

Europeiska unionens officiella tidning

ISSN 1725-2628

L 140

firtiosjätte årgången

6 juni 2003

Svensk utgåva

Lagstiftning

Innehållsförteckning

I Rättsakter vilkas publicering är obligatorisk

.....

II Rättsakter vilkas publicering inte är obligatorisk

Kommissionen

2003/382/EG:

- ★ **Kommissionens beslut av den 8 december 1999 om ett förfarande enligt artikel 81 i EG-fördraget (Ärende IV/E-1/35.860-B – Sömlösa stålrör) [delgivet med nr K(1999) 4154] ⁽¹⁾**..... 1

2003/383/EG:

- ★ **Kommissionens beslut av den 2 oktober 2002 om det statliga stöd C 44/01 (ex NN 147/98) som Tyskland har genomfört till förmån för Technische Glaswerke Ilmenau GmbH [delgivet med nr K(2002) 2147] ⁽¹⁾** 30

II

(Rättsakter vilkas publicering inte är obligatorisk)

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUT

av den 8 december 1999

om ett förfarande enligt artikel 81 i EG-fördraget

(Ärende IV/E-1/35.860-B – Sömlösa stålrör)

[delgivet med nr K(1999) 4154]

(Endast de tyska, franska, engelska och italienska texterna är giltiga)

(Text av betydelse för EES)

(2003/382/EG)

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR FATTAT
DETTA BESLUT

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av rådets förordning nr 17 av den 6 februari 1962⁽¹⁾, första förordningen om tillämpning av fördragets artiklar 81 och 82, senast ändrad genom förordning (EG) nr 1/2003⁽²⁾, särskilt artiklarna 3 och 15,

med beaktande av kommissionens beslut av den 20 januari 1999 att inleda ett förfarande i detta ärende,

efter att ha gett berörda företag möjlighet att yttra sig över kommissionens anmärkningar,

efter samråd med Rådgivande kommittén för kartell- och monopolfrågor, och

av följande skäl:

I. BAKGRUND

A. Förfarande

(1) Den 1 och 2 december 1994 inledde tjänstemän från kommissionen och företrädare för konkurrensmyndighe-

terna i de berörda medlemsstaterna undersökningar enligt artikel 14.3 i förordning nr 17 hos ett antal företag till vilka detta beslut riktar sig (nedan kallade "adressaterna"), bland andra British Steel plc, Mannesmannröhren-Werke AG och Vallourec SA. Undersökningarna inleddes i kraft av ett beslut från kommissionen av den 25 november 1994. Kommissionen avsåg att undersöka huruvida artikel 85 i EG-fördraget (numera artikel 81 i samma fördrag) överträts.

(2) Samtidigt inledde tjänstemän från Eftas övervakningsmyndighet (nedan kallad övervakningsmyndigheten) en undersökning, efter en begäran enligt artikel 8.3 i protokoll 23 till Avtalet om Europeiska ekonomiska samarbetsområdet (nedan kallat "EES-avtalet"), i syfte att fastställa en eventuell överträdelse av artikel 53 i EES-avtalet.

(3) Övervakningsmyndigheten beslutade den 6 december 1995, med tillämpning av artikel 10.3 i protokoll 23 till EES-avtalet, att överlämna ärendet till kommissionen, eftersom de handlingar som samlats in tydde på påverkan på handeln mellan EG:s medlemsstater.

(4) Kompletterande undersökningar enligt artikel 14.2 i förordning nr 17 genomfördes mellan september 1996 och december 1997 hos företagen Vallourec SA, Dalmine SpA och Mannesmannröhren-Werke AG. Därefter begärdes upplysningar enligt artikel 11 i förordning nr 17 från alla adressaterna.

(5) Eftersom Dalmine SpA, Siderca SAIC och Groupe Techint vägrade att lämna vissa av de begärda upplys-

⁽¹⁾ EGT L 13, 21.2.1962, s. 204 svensk specialutgåva, område 8, volym 1, s. 8).

⁽²⁾ EGT L 1, 4.1.2003, s. 1.

ningarna, riktade kommissionen den 6 oktober 1997 ett beslut till dem enligt artikel 11.5 i förordning nr 17. Siderca SAIC och Dalmine SpA överklagade beslutet till Europeiska gemenskapernas förstainstansrätt. Den 24 juni 1998 avvisade förstainstansrätten överklagandet från Dalmine SpA med motiveringen att det var uppenbart ogrundat.

- (6) Mannesmannröhren-Werke AG vägrade också att inkomma med vissa av de begärda upplysningarna. Den 15 maj 1998 riktades ett beslut enligt artikel 11.5 i förordning nr 17 till företaget.
- (7) Den 20 januari 1999 sände kommissionen ett meddelande om invändningar till adressaterna och till Siderca SAIC och Tubos de Acero de México SA.
- (8) Företagen fick ta del av kommissionens handlingar i ärendet mellan den 11 februari och 22 april 1999. I skrivelser daterade den 11 maj 1999 har kommissionen vidare sänt kopior av undersökningsbesluten från november 1994 till de företag som inte var adressater för de besluten och följaktligen inte tagit del av dem tidigare.
- (9) Efter att skriftligen ha besvarat kommissionens meddelande om invändningar hördes samtliga adressater den 10 juni 1999.

B. Parterna

1. Mannesmannröhren-Werke AG

- (10) Företaget Mannesmannröhren-Werke AG (nedan kallat "MRW") är en tysk juridisk person och ägs till 79 % av Mannesmann AG. Det sistnämnda företaget är en diversifierad tysk koncern med verksamhet inom följande områden: maskiner och teknik för tillverkningsindustrin, informationsteknik, elektronik, tillverkning av bildelar, tillverkning, förädling och saluföring av stålprodukter samt tillhandahållande av tjänster i anslutning till detta. Resterande 21 % ägs av Thyssen Stahl AG, en tysk stålproducent. All Mannesmann ståltillverkning är samlad i MRW. MRW tillverkar rör, stål och råprodukter för rör samt bedriver stålförädling.
- (11) MRW har ägarandelar i följande företag inom rörtillverkningssektorn: Mannesmannrohr GmbH (100 %), Mannesmannröhren-Werke Sachsen GmbH (100 %), Mannesmann SA, Brasilien (76 %), Mannesmann Sümerbank Boru Endüstrisi TAS, Turkiet (60 %), Europipe GmbH

(50 %), MHP Mannesmann Hoesch Präzisrohr GmbH (50 %), Röhrenwerk Gebr. Fuchs GmbH (50 %), International Drill Pipe Assembly SA (49 %), DMV Stainless BV (33,33 %). Vidare äger MRW 100 % av kapitalet i Mannesmann Handel GmbH som sköter distribution och försäljning av Mannesmann-koncernens rör.

- (12) Den 1 oktober 1997 överfördes MRW:s verksamhet inom sektorn för sömlösa rör till Vallourec & Mannesmann Tubes, vars kapital ägs till 45 % av MRW.
- (13) Sedan MRW köpt Usinors andel av Vallourec SA, kontrolleras det sistnämnda företaget av MRW. MRW:s omsättning uppgick 1998 till 4 570 miljoner tyska mark (cirka 2 321 miljoner euro).

2. Vallourec SA

- (14) Företaget Vallourec SA (nedan kallat Vallourec; i handlingarna ibland kallat "VLR") är en fransk juridisk person. Via dotterbolaget Valtubes bedriver Vallourec verksamhet inom sektorn för tillverkning och bearbetning av rör och tillhörande produkter; dotterbolaget Sopretac tillverkar och förädlar andra järnprodukter. De viktigaste dotterbolagen till Valtubes är Vallourec Industries, Valti, Vallourec Précision Étrage, Vallourec Précision Soudage, Valinox Welded, DMV Stainless BV (33,33 %), Vallourec Oil & Gas, International Drill Pipe Assembly SA (51 %), Tubular Industries Scotland Ltd och Valmont. Vallourecs omsättning uppgick 1998 till 14 867 miljoner franska franc (cirka 2 252 miljoner euro).

- (15) Den 3 juni 1997 godkände kommissionen att MRW övertog kontrollen över Vallourec SA och att MRW:s och Vallourecs tillverkning av sömlösa rör slogs samman. Den 1 oktober 1997 överfördes denna tillverkning till Vallourec & Mannesmann Tubes, ett företag där Vallourec SA äger 55 % av kapitalet.

3. British Steel Limited

- (16) Efter fusionen av den 6 oktober 1999 mellan British Steel plc och Koninlijke Hoogovens NV, blev British Steel ett helägt dotterbolag till Corus Group plc. Detta gjorde att bolagets namn och juridiska form ändrades. Den 8 oktober 1999 blev British Steel plc British Steel Limited (nedan kallat BS). BS är en av Europas största producenter av järn och stål. Företagets främsta verksamhetsområde är tillverkning och distribution av EKSG-produkter. Det tillverkar också svetsade rör. Fram till 1995 producerade BS varmvalsade och slutbehandlade sömlösa rör. Numera saluför BS endast sömlösa rör

via dotterbolaget Tubular Supply Services Limited (TSSL) och tillverkar kalldragna rör i dotterbolaget Cold Drawn Tubes Limited. BS omsättning uppgick 1998 till 6 228 miljoner pund sterling (cirka 9 207 miljoner euro).

4. Dalmine SpA

- (17) Dalmine SpA (nedan kallat "Dalmine") var tidigare dotterbolag till Ilva (den största italienska järn- och stålproducenten) och tillverkade sömlösa rör. Den 27 februari 1996 övertog Techint BV, dotterbolag till Siderca SAIC, kontrollen över Dalmine. Förutom Dalmine är följande företag inom Techint-koncernen verksam inom sektorn för sömlösa rör: Siderca SAIC (Argentina) och Tubos de Acero de México SA (Mexiko) (nedan kallat "Tamsa"). Dessa företag går tillsammans under namnet DST Pipes. Sammanlagt tillverkar de mer än 2 miljoner ton stålrör. Tamsas specialitet är OCTG (Oil Country Tubular Goods, se skäl 29) och sådana rör utgör huvuddelen av Sidercas produktion, medan Dalmine har specialiserat sig på att tillverka transportledningar (line pipe) och ämnesrör. Dalmine producerar och säljer främst sömlösa rör men via dotterbolaget Tubificio di Piombino srl tillverkar företaget även svetsade rör med liten omkrets. Dalmines produktionskapacitet för sömlösa rör är 930 kt/år. Dalmines omsättning uppgick 1998 till 1 300 082 miljoner italienska lire (cirka 669 miljoner euro).

5. Sumitomo Metal Industries Limited

- (18) Det japanska företaget Sumitomo Metal Industries Limited (nedan kallat "SMI") tillhör de tjugo största stålproducenterna i världen. Företaget tillverkar både svetsade och sömlösa stålrör och är den största tillverkaren av sömlösa rör i Japan. SMI:s omsättning uppgick 1998 till 1 469 418 miljoner japanska yen (cirka 10 505 miljoner euro).

6. Nippon Steel Corporation

- (19) Det japanska företaget Nippon Steel Corporation (nedan kallat "NSC") är världens näst största stålproducent. Företaget tillverkar svetsade och sömlösa stålrör. NSC:s omsättning uppgick 1998 till 1 975 062 miljoner japanska yen (cirka 13 489 miljoner euro).

7. Kawasaki Steel Corporation

- (20) Det japanska företaget Kawasaki Steel Corporation (nedan kallat "KSC") tillhör de femton största stålproducenterna i världen. Företaget tillverkar svetsade och sömlösa stålrör. KSC:s omsättning uppgick 1998 till 836 240 miljoner japanska yen (cirka 5 711 miljoner euro).

8. NKK Corporation

- (21) Det japanska företaget NKK Corporation (nedan kallat "NKK") tillhör världens tio största stålproducenter. Företaget tillverkar både svetsade och sömlösa stålrör. NKK:s omsättning uppgick 1998 till 1 013 636 miljoner japanska yen (cirka 6 923 miljoner euro).

C. Marknaden

1. Stålrör i allmänhet

- (22) Stålrörssektorn omfattar rör av vitt skilda slag som används för en rad olika ändamål och tillverkas enligt olika metoder.
- (23) Efter tillverkningsätt skiljer man mellan
- sömlösa stålrör som tillverkas av massiva stänger som hålas och varmdras utan att metall tas bort,
 - svetsade stålrör (spiral- eller längssvetsade) som tillverkas av plattor som formas och svetsas. Svetsade stålrör kan delas upp i rör med stor omkrets (med en yttre omkrets på 406,4 mm eller mer) och rör med liten eller medelstor omkrets (med en yttre omkrets på mindre än 406,4 mm).
- (24) Under de senaste 25 åren har man kunnat notera en gradvis minskning av antalet sömlösa rör i förhållande till hur många rör som totalt tillverkas och säljs. Svetsade rör har blivit allt vanligare. 1960 var 52 % av de stålrör som tillverkades i världen svetsade; andelen har nu stigit till 68,5 %. Det har således skett en ersättningsprocess som bland annat kan förklaras med att tekniska framsteg vid tillverkningen av svetsade rör gjort att dessa numera uppfyller de krav som tidigare endast uppfylldes av sömlösa rör, och detta till en lägre tillverkningskostnad. Emellertid har ersättningsprocessen sina begränsningar: för vissa ändamål (rör som utsätts för mycket högt tryck eller höga temperaturer eller som måste ha hög hållfasthet) kan fortfarande endast sömlösa rör användas.

2. Järn- och stålindustrins kris

- (25) Gemenskapens järn- och stålmarknad har sedan 1970-talet befunnit sig i en långvarig och allvarlig kris, vars främsta kännetecken varit en kontinuerlig minskning av efterfrågan och sänkta priser. Dessa marknadsvillkor har lett till grava problem med överkapacitet, lågt kapacitetsutnyttjande och priser som varit för låga för att täcka tillverkningskostnaderna och skapa lönsamhet. Denna kris på järn- och stålmarknaden har inte bara drabbat EKSG-produkter utan även den del av järn- och stålhanteringen som inte omfattas av EKSG-fördraget, däribland

de rör som detta beslut gäller. För att möta krisen införde kommissionen med stöd av EKSG-fördraget mellan 1977 och 1988 mer eller mindre tvingande produktions- och leveranskvoter i förening med prisåtgärder och utrikeshandelsrestriktioner.

(26) När det gäller EU har produktionen sedan 1980 genomgått en hård omstruktureringsprocess för att anpassa kapaciteten till de ändrade förhållandena på marknaden. Fram till slutet av 1990 minskades produktionskapaciteten med cirka 20 %. Mellan 1988 och 1991 försvann över 20 000 arbetstillfällen i denna sektor. Sedan början av 1991 har den allt sämre produktionsituationen i gemenskapen, i kombination med ständigt ökad import, gjort drastiska åtgärder nödvändiga för att ytterligare minska kapaciteten. Flera fabriker i Tyskland, Italien och Förenade kungariket har lagts ned.

(27) Som ett led i kommissionens handelspolitiska krisåtgärder slöts 1972 ett avtal med japanska regeringen om frivillig exportbegränsning. På begäran av industri- och utrikeshandelsministeriet ingick de sex integrerade japanska producenterna (varav fyra är adressater för detta beslut) 1975 ett avtal om exportkvoter för järn- och stålprodukter till gemenskapen. Som en kompletterande åtgärd till 1977 års krisplan nådde kommissionen 1978 en överenskommelse med ministeriet för att uppnå prisstabilitet och undgå störningar på gemenskapsmarknaden. På så sätt skulle de traditionella handelsmönstren upprätthållas. ⁽³⁾ Överenskommelsen gällde i första hand EKSG-produkter, men parterna åtog sig också att försöka undvika störningar på marknaden för stålprodukter i första förädlingsledet (däribland rör). Överenskommelsen från 1978 förlängdes fram till och med 1987. Med stöd av en överenskommelse med kommissionen förlängde ministeriet sitt beslut att godkänna de japanska företagens kvotavtal fram till 1990.

3. Produktmarknaderna

(28) Ärendet gäller sömlösa rör av kolstål (det vill säga inte rör av rostfritt stål), närmare bestämt rör som är avsedda för olje- och gasindustrin vilken svarar för mel-

lan 40 % och 50 % av förbrukningen av sömlösa rör. ⁽⁴⁾ Ändamålet med ett oljeborrhål är att göra det möjligt att föra upp kolväte eller gas från fyndigheten på mellan 2 000 och 5 000 meters djup till jordytan (onshore) eller vattenytan (offshore) för leverans till behandlingsanläggningar. Bland de typer av sömlösa rör som används av denna bransch finns två stora kategorier:

a) Rör för oljeborrning (OCTG)

(29) Olika rör för oljeborrning brukar sammanfattas under namnet OCTG (Oil Country Tubular Goods). OCTG omfattar rör med ogängade ändar, t.ex. rör som är sammankopplade med gängskarvar (av standard- eller premiumtyp). Rören har vissa särskilda egenskaper som de får genom efterbehandling, färdigställning och kontroller (värmebehandling, ultraljudskontroller, tester under hydrostatiskt tryck, invändig behandling och ytbehandling). I sitt beslut i ärendet Mannesmann/Vallourec ⁽⁵⁾ konstaterade kommissionen att det inom OCTG-kategorin finns två olika produktmarknader:

— Foderrör (casings) och produktionsrör (tubings). De förra skall förhindra att borrhålets väggar störtar in och de måste klara av mycket stora påfrestningar från rörelser i jorden. Genom de senare förs petroleum eller gas upp till jordens yta. Det finns bara en internationell standard för foder- och produktionsrör (API 5 CT). Det stora flertalet av de rör som används är sömlösa, men för vissa typer av foderrör kan man även använda svetsade rör.

— Borrör (drill pipes). Borrkronan är fästad vid ett borrör, som därvidlag fyller en dubbel funktion: att rotera borrkronan och att få borrhålets vägg att cirkulera. Borrör sammanfogas med speciella, mycket avancerade gängkopplingar som måste klara mekaniska påfrestningar i form av dragning och vridning samt vara vattentäta. Det finns endast en internationell standard för dessa rör (API 5 D). Till borrör används uteslutande sömlösa rör.

(30) Mot bakgrund av tillgänglig information anser kommissionen att denna definition av marknaden är tillämplig också i detta ärende.

(31) OCTG-rör säljs med ogängade (rör med ogängade ändar, också definierade i API-standarden) eller gängade ändar. Gängskarvarna tillverkas ofta av samma fabrik eller åtminstone av samma företag som rören. Man talar då om "mill-joint". Det förekommer att gängskarvarna tillverkas i en anläggning som är helt åtskild från rörtillverkningen; detta kallas "shop-joint" och är vanligt förekommande i USA. Det förekommer emellertid även i Förenade kungariket.

⁽⁴⁾ Källa: BS svar på kommissionens begäran om upplysningar den 26 augusti 1997.

⁽⁵⁾ Kommissionens beslut av den 3 juni 1997 i ärende nr IV/M.906 (EGT C 238, 58.1997, s. 15).

⁽³⁾ Tofte allmänna rapporten om Europeiska gemenskapernas verksamhet, punkt 453.

(32) OCTG-rörens gängkoppling kan vara av standardtyp (allmänt kallad API) eller speciell (allmänt kallad "premium" och vanligtvis patenterad). Gängskarvar av standardtyp är inte helt vattentäta – gängningen är en naturlig väg för vatten att tränga in och smörjningen vid monteringen kan inte i längden täppa till den – medan gängskarvar av premiumtyp ligger metall mot metall, vilket gör att läckor inte uppstår. Det finns flera typer av gängskarvar av premiumtyp: VAM (används av Vallourec, SMI och BS), NS-CC (används av NS), Fox (används av KSC), NK 3SB (används av NKK), Antares (används av Dalmine), BDS (används av MRW).

(33) Gängade rör av standardtyp står för ungefär 55 % av adressaternas samlade försäljning av OCTG-rör. För försäljningen till gemenskapen är motsvarande siffra 17 % (se bilaga 2); inom gemenskapen används sedan mitten av 1980-talet till övervägande del gängkopplingar av premiumtyp.

b) Transportledningar (line pipe)

(34) Rör för transport av olja och gas på medellånga och korta sträckor kallas i allmänhet "line pipe". Rör som används för detta ändamål måste vara mycket stadiga och hårda, klara höga och låga temperaturer, vara mycket korrosionsbeständiga samt ha hög svetsbarhet. I beslutet Mannesmann/Vallourec fann kommissionen att det finns en egen produktmarknad för denna typ av rör. Mot bakgrund av tillgänglig information anser kommissionen att denna definition av marknaden är tillämplig också i detta ärende. Inom denna produktmarknad kan man skilja mellan kundanpassade rör (project line pipe) som tillverkas efter särskilda specifikationer, och lagerlagda rör med standardiserade dimensioner. Kundenpassade rör motsvarar ungefär 45 % av adressaternas totala försäljning av sömlösa transportledningar. Motsvarande procentandel för adressaternas försäljning inom gemenskapen är 31 % (se bilaga 2).

4. De geografiska marknaderna

(35) I beslutet Mannesmann/Vallourec fann kommissionen att marknaden för OCTG-rör med allra största sannolikhet är global eftersom transportkostnaden är försumbar i förhållandet till priset, det endast finns en internationell standard för dessa rör (API 5 CT för foder- och produktionsrör och API 5 D för borrhör) och handeln mellan Europa och resten av världen är betydande. Mot bakgrund av tillgänglig information anser kommissionen att denna definition av marknaden är tillämplig också i detta ärende.

(36) Vad beträffar transportledningar, fann kommissionen i beslutet Mannesmann/Vallourec att den geografiska marknaden åtminstone omfattar Europa eftersom transportkostnaden är oväsentlig, att marknaderna i hög grad går in i varandra och att priserna inte varierar från land till land. Mot bakgrund av tillgänglig information anser kommissionen att denna definition av marknaden är tillämplig också i detta ärende.

5. Utbud

a) Produktion och utrikeshandel

(37) Som framgår av tabellen i bilaga 1 är gemenskapen det främsta produktionsområdet i världen för sömlösa rör. Ungefär 45 % av produktionen exporteras och gemenskapen är den största exportören i världen tätt följd av Japan och Latinamerika.

(38) Sömlösa rör tillverkas i sex länder i gemenskapen. Tyskland, Italien och Frankrike står för 85 % av gemenskapens produktion.

(39) OCTG-rör och transportrör utgör ungefär 50 % av den totala världsproduktionen av sömlösa rör.

(40) Hur adressaternas leveranser av sömlösa OCTG-rör fördelar sig geografiskt framgår av bilaga 3. Leveranserna går främst till Kina (27 %), Europa (20 %), Mellanöstern (10 %) och Fjärran östern (10 %).

(41) Hur adressaternas leveranser av sömlösa transportledningar fördelar sig geografiskt framgår av bilaga 4. Leveranserna går främst till Europa (26 %), Fjärran östern (24 %), Nordamerika (13 %) och Mellanöstern (12 %).

b) De största tillverkarna

(42) Standardrör och mer avancerade rör tillverkas i samma valsmaskiner och slutbehandlas på olika sätt beroende på slutlig användning: de gängas, förses med särskilda kopplingar, värmebehandlas, ytbehandlas, dras. De viktigaste tillverkarna är representerade på alla produktmarknader (MRW-Vallourec, Techint-koncernen, SMI, NSC, NKK, KSC och US Steel). Andra tillverkare har riktat in sig på speciella marknader.

c) Produktionskapacitetens utveckling

(43) Mellan 1975 och 1994 ökade produktionskapaciteten med 20 % globalt. Utvecklingen har emellertid inte varit densamma i alla geografiska områden. I Västeuropa och USA ökade kapaciteten mellan 1975 och 1980, för att sedan kontinuerligt minska – en minskning som fortfarande pågår. I Japan fortsatte kapacitetsökningen fram till 1985, men därefter har det skett en minskning. I Central- och Östeuropa har produktionskapaciteten i stort sett varit på samma nivå sedan 1975. I Asien och Latinamerika slutligen har kapacitetsökningen fortsatt. Utbudet har följaktligen flyttats geografiskt.

(44) Utvecklingen när det gäller sömlösa rör hänger nära samman med utvecklingen på oljemarknaden. I slutet på 1970-talet ökade den globala efterfrågan på råolja kraftigt. Detta ledde till att det byggdes nya valsverk för rörtillverkning i Japan, Kina och Sovjetunionen, vilka togs i drift i mitten av 1980-talet. När efterfrågan föll 1982 drabbades branschen av en kris och det blev nödvändigt att dra ner på kapaciteten.

(45) Enligt vissa källor råder en överkapacitet på 40 % globalt. Detta bekräftas av adressaternas svar på kommissionens begäran om upplysningar enligt artikel 11 i förordning 17.

6. Efterfrågan

(46) Mellan 1960 och 1980 ökade den globala förbrukningen av sömlösa rör kontinuerligt (med undantag för 1975) med 5 % per år. Efter 1980 började den minska för att i dagsläget ligga på en nivå som något överstiger 1960 års nivå. Enligt vissa källor kommer den att stabiliseras där.

(47) Efterfrågan karaktäriseras av starka cykliska variationer som är kopplade till variationer på oljemarknaden. Enligt kommissionens prognoser för stålsektorn för första halvåret och helåret 1999⁽⁶⁾ följdes den mycket goda utvecklingen inom stålårssektorn under 1997 och första delen av 1998 av en kraftig nedgång i slutet av 1998, i första hand på grund av den fallande efterfrågan inom oljeindustrin och bristen på projekt för konstruktion av nya pipelines.

(48) De viktigaste köparna av OCTG-rör och transportledningar är företag som sysslar med prospektering och utvinning av olja och gas. De köper i allmänhet sina rör efter internationella anbudsförfaranden.

(49) Den globala förbrukningen av sömlösa OCTG-rör uppgår till 5,1 miljoner ton per år; den globala förbrukningen av sömlösa transportledningar uppgår till lika mycket, 5,1 miljoner ton per år⁽⁷⁾.

(50) Förbrukningen av sömlösa OCTG-rör i gemenskapen som helhet samt i Tyskland, Frankrike, Italien och Förenade kungariket framgår av nedanstående tabell:

(tusen ton)

Sömlösa OCTG-rör	Genomsnittlig förbrukning 1990–1995
Tyskland	14
Frankrike	8
Italien	84
Förenade kungariket	136
Europeiska gemenskapen	289

Källa: Tabellen bygger på uppgifter från företagen och utrikeshandelsiffror.

(51) Förbrukningen av sömlösa transportledningar i gemenskapen som helhet samt i Tyskland, Frankrike, Italien och Förenade kungariket framgår av nedanstående tabell:

(tusen ton)

Sömlösa transportledningar	Genomsnittlig förbrukning 1990–1995
Tyskland	10
Frankrike	29
Italien	119
Förenade kungariket	70
Europeiska gemenskapen	289

Källa: Tabellen bygger på uppgifter från företagen och utrikeshandelsiffror.

⁽⁶⁾ EGT C 24, 29.1.1999, s. 2.

⁽⁷⁾ Källa: Provvedimento n. 3630 dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (C2311) Techint Finanziaria-Siderca/Dalmine. Bolletino N. 7-1996 dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, s. 55.

- (52) Förbrukningen i Förenade kungariket svarar således för omkring 35 % av gemenskapens totala förbrukning av sömlösa OCTG-rör och transportledning.

D. Europa-Japan-klubben

- (53) De handlingar som kommissionen kopierade vid undersökningen den 1 december 1994 visade att det förekommit möten mellan europeiska och japanska tillverkare av sömlösa rör av stål. Mötena gick under beteckningen "Europa-Japan-klubben". I dokumenten hänvisades även till de s.k. "fundamentals" som tycktes styra förbindelserna mellan tillverkarna. Under en undersökning enligt artikel 14.2 i förordning nr 17 gjorde Vallourec den 17 september 1996 ett skriftligt uttalande som svar på kommissionens begäran om en muntlig förklaring om "Europa-Japan-klubben" och "fundamentals". Uttalandet innehöll en beskrivning av grundbestämmelserna (fundamentals) i överenskommelsen, vilka produkter den gällde, överenskommelsens löptid och hur den fungerade rent praktiskt.
- (54) Vallourecs uttalande bekräftades i allt väsentligt i BS svar den 31 oktober 1997 på kommissionens begäran om upplysningar: "[...] In practice, domestic markets were reserved to the local producers in the first instance." ⁽⁸⁾ (sidan 11932). ⁽⁹⁾ Dessa påståenden underbyggs av uttalanden som gjordes i juni 1995 inför statsåklagarämbetet i Bergamo av flera ledande företrädare för Dalmine, bland andra [...], som bekräftade att han deltagit i mötena (sidorna 8220 b 1–29).

1. Överenskommelsens tillkomst

- (55) Europa-Japan-klubben inledde sin verksamhet 1977. I sitt uttalande skriver Vallourec:

"Ces échanges ont commencé après la chute du marché de 1977 (postérieure au premier boom pétrolier)" (sidan 6258). ⁽¹⁰⁾

2. "Klubben": produkter, medlemmar och uppbyggnad

a) Produkter

- (56) Enligt Vallourecs skriftliga förklaring är de produkter som omfattas av överenskommelserna sömlösa OCTG-rör enligt API-standarden (nedan kallade OCTG API) och kundanpassade rör (project line pipe).

⁽⁸⁾ "[...] I praktiken var hemmamarknaderna i första hand reserverade för inhemska tillverkare".

⁽⁹⁾ Inom parentes anges sidnumret i akten.

⁽¹⁰⁾ "Samarbetet inleddes efter det att marknaden fallit 1977 (efter den första 'oljeboomen)".

b) Medlemmar

- (57) Enligt svaren från Vallourec (sidan 6355), BS (sidan 11932), NSC (sidorna 13547–13549), NKK (sidorna 14456–14457, 14491–14498), SMI (sidorna 14176–14177) och KSC (sidan 14605) på kommissionens begäran om upplysningar, var klubbens europeiska medlemmar BS, Dalmine, Mannesmann och Vallourec och japanska medlemmar Kawasaki, NKK, Nippon Steel och Sumitomo Metals.

c) Uppbyggnad

- (58) Enligt Vallourecs förklaring träffades klubbmedlemmarna på tre olika nivåer
- expertnivå,
 - chefsnivå, och
 - ordförandenivå.
- (59) Mötenas organisation framgår klart av dokumentet "Timetable for OCTG/Linepipe" som lades fram av BS vid mötet den 23 september 1993: De europeiska medlemmarna samordnade sin förhandlingsposition vid förberedande möten och diskuterade sedan med japanerna och latinamerikanerna vid möten på de tre nivåer som beskrivs i punkt 58 (sidan 4912). ⁽¹¹⁾

- (60) Europa-Japan-klubbens sammanträden ägde rum ungefär två gånger per år med ojämna mellanrum. Vid undersökningen enligt artikel 14.2 i förordning nr 17 den 17 september 1996 angav Vallourec datumen för vissa av mötena under perioden 1992–1994 (14 april 1992 i Florens, 23 oktober 1992 i Tokyo, 19 maj 1993 i Paris, 5 november 1993 i Tokyo och 16 mars 1994 i Cannes) (sidan 6358). I dokument som kopierats hos Vallourec (sidorna 15586 och 4350) redogörs för Europa-Japan-klubbens möten under 1989 och 1991.

3. Principer

- (61) Överenskommelsen om OCTG-rör och transportledningar byggde, efter vad Vallourec angivit, på tre grundprinciper:

⁽¹¹⁾ Mötet den 5 november 1993 förbereddes således vid möten mellan de europeiska företagen under sommaren samma år, vid möten i arbetsgrupper sammansatta av europeiska, japanska och latinamerikanska företag under hösten, vid ett möte mellan ordförandena i de europeiska företagen den 23 september (vid det mötet diskuterades dokumentet *Paper for president on OCTG and project linepipe*) samt slutligen vid ett möte mellan europeiska och japanska chefer.

- a) respekt för de nationella marknaderna (fundamentals),
- b) [...],
- c) [...].
- a) "fundamentals"
- (62) Enligt Vallourecs var överenskommelsens grundregel (i dokumenten kallade "fundamentals") att de olika tillverkarna nationella marknader skulle respekteras. Förenade kungariket (offshore) betraktades som en delvis skyddad marknad, det vill säga en konkurrent var tvungen att kontakta den inhemska oljerör tillverkaren innan anbud lämnades (sidan 6257). I dokumentet "entretien BSC" (sidorna 15596–15599) bekräftas denna grundregel.
- (63) I sitt svar på frågorna vid undersökningen enligt artikel 14.2 i förordning nr 17 den 22 april 1997 beskrevs "fundamentals" på följande sätt av MRW:s företrädare:
- "Mir ist der Begriff 'fundamentals' nur im Zusammenhang mit Verhaltensweisen europäischer und japanischer Hersteller aus der Vergangenheit (dh vor 1.4.1995) bekannt. Nach meiner Kenntnis, handelt es sich bei den 'fundamentals' um eine Übereinkunft betreffend OCTG-Rohre und Project linepipe, die im wesentlichen den Schutz der jeweiligen Heimatsmärkte bezweckte. Dies bedeutete, daß japanische Hersteller in diesen Bereichen nicht in europäischen Märkte vordrängen sollten, während europäische Hersteller nicht nach Japan liefern sollten." ⁽¹²⁾ (sidan 10990A)
- (64) I ett uttalande den 1 juni 1995 inför statsåklagarämbetet i Bergamo sade [...], [...] mellan 1991 och slutet av 1992, senare försäljningschef för samma avdelning fram till slutet av 1994, att
- "le gare d'appalto [...] venivano costantemente vinte dalla Dalmine, in quanto nelle riunioni dei club dei produttori (cartelli) che si tenevano due volte l'anno, una volta in Europa ed una volta in Giappone, si stabiliva un gentlemen agreement per il quale ciascun produttore avrebbe avuto diritto di vincere in patria le gare d'appalto, sulla base di una regola internazionalmente accettata per cui, fatta pari a 100 l'offerta dell'operatore nazionale, gli altri operatori si impegnavano ad offrire un prezzo superiore di un tasso variabile tra l'8 e il 10 % ... Se taluno degli operatori, in violazione del patto, sottoquota un concorrente sul mercato domestico, subisce come sanzione minacce di ritorsione tali da ritirare l'offerta, ma ciò non capita
- perché la regola è rigidamente osservata" ⁽¹³⁾ (sidan 8220 b, s. 12).
- (65) I sitt skriftliga svar den 4 april 1997 på den fråga som ställdes vid undersökningen den 13 februari 1997 om innehållet i "fundamental rules", angav Dalmine att "esse possano riflettere la posizione dell'industria comunitaria dei tubi in acciaio senza saldatura ... Questa posizione si è sviluppata su due linee: attuazione di un processo di razionalizzazione ...; contatti con l'industria giapponese la cui capacità produttiva superava la domanda. I contatti si riferivano all'esportazione di tubi (specialmente quelli per l'industria petrolifera) in aree diverse dalla CE (quali Russia e Cina) e volgevano anche a limitare l'esportazione di tubi alla CE in seguito alla chiusura degli impianti di British Steel e quindi a proteggere l'industria comunitaria dei tubi senza saldatura." ⁽¹⁴⁾ (sidorna 15099–15101)
- (66) I sitt svar den 31 oktober 1997 på kommissionens begäran om upplysningar, bekräftade BS apropå Europa-Japan-klubben: "In practice, domestic markets were reserved to the local producers in the first instance" ⁽¹⁵⁾ (sidan 11933).
- (67) "fundamentals" nämns också i en intern promemoria från Vallourec (sidorna 15591–15594) angående ett möte som hölls den 1 juni 1990 (enligt intern promemoria från Vallourec av den 24 juli 1990) mellan BS och Vallourec:
- "L'analyse de VLR est qu'il ne faut pas ouvrir la porte aux Japs en les favorisant d'un british content. Il faut jouer les fondamentaux à fond, la première démarche étant d'écrire via le pt du Club aux pt Jap pour signa-
- ⁽¹²⁾ "Jag känner bara till 'fundamentals' som något som tillämpades förut (det vill säga före den 1 april 1995) mellan europeiska och japanska tillverkare. Såvitt jag vet rör det sig om en överenskommelse om OCTG-rör och 'Project linepipe' som huvudsakligen gällde skydd av de olika inhemska marknaderna. Detta betydde att de japanska tillverkarna inte skulle inkräkta på den europeiska marknaden inom dessa sektorer, medan de europeiska tillverkarna inte skulle leverera till Japan".
- ⁽¹³⁾ "... vid AGIP-Italians anbudsförvaranden tilldelades kontrakten alltid Dalmine, eftersom man vid möten i tillverkarnas klubbar (karteller), som hölls två gånger per år – en gång i Europa, en gång i Japan – hade kommit till ett *gentlemen's agreement* att varje producent hade rätt att tilldelas kontrakten i respektive hemland. Det byggde på en internationellt accepterad regel att den inhemska producentens anbud sattes till värdet 100, medan de andra tillverkarna åtog sig att lägga anbud som var mellan 8 % och 10 % högre (...) Om någon av tillverkarna skulle bryta mot överenskommelsen och bjuda under en konkurrent på hemmamarknaden, skulle hotet om hämndaktioner tvinga honom att dra tillbaka anbudet, men det händer inte ofta för regeln efterlevs strikt".
- ⁽¹⁴⁾ "... dessa återgav positionen för gemenskapstillverkarna av sömlösa rör. Denna position innefattade två strategier: inledande av en rationaliseringsprocess och kontakter med den japanska industrin vars kapacitet översteg efterfrågan. Kontakterna gällde export av rör (i synnerhet rör för petroleumindustrin) till andra områden än EG (bland annat Ryssland och Kina) och syftade också till att begränsa exporten av rör till EG efter det att British Steels anläggningar lagts ned, det vill säga att skydda gemenskapstillverkarna av sömlösa rör".
- ⁽¹⁵⁾ "I praktiken var de nationella marknaderna i första hand reserverade åt inhemska tillverkare".

ler les implantations des shojas en UK. Il paraît ambitieux d'imaginer que BSC puisse organiser un sharing key en PJ japonais alors que SMI se casse les dents sur ce point depuis de longs mois" ⁽¹⁶⁾ (sidan 15598).

(68) En granskning av Europa-Japan-klubbens leveranser ger vid handen att principen respekterades.

SÖMLÖSA OCTG-RÖR OCH TRANSPORTLEDNINGAR

Den inhemska tillverkarens andel av leveranserna från BS, Dalmine, MRW, Vallourec, SMI, KSC, NSC och NKK

Destinationsland	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Italien	> 90 %	> 90 %	> 90 %	> 90 %	> 90 %	> 90 %
Tyskland	97 %	91 %	99 %	87 %	92 %	87 %
Frankrike	92 %	82 %	86 %	86 %	84 %	85 %
Förenade kungariket ^(a)	81 %	84 %	78 %	79 %	84 %	78 %
Japan	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Klubben totalt	90 %	88 %	88 %	87 %	91 %	87 %

Källa: Företagens svar på begäran om upplysningar enligt artikel 11.

^(a) Från och med 1991 räknas Vallourecs, Dalmines och MRW:s leveranser av OCTG-rör till Förenade kungariket som inhemska leveranser, sedan British Steel upphört med sin verksamhet.

(69) Det är mot bakgrund av detta skydd av de nationella marknaderna som man skall förstå följande mening i en intern promemoria från Vallourec den 20 juni 1994 [...]: "STDM devrait tout de même respecter à peu près le UK en échange de notre protection du Mexique et de l'Argentine, mais dans le reste du monde il essaiera de développer ses ventes au maximum." ⁽¹⁷⁾ (sidan 15813)

b) Speciella marknader (special markets)

(70) [...].

(71) [...].

⁽¹⁶⁾ "VLR:s slutsats är att man inte får öppna dörren för japsarna genom att ge dem en 'british content'. 'Fundamentals' måste utnyttjas till det yttersta och det första som bör göras är att låta klubbens ordf skriva till japsarnas ordf för att påpeka shoshas [japanska handelshus] etablering i Storbritannien. Det verkar orealistiskt att tro att BSC kan ordna en 'sharing key' för japansk PJ [premium joint] när SMI på den punkten slagit huvudet i väggen i flera månader".

⁽¹⁷⁾ "STDM borde i alla fall mer eller mindre respektera den brittiska marknaden i utbyte mot att vi skyddar Mexiko och Argentina, men i resten av världen kommer de att försöka maximera sin försäljning".

c) Uppdelning av övriga marknader

(72) [...].

(73) [...].

(74) [...].

(75) [...].

(76) [...].

(77) Samarbetet omfattade även särskilda projekt (sidan 4283).

4. Avtalen om leverans av rör med ogängade ändar mellan BS, Vallourec, Dalmine och MRW

(78) Det var på grund av dessa skyddade nationella marknader (fundamentals) som problem uppstod när BS år 1990 annonserade att företaget tänkte upphöra med produktionen av varmvalsade sömlösa rör. Den brittiska marknaden var inte längre "nationell". Vallourec och BS lanserade då idén med "fundamentals improved". Under rubriken "Respect du UK par les japonais", sägs det i protokollet från ett möte mellan Vallourec och BS den 24 juli 1990 att

"MRW est le seul producteur européen qui fasse peur aux japonais et qui puisse donc imposer un respect des 'fundamentals improved'. MRW aurait un intérêt à la défense des 'fundamentals' sur le UK puisqu'il fournirait une partie des plain end pipes après l'arrêt de Clydesdale ... VLR insiste sur le fait que toute alliance en Europe doit être faite avec une part suffisamment forte pour MRW." ⁽¹⁸⁾ (sidorna 15586 ff)

Slutsaten vid mötet blev:

"BS et VLR s'accordent pour dire que ce renforcement de la CEE est jouable et doit aboutir à des 'fundamentals improved' qui interdiraient aux japonais l'accès du

⁽¹⁸⁾ "MRW är den enda europeiska producent som japanerna är rädda för och som alltså kan se till att 'fundamentals improved' respekteras. Det skulle ligga i MRW:s intresse att försvara 'fundamentals' på den brittiska marknaden eftersom företaget skulle leverera en del av 'plain end pipes' [rör med ogängade ändar] efter Clydesdales nedläggning (...) VLR insisterar på att en allians i Europa måste innebära MRW får en tillräckligt stor andel".

UK même après que Clydesdale aurait été fermé. PhV⁽¹⁹⁾ ajoute qu'un respect à 100 % des 'fundamentals' en UK est impossible mais que si les exceptions ne dépassent pas 15 000 tonnes par an, la situation sera supportable. BS évoque toutefois la possibilité d'acheter des plain ends à UTM, SIDERCA et TAMSA pour éviter leur concurrence sauvage." (20) (sidan 15587)

(79) Sedan BS lagt ned verksamheten vid fabriken i Clydesdale, slöt företaget avtal om leverans av rör med ogängade ändrar för TSSL:s räkning, ett dotterbolag som värmebehandlar och gängar rör. Avtal ingicks med följande företag:

- Vallourec (24 juli 1991) för leverans av [...] % av BS behov (sidan 12867 ff).
- Dalmine (4 december 1991) för leverans av [...] % av BS behov (sidan 12910 ff).
- MRW (9 augusti 1993) för leverans av [...] % av BS behov (sidorna 12948 ff).

(80) Möjligheten att dela upp leveranserna av rör med ogängade ändrar mellan de europeiska företagen och förhållandet mellan priserna och BS försäljning och de europeiska företagens försäljning av sådana rör hade redan berörts av Vallourec i mars och maj 1990 apropå nedläggningen av Clydesdale: "... si ... on peut obtenir des Japonais qu'ils n'interviennent pas sur le marché UK, et que le problème se règle entre Européens. Dans ce cas on partagerait effectivement les tubes lisses entre MRW, VLR et Dalmine. Dans ce scénario II, on aurait probablement intérêt à lier les ventes de VLR à la fois au prix et au volume du VAM vendu par BSC" (21) (sidorna 15624-15625); (I avtalen var priserna på de rör med ogängade ändrar som MRW, Vallourec och Dalmine åtog sig att leverera till BS beroende av priserna på de rör med gängade ändrar som såldes av BS)"MRW/DALMINE/VLR obtiennent que BSC achète ses tubes lisses en priorité aux Européens que se répartissent cette fourniture

⁽¹⁹⁾ PH. Varley, BSC:s representant.

⁽²⁰⁾ "BS och VLR har kommit överens om att denna förstärkning av EEG är möjlig och måste leda till 'fundamentals improved' som förbjuder japanerna tillträde till den brittiska marknaden även efter det att Clydesdale har lagts ned. PhV [P.H. Varley, BSC:s representant] tillägger att det är omöjligt att uppnå 100 % respekt för 'fundamentals' i Storbritannien, men om undantagen inte överstiger 15 000 ton per år så kommer de att vara acceptabla. BS nämner dock möjligheten att köpa 'plain ends' från UTM, SIDERCA och TAMSA för att undgå deras hårda konkurrens"

⁽²¹⁾ "(...) om man kan få japanerna att gå med på att inte gå in på den brittiska marknaden och problemet löses mellan européerna. I så fall delar man i praktiken rören med ogängade ändrar mellan MRW, VLR och Dalmine. Enligt detta scenario II skulle det troligen vara en fördel om VLR:s försäljningar kopplades både till priset och till den mängd VAM som BSC säljer"

selon une règle stricte" (22) (sidan 15611). Två månader senare (den 24 juli 1990), betraktades det som ett fullbordat faktum att MRW skulle leverera rör med ogängade ändrar till BS ("MRW aurait un intérêt à la défense des 'fundamentals' sur le UK puisqu'il fournirait une partie des plain end pipes après l'arrêt de Clydesdale" (23) (sidan 15586).

(81) I leveransavtalen förband sig BS

- att täcka hela sitt behov av rör med ogängade ändrar, som tidigare täckts av fabriken i Clydesdale, genom leveranser från Vallourec ([...] %), MRW ([...] %) och Dalmine ([...] %),
- att varje kvartal meddela Vallourec, MRW och Dalmine sina priser,
- att varje år meddela Vallourec, MRW och Dalmine företagets förbrukning av rör med ogängade ändrar.

(82) Vallourec, MRW och Dalmine förband sig å sin sida att leverera obestämda (på förhand okända) kvantiteter av rör med ogängade ändrar till BS och att inte tillämpa sämre priser eller försäljningsvillkor gentemot BS än gentemot andra kunder på Förenade kungarikets kontinentalsockel. Avtalen ingicks på fem år med automatisk förlängning om ingen av parterna sade upp dem tolv månader i förväg.

5. Klubben görs om

a) Krisen 1993

i) Störningar

(83) Flera händelser skulle komma att rubba överenskomstens balans:

- Omstruktureringen av den europeiska industrin, i första hand det faktum att BS upphörde att tillverka sömlösa rör och den eventuella nedläggningen av företaget New Tubemeuse (nedan kallat NTM).
- De latinamerikanska tillverkarnas ökade styrka som gjorde det svårt att tillämpa Europa-Japan-klubbens fördelningsnycklar.

⁽²²⁾ "MRW/DALMINE/VLR uppnår att BSC köper sina rör med ogängade ändrar i första hand från européerna, som fördelar dessa köp mellan sig enligt en strikt ordning". Dokument från Vallourec med titeln *Réflexions stratégiques concernant les relations de VLR avec SMI et BSC* daterat den 2 maj 1990.

⁽²³⁾ "Det skulle ligga i MRW:s intresse att försvara 'fundamentals' på den brittiska marknaden eftersom [MRW] kommer att leverera en del av 'plain end pipes' efter det att Clydesdale lagts ned".

— Den ökande försäljningen av svetsade OCTG-rör, vars globala marknadsandel kan beräknas till 20 %, trots de stora skillnaderna mellan olika områden (i Europa är de svetsade OCTG-rörens andel mycket liten (cirka 5 %), medan den i till exempel USA kan uppgå till närmare 50 %).

ii) De europeiska företagens inställning

(84) I dokument med titlarna *Paper for presidents on OCTG and project linepipe* (sidorna 4902–4908) ⁽²⁴⁾ (nedan kallat "paper for presidents") respektive *g) Japanese* (sidorna 4909–4914) ⁽²⁵⁾ tas hänsyn till dessa händelser och där redogörs för de europeiska företagens inställning inför mötet i Tokyo den 5 november 1993. Företagen vill främst att den pågående omstruktureringen av den europeiska rörbranschen i första hand gynnar europeiska tillverkare genom att den europeiska marknaden (inklusive offshore-marknaden) reserveras åt dem. Den strategi som föreslås består i

— att fastställa en acceptabel nivå för japanernas och latinamerikanernas leveranser till Europa,

— att, om japanerna inte går med på detta, hota dem med att

a) [...],

b) [...],

c) inte omstrukturera den europeiska industrin och inte se till att NTM läggs ner,

d) lämna in ett klagomål om dumpning.

b) Mötet den 5 november 1993

(85) Tokyomötet resulterade i ett nytt trepartsavtal, vars innehåll framgår av ett dokument som lämnades till kommissionen den 12 november 1997 (nedan kallat "sharing-key-dokumentet" (sidan 7320)) av en utomstående som har begärt att få vara anonym och som i sin tur enligt egen uppgift fått dokumentet av en försäljningsagent till en av mötesdeltagarna.

Tre huvudfrågor diskuterades vid mötet:

⁽²⁴⁾ Dokumentet utarbetades inför mötet mellan ordförandena för de europeiska företagen den 29 september 1993 i Paris. Det mötet var i sin tur en förberedelse inför dessas möte med japanska och latinamerikanska ordförande den 5 november 1993. Enligt en handskriften påskrift lämnades dokumentet av AS (A. Stewart från British Steel) till Vallourec den 23 september 1993.

⁽²⁵⁾ Dokumentet utarbetades inför mötet mellan ordförandena för de europeiska företagen den 29 september 1993 i Paris. Det mötet var i sin tur en förberedelse inför dessas möte med japanska och latinamerikanska ordförande den 5 november 1993. Enligt en handskriften påskrift lämnades dokumentet av AS (A. Stewart från British Steel) till Vallourec den 23 september 1993.

— Följderna av att utvidga klubben till latinamerikanerna.

— Följderna av den europeiska industrins omstrukturering.

— [...].

i) Följderna av att utvidga klubben till Latinamerika

(86) Sharing key-dokumentet vittnar om att kontakterna med latinamerikanerna var delvis framgångsrika. [...]. De latinamerikanska tillverkarna reserverade sig emellertid uttryckligen när det gällde att respektera den europeiska marknaden ⁽²⁶⁾ (sidan 7320) och levererade betydande kvantiteter till Europa. Sharing-key-dokumentet motsäger klart Vallourecs svar på de muntliga frågor som ställdes vid undersökningen den 18 december 1997 och Siderca SAIC:s och Tamsas svar på kommissionens meddelande om invändningar. Enligt dessa svar hade de europeiska företagens inledande kontakter med latinamerikanerna i slutet av 1993 inte lett någon vart.

ii) Följderna av den europeiska industrins omstrukturering för avtalen

(87) Det finns anledning att skilja mellan nedläggningen av den belgiska producenten NTM och BS upphörande med rörtillverkningen såväl i de förberedande dokumenten som i själva avtalet.

Nedläggningen av NTM

(88) Efter det att marknaden i före detta Sovjetunionen stängts och den globala efterfrågan på petroleumrör minskat under 1992–1993, försämrades det finansiella läget för NTM drastiskt. Detta gjorde att NTM:s moderbolag Soconord började se sig om efter en samarbetspartner, i synnerhet för gängninganläggningarna, som var mer konkurrenskraftiga än elektrougnen och valsverket. Förhandlingar inleddes [...] men blev resultatlösa. NTM:s verksamhet upphörde helt den 31 december 1993 och gängninganläggningen och valsverket överfördes till Iran med början i augusti 1996.

(89) Såsom framgår av dokumenten *paper for presidents* och *g) Japanese* användes den eventuella nedläggningen av

⁽²⁶⁾ "LA agreed the above share except for European market. For european tenders, liaison shall be discussed case by case in a cooperative sense" ("De latinamerikanska tillverkarna accepterade fördelningen ovan förutom för den europeiska marknaden. För europeiska anbudsförfrågningar kommer diskussioner att äga rum från fall till fall i en anda av samarbetsvilja").

NTM som ett förhandlingsvapen för att förmå japanerna till motprestationer. Eftersom NTM levererade inte oönskade kvantiteter till i första hand Mellanöstern och Fjärran östern skulle en nedläggning, med tanke på fördelningsnycklarna, vara mycket fördelaktig för japanerna och latinamerikanerna.

Vallourecs köp av BS anläggningar för slutbehandling av OCTG-rör

- (90) Att rörtillverkningen i Förenade kungariket blev kvar som resultat av ett rationaliseringsprogram skulle visa icke-europeiska konkurrenter att Förenade kungariket fortfarande var en betydelsefull tillverkare inom en stark europeisk industri (sidorna 4626–4640). Såsom framgår av paper for presidents ville européerna försäkra sig om att BS upphörande med tillverkning av sömlösa rör inte skulle förändra vare sig fördelningsnycklarna eller den brittiska marknadens ställning:

"Although the japanese have agreed not to request changes in our agreements if the EC seamless industry were to restructure, there is no guarantee that they would follow this precept if British Steel were to exit the tubemaking or finishing in the UK" ⁽²⁷⁾ (sidan 4902).

- (91) Den 21 januari 1993 skickade BS ett dokument till Vallourec (det är sannolikt att det även skickades till MRW och Dalmine) med olika förslag till en överenskommelse om omstrukturering av sektorn för sömlösa rör. Förslagen skulle diskuteras vid ett möte på Heathrow den 29 januari 1993 mellan Mannesmann, Vallourec, Dalmine och British Steel (sidan 4628). I dokumentet sägs: "British Steel has indicated its intention to withdraw eventually from seamless tube manufacture. It seeks to do this in an orderly and controlled manner in order to avoid disruption in the supply of tubes to its customers and to assist these producers who acquire the business to retain the order load... Discussions have been held over the last six months between British Steel and other producers interested in acquiring assets from British Steel and British Steel believes that there is a consensus to proceed along the lines described in this paper". ⁽²⁸⁾

⁽²⁷⁾ "Visserligen har japanerna gått med på att inte begära ändring av våra överenskommelser om rörsektorn i EG skulle omstruktureras, men det finns ingen garanti för att de kommer att stå fast vid det om British Steel upphör med tillverkning eller slutbehandling av rör i Storbritannien".

⁽²⁸⁾ "British Steel har antytt att man har för avsikt att dra sig tillbaka från sektorn för sömlösa rör. Företaget försöker göra detta på ett ordnat och kontrollerat sätt för att undvika störningar i leveranserna av rör till kunderna och för att hjälpa de tillverkare som övertar rörelsen att behålla orderstocken. (...) Diskussioner har ägt rum de senaste sex månaderna mellan British Steel och tillverkare som är intresserade av att förvärva British Steels tillgångar och British Steel tror att det finns konsensus för att handla enligt de linjer som beskrivs i detta dokument".

Ett av förslagen gick ut på att OCTG-verksamheten skulle överlätas till Vallourec, samtidigt som gällande avtal om leverans rör med ogångade ändrar mellan BS och Vallourec, MRW och Dalmine skulle bibehållas, med samma proportioner. Samma dag ägde ett möte rum mellan MRW och BS, där MRW "agreed that Vallourec should take the lead in the future ownership of the OCTG Business" ⁽²⁹⁾ (sidan 4626). I ett dokument från Dalmine med rubriken "Seamless steel tube system in Europe and market evolution" (sidan 2053) från maj–augusti 1993 konstateras att problemet BS endast kunde lösas på ett för alla parter godtagbart sätt av de europeiska företagen. Även Dalmine medgav att det var nödvändigt att Vallourec förvärvade BS anläggningar.

- (92) Den 22 februari 1994 övertog Valtubes (dotterbolag till Vallourec) kontrollen över BS anläggningar i Skottland, specialiserade på värmebehandling och VAM-gängskarvar. Företaget Tubular Industries Scotland Limited (TISL) grundades, som är marknadsledande i Nordsjöområdet i fråga om försäljning av rör med gängskarvar av premium- eller standardtyp. ⁽³⁰⁾ Vallourec skulle vid detta tillfälle ha kunnat säga upp de avtal som tecknats av BS (klausul 9 i) och därigenom fått ytterligare avsättningsmöjligheter för sina rör med ogångade ändrar, men förnyade i stället den 31 mars 1994 avtalen mellan Dalmine och MRW som nämnts i punkt 79 och som avsåg leverans av sådana rör. Avtalet med MRW var fortfarande i kraft den 24 april 1997 (det datum då undersökningen ägde rum vid MRW). Avtalet mellan TISL och Dalmine gäller fortfarande, men efter det att kommissionen riktat sitt meddelande om invändningar kom parterna överens om att, som en försiktighetsåtgärd, säga upp avtalet med retroaktiv verkan den 30 mars 1999, om kommissionen skulle vidhålla sina invändningar i det slutliga beslutet.

- (93) Den 31 mars 1994 undertecknade BS och Vallourec (TISL) ett avtal om att BS skulle leverera [...] vissa typer av OCTG-rör med ogångade ändrar och liten omkrets. Detta avtal löpte ut i och med att Wednesfield lades ned i december 1995. Avtalet måste naturligtvis ses mot bakgrund av Vallourecs köp en månad tidigare av BS skotska anläggningar, specialiserade i värmebehandling och tillverkning av VAM-gängskarvar.

- (94) Av sharing key-dokumentet framgår att omstrukturen av den europeiska industrin påverkade förhandlingarna och att dessa förhandlingar, åtminstone i förhållande till de japanska tillverkarna, gav det resultat som de europeiska företagen önskade: de behöll Europamarknaden. Latinamerikanerna gav däremot uttryck för sitt missnöje på denna punkt.

⁽²⁹⁾ "(...) gick med på att Vallourec skulle ta ledningen beträffande framtida ägande av affärsområdet OCTG"

⁽³⁰⁾ Vallourecs årsredovisning 1994 (sidan 14617).

- iii) Den kinesiska marknaden
- (95) [...].
6. Överenskommelsens upphörande
- (96) Även om det sista möte som finns dokumenterat ägde rum i mars 1994, framgår det av Vallourecs uttalande att Europa-Japan-klubbens verksamhet inte upphörde förrän 1995.
- (97) MRW hävdar att "fundamentals" tillhör det förflutna (det vill säga innan [...] tillträdde sin post den 1 april 1995).

- (100) År 1977 inledde företagen BS, Dalmine, MRW, Vallourec, KSC, NKK, NSC och SMI en frivillig handelspolitisk samverkan som omfattade sömlösa OCTG API-rör och kundanpassade rör i olika geografiska områden. Det gäller således ett avtal i den mening som avses i artikel 81.1 i EG-fördraget, vars existens bekräftas genom ett rad dokument utöver förklaringarna från Vallourec och Dalmine (se skäl 69 och följande): i det "paper for president" som nämnts i skäl 84, daterat den 23 september 1993, behandlas "the current agreements" (gällande avtal) och "our agreements" (våra avtal). I dokumentet "protokoll från mötet med JF i Bryssel", nämns "avtalen" som synonyma med "klubben" eller det "gällande systemet". I sharing key-dokumentet står det uttryckligen: "The following sharing key was agreed" ... "% 50 increase of price was agreed" ... "above agreement is valid through end of march 94" ⁽³²⁾ (sidan 7320).

II. RÄTTSLIG BEDÖMNING

A. Allmänt

- (98) Enligt artikel 81.1 i EG-fördraget är följande oförenligt med den gemensamma marknaden och förbjudet: alla avtal mellan företag och samordnade förfaranden som kan påverka handeln mellan medlemsstater och som har till syfte eller resultat att hindra, begränsa eller snedvrída konkurrensen inom den gemensamma marknaden, särskilt sådana som innebär att inköps- eller försäljningspriser eller andra affärsvillkor direkt eller indirekt fastställs, att produktion, marknader, teknisk utveckling eller investeringar begränsas eller kontrolleras eller att marknader delas upp.

B. Europa-Japan-klubben

1. Överträdelsens karaktär

- (99) Kommissionen anser att för att en restriktion skall utgöra ett avtal i den mening som avses i artikel 81.1 i EG-fördraget är det inte nödvändigt att avtalet är rättsligt bindande för parterna. Ett avtal föreligger om parterna frivilligt medverkar till en plan som i sig eller genom sin natur begränsar deras kommersiella frihet genom att fastställa riktlinjer för deras gemensamma handlande, eller avstående från att handla, på marknaden. Det krävs varken avtals sanktioner eller fastställda förfaranden för verkställighet. Det behöver inte ens vara fråga om ett skriftligt avtal ⁽³¹⁾.

⁽³¹⁾ Kommissionens beslut av den 23 april 1986 i ärende IV/31149 – Polypropylen (EGT L 230, 18.8.1986, s. 1, skäl 81). Förstainstansrättens domar av den 24 oktober 1991 i mål T-1/89 Rhône-Poulenc SA mot kommissionen (Rec. 1991, s. II-867, punkt 120) och av den 20 april 1999 i förenade målen T-305/94 etc., Limburgse Vinyl Maatschappij Nv m.fl. mot kommissionen (ännu ej offentliggjord, punkt 715).

2. Avtalets syfte och resultat

- (101) I de olika tillverkarnas förklaringar presenteras avtalsinnehållet på följande sätt:
- Förbindelserna mellan tillverkarna styrs av grundläggande regler (fundamentals) som förbjuder var och en av dem att sälja på hemmamarknaderna för konkurrenter som är parter i avtalet.
 - [...].
 - [...].
 - [...].

- (102) Avtalet har alltså haft till syfte att begränsa konkurrensen på den gemensamma marknaden genom att föreskriva att de olika tillverkarnas nationella marknader skall respekteras (dvs. de tyska, franska, italienska, brittiska och japanska marknaderna). Utbudet av sömlösa rör i medlemmarnas hemländer där en nationell tillverkare varit etablerad har begränsats genom att övriga tillverkare som är parter i avtalet avstått från att leverera rör på dessa marknader.

- (103) De två delarna av "Europa-Japan-avtalet" [...] omfattas också av tillämpningsområdet för artikel 81.1 i EG-fördraget, om det kan fastställas att dessa förfaranden gjort att tillverkarna kunnat begränsa utbudet inom den gemensamma marknaden eller fastställa priserna inom

⁽³²⁾ "Följande fördelningsnyckel har antagits" ... "en prishöjning på 50 % har avtalats" ... "avtalet ovan kommer att gälla fram till slutet av mars 1994".

denna marknad direkt eller indirekt. Här har kommissionen inte kunnat bevisa en sådan begränsande verkan på den gemensamma marknaden. Kommissionen har inte heller kunnat styrka att detta avtal haft en begränsande verkan inom det område utanför gemenskapen som omfattas av EES-avtalet. "Europa-Japan-avtalet" omfattas således av detta beslut endast i den mån det föreskriver att de nationella marknaderna skall respekteras (fundamentals) och rör medlemsstaterna.

- (104) EG-domstolen uttalade i dom i målet ACF Chemiefarma att "uppdelningen av hemmamarknaderna har till syfte att begränsa konkurrensen och handelsutbytet inom den gemensamma marknaden." ⁽³³⁾ Det har fastställts att det vid tillämpningen av artikel 81.1 är överflödigt att överväga ett avtals konkreta följder, när detta avtal syftar till att begränsa, hindra eller snedvrída konkurrensen. ⁽³⁴⁾ Tabellen i skäl 68 visar att de nationella marknaderna har respekterats.

3. Påverkan på handeln mellan medlemsstaterna

- (105) Ett avtal om att respektera de nationella marknaderna påverkar handeln mellan medlemsstaterna om det avser försäljning från en tillverkare inom den gemensamma marknaden riktad till en annan medlemsstat, men även försäljning från ett tredje land till den gemensamma marknaden ⁽³⁵⁾.
- (106) Genom att samordna sina förfaranden har tillverkarna kunnat påverka den mängd rör som var och en av dem skulle ha sålt på marknaderna i medlemsstaterna om samordning saknats ⁽³⁶⁾. Påverkan på handeln inom gemenskapen är märkbar eftersom produktleveranser som omfattas av avtalet, och som utförs av de företag som är föremål för detta beslut på de fyra berörda nationella marknaderna, motsvarar ungefär 15 % av konsumtionen av OCTG-rör och sömlösa transportrör inom gemenskapen.

⁽³³⁾ Dom av den 15 juli 1970 i mål 41/69 (Rec. 1970, s. 661, punkt 128).

⁽³⁴⁾ Domstolens dom av den 30 januari 1985 i mål 123/83, BNIC mot Guy Clair (Rec. 1981, s. 391, punkt 22).

⁽³⁵⁾ Domstolens dom av den 15 juni 1976 i mål 51-75 Emi Records Limited mot CBS Limited United Kingdom (Rec. 1976, s. 0811, punkt 28). Kommissionens beslut av den 29 november 1974, IV/27.095 – Fransk-japansk samverkan rörande kullager (EGT L 343, 21.12.1974, s. 19) och beslut av den 8 januari 1975, (V/27.039 – Champinjonkonserver (EGT L 29, 3.2.1975, s. 26) och beslut av den 15 juli 1975, IV/27.000 – IFTRA-bestämmelser för producenter av råaluminium (EGT L 228, 29.8.1975, s. 3).

⁽³⁶⁾ Kommissionens beslut 73/109/EEG av den 2 januari 1973 om ett förfarande för tillämpning av artiklarna 85 och 86 i EG-fördraget (IV/26918 Den europeiska sockerindustrin) (EGT L 140, 26.5.1973, s. 17).

4. Företagens delaktighet

- (107) De europeiska och japanska tillverkarna har erkänt att det förekommit möten dem emellan. I sina svar på de olika förfrågningar som riktats till dem, har företagen informerat kommissionen om tidpunkterna för vissa av mötena 1992-1994, men de erkänner att inrättandet av "klubben" daterar sig från slutet av 1970-talet (i förklaringen från Vallourec uppges samordningen ha börjat 1977). I sina svar på meddelandet om invändningar, tillhandahöll de latinamerikanska tillverkarna kommissionen siffror på sina leveranser i Europa. Detta, tillsammans med deras uttryckliga invändning i fråga om att respektera den europeiska marknaden, fick kommissionen att dra tillbaka invändningarna mot dem.

5. Överträdelsens varaktighet

- (108) Enligt förklaringen från Vallourec, inleddes Europa-Japan-klubbens möten under 1977 (sidan 6257) och pågick ända fram till 1995 (sidan 6257). Med hänsyn till det avtal om frivillig exportbegränsning som slöts mellan kommissionen och den japanska regeringen i enlighet med vad som beskrivits i skäl 27 anser kommissionen dock att det först från 1990 var fråga om en överträdelse.

6. Slutsats om tillämpligheten av artikel 81.1 i EG-fördraget

- (109) Med hänsyn till det föregående anser kommissionen att alla företag som detta beslut riktar sig till har överträtt artikel 81.1 i EG-fördraget genom att avtala om att respektera varandras nationella marknader.

C. Avtalen mellan BS, Vallourec, Dalmine och MRW

1. Överträdelsens karaktär

- (110) Även om det är fråga om tre skilda avtal som slutits vid olika tillfällen, är de ett resultat av ett tidigare avtal som ursprungligen ingicks mellan Vallourec och BS (se skäl 78). Vallourec har förnyat avtalen med BS, Dalmine och MRW inom ramen för omstruktureringen av den europeiska industrin (se skäl 91).

2. Avtalens syfte och resultat

- (111) Syftet med avtalen var att förse "ledaren" på marknaden för OCTG-rör i Nordsjön med rör med ogängade ändar

och att bibehålla en nationell tillverkare i Förenade kungariket. Därmed skulle man kunna upprätthålla respekten för fundamentals inom ramen för Europa-Japan-klubben. Avtalen hade som främsta syfte och resultat att alla leveranser till konkurrenten BS (från 1994 Vallourec) delades upp mellan MRW, Vallourec och Dalmine. Genom avtalen gjordes inköpspriserna på rör med ogångade ändrar beroende av priserna på BS rör med gångade ändrar. De innehöll också en inskränkning av BS frihet att välja leverantör (Vallourec från februari 1994) och tvingade det senare företaget att meddela sina konkurrenter de faktiska försäljningspriserna och sålda kvantiteter. Vidare åtog sig MRW, Vallourec (fram till februari 1994) och Dalmine att till en konkurrent (BS, därefter Vallourec från mars 1994) leverera kvantiteter som var okända i förväg.

- (112) I artikel 81.1 i EG-fördraget sägs uttryckligen att avtal som har till syfte och resultat att dela upp marknader är oförenliga med den gemensamma marknaden. Avtal som resulterar i en uppdelning av leveranserna till den största tillverkaren av rör med gångade ändrar på en marknad som står för nära hälften av konsumtionen av OCTG-rör inom gemenskapen (se skäl 50) medför en betydande begränsning av konkurrensen inom den gemensamma marknaden.

3. Påverkan på handeln mellan medlemsstaterna

- (113) Handeln inom gemenskapen påverkas eftersom avtalet avser leveranser till Förenade kungariket från Frankrike, Tyskland och Italien. Denna påverkan är märkbar eftersom leveranserna till Förenade kungariket av produkter som omfattas av avtalet motsvarar ungefär 20 % av konsumtionen av sömlösa OCTG-rör inom gemenskapen.

4. Avtalsparter

- (114) Vallourec, MRW, Dalmine och BS har varit parter i detta avtal (det senare företaget dock endast fram till i februari 1994).

5. Överträdelsens varaktighet

- (115) För BS varade överträdelsen från juli 1991 (tidpunkten för undertecknandet av avtalet med Vallourec) till februari 1994 (då Vallourec köpte BS anläggningar). För MRW sträckte sig överträdelsen från augusti 1993 (tidpunkten för undertecknandet av avtalet med BS) till åtminstone den 24 april 1997 (se skäl 92). För Vallourec varade överträdelsen från juli 1991 till mars 1999. För Dalmine sträckte den sig från december 1991 (tidpunkten för undertecknandet av avtalet med BS) till mars 1999 (se skäl 92).

6. Slutsats om tillämpligheten av artikel 81.1 i EG-fördraget

- (116) Med hänsyn till det föregående anser kommissionen att MRW, BS, Dalmine och Vallourec har överträtt artikel 81.1 i EG-fördraget genom att sluta avtal som resulterat i en uppdelning av leveranserna av rör med ogångade ändrar till BS (beträffande Vallourec från 1994).

D. Artikel 81.3 i EG-fördraget är inte tillämplig

- (117) Eftersom inget av avtalen i detta beslut har anmälts eller uppfyller villkoren i artikel 4.2 i förordning nr 17, är artikel 81.3 i EG-fördraget inte tillämplig.

E. Parternas argument

1. Förfarandet

a) Besluten från november 1994 om prövning

- (118) De japanska företagen och Dalmine och MRW bestrider lagligheten av de beslut som låg till grund för kommissionens undersökningar i december 1994. Följaktligen bestrids även kommissionens möjlighet att använda sig av de dokument som erhöles vid dessa undersökningar. Enligt dessa företag utesluts kompetenskonflikter mellan Eftas övervakningsmyndighet och kommissionen genom det system som inrättats genom artikel 56 i EES-avtalet (one stop shop). Om kommissionen misstänkte att artikel 81 hade överträtts skulle den ha varit ensam behörig och skulle inte ha verkställt övervakningsmyndighetens begäran.

- (119) Kommissionen kan inte godta detta resonemang, eftersom dess beslut från november 1994 om att avtal och/eller samordnade förfaranden förekommit, som grundade sig på tillgänglig information, syftade till att kontrollera om förfarandena kunde

— påverka handeln mellan gemenskapens medlemsstater (överträdelse av artikel 81 i EG-fördraget), och/eller

— påverka handeln mellan parterna i EES-avtalet (överträdelse av artikel 53 i avtalet).

Begäran från Eftas övervakningsmyndighet rörde dessutom endast en del av EES (Norge), medan kommissionens undersökningar sträckte sig över ett mycket vidare område, vilket klart framgår av texten i besluten om att

genomföra undersökningarna. Tvärtemot vad företagen hävdar var kommissionen följaktligen behörig att utföra undersökningen på övervakningsmyndighetens begäran och att göra egna undersökningar för att utröna om andra överträdelse förekommit.

- (120) Den dubbla rättsliga grund som används i kontrollbeslutet, dvs. EG-fördraget (särskilt artikel 81) och EES-avtalet (särskilt artikel 53), var följaktligen laglig eftersom kommissionen på det stadiet av undersökningen inte kunde fastställa om endast artikel 81 i EG-fördraget hade överträtts eller om det även var fråga om överträdelse av artikel 53 i EES-avtalet. Efter det att fakta kontrollerats och Eftas övervakningsmyndighet överlämnat ärendet var kommissionen ensam ansvarig för att fullfölja förfarandet inom ramen för EES-avtalet.

b) Kommissionens användning av sharing key-dokumentet

- (121) Alla företagen, utom MRW och BS (som inte har uttalat sig på denna punkt), bestrider att kommissionen skulle kunna göra gällande sharing key-dokumentet, eftersom varken källa, upphovsman eller tidpunkt för dokumentets tillkomst angivits närmare. Kommissionen får emellertid underlåta att avslöja sin informationskälla om informationslämnaren begär det. Kommissionen kan använda ett dokument av denna typ om flera faktorer talar för att det är autentiskt:

— I det dokument som upprättades av Vallourec den 27 januari 1994 (sidorna 4822 och 4823) konstateras att det finns "avtal" eller ett "gällande system" eller en "klubb", och de siffror som anges [...] överensstämmer med dem som ingått i ett avtal enligt sharing key-dokumentet.

— Vissa punkter i den överenskommelse som beskrivs i sharing key-dokumentet [...] behandlades särskilt av de europeiska tillverkarna inför mötet i november.

— Den förteckning över "klubbens" möten som kommissionen känner till (se skäl 60) visar att det möte som följde på Tokyomötet i november 1993 hölls i Cannes i mars 1994. I sharing key-dokumentet anges att påföljande möte med ordförandena skall hållas i mars 1994.

- (122) I vilket fall som helst har kommissionen inte använt detta dokument som bevis i sig, utan som ett indicium som utgör en del av den samlade bevisningen.

c) Tillgång till handlingarna i ärendet

- (123) MRW påstår sig inte ha haft tillgång till de interna dokument som Eftas övervakningsmyndighet sände till kommissionen i december 1995.

- (124) Kommissionen anser att det är fråga om en offentlig myndighets arbetsdokument som översänts i enlighet med artikel 10.3 i protokoll nummer 23 till EES-avtalet. Därför skall de behandlas som interna dokument och får enligt kommissionens meddelande om tillgång till handlingar ⁽³⁷⁾ inte lämnas ut.

- (125) Dalmine hävdar att flera avsnitt i de icke konfidentiella (och därmed tillgängliga) versionerna av vissa handlingar i ärendet helt enkelt hade dolts utan att någon sammanfattning av innehållet tillhandahållits. Detta tillvägagångssätt är inte förenligt med nämnda kommissionsmeddelande om tillgång till handlingar.

- (126) Kommissionen skall säkerställa skyddet av företagens legitima intresse så att deras affärshemligheter eller annan konfidentiell information inte avslöjas för utomstående. Kommissionen anser att bruket att dölja konfidentiella passager utan att inkräkta på innehållet i stort är godtagbart.

d) Tidsfristen för att svara på meddelandet om invändningar

- (127) MRW och Dalmine gör gällande att den av kommissionen tilldelade fristen för att svara på meddelandet om invändningar inte var tillräcklig med tanke på det stora antalet dokument och alla språk som dessa dokument är utformade på.

- (128) Kommissionen beviljade en frist på två månader för företagens svar i enlighet med den praxis som tillämpats sedan 1993 (se den tjugotredje rapporten om konkurrenspolitiken, punkt 207).

2. Omständigheterna

a) Avtalets existens

- (129) Vallourec och Dalmine bekräftade uttryckligen i sina skriftliga svar på meddelandet om invändningar och

⁽³⁷⁾ EGT C 23, 23.1.1997, s. 3, punkterna I.A.3 och II.A.2.

under hearingen, att Europa-Japan-avtalet om OCTG-rör av standardtyp och kundanpassade rör existerade i enlighet med vad kommissionen gjort gällande. BS betvivlade avtalets existens, samtidigt som man sade sig inte bestrida de faktiska uppgifterna. ("British Steel submits that if there was an agreement as alleged, it should be assessed in its economic context ... The reasons why such an agreement would not have restricted competition within the Community to an appreciable extent, suggest that there would not have been any commercial rationale for such an agreement – which calls into question whether in fact there was an agreement of the kind alleged in the SO." ⁽³⁸⁾ MRW har inte uttalat sig om kommissionens uppgifter.

(130) KSC vidhåller att man inte kan bevisa att de omständigheter som kommissionen beskriver i meddelandet om invändningar är inkorrekta. Liksom NSC, NKK och SMI hävdar detta företag att bevisen inte räcker till för att fastställa att de deltagit i ett avtal som syftar till att skydda de nationella marknaderna. NKK, som bekräftar att de europeiska producenterna krävt respekt för de nationella marknaderna, hävdar dock att företaget har hållit fast vid sin affärsstrategi grundad på egna beslut utan att känna sig bundet av dessa krav. SMI gör gällande att hemmamarknaderna diskuterats just för att utesluta en uppdelning av världsmarknaden.

(131) De dokument som anges under punkterna 62–67 och 100 utgör för kommissionen, precis som kommissionen angav vid hearingen utan att få några svar från företagen, ett knippe starka, exakta och samstämmiga indicier som är fullt tillräckliga för att bevisa avtalets existens och innehåll. För det första är förklaringen från [...] Valloirec [...] mycket klar och tydlig och bekräftas av annan dokumentation. För det andra har de japanska företagen bekräftat att de inte kan ge några preciseringar vad gäller Europa-Japan-klubbens möten:

"NSC cannot exclude the possibility that some of its former employees who were responsible for the seamless tube business participated in such meetings prior to July 1995" (sidan 13548). "NSC cannot confirm whether its former employees attended meetings bet-

⁽³⁸⁾ "British Steel hävdar att om ett avtal förelåg på det sätt som hävdas, bör det bedömas utifrån sitt ekonomiska sammanhang ... Skälen till att ett sådant avtal inte skulle ha begränsat konkurrensen inom gemenskapen i märkbar omfattning talar för att det inte torde ha funnits någon affärsmässig grund för ett avtal av denna typ – vilket i sin tur ställer i fråga om det överhuvudtaget funnits ett avtal av den typ som anges i meddelandet om invändningar." Punkt 1.6 i svaret på meddelandet om invändningar.

ween European and Japanese producers and, if so, in what capacity they attended" (sidan 14159) ⁽³⁹⁾.

"SMI felt it important to stress that it relied on recollections of SMI employees since, without having documents and records, it could not be absolutely certain as to the accuracy of the employees' accounts" (sidan 14430) ⁽⁴⁰⁾.

"To the best of Mr. [...] (NKK) knowledge, there is no information other than that ... contained in our reply dated 07 November 1997" (sidan 14493) ⁽⁴¹⁾.

"The fact that KSC only has hearsay information concerning these meetings means that the information it can provide to the Commission is necessarily vague" (sidan 14616) ⁽⁴²⁾.

(132) De japanska företagen gör gällande att de mellan 1977 och 1995 levererade stora kvantiteter OCTG-rör och transportrör på den brittiska Nordsjömarknaden. Att man inte levererat till Tyskland, Frankrike eller Italien har objektiva ekonomiska orsaker och innebär inte att det finns ett avtal om ömsesidig respekt för hemmamarknaderna. Enligt dessa företag har den brittiska marknaden vissa särdrag jämfört med de övriga tre marknaderna:

— Nordsjön är ett offshore-område som inte ingår i gemenskapens tullområde. Därför omfattas importen till detta område inte av tullavgifter och kan inte bli föremål för antidumpningsförfaranden.

— Nordsjömarknaden är mycket lockande både i kvantitativt hänseende (den är gemenskapens viktigaste marknad) och vad gäller pris (de rör som används är gängade rör av "premiumtyp" och därför dyrare). Därför är kostnaderna för att transportera rören från Japan ekonomiskt lönsamma.

(133) Däremot fanns det enligt de japanska företagen (och BS) stora hinder mot försäljning på övriga marknader inom gemenskapen:

⁽³⁹⁾ "NSC kan inte utesluta att vissa av företagets tidigare anställda som var ansvariga för affärerna med sömlösa rör deltog i sådana möten före juli 1995". "NSC kan inte bekräfta huruvida dess tidigare anställda deltog i möten mellan europeiska och japanska tillverkare och, om så var fallet, i vilken egenskap de närvarade".

⁽⁴⁰⁾ "SMI ansåg det viktigt att understryka att företaget förlitat sig på vad SMI-anställda erinrat sig. Eftersom det inte finns dokumentation och protokoll går det inte att vara helt säkert på riktigheten av de anställdas redogörelser".

⁽⁴¹⁾ "Efter vad herr [...] (NKK) kan erinra sig finns det ingen annan information än den ... i vårt svar av den 7 november 1997".

⁽⁴²⁾ Den information som KSC förfogar över rörande dessa möten är endast hörsägen, vilket innebär att den information som KSC kan tillhandahålla kommissionen av nödvändighet är vag.

- Kommissionens handelspolitik (se skäl 27).
 - Tullavgifterna, som var fastställda till 9 % av priset på rören.
 - Kvantiteten rör som förbrukades var mycket begränsad och kontraktens genomsnittliga omfattning förmodades vara mycket liten.
 - Transportkostnaderna: enligt vissa av de japanska företagens beräkningar motsvarar transportkostnaderna mer än 20 % av priset FOB på rör med gängskarv av standardtyp.
 - Nationella standarder och krav på godkännande.
 - Leveranstiderna från Japan: fyra till sex veckor.
 - De europeiska producenternas mycket starka ställning på hemmamarknaderna.
 - Hotet om antidumpningsförfaranden.
 - Statliga oljeproducenters och gasdistributörers tendens att välja inhemska alternativ.
 - Bestämmelser om offentlig upphandling, som inte ger lika möjligheter för företag från tredje land.
- (134) Kommissionen anser att det är tillräckligt belagt att ett avtal, som bland annat föreskriver att de nationella marknaderna skall respekteras, varit för handen. Det förhållandet att de japanska företagen inte har exporterat till den gemensamma marknaden får sin naturliga förklaring genom detta avtal. Efter granskning av de ekonomiska faktorer som förts fram av företagen i punkt 61–77, drar kommissionen dessutom slutsatsen att det inte kan uteslutas att det funnits ett avtal enligt ovan. Skälen till detta är följande:
- (135) För det första utgjorde "fundamentals" endast en del av ett mer omfattande avtal som reglerade samtliga affärsförbindelser (utom på marknaderna i Förenta staterna och Kanada) mellan de europeiska och de japanska producenterna. Som alla avtal byggde det på en balans mellan varje parts egenintressen, som kan dra åt olika håll. Även om de kontinentaleuropeiska marknaderna enligt de japanska företagen inte var intressanta för dem, är det därför troligt att avtalsinnehållet skulle ha varit annorlunda (kanske skulle hela avtalets existens ha ifrågasatts) om avtalet inte hade föreskrivit att de europeiska marknaderna skulle lämnas ifred.
- (136) För det andra var de påstådda hindren för inträde på marknaden inte sådana att de uteslöt japansk försäljning på de europeiska producenternas nationella marknader. Det framgår tvärtom av flera dokument att de japanska företagen betraktade de japanska företagens försäljning, antingen av färdiga produkter eller av rör med ogängade ändar som förses med gängor lokalt (sidorna 15611 och 15623), som ett verkligt hot. Detta visar tydligt att det är själva existensen av överenskommelsen om att respektera varandras nationella marknader som hindrat de japanska producenterna från att exportera till de europeiska marknaderna.
- (137) Av följande skäl kan inte heller de ekonomiska argument som företagen fört fram göras gällande:
- De handelspolitiska åtgärder som beslutades av kommissionen för att möta krisen inom stålindustrin, i synnerhet avtalet med den japanska regeringen, syftade till att undvika störningar på marknaden. Även om dessa åtgärder fram till 1990 stimulerat de japanska företagen att inte exportera till Europa, har det inte varit berättigat att fortsätta denna politik därefter.
 - Med hänsyn till den strukturella överkapaciteten inom sektorn (se punkt 45) och de höga fasta kostnaderna, bidrar varje försäljning till ett pris som överstiger den rörliga kostnaden till att täcka de fasta kostnaderna och på det sättet minska de totala produktionskostnaderna. Därför är till och med marknader där förbrukningen av de aktuella produkterna inte är särskilt stor i viss mån intressanta för alla producenter.
 - De japanska företagen exporterar, per fartyg över hela världen, mer än 95 % av sin produktion av rör för olja. I de redogörelser som företagen lade fram vid hearingen, angavs priserna för frakt till Europa isolerat, det vill säga utifrån att fartygen endast transporterar en mindre rörlast och att de har Europa som enda destination. Då tas emellertid ingen hänsyn till att samlastning av gods kan sänka kostnaderna. Vid fartygstransporter är avståndet inte en avgörande faktor för priset. Vidare var de angivna kostnaderna inte faktiska kostnader utan uppskattningar, eftersom det inte gjorts någon jämförelse mellan de faktiska transportkostnader som burits av företagen och de faktiska produktionskostnaderna, varigenom man eventuellt skulle ha kunnat konstatera om försäljningen inte täckte kostnaderna.
 - När det gäller den påstådda skillnaden mellan olika nationella standarder och godkännandekrav bör det påpekas att API-standarderna är en världsstandard och att eventuella krav på godkännande från köparnas sida förekommer överallt i världen.
 - Japans leveranstider för OCTG-rör och transportrör är desamma som för gängade rör med gängskarv av premiumtyp för vilka leveranstiderna inte har betraktats som något hinder av företagen.

- Enligt kommissionen är de europeiska producenternas mycket starka ställning på de nationella marknaderna, snarare än ett hinder för de japanska företagens export till Europa, en bekräftelse på att "fundamentals" har respekterats.
- Argumentet om att hot om antidumpningsförfaranden hindrar den japanska exporten till Europa kan inte tas i beaktande av kommissionen. Inget antidumpningsförfarande har inletts mot japansk import av järn- och stålprodukter och vissa av de förfaranden som inletts mot andra länder (och som rörde sömlösa rör i allmänhet) har varit resultatlösa. Däremot har japanska (och europeiska) företag underkastats antidumpningsförfaranden rörande flera produkter i Förenta staterna, vilket dock inte har lett till att de dragit sig tillbaka från den amerikanska marknaden.
- Vad gäller påståendet att inhemska oljeproducenter och gasdistributörer särbehandlas, har de japanska företagen inte gett exempel på något anbud från deras sida som inte har antagits. Utan anbud är det inte möjligt att ingå avtal.
- Vad gäller bestämmelser om offentlig upphandling, så utesluter de inte japanska företag från att ingå avtal.
- (138) Kommissionen erkänner att de japanska företagens försäljning i Europa drabbas av vissa nackdelar som har att göra med avstånd och tullavgifter. Dessa nackdelar kan dock inte förklara deras frånvaro från den europeiska marknaden under så lång tid.
- b) Avtalets varaktighet
- (139) De japanska företagen gör gällande att förklaringen från Vallourec visar att kontakter inleddes efter 1977, dock utan att precisera exakt när. Dalmine bekräftar att även om kontakterna kan ha inletts 1977, så finns det inget som tyder på att de lett fram till ett avtal på det sätt som kommissionen hävdar; avtalet kan även ha ingåtts senare. Enligt dessa företag kan kommissionen inte endast åberopa Vallourecs förklaring för att fastställa att avtalet började att löpa 1977. SMI invänder för sin del inte mot att kommissionen anser att de första mötena ägde rum i mitten av 80-talet.
- (140) Kommissionen stödjer sig på Vallourecs förklaring på denna punkt och anser att inget av företagen har lämnat uppgifter som är tillräckligt klara för att förklaringen skall kunna ifrågasättas.
- (141) Vad gäller frågan om tidpunkten för avtalets upphörande, hävdar KSC, SMI, NKK och Dalmine att de inte deltagit i något möte med Europa-Japan-klubben efter 1994.
- (142) Kommissionen anser att det inte är nödvändigt att delta i möten för att man skall anses vara part i ett avtal som löpt under så lång tid. Vallourecs förklaring av den 17 september 1996 visar att kontakterna med de japanska företagen hade upphört drygt ett år tidigare. Härvid måste beaktas att undersökningarna ägde rum i december 1994. Av dessa skäl har kommissionen under skäl 108 dragit slutsatsen att avtalet löpte mellan 1977 och 1995 (utom för BS).
3. Den rättsliga bedömningen
- a) Europa-Japan-klubben
- (143) De japanska företagen och BS hävdar att om det har funnits ett avtal om att de nationella marknaderna skall respekteras, så har det inte påverkat konkurrensen på den gemensamma marknaden, eftersom de japanska företagens försäljning drabbades av ovan beskrivna hinder (se skäl 133). British Steel hävdar för sin del att man inte har sålt på andra producenters nationella marknader, eftersom företaget efter uppförandet av sin anläggning för tillverkning av rör har valt att koncentrera sig på sin nationella marknad och därför skulle ett avtal om respekt för de nationella marknaderna inte ha haft någon effekt på konkurrensen.
- (144) När det upprättas ett avtal som syftar till att begränsa konkurrensen i den mening som avses i artikel 81.1 i EG-fördraget, är det inte nödvändigt att beakta de konkreta effekterna på marknaden (se skal 104). Denna fråga är relevant bara när det gäller att fastställa eventuella bötesbelopp ⁽⁴³⁾.
- (145) De japanska företagen stödjer sig också på att deras försäljning sker direkt till de slutliga användarna (oljebolagen) och att deras produkter följaktligen inte säljs vidare. Därför skulle avtalet inte påverka handeln inom gemenskapen på det sätt som avses i artikel 81.1 i EG-fördraget. Kommissionen anser dock att detta påstående bortser från att, utöver de fyra japanska företagen, har fyra europeiska företag deltagit i avtalet där respekten för de nationella marknaderna var en av punkterna. Enligt

⁽⁴³⁾ Dom av den 10 mars 1992 i mål T-14/89, Montedipe mot kommissionen (Rec. 1992, s. II-1155, punkt 264).

kommissionens uppfattning påverkar ett sådant avtal handelsströmmarna mellan de berörda medlemsstaterna på ett sätt som motverkar syftena med en inre marknad mellan medlemsstaterna. Av tidigare angivna skäl (se skäl 106) kan handeln inom gemenskapen påverkas märkbart av avtalet i fråga.

b) Avtalen mellan BS, Vallourec, Dalmine och MRW

(146) För det första förnekar de fyra parterna att de tre avtalen är ett resultat av en övergripande överenskommelse dem emellan: avtalen förhandlades och ingicks separat och individuellt.

(147) Kommissionen anser däremot, vilket också framgår av skäl 78–81 att det funnits ett avtal mellan BS och Vallourec (på initiativ av Vallourec inom ramen för förnyelsen av licensavtalet VAM) om att BS skall köpa sina rör med ogängade ändar av MRW, Dalmine och Vallourec för att bevara den brittiska marknadens karaktär av nationell marknad i förhållande till de japanska företagen. År 1993 nådde dessa fyra företag en överenskommelse om att bibehålla dessa avtal (se skäl 91) inom ramen för omstruktureringen av den europeiska industrin. Överenskommelsen gjordes även gällande gentemot de japanska producenterna. Av dessa skäl anser kommissionen att avtalen i fråga strider mot artikel 81.1 i EG-fördraget.

(148) I andra hand hävdar de fyra parterna att avtalen var berättigade ur affärsmässig synvinkel och att deras innehåll inte strider mot artikel 81.1 i EG-fördraget.

(149) BS gör å sin sida gällande att man av egna ekonomiska skäl beslutade att från 1990 upphöra med produktionen av varmvalsade sömlösa rör (Clydesdale), vilket också skedde i slutet av april 1991. BS efterbehandlingsanläggningar i Airdree (Imperial) bibehölls på kort sikt och krävde säkra leveranser av rör med ogängade ändar. Procentandelarna som tilldelades de tre partner kan förklaras med att det, på grund av volatiliteten i efterfrågan på den brittiska marknaden, skulle ha varit mycket riskfyllt att köpa fastställda kvantiteter för fem år framåt eller åta sig att anlita en enda leverantör. Eftersom detta företag var beroende av en licens från Vallourec för sin produktion av OCTG-rör, hade Vallourec en mycket stark förhandlingsposition för att bli den viktigaste leverantören ([...] %). Om företaget hade velat minska sina lager och lagerkostnader skulle Dalmine och MRW ha varit de naturliga valen, eftersom dessa företag kunde leverera på en vecka medan de japanska leveranserna tog flera veckor. Vidare menar BS att den lösning som valts för att beräkna priset för rör med ogängade ändar skulle ge

varje leverantör en marginal utan begränsning av konkurrensen. Vid tillämpningen av denna metod skulle BS endast uppge de genomsnittliga priserna under föregående kvartal.

(150) Enligt Dalmine gav avtalet med BS avsättningsmöjligheter på den viktigaste marknaden i Europa [...]. Dalmine anser vidare att man inte åtagit sig att leverera i förväg okända kvantiteter rör med ogängade ändar, eftersom kvantiteten fastställdes varje månad. Dalmine hävdar att de på sin höjd haft en biroll för kontraktet.

(151) MRW hävdar å sin sida att avtalet med BS gjorde det möjligt att förbättra utnyttjandet av produktionskapaciteten efter det att marknaden i f.d. Sovjetunionen brutit samman och MRW förlorat en rättstvist med Vallourec rörande MRW:s rätt att använda sin egen gängskarv av premiumtyp.

(152) Kommissionen hävdar att målet med dessa avtal var att hålla BS kvar som tillverkare på den brittiska marknaden inom ramen för "fundamentals" (se skäl 147). Med hänsyn till den rådande strukturella överkapaciteten inom sektorn för sömlösa rör (i kommissionens förordning (EEG) nr 3296/92 om införande av preliminära antidumpningstullar på import av vissa sömlösa rör med ursprung i Ungern, Polen, Tjeckoslovakien och Kroatien nämndes ett kapacitetsutnyttjande som långt under 75 %, som ansågs vara tröskeln för lönsamhet⁽⁴⁴⁾, fanns det ingen anledning för BS att frukta brist på rör med ogängade ändar eller leveranser till oförmånliga priser. Det framgår av handlingarna i ärendet (sidorna 15611 och 15612) att dessa avtal bidrog till att priserna förblev höga på den brittiska marknaden "Certains clients UK voudront profiter d'opportunité de tubes lisses à prix plus bas que ceux offerts par les Européens à BSC et chercheront à imposer à BSC des tubes lisses d'origine sud-américaine, ce que BSC aura du mal à refuser"⁽⁴⁵⁾. För att undvika "vild konkurrens" har BS till och med övervägt möjligheten att köpa rör med ogängade ändar från andra tillverkare än Vallourec, MRW och Dalmine (sidorna 15586 och 15587). Även tillverkare som är etablerade utanför Europa borde ha kunnat leverera rör med ogängade ändar inom den period på fem till sex veckor som föreskrivs i avtalen⁽⁴⁶⁾. Dessa avtal föreskriver ingen annan sanktion för bristande leverans än möj-

⁽⁴⁴⁾ EGT L 328, 14.11.1992, s. 15, skäl 38.

⁽⁴⁵⁾ "Vissa brittiska kunder vill utnyttja möjligheten att köpa rör med ogängade ändar till lägre priser än de som erbjuds BSC av de europeiska företagen och kommer att försöka få BSC att köpa sådana rör av latinamerikanskt ursprung, vilket BSC kommer att få svårt att säga nej till".

⁽⁴⁶⁾ Enligt klausul 4 finns det tre tidsfrister: till exempel, för leveranserna i mars specificerade BS a) kvantiteter den 15 december, b) diameter den 15 januari och c) alla andra beställningsparametrar den 25 januari (om det var för leverans under första halvan av mars) eller den 10 februari (om det var för leverans under andra halvan av mars).

lighet att inkludera den mängd som inte levererats i beräkningen av det antal ton som leverantören årligen har rätt att leverera, vilket endast leder till en procentuell minskning av de leveranser som föreskrivs i avtalen. Därav följer att fristen inte har så stor betydelse som BS vill göra gällande.

(153) Under alla omständigheter innehöll avtalen konkurrensbegränsande bestämmelser:

— Genom att definiera de kvantiteter som skall levereras till BS i procent i stället för i fastställda kvantiteter, åtog sig Vallourec, MRW och Dalmine att till förmån för en konkurrent leverera på förhand okända kvantiteter. Därmed avstod företagen, till förmån för en konkurrent, delvis från att dra fördel av en eventuell ökad efterfrågan på marknaden för rör med öngängade ändar, eftersom BS (sedermera Vallourec) möjlighet att begära obegränsade kvantiteter rör med öngängade ändar från MRW, Dalmine och Vallourec innebar att de kunde möta den eventuellt ökade efterfrågan. Vallourec, MRW och Dalmine skulle inte ha åtagit sig att leverera på förhand okända kvantiteter utan att vara säkra på att BS inte skulle ta tillfället i akt att öka sin andel på marknaden för rör med gängade ändar till skada för dem själva. För att undvika en sådan utveckling kunde leverantörerna, i enlighet med artikel 9 c i avtalet, säga upp avtalen om de kunde visa att avtalens genomförande hade orsakat reella förluster i deras resultaträkningar. Kvantiteterna fastställdes i procent, vilket avhöll MRW, Vallourec och Dalmine från att konkurrera om de kvantiteter som levererades till BS.

— Som en konsekvens av den tillämpade prisberäkningsmetoden, som gjorde priset på rör med öngängade ändar beroende av priset på rör med gängade ändar, tappade Vallourec, MRW och Dalmine allt intresse av att konkurrera med priserna på rör med gängade ändar i Förenade kungariket. En sänkning av priset på rör med gängade ändar skulle ha lett till en sänkning av priset på de rör med öngängade ändar som företagen åtagit sig att leverera till BS (sedermera Vallourec); de fyra parterna såg på detta sätt till att priserna i Förenade kungariket förblev höga.

— Den information avseende priser och kvantiteter som BS (sedermera Vallourec) genom avtalen ålagt att tillhandahålla övriga parter är affärshemligheter. Förmedlingen av denna information tjänade till att hålla förhållandena på den brittiska marknaden under kontroll.

(154) Vallourec påstår sig ha förnyat avtalen av samma skäl som fick BS att ingå dem.

(155) Kommissionen anser däremot, att enligt vad som framgår av ärendet (se skäl 91) hade Vallourecs förlängning föregåtts av en överenskommelse inom ramen för omstruktureringen av den europeiska industrin i syfte att bibehålla en nationell tillverkning i Förenade kungariket.

F. Sanktioner

1. Allmänt

(156) Enligt artikel 15.2 i förordning nr 17 får kommissionen ålägga företag och företagssammanslutningar böter om lägst 1 000 och högst en miljon euro, eller ett högre belopp som dock inte får överstiga tio procent av föregående räkenskapsårs omsättning för varje företag som har deltagit i överträdelsen genom att uppsåtligen eller av oaksamhet överträda bestämmelserna i EG-fördragets artikel 81.1.

(157) Vid fastställandet av bötesbeloppet skall kommissionen beakta alla relevanta omständigheter, särskilt hur allvarlig överträdelsen är och hur länge den pågått.

(158) I det aktuella fallet kommer kommissionen också att tillämpa meddelandet av den 18 juli 1996 om befrielse från eller nedsättning av böter i kartellärenden ⁽⁴⁷⁾.

2. Överträdelsens allvar

(159) Vid fastställandet av hur allvarlig överträdelsen är, beaktar kommissionen överträdelsens natur, dess konkreta påverkan på marknaden och den relevanta marknads geografiska omfattning.

(160) Kommissionen konstaterar emellertid att i detta fall utgör de rör som omfattas av avtalet (sömlösa OCTG-rör enligt API-standard och sömlösa kundanpassade rör) endast en del av de sömlösa rör som är avsedda för olje- och gasindustrin. OCTG-rör enligt API-standard och kundanpassade rör som säljs i gemenskapen av de adressaterna utgör bara omkring 19 % av konsumtionen inom gemenskapen av sömlösa OCTG-rör och sömlösa transportrör. Resterande behov säkerställs genom sömlösa OCTG-rör och sömlösa transportrör som inte omfattas av avtalet (över 50 %) och import från tredje land, utöver Japan (över 21 %). På grund av den tekniska utveckling som skett under de senaste 25 åren när det gäller att tillverka svetsade rör, kan en del av efterfrågan på sömlösa OCTG-rör och sömlösa transportrör täckas av svetsade rör med medelstor omkrets, som är billigare att tillverka (se skäl 24). Därför är överträdelsens konkreta inverkan på marknaden begränsad.

⁽⁴⁷⁾ EGT C 207, 18.7.1996, s. 4.

(161) Det aktuella avtalet syftar dock till att skydda de nationella marknaderna och är därför till sin natur en mycket allvarlig överträdelse av gemenskapsrätten, eftersom det skapar hinder för en väl fungerande inre marknad. Trots att tillverkarna varit medvetna om att deras handlande var otillåtet, har de samverkat för att skapa ett hemligt och institutionaliserat system, som syftar till att begränsa konkurrensen inom en betydande sektor av industrin. De fyra medlemsstater som berörs står vidare för merparten av konsumtionen av sömlösa OCTG-rör och sömlösa transportrör inom gemenskapen och utgör alltså en betydande geografisk marknad.

(162) Av ovan angivna skäl måste överträdelsen betraktas som mycket grov. Kommissionen beaktar dock att försäljningen av de aktuella produkterna från de företag som beslutet riktar sig till inte uppgår till mer än omkring 73 miljoner euro per år i de berörda fyra medlemsstaterna.

(163) Med hänsyn till det föregående bör bötesbeloppet för överträdelsens allvar fastställas till 10 miljoner euro.

(164) Avtalen mellan BS, MRW, Dalmine och Vallourec utgör enligt kommissionen bara ett uttryck för det principiella skyddet av de nationella marknaderna, eftersom avtalen ingicks inom ramen för Europa-Japan-klubben. Därför avser kommissionen inte att utdöma ytterligare bötesbelopp.

(165) Samtliga företag som avses i detta beslut är stora. Därför finns det ingen anledning att differentiera bötesbeloppen.

3. Överträdelsens varaktighet

(166) Som framgått av skäl 108 anser kommissionen att överträdelsen pågått sedan 1990. För Vallourec, MRW, Dalmine, KSC, NKK, NSC och SMI pågick överträdelsen således från 1990 till 1995. BS överträdelse pågick mellan 1990 och 1994. Det är alltså fråga om en överträdelse av medellång varaktighet, vilket motiverar en ökning med 10 % per år av det belopp som utdöms på grund av överträdelsens allvar.

(167) Grundbeloppet för böterna har således fastställts till 15 miljoner euro för Vallourec, MRW, Dalmine, KSC, NKK, NSC och SMI, och till 14 miljoner euro för BS.

4. Förmildrande omständigheter

(168) Kommissionen erinrar om att marknaden för järn- och stålrör har undergått en mycket långvarig kris (se skäl 26). Särskilt sedan 1990 har situationen inom branschen förvärrats, vilket tillsammans med den ökande importen har lett till kapacitetsnedskärningar och fabriksnedläggningar.

(169) Dessa överväganden motiverar att grundbeloppen minskas med 10 % på grund av förmildrande omständigheter.

5. Tillämpligheten av kommissionens meddelande om befrielse från eller nedsättning av böter i kartellärenden

(170) Vallourec är det enda av de företag som omfattas av detta beslut som har tillhandahållit väsentliga uppgifter om kartellens existens och innebörd. Dessa uppgifter har underlättat kommissionens konstaterande av att artikel 81.1 i EG-fördraget överträtts. Vidare har Vallourec sagt till kommissionen att man inte bestrider de faktiska omständigheter som kommissionen har grundat sitt meddelande om invändningar på.

(171) Detta samarbete motiverar en nedsättning av bötesbeloppet med 40 % enligt punkt D.2 första och andra strecksatsen i nämnda meddelande.

(172) Dalmine har i sitt skriftliga svar på meddelandet om invändningar och vid hearingen informerat kommissionen att man inte bestrider de faktiska omständigheter som kommissionen grundar sina anklagelser på.

(173) Därför bör detta företag beviljas en nedsättning med 20 % enligt punkt D.2 andra strecksatsen i nämnda meddelande.

(174) Vad gäller MRW, anser kommissionen att företaget har agerat tve tydligt: även om MRW inte har bestridit de faktiska omständigheterna, vare sig i det skriftliga svaret på meddelandet om invändningar eller vid hearingen, har företaget aldrig klargjort sin ståndpunkt. Vidare har MRW vägrat att tillhandahålla vissa upplysningar som kommissionen begärt genom beslut enligt artikel 11.5 i förordning nr 17. Kommissionen anser att det inte är motiverat att tillämpa meddelandet i denna situation. Det gäller även för BS, som visserligen inte ifrågasätter de faktiska omständigheterna, men ifrågasätter att avtalet verkligen existerat i den form som kommissionen beskriver i meddelandet om invändningar.

(175) Vad gäller KSC, NKK, NSC och SMI har kommissionen inte kunnat konstatera att det förekommit något egentligt samarbete som skulle motivera tillämpning av det nämnda meddelandet. Dessa företag har under hela förfarandet bestridit att det förekommit ett avtal.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

1. Mannesmannröhren-Werke AG, Vallourec SA, British Steel Limited, Dalmine SpA, Sumitomo Metal Industries Limited, Nippon Steel Corporation, Kawasaki Steel Corporation och NKK Corporation har brutit mot bestämmelserna i artikel 81.1 i EG-fördraget genom att på det sätt och i den utsträckning som anges i beslutsmotiveringen ingå en överenskommelse som bland annat innebär att respektive företags nationella marknad skyddas i fråga om sömlösa OCTG-rör med gängskarvar av standardtyp och sömlösa kundanpassade rör.

2. Mannesmannröhren-Werke AG, Vallourec SA, Dalmine SpA, Sumitomo Metal Industries Limited, Nippon Steel Corporation, Kawasaki Steel Corporation och NKK Corporation har brutit mot fördraget från 1990 till 1995. British Steel Limited har brutit mot fördraget från 1990 till februari 1994.

Artikel 2

1. Mannesmannröhren-Werke AG, Vallourec SA, British Steel Limited och Dalmine SpA har brutit mot bestämmelserna i artikel 81.1 i EG-fördraget genom att i samband med den överträdelse som nämns i artikel 1 ingå avtal om uppdelning av leveranserna av OCTG-rör med ogångade ändar till British Steel Limited (Vallourec SA från och med 1994).

2. British Steel Limited har brutit mot fördraget från den 24 juli 1991 till februari 1994. Vallourec SA har brutit mot fördraget från den 24 juli 1991 till den 30 mars 1999. Dalmine SpA har brutit mot fördraget från den 4 december 1991 till den 30 mars 1999. Mannesmannröhren-Werke AG har brutit mot fördraget från den 9 augusti 1993 till den 24 april 1997.

Artikel 3

Företagen som nämns i artiklarna 1 och 2 skall omedelbart upphöra med de överträdelser som avses i samma artiklar, om de inte redan har gjort det, och i framtiden avhålla sig från att upprepa de handlingar som angivits i artiklarna 1 och 2 och att vidta åtgärder med motsvarande verkan.

Artikel 4

Följande böter utdöms för de företag som nämns i artikel 1 med anledning av den överträdelse som konstateras där:

1. Mannesmannröhren-Werke AG	13 500 000 EUR
2. Vallourec SA	8 100 000 EUR
3. British Steel Limited	12 600 000 EUR
4. Dalmine SpA	10 800 000 EUR
5. Sumitomo Metal Industries Limited	13 500 000 EUR
6. Nippon Steel Corporation	13 500 000 EUR
7. Kawasaki Steel Corporation	13 500 000 EUR
8. NKK Corporation	13 500 000 EUR

Artikel 5

De ådömda böterna skall erläggas inom två månader från delgivningen av detta beslut till följande bankkonto:

Kontonr 310-0933000-43
Europeiska kommissionen
Banque Bruxelles-Lambert
Agence européenne
Rond-point Schumann 5
B-1040 Bryssel

Efter utgången av denna period börjar ränta automatiskt att löpa enligt den räntesats som Europeiska centralbanken tillämpade på sina återköpstransaktioner den första arbetsdagen i den månad då detta beslut antogs, med tillägg av 3,5 procentenheter, dvs. 6,5 %.

Artikel 6

Detta beslut riktar sig till följande företag:

1. Mannesmannröhren-Werke AG, Wiesenstrasse 36, D-45473 Mülheim
2. Vallourec SA, 130, rue de Silly, BP 415, F-92103 Boulogne Billancourt Cedex
3. British Steel Limited, 15 Marylebone Road, London NW1 5JD, Förenade kungariket

4. Dalmine SpA, Piazza Caduti 6 luglio 1944, n. 1., I-24044 Dalmine (Bergamo)
5. Sumitomo Metal Industries Limited, Ote Centre Building, 1-3, Otemachi 1-Chome, Chiyoda-Ku, Tokyo, 100-8113, Japan
6. Nippon Steel Corporation, 6-3 Otemachi 2-chome, Chiyoda-ku, Tokyo 100-8071, Japan
7. Kawasaki Steel Corporation, Hibiya Kokusai Building, 2-3, Uchisaiwaicho 2-chome, Chiyoda-ku, Tokyo 100-0011, Japan
8. NKK Corporation, 1-1-2 Marunouchi Chiyoda-ku, Tokyo 100-8202, Japan

Detta beslut är verkställbart enligt artikel 256 i EG-fördraget.

Utfärdat i Bryssel den 8 december 1999.

På kommissionens vägnar

Mario MONTI

Ledamot av kommissionen

BILAGA 1

SÖMLÖSA RÖR – ÅR 1996

(1 000-tal ton)

	Produktion	Export
EEG	3 273	1 472
Central- och Östeuropa	1 278	687
OSS	2 617	695
Förenta staterna	2 064	467
Latinamerika	1 678	1 183
Japan	1 938	1 267
Kina	3 162	234
Övriga länder	390	376
Totalt	16 400	6 381

Källa: European Steel Tubes Association.

BILAGA 2

LEVERANSER AV SÖMLÖSA STÅLRÖR FÖR OLJE- OCH GASUTVINNING (MED UNDANTAG FÖR ROSTFRIA STÅLRÖR): VALLOUREC, DALMINE, MRW, BS ⁽¹⁾, NSC, SMI ⁽²⁾, KSC OCH NKK ⁽³⁾
Genomsnitt 1990–1995

		Tyskland	Frankrike	Italien	Förenade kungariket	Totalt EG	Totalt världen
Ogångade OCTG-rör	Miljoner euro	0,3	0,4	0,6	31,2	33,3	99,6
	Ton	301	190	719	57 822	59 549	169 143
Gångade OCTG-rör, standardtyp	Miljoner euro	3,9	3,1	1,4	15,8	31,5	463,5
	Ton	3 266	3 140	1 514	19 622	38 277	688 601
Gångade OCTG-rör, "premium"	Miljoner euro	13,9	2,7	29,2	63,5	133,7	329,9
	Ton	8 452	2 616	31 734	58 152	125 143	361 374
Totalt OCTG-rör	Miljoner euro	18,0	6,2	31,1	110,5	198,4	892,9
	Ton	12 717	5 982	33 966	131 940	223 280	1 241 446
Kundanpassade rör	Miljoner euro	5,1	3,5	9,9	30,0	57,2	192,0
	Ton	4 585	4 277	13 355	37 983	71 209	319 028
Lagerlagda rör med standardiserade dimensioner	Miljoner euro	1,2	14,4	47,5	19,3	101,1	224,6
	Ton	1 831	22 696	77 725	27 659	160 951	396 806
Totalt transportledningar	Miljoner euro	6,4	17,9	57,3	49,4	158,3	416,1
	Ton	6 417	26 973	91 580	65 642	232 159	715 834

⁽¹⁾ I siffrorna för BS ingår inte transportledningar tillverkade vid valsverket i Wednesfield.

⁽²⁾ SMI har inte lämnat in uppgifter som skiljer mellan kundanpassade rör och lagerlagda rör med standardiserade dimensioner. Därför har inte siffror för transportledningar tagits med. Vidare ingår företagets försäljning av OCTG-rör med ogångade ändrar i siffran för OCTG-rör med gångade ändrar av standardtyp.

⁽³⁾ Siffrorna på NKK:s försäljning bygger på uppgifter från japanska finansministeriet. Ingen åtskillnad har gjorts mellan olika typer av OCTG-rör och transportledningar på global nivå. Uppgifterna för Europa bygger på NKK:s beräkningar. Därför har inga uppgifter om NKK:s försäljning internationellt tagits med. Vidare ingår företagets försäljning av OCTG-rör med ogångade ändrar i siffran för OCTG-rör med gångade ändrar av standardtyp.

BILAGA 3

LEVERANSER AV SÖMLÖSA OCTG-RÖR: VALLOUREC, DALMINE, MRW, BS, NSC, SMI, KSC OCH NKK

Genomsnitt 1990–1996

	ton	%
Italien	31 775	2
Tyskland	12 329	1
Frankrike	5 854	0
Förenade kungariket	127 419	9
Spanien	454	0
Österrike	1 821	0
Övriga EU	38 906	3
Norge	74 096	5
EES	292 725	20
OSS	106 266	7
Förenade staterna/Kanada	132 989	9
Latinamerika	69 455	5
Japan	10 524	1
Mellanöstern	153 287	10
Fjärran östern	150 703	10
Kina	403 267	27
Övriga världen	136 488	9
Totalt	1 484 977	100

BILAGA 4

LEVERANSER AV SÖMLÖSA TRANSPORTLEDNINGAR: VALLOUREC, DALMINE, MRW, BS, NSC, SMI, KSC
OCH NKK

Genomsnitt 1990–1996

	ton	%
Italien	89 020	10
Tyskland	9 988	1
Frankrike	26 969	3
Förenade kungariket	62 430	7
Spanien	6 655	1
Österrike	2 677	0
Övriga EU	24 411	3
Norge	16 078	2
EES	238 566	26
OOS	61 507	7
Förenta staterna/Kanada	121 818	13
Latinamerika	26 106	3
Japan	35 498	4
Mellanöstern	111 670	12
Fjärran östern	220 500	24
Kina	10 846	1
Övriga världen	70 505	8
Totalt	909 657	100

BILAGA 5

IMPORT FRÅN TREDJE LAND (UTOM JAPAN)

Genomsnitt 1990–1995

(ton)

	Sömlösa OCTG-rör	Sömlösa transportrör (linepipe)
Italien	49 781	27 748
Tyskland	1 604	4 082
Frankrike	1 682	2 163
Förenade kungariket	3 622	4 395
EU	66 027	56 580

Källa: Eurostat.

KOMMISSIONENS BESLUT

av den 2 oktober 2002

om det statliga stöd C 44/01 (ex NN 147/98) som Tyskland har genomfört till förmån för Technische Glaswerke Ilmenau GmbH

[delgivet med nr K(2002) 2147]

(Endast den tyska texten är giltig)

(Text av betydelse för EES)

(2003/383/EG)

EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION HAR FATTAT
DETTA BESLUT

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen, särskilt artikel 88.2 i detta,

med beaktande av avtalet om Europeiska ekonomiska samarbetsområdet, särskilt artikel 62.1 a i detta,

efter att ha gett berörda parter tillfälle att yttra sig ⁽¹⁾ i enlighet med artikel 88.2 i EG-fördraget och artikel 6.1 i rådets förordning (EG) nr 659/1999 av den 22 mars 1999 om tillämpningsföreskrifter för artikel 93 i EG-fördraget ⁽²⁾, och med beaktande av inkomna synpunkter, och

av följande skäl:

1. FÖRFARANDE

- (1) Genom en skrivelse av den 1 december 1998, som registrerades den 4 december 1998, anmälde Tyskland enligt artikel 88.3 i EG-fördraget till kommissionen omstruktureringsåtgärder till förmån för Technische Glaswerke Ilmenau GmbH (nedan kallat "TGI"). Eftersom stödet redan hade utbetalats, registrerades åtgärderna under nummer NN 147/98. Genom skrivelser av den 23 december 1998 och den 29 mars 1999 begärde kommissionen ytterligare upplysningar från Tyskland, vilka lämnades genom skrivelser av den 18 februari 1999, som inkom den 19 februari 1999 och av den 31 maj 1999, som inkom den 1 juni 1999. Tyskland lämnade ytterligare upplysningar genom skrivelser av den 15 september 1999, som inkom den 20 september 1999, av den 4 oktober 1999, som inkom den 5 oktober 1999 och av den 29 oktober 1999, som inkom den 3 november 1999.
- (2) Genom en skrivelse av den 4 april 2000 underrättade kommissionen Tyskland om sitt beslut att inleda det för-

farande som anges i artikel 88.2 i EG-fördraget med anledning av ett avstående från anspråk på köpeskilling på 4 000 000 tyska mark (statligt stöd C 19/2000). Samtidigt uppmanades Tyskland att lämna alla de upplysningar som behövdes för att fastställa om de investeringslån på 17 100 000 mark som Kreditanstalt für Wiederaufbau (nedan kallat "KfW") hade beviljat, enligt uppgift på grundval av stödordningar som kommissionen hade godkänt, och ett stöd på 2 000 000 mark från Thüringens konsolideringsfond, en godkänd stödordning, verkligen omfattas av tillämpliga stödordningar ⁽³⁾.

- (3) Genom en skrivelse av den 3 juli 2000, som inkom den 7 juli 2000, svarade Tyskland på inledandet av förfarandet och föreläggandet att lämna upplysningar. Den 7 november 2000 hölls ett möte med företrädare för de tyska myndigheterna. Genom en skrivelse av den 27 februari 2001, som inkom den 1 mars 2001, lämnade Tyskland ytterligare upplysningar.
- (4) Kommissionen har mottagit synpunkter från två berörda parter. Den har översänt dessa synpunkter till Tyskland, som givits tillfälle att bemöta dem. Tyskland lämnade kommentarer genom skrivelser av den 13 december 2000, som inkom den 15 december 2000 och av den 27 februari 2001, som inkom den 1 mars 2001.
- (5) Genom en skrivelse av den 5 juli 2001 underrättade kommissionen Tyskland om sitt beslut att inleda förfarandet enligt artikel 88.2 i EG-fördraget avseende det nya stödet.
- (6) Kommissionens beslut att inleda förfarandet har offentliggjorts i *Europeiska gemenskapernas officiella tidning* ⁽⁴⁾. Kommissionen har uppmanat berörda parter att inkomma med sina synpunkter på stödet i fråga.

⁽¹⁾ EGT C 272, 27.9.2001, s. 2.⁽²⁾ EGT C 83, 27.3.1999, s. 1.⁽³⁾ EGT C 217, 29.7.2000, s. 10.⁽⁴⁾ EGT C 272, 27.9.2001, s. 2.

- (7) Genom en skrivelse av den 9 oktober 2001, som ankomstregistrerades den 9 oktober 2001, reagerade Tyskland på inledandet av förfarandet. Kompletterande upplysningar lämnades genom skrivelser av den 15 mars 2002, som inkom den 18 mars 2002 och av den 23 april 2002, som inkom den 24 april 2002. Genom en skrivelse av den 12 juni 2002, som ankomstregistrerades den 13 juni 2002, lämnade Tyskland ytterligare upplysningar.
- (8) Kommissionen har mottagit synpunkter från två berörda parter. Den har översänt dessa synpunkter till Tyskland, som har lämnat kommentarer till dessa genom en skrivelse av den 4 februari 2002, som inkom den 4 februari 2002.
- (9) Ytterligare två skrivelser har inkommit från det berörda företaget, en som var daterad den 1 mars 2002 och inkom den 4 mars 2002, och en som var daterad den 11 april 2002 och inkom den 12 april 2002. Den 17 maj 2002 hölls ett möte med företrädare för Tyskland och företagets advokater. Vid detta tillfälle lämnades ytterligare upplysningar genom företaget, vilka ankomstregistrerades den 23 maj 2002.
- (10) Avståndet från fordran behandlades i förfarande C 19/2000 och skall inte prövas här. Den 12 juni 2001 togs ett slutgiltigt negativt beslut⁽⁵⁾. Stödmottagaren överklagade detta beslut den 28 augusti 2001 (mål T-198/01). Den 4 april 2002 meddelade förstainstansrättens ordförande beslut om uppskov med verkställigheten på vissa villkor av artikel 2 i kommissionens beslut, som rör återkrävande av stödet. Den 18 juni 2002 reste kommissionen invändning mot detta beslut.

2. BESKRIVNING AV STÖDET

2.1 Stödmottagare

- (11) TGI har sitt säte i Ilmenau i delstaten Thüringen, ett stödområde enligt artikel 87.3 a i EG-fördraget. Företaget grundades 1994 av två privatpersoner, makarna Geiß i syfte att överta fyra av de tolv produktionslinjerna i Ilmenauer Glaswerke GmbH (nedan kallat "IGW") som ensamägaren, det offentlighetsrättsliga organet Treuhandanstalt (nedan kallat "THA"), hade beslutat avveckla 1994. De övriga åtta produktionslinjerna lades ner och demonterades.
- (12) Företaget verkar inom produktionsområdena tekniskt glas, laboratorieglass, hushållsglas, synglas, glaströr och glasstavar. År 1997 hade TGI 226 anställda och uppnådde en omsättning på 28 048 000 mark.

- (13) Företagets största delägare ([...]* (*) % av aktierna) och verkställande direktör Geiß var även ensamägare och VD för två andra företag, som verkade på samma marknad som TGI:
- Laborbedarf Stralsund GmbH (nedan kallat "LS") i Güstrow i delstaten Mecklenburg-Vorpommern.
 - Paul F. Schröder & Co. Technische Glaswaren GmbH & Co. KG (nedan kallat "PFS") i Ellerau nära Hamburg.
- (14) LS hade 1997 två anställda och lade ner verksamheten 1999. PFS sysselsatte 74 personer, hade 1997 en omsättning på 9 711 000 mark och begärde sig i konkurs i januari 2000.

2.2 Tidigare finansiella åtgärder

- (15) IGW:s försäljning av de fyra produktionslinjerna till TGI skedde inom ramen för två avtal om överlåtelse av tillgångar (asset deals).

2.2.1 Asset deal 1 (avtal av den 26 september 1994)

- (16) I september 1994 såldes de tre första produktionslinjerna till TGI efter resultatlösa förhandlingar med andra tänkbara investerare. Försäljningen godkändes i december 1994 av THA, som var ensam ägare till IGW.
- (17) Köpeskillingen uppgick till sammanlagt 5 800 000 mark och skulle betalas i tre delar fram till slutet av 1999. Betalningen säkrades genom en inteckning på 4 000 000 mark och en bankgaranti på 1 800 000 mark. Den senare säkrades i sin tur genom motgarantier och bankcertifikat.
- (18) Inom ramen för nämnda *asset deal* beviljade Tyskland nedanstående åtgärder på totalt 58 500 000 mark:

(tyska mark)

Finansieringsåtgärd	Belopp
Investeringslån från Kreditanstalt für Wiederaufbau	17 100 000
Investeringsbidrag (GA-medel)	6 750 000
Investeringspremier	1 150 000
BvS-bidrag	16 500 000
THA/BvS-bidrag till förlustutjämning	17 000 000
Totalt	58 500 000

(*) Delar av denna text har utformats så att konfidentiella uppgifter inte skall röjas. Dessa delar omges av en hakparentes och är markerade med en asterisk.

⁽⁵⁾ EGT L 62, 5.3.2002, s. 30.

- (19) Förutom investeringslån från (KfW) på 17 100 000 mark samt investeringsbidrag och investeringspremier på 7 900 000 mark fick TGI bidrag på 16 500 000 mark från Bundesanstalt für vereinigungsbedingte Sonderaufgaben (nedan kallat "BvS") till omstrukturering av en pilotanläggning och THA/BvS-bidrag på 17 000 000 mark till utjämning av förlusterna 1994–1997.

2.2.2 Asset deal 2 (avtal av den 11 december 1995)

- (20) Den fjärde produktionslinjen såldes i december 1995 till TGI, då det inte gick att hitta någon annan investerare. Köpeskillingen uppgick till 50 000 mark.
- (21) Inom ramen för *asset deal 2* beviljade Tyskland nedanstående åtgärder på totalt 8 925 000 mark:

(tyska mark)

Finansieringsåtgärd	Belopp
Investeringspremier	425 000
TAB-lån från konsolideringsfonden	2 000 000
BvS-bidrag till omstrukturering av den fjärde produktionslinjen	4 000 000
BvS-investeringsbidrag	1 000 000
THA/BvS-bidrag till förlustutjämning	1 500 000
Totalt	8 925 000

- (22) Förutom investeringspremier på 425 000 mark och ett lån från Thüringer Aufbaubank (nedan kallad "TAB") på 2 000 000 mark fick TGI BvS-bidrag till omstrukturering av den fjärde produktionslinjen på 4 000 000 mark, ett investeringsbidrag från BvS på 1 000 000 mark och THA/BvS-bidrag på 1 500 000 mark till utjämning av förlusterna 1996–1998.
- (23) För att *asset deal 2* skulle kunna träda i kraft måste TGI skaffa en bankgaranti. Då detta inte skedde, förblev *asset deal 2* ogiltig fram till februari 1998.

2.3 Omstruktureringsplanen och finansieringsåtgärderna

- (24) Enligt uppgifter från Tyskland råkade TGI i svårigheter, då investeringsstarten försenades ett halvår eftersom THA inte godkände *asset deal 1* förrän i december 1994.

- (25) Investeringarna kunde därför inte påbörjas förrän i april 1995, medan företaget hade räknat med att detta skulle ske under fjärde kvartalet 1994. Härigenom försenades de fortsatta investeringarna.

- (26) Dessutom kunde TGI inte i tid lägga fram den garanti som krävdes för att genomföra *asset deal 2*. Detta i sin tur gjorde att BvS inte ställde bidrag på 4 000 000 mark till förfogande för omstrukturering av den fjärde produktionslinjen, och de nödvändiga investeringarna kunde därför inte göras. Då TGI redan från början led ständig brist på likvida medel, hotade hela projektet att misslyckas, och 1997 var företagets likviditet nästan uttömd.

- (27) För att återställa sin lönsamhet var TGI tvunget att lösa likviditetsproblemet och bilda kapital och reserver. I det syftet enades BvS, delstaten Thüringen och företagets ägare i februari 1998 om en gemensam insats.

- (28) Tyskland översände tillsammans med sin anmälan nedanstående plan för omstrukturering. Denna skulle genomföras 1998–2000:

(mark)

Finansieringsbehov	Belopp
Köpeskillning	5 800 000
Omstrukturering av den fjärde produktionslinjen	4 000 000
Investeringar (fjärde produktionslinjen)	6 000 000
Projekt för produktivitetshöjning	1 500 000
Totalrenovering	3 000 000
Utestående åtaganden gentemot leverantörer från år 1997	1 750 000
Hyror förfallna 1997	175 000
Totalt	22 225 000

- (29) Köpeskillingen för de tre första produktionslinjerna var ännu inte betald. Dessutom behövdes 4 000 000 mark till omstrukturering av den fjärde produktionslinjen och 6 000 000 mark för investeringar knutna till denna. För projekt som syftade till att höja produktiviteten och en totalrenovering av produktionslinjerna beräknades 4 500 000 mark. Ett belopp på 1 925 000 mark krävdes

- för utestående åtaganden gentemot leverantörer från 1997 och för hyror som förföll till betalning 1997.
- (30) Ovannämnda omstruktureringskostnader skulle finansieras på följande sätt:

(mark)

Finansieringsåtgärder	Belopp
Köpeskillingsavstående från BvS	4 000 000
Omvandling av bankgarantin för återstående köpeskillning till in-teckning	1 800 000
BvS-bidrag till omstrukturering av den fjärde produktionslinjen	4 000 000
THA/BvS-bidrag till förlustutjämn-ning	1 325 000
Investeringspremier	475 000
TAB-lån från konsolideringsfonden	2 000 000
Egna medel (kassaflöde)	4 175 000
Bidrag från privat investerare	3 850 000
Personalens avstående från julgratifikation	650 000
Frisläppande av borgen (sysselsättnings-garanti)	250 000
Totalt	22 525 000

- (31) BvS avstod från en betalning på 4 000 000 mark av den ursprungliga köpeskillingen. Dessutom omvandlades bankgarantin på 1 800 000 mark från *asset deal* 1 till en in-teckning för att förbättra företagets likviditet.
- (32) BvS godkände till slut *asset deal* 2 utan krav på bank-garanti. På grund av detta förbehåll hade avtalet förblivit vilande fram till februari 1998. Därmed kunde till slut bidragen på 4 000 000 mark till omstrukturering av den fjärde produktionslinjen betalas ut. Dessutom fick företa-get 1 325 000 mark i THA- och BvS-bidrag till förlustut-jämning.
- (33) Inom ramen för omstruktureringen beviljades företaget investeringspremier på 475 000 mark.
- (34) Företaget fick enligt *asset deal* 2 ett lån på 2 000 000 mark från TAB ur Thüringens konsolideringsfond.
- (35) Enligt omstruktureringsplanen skulle 4 175 000 mark av kostnaderna för omstruktureringen finansieras av företa-gets egna medel i form av kassaflöde. Det nämndes inte om detta kassaflöde redan hade genererats eller när det skulle flyta in. En privat investerare som man ännu inte hade hittat skulle bidra till omstruktureringen med 3 850 000 mark.
- (36) Dessutom avstod personalen från en julgratifikation på [...] mark.
- (37) Genom att borgen för anställningsgarantin frisläpptes blev ett belopp på 250 000 mark tillgängligt för omstruktureringen. I övrigt finns inga upplysningar om denna säkerhet.

- (38) Efter de preliminära vinst- och förlustberäkningarna räknade man med ett positivt rörelseresultat för TGI för 1999. Dessa förväntningar infriades inte. Den planerade och den faktiska utvecklingen fram-går av nedanstående tabell:

(tusental mark)

	1997 (Utfall)	1998 (Plan)	1998 (Utfall)	1999 (Plan)	1999 (Utfall)	2000 (Plan)	2000 (Utfall) (*)
Omsättning	28 048	34 800	31 429	38 700	27 371	41 000	24 200
Rörelseresultat	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*

Anmärkning: Utfall 1997–1999 och plan 1998: förlust. Utfall 2000 och Plan 1999–2000: vinst.

(*) Fram till den 30 september 2000.

- (39) Enligt senaste upplysningar från Tyskland nådde företaget under åren 2000 och 2001 en omsättning på 32,7 respektive 35,144 miljoner mark. År 2001 gjorde företaget en vinst på cirka [...] mark.

2.4 Marknadsanalys

- (40) TGI tillverkar specialglas. År 1997 utgjorde specialglas cirka 6 procent av gemenskapens totala glasproduktion och är en sektor med en mångfald olika produkter och ett begränsat antal producerande företag. TGI är ett av tio företag i gemenskapen som framställer ljustekniskt glas.
- (41) Enligt uppgifter som kommissionen har tillgång till ⁽⁶⁾ hörde specialglassektorn 1997 till tillväxtbranscherna med en produktionsökning på mer än 5 procent jämfört med föregående år. Marknaden för ljustekniskt glas växte under 1997 med cirka 4 procent. Tvärt emot förväntningarna fortsatte inte den positiva utvecklingen under 1998 till följd av Asienkrisen. Sedan mitten av 1999 har marknaden återhämtat sig, och omsättningen av specialglas i Tyskland har stigit med 3,4 procent. Utsikterna är allmänt sett goda.

2.5 Inledande av det formella granskningsförfarandet

- (42) Kommissionen inledde det formella granskningsförfarandet med anledning av ett TAB-lån på 2 miljoner mark som enligt uppgift hade beviljats på grundval av en godkänd stödordning. Av allt att döma uppfylldes inte villkoren för den godkända stödordningen, och det var tveksamt om lånet var förenligt med gemenskapens riktlinjer för stöd till undsättning och omstrukturering. Det fanns exempelvis ingen omstruktureringsplan för återställande av företagets lönsamhet, och tydligen lämnades inget bidrag från någon privat investerare. Kommissionen betvivlade också att stödmottagaren kunde anses tillhöra kategorin små och medelstora företag.
- (43) Ett formellt granskningsförfarande inleddes också med anledning av uppskovet för betalningen av 1,8 miljoner mark av köpeskillingen och omvandlingen av säkerheter. Kommissionen antog att dessa åtgärder utgör statligt stöd och betvivlade att de var förenliga med riktlinjerna för stöd till undsättning och omstrukturering.

⁽⁶⁾ Se *Panorama der EU-Industrie 1997*, del 1, kap. 9 samt 1998 års rapport från glasindustrins ständiga kommitté i EEG liksom årsrapporten 1999 från Bundesverband Glasindustrie und Mineralfaserindustrie.

3. KOMMENTARER FRÅN BERÖRDA PARTER

- (44) Kommissionen har mottagit kommentarer från TGI självt och från en konkurrent till företaget. Den har genom skrivelser av den 31 oktober 2001 och den 12 november 2001 översänt dessa kommentarer till Tyskland, som givits tillfälle att bemöta dem. Svar på konkurrentens kommentarer mottogs den 4 februari 2002.
- (45) TGI hävdar i sina synpunkter på inledandet av förfarandet att kommissionen hade brutit mot principen om god förvaltningssed. Förfarandet med anledning av avståendet av 4 000 000 mark av köpeskillingen skulle ha skilts från det förfarande som avsåg TAB-lånet. På den första åtgärden skulle ett negativt beslut ha tagits, och därefter skulle förfarandet med anledning av den andra åtgärden ha inletts. Båda åtgärderna ingick i samma omstruktureringskoncept och skulle därför bedömas i enda förfarande. Då vissa delar togs ut blev omstruktureringsplanen osammanhängande, så att det negativa beslutet enligt förfarande 19/2000 påverkade utgången av det förfarande som rörde TAB-lånet.
- (46) Dessutom anförde TGI att det inte fanns någon anledning till något brådskande beslut om eftergiften av fordran, då företaget förde förhandlingar med en investerare, och omstruktureringsplanen anpassades ytterligare. Kommissionen skulle ha brutit mot principen om god förvaltningssed, då den hade inlett det formella granskningsförfarandet med anledning av omvandlingen av säkerheter först 31 månader efter det att den fått uppgift om denna. TGI beklagar också att kommissionen i sitt beslut att inleda det formella granskningsförfarandet inte beaktade de synpunkter Tyskland framfört och de senast lämnade upplysningarna.
- (47) TGI påstår att TAB-lånet inte utgör statligt stöd utan en befogad kompensation för att fristaten Thüringen rivit en byggnad.
- (48) Om kommissionen inte går med på denna motivering, hävdar TGI att lånet omfattas av den stödordning enligt vilken det påstås ha beviljats. Drar kommissionen slutsatsen att lånet inte omfattas av stödordningen, hävdar TGI att TAB-lånet kan godkännas enligt gemenskapens riktlinjer för stöd till undsättning och omstrukturering.
- (49) Från TGI:s synpunkt var ett av huvudproblemen för tillämpning av riktlinjerna för stöd till undsättning och omstrukturering att det saknades bidrag från en privat investerare, som enligt den ursprungliga omstruktureringsplanen skulle ha tillfört 3,85 miljoner mark. TGI

meddelar att företaget förde förhandlingar med en [...]* grupp investerare, och att förhandlingarna nästan var avslutade. Investerarna tänkte sätta in [...]* mark i företaget. TGI lade också fram en avsiktsförklaring från investerarna.

var TGI:s verksamhet på marknaden för ljus tekniskt glas mycket begränsad.

(50) I kommentarerna till inledandet av förfarandet anförