade problem uppstå i båda länderna. Newcos andel skulle motsvara [40–45 %]* ([30–35 %]* + [10–15 %]*) i Spanien 1999 och [65–70 %]* ([65–70 %]* + [< 5 %]*) i Portugal.

(220) Åter kommer skillnaden, efter sammanslagningen, mellan Newco och dess huvudkonkurrenter att vara mycket betydande. Newco kommer att vara mer än fyra gånger större än dess närmaste konkurrent. Newcos huvudkonkurrenter kommer att utgöras av oberoende distributörer (snarare än integrerade distributörer från andra stål-tillverkare) som till stor del kommer att vara beroende

av de anmälade parternas utbud av stålprodukter. Vidare kommer Newco att ha en särskilt stark ställning när det gäller distributionen av platta kolstålsprodukter både via stålservicecentren och lagerhållningscentren i Frankrike, vilket är Pyreneiska halvöns närmaste marknad. Detta minskar möjligheterna till alternativa leverantörer för de spanska och portugisiska kunderna.

- (221) I sitt svar på meddelandet om invändningar hävdar parterna dock att baserat på de nationella marknaderna skulle det inte finnas någon materialöverlappning i Portugal eftersom Arbed/Aceralias marknadsandel är [$< 5\%$]*. Med hänsyn till Usinors stora marknadsandel i Portugal ([$65-70\%$]*) och graden av gränsöverskridande handel mellan Portugal och Spanien utgör Arbed/Aceralia, via sin verksamhet i Spanien, den huvudsakliga konkurrensen på den portugisiska marknaden. Mot bakgrund av skillnaden i storlek mellan den portugisiska och spanska marknaden är Arbed/Aceralias försäljning av platta kolstålsprodukter via stålservicecentren i Spanien ([...]* kiloton 1999), som endast utgör [$10-15\%$]* av den spanska marknaden, betydligt större än den totala marknaden i Portugal för försäljning av platta kolstålsprodukter via stålservicecentren (399 kiloton 1999).
- (222) Mot bakgrund av dessa överväganden har kommissionen dragit slutsatsen att den anmälda transaktionen kommer att ge parterna makt att hindra effektiv konkurrens eller kringgå konkurrensreglerna enligt EKSG-fördraget när det gäller marknaden för distribution av platta kolstålsprodukter via stålservicecentren i Spanien och Portugal.

c) Lagerhållarverksamheten i Frankrike

- (223) Parternas sammanlagda marknadsandel för distribution av alla typer av kolstålsprodukter var [$25-30\%$]* 2000 ([$20-25\%$]* + [$5-10\%$]*) och ([$15-20\%$]* + [$5-10\%$]*) 1999. Huvudkonkurrenterna var KDI med en marknadsandel på [$25-30\%$]* 1999 och Descours et Cabaud med [$15-20\%$]*.
- (224) Newco skulle dock ha en avsevärt större marknadsandel när det gäller distribution av platta kolstålsprodukter ([$35-40\%$]* i 1999). Newco skulle vara mycket större än dess huvudkonkurrenter inom sektorn för distribution av platta produkter, nämligen KDI ($10-15\%$) och Descours et Cabaud ($5-10\%$). Den resterande lagerhållningsmarknaden är extremt fragmenterad med över 500 små oberoende leverantörer. Kundunderlaget är också fragmenterat, med små och mellanstora företag som huvudkunder.
- (225) Det bör också noteras att Newco inte bara skulle ha en betydande del av distributionen av platta kolstålsproduk-

ter i Frankrike via lagerhållningscentren utan även en dominerande ställning vid distributionen av platta kolstålsprodukter i Frankrike via stålservicecentren (med en marknadsandel på över 40%). Newco som är vertikalt integrerat skulle också ha en stark ställning på marknaden i tidigare led när det gäller produktionen av platta kolstålsprodukter i Europa (t.ex. [$45-50\%$]* av tillverkningen av kallvalsade platta kolstålsprodukter i gemenskapen 1999).

- (226) I sitt svar på meddelandet om invändningar motsätter sig parterna kommissionens bedömning på grundval av att den relevanta marknaden skulle omfatta lagerhållningen av alla kolstålsprodukter, där parternas sammanlagda marknadsandel motsvarar [$25-30\%$]* av den totala marknaden, enligt vad som nämns ovan (skäl 223). Denna fråga har dock behandlats i avsnittet om produktmarknadsdefinitionen.
- (227) Mot bakgrund av dessa överväganden har kommissionen dragit slutsatsen att den anmälda transaktionen kommer att ge parterna makt att hindra effektiv konkurrens eller kringgå konkurrensreglerna enligt EKSG-fördraget när det gäller marknaden för distribution av platta kolstålsprodukter via lagerhållningscenter i Frankrike.

d) Syrgasskärningscentren i Frankrike

- (228) Den totala kvantiteten som såldes i Frankrike 2000 av syrgasskärningscentren uppgick till 200 000 ton, varav ungefär [...]* såldes av Usinor och [...]* av Arbed/Aceralia. Parternas sammanlagda marknadsandel var [$35-40\%$]* 2000 ([$30-35\%$]* 1999), den föreslagna koncentrationen leder till en kumulering på [$5-10\%$]* ([$5-10\%$]* 1999). Huvudkonkurrenternas marknadsandelar var [$5-10\%$]* (Oxymetal), [$5-10\%$]* (Devillers) och [$5-10\%$]* (Oxycentre) 1999.
- (229) Newcos marknadsandel kommer att vara avsevärt större än huvudkonkurrenternas: Newco kommer att vara fem gånger större än dess närmaste konkurrent. En stor del av marknaden (34%) är starkt fragmenterad, med mer än hundra aktiva aktörer. Kundunderlaget är också relativt fragmenterat: de flesta aktörerna är små eller medelstora företag med låg plåtkonsumtion och litet eller inget marknadsinflytande. Importen från länder utanför EES är obetydlig och utgör inget konkurrenstryck. Syrgasskärning är en minskande marknad på grund av nya tekniker såsom skärning med laser eller vattenstråle vilket gör det osannolikt att det kommer

många nya aktörer på marknaden. Detta bekräftas av det faktum att det inte har trätt in några betydande aktörer på marknaden under de senaste fem åren.

- (230) Parterna bestrider kommissionens slutsatser i sitt svar på meddelandet om invändningar, på grundval av följande argument: 1) Arbets försäljning är liten; och 2) Usinors ställning omfattar 100 % av Eurodecoupes produktion där Eurodecoupe i själva verket är ett dotterbolag till DHS som Usinor inte har total kontroll över.
- (231) När det gäller det första argumentet uppgår Arbets försäljning till [5–10 %]* av marknaden för syrgasskärningscentren i Frankrike. Arbet är för närvarande Usinors näst största konkurrent baserat på försäljningsvolymen, något bakom den största (Oxymetal med [5–10 %]* marknadsandel 1999) och större än de andra aktörerna på marknaden (Devillers, Oxycentre, Savoy Decoupe, Bretagne Oxy och UF Acier). Med hänsyn till det andra argumentet har parterna själva bekräftat att Usinor har gemensam kontroll över Eurodecoupe och därför måste Eurodecoupes hela försäljning räknas in vid bedömningen av den föreslagna koncentrationen.
- (232) Mot bakgrund av dessa överväganden har kommissionen dragit slutsatsen att den anmälda transaktionen kommer att ge parterna makt att hindra effektiv konkurrens eller kringgå konkurrensreglerna enligt EKSG-fördraget när det gäller marknaden för distribution av kvartopplåtar via syrgasskärningscentren i Frankrike.

e) Andra marknader som påverkas

- (233) För bedömningen av den föreslagna koncentrationen påverkas även följande marknader inom distributionssektorn:

1. Stålservicecentren i Benelux och Nordrhein-Westfalen, där parternas sammanlagda andel av marknaden för distribution av platta kolstålsprodukter var [20–25 %]* ([10–15 %]* + [10–15 %]*) 2000. Huvudkonkurrenterna är Corus med en marknadsandel på [20–25 %]* och TKS som också har en marknadsandel på [20–25 %]*.

Om den regionala marknaden delades upp ytterligare skulle Newcos marknadsandel 1999 ha varit [20–25 %]* i området omfattande Belgien och Luxemburg, [25–30 %]* i Nederländerna och [15–20 %]* på den globala tyska marknaden (inklusive Nordrhein-Westfalen). Newco skulle ha haft konkurrenter av jämförbar eller till och med större storlek på alla tre marknaderna: Corus i Belgien och Luxemburg ([25–30 %]*) och i Nederländerna ([25–30 %]*) och TKS i Tyskland ([15–20 %]*).

2. Stålservicecentren i Förenade kungariket och Irland där parternas sammanlagda marknadsandel 2000 var [15–20 %]* ([5–10 %]* + [10–15 %]*). Om hänsyn togs till de nationella marknaderna skulle Newcos marknadsandel vara [20–25 %]* i Förenade kungariket ([5–10 %]* + [10–15 %]*) och < 5 % (< 5 %)* + [< 5 %]*) i Irland. Hur som helst är parternas marknadsandel av marknaden för distribution av platta kolstålsprodukter i Förenade kungariket och Irland klart mindre än Corus ([30–35 %]*).

3. Lagerhållningsverksamheten i Benelux och Nordrhein-Westfalen, där parternas sammanlagda marknadsandel av distributionen av platta kolstålsprodukter 2000 var [15–20 %]* ([5–10 %]* + [10–15 %]*). Inte i något fall av de alternativa ytterligare uppdelningarna, varken per produktmarknader (platta/långa produkter) eller geografiska marknader (nationella marknader) skulle parternas sammanlagda marknadsandelar ge upphov till allvarliga konkurrensrelaterade problem, med hänsyn tagen till de andra marknadsaktörernas andelar.

- (234) Transaktionen ger därför inte upphov till allvarliga konkurrensrelaterade problem på de påverkade marknaderna som beskrivs i detta avsnitt.

VI. PARTERNAS ÅTAGANDEN

1. SAMMANSTÄLLNING AV ÅTAGANDENA

1. Föreslagna avyttringar

- (235) För att undanröja de konkurrensrelaterade problem som kommissionen har identifierat har parterna erbjudit sig att avyttra ett antal företag och verksamheter inom sektorerna stältillverkning och ståldistribution.

a) Stältillverkningsmarknaderna

- (236) Parterna kommer att avyttra sina aktier i följande företag:

1. Finarvedi: Usinor går med på att avyttra, eller anskaffa för att avyttra, sin ägarandel i produktionslinjen för varmförzinkat stål hos ISP Arvedi.
2. Galmed: Aceralia och Usinor går med på att avyttra, eller anskaffa för att avyttra, sina aktier i Galvanizaciones del Mediterraneo, SA (51 % respektive 24,5 % av Galmeds kapital). Galmed tillverkar varmförzinkat stål.

3. Lusosider: Usinor går med på att avyttra, eller anskaffa för att avyttra, sina aktier i Lusosider Projectos Siderurgicos SA (50 % av kapitalet). Lusosider tillverkar kallvalsat stål, varmförzinkat stål och tennplåt.
4. Segal: Arbeds Sidmar och Usinors Cockerill Sambre går med på att avyttra, eller anskaffa för att avyttra, sina aktier (vardera 33,33 % av kapitalet) i Société Européenne de Galvanisation SA Segal tillverkar varmförzinkat stål.

(237) Parterna kommer dessutom att avyttra, eller anskaffa för att avyttra, följande verksamheter:

1. Beautor: Usinor går med på att avyttra, eller anskaffa för att avyttra, Beautor i La Fere, Frankrike. I Beautor finns ett kallvalsningsverk och en linje för elektrogalvanisering av stål.
2. Dudelange: Arbed går med på att avyttra, eller anskaffa för att avyttra, varmförzinkningsfabriken i Dudelange, Luxemburg.
3. Strasbourg: Usinor går med på att avyttra, eller anskaffa för att avyttra, sin fabrik i Strasbourg, Frankrike (varmförzinkat stål och organiskt belagt stål).

(238) Avyttringen av de senare verksamheterna kommer att omfatta alla materiella och immateriella tillgångar och överföring av den personal som för närvarande är anställd vid fabrikena.

(239) I de fall de produktionslinjer som det hänvisas till i skälen 236 och 237 inte är integrerade med kallvalsningslinjerna kommer parterna att, på köparens begäran, erbjuda motsvarande råmaterialkapacitet för kallvalsning alternativt erbjuda valsning mot avgift, enligt normala marknadsvillkor. På köparens begäran kommer service-/leveransavtal att erbjudas under en övergångsperiod. Enheterna Galmed, Beautor och Strasbourg kommer att erbjudas som ett paket, mot bakgrund av den befintliga förköpsrätten avseende Galmed.

b) Distributionsmarknaderna

(240) När det gäller ståldistributionen har parterna föreslagit följande åtaganden:

1. Cofrafer: Arbed går med på att avyttra, eller anskaffa för att avyttra, Cofrafer SA, ett helägt dotterbolag, inklusive dess dotterbolag Flaberga Découpe, i Barberey St. Sulpice, Frankrike, Orn'oxycoupage, i Cha-

illoue, Frankrike och Surfaçage de Normandie, som också finns i Chaillou.

2. Bamesa: Usinor går med på att avyttra, eller anskaffa för att avyttra, alla sina aktier i Bamesa Aceros SL, eller alternativt överföra den återstående minoritetsandelen, om det finns någon, till en oberoende förvaltare, tills tiderna blir sådana att aktierna kan säljas (för närvarande äger Usinor direkt och indirekt 49 % av Bamesas kapital, som de har gemensam kontroll över).

2. Samhörande åtaganden och förfaranden

- (241) Parterna har åtagit sig att uppfylla ett antal samhörande skyldigheter som är framtagna för att se till att de avyttrade verksamheterna bibehåller full ekonomisk lönsamhet och konkurrenskraft, vilket omfattar utnämmandet av en förvaltare som ansvarar för att övervaka genomförandet av åtagandena. I åtagandena beskrivs avyttringsförfarandet i detalj. Den fullständiga texten för dessa åtaganden finns i bilagan till detta beslut.

2. BEDÖMNING AV ÅTAGANDENA

1. Förzinkade produkter

- (242) När det gäller marknadsandelarna skulle de avyttringar som erbjuds föra Newco avsevärt närmare den nivå som Usinor låg på innan sammanslagningen. Usinor hade 1999 en marknadsandel på [30–35 %]* av den totala försäljningen av förzinkat stål jämfört med [10–15 %]* för Arbed/Aceralia. Efter avyttringarna skulle den sammanlagda marknadsandelen för Usinor, Arbed och Aceralia falla från [40–45 %]* innan avyttringen till [35–40 %]*. Mer än [5–10 %]* marknadsandel skulle avyttras av parterna vilket skulle korrigera deras ställning på marknaden. Siffrorna för 2000 är ganska lika vilket framgår av tabell 25.

TABELL 25

Newcos försäljning och föreslagna avyttringar

(kiloton)

Förzinkat stål	1999	2000
Newcos försäljning	[...]*	[...]*
	[40–45 %]*	[40–45 %]*
Föreslagna avyttringar	[...]*	[...]*
Försäljning efter avyttringarna	[...]*	[...]*
Total försäljning	[...]*	[...]*
Newco efter avyttringarna	[35–40 %]*	[35–40 %]*

- (243) När det gäller kapaciteten skulle de föreslagna avyttringarna leda till en avsevärd minskning av Newcos marknadsandel, från [40–45 %]* till [35–40 %]* 2002–2003, vilket framgår av tabell 26.

TABELL 26
Newcos kapaciteter och föreslagna avyttringar

(kiloton)

Förzinkat stål	2002	2003
Newcos kapacitet	[...]*	[...]*
	[40–45 %]*	[40–45 %]*
Föreslagna avyttringar	[...]*	[...]*
Kapacitet efter avyttringarna	[...]*	[...]*
Marknadskapacitet	[...]*	[...]*
Newco efter avyttringarna	[35–40 %]*	[35–40 %]*

- (244) Med sådana marknadsandelar skulle påståendet om att Newco ensidigt skulle kunna höja priserna och minska produktionen vara mindre realistiskt, särskilt på grund av den eventuellt förbättrade konkurrenssituationen för dess direkta konkurrenter efter avyttringarna.
- (245) De föreslagna avyttringarna kommer att förbättra marknadsstrukturen på två sätt. Om större konkurrenter som TKS eller Corus skulle köpa några av fabrikerna skulle detta minska skillnaden i storlek mellan dessa företag och Newco. Om mindre konkurrenter (som Salzgitter eller Voest-Alpine) skulle köpa några av fabrikerna skulle detta skapa en ny konkurrenskraft med en marknadsandel på ungefär [5–10 %]*. Detta skulle skapa en konkurrent av samma storleksordning som Arbed/Aceralia.
- (246) Vidare skulle de föreslagna avyttringarna lösa problemen som identifierades i meddelandet om invändningar när det gäller bilindustrin. Mer än 65 % av avyttringarna hänför sig till denna industri. Undersökningen visade att ackrediteringsprocessen sköts på fabriksnivå. Potentiella köpare skulle därför också få tillgång till några bilkunder genom att köpa fabrikerna som levererar till dessa kunder. Som parterna förklarade i sitt svar är utbudet av stål till bilindustrin i själva verket ett konkurrensmässigt anbuds-förfarande. Med de avyttringar som föreslås kommer bilkunderna att befinna sig i en situation där de kan finna alternativa inköpskällor till Newco eftersom nya konkurrenter eller starkare konkurrenter kan ta del i anbuds-förfarandet.
- (247) Efter avyttringarna kommer samägandet hos de största ståltillverkarna i gemenskapen att till stor del försvinna på marknaden för förzinkade stålprodukter. Detta skulle minska incitamenten och möjligheterna för konkurrenterna att eventuellt samordna sitt beteende.
- (248) Slutligen skulle avyttringarna, på grund av att de sker i "hemterritoriet" för företagen som skall slås samman (området som består av Frankrike, Spanien och Portugal samt Benelux) även minska incitamenten för att utveckla subkontinentala geografiska marknader för dessa produkter.
- (249) Dessa överväganden har redan bekräftats i marknadstesten som kommissionen har utfört för de föreslagna avhjälpande åtgärderna.

2. Ståldistribution

- (250) De föreslagna avyttringarna skulle undanröja de konkurrensrelaterade problemen som kommissionen identifierade när det gäller flera distributionsmarknader i Frankrike och Spanien/Portugal.
- (251) I Frankrike skulle avyttringen av Cofrafer leda till att Newcos marknadsandel minskade från ungefär [40–45 %]* till ungefär [35–40 %]* på marknaderna för stål-servicecentren 2000. När det gäller marknaderna för lagerhållning av platta kolstålsprodukter och syrgasskärning kommer Newcos marknadsandelar efter avyttringarna att uppgå till ungefär [30–35 %]*. Viktigare är dock att avyttringen kommer att undanröja överlappningarna på marknaderna för stål-servicecentren, lagerhållning och syrgasskärning i Frankrike eftersom det omfattar alla Arbed/Aceralias ståldistributionsverksamheter på dessa marknader.
- (252) Vidare kommer avyttringen av Bamesa att avsevärt minska Newcos marknadsandelar på marknaden för stål-servicecentren i Spanien/Portugal. På grundval av marknadsandelarna 2000 motsvarar Newcos andel i Bamesa ungefär [15–20 %]* av marknaden. Efter avyttringen skulle Newco gå från en marknadsandel på [45–50 %]* till [25–30 %]*. Detta skall jämföras med [10–15 %]* för Grupo Ros, [5–10 %]* för Gutser och [5–10 %]* för A. Gallardo. Om man tog hänsyn till de nationella marknaderna skulle Newcos marknadsandel i Spanien minskas från [40–45 %]* till [25–30 %]* och från [65–70 %]* till [30–35 %]* i Portugal. Avyttringen kommer därför att göra det möjligt för en konkurrent att avsevärt öka sin marknadsandel och därmed uppväga obalansen som skapas via sammanslagningen mellan Usinor, Arbed och Aceralia.
- (253) Dessa överväganden har redan bekräftats i marknadstesten som kommissionen har utfört för de föreslagna avhjälpande åtgärderna.

3. Slutsats

- (254) Kommissionen anser därför att åtagandena på ett tillfredsställande sätt löser de konkurrensrelaterade problem som kommissionen identifierade både på marknaden för förzinkat stål och för ståldistributionen.

VII. SLUTSATS

(255) Mot bakgrund av alla dessa överväganden har kommissionen kommit till slutsatsen att under förutsättning att alla de åtaganden som anges i bilagan till detta beslut helt och hållet uppfylls ger inte den föreslagna koncentrationen upphov till konkurrensrelaterade problem. Det skulle särskilt inte ge Newco Steel makten att

- bestämma priser, kontrollera eller begränsa tillverkning eller distribution eller effektivt hindra konkurrens på en betydande del av marknaden för de relevanta produkterna, eller
- kringgå konkurrensreglerna enligt EKSG-fördraget, särskilt genom att skapa en konstgjord privilegierad ställning som omfattar en betydande fördel att få tillgång till leveranser eller marknader.

(256) Eftersom villkoren i artikel 66.2 i EKSG-fördraget sålunda är uppfyllda bör den föreslagna sammanslagningen godkännas, förutsatt att parterna fullständigt uppfyller följande åtaganden (kan ändras i enlighet med granskningsklausulen som finns i bilagan):

[...]* (Se den icke-konfidentiella versionen av åtagandena i bilagan.)

(257) Dessa aspekter på åtagandena utgör villkor, eftersom endast om de uppfylls (kan ändras i enlighet med granskningsklausulen) kan strukturförändringen av de relevanta marknaderna uppnås. De återstående aspekterna på åtagandena, beträffande de genomförandesteg som krävs för att nå den strukturförändring som efter-

strävas, utgör skyldigheter enligt femte stycket i artikel 66.5 i EKSG-fördraget.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

Den transaktion genom vilken företagen Arbed SA, Aceralia Corporación Siderúrgica SA och Usinor SA slås samman till företaget Newco Steel godkänns härmed enligt artikel 66.2 i EKSG-fördraget, under förutsättning att alla åtaganden som anges i bilagan helt och hållet uppfylls och särskilt följande villkor:

[...]* (Se den icke-konfidentiella versionen av åtagandena i bilagan.)

Artikel 2

Detta beslut riktar sig till de anmälande parterna.

Utfärdat i Bryssel den 21 november 2001.

På kommissionens vägnar

Mario MONTI

Ledamot av kommissionen

BILAGA

Den fullständiga originaltexten av de villkor och förpliktelser som hänvisas till i artikel 1 finns tillgängliga på kommissionens webbplats:

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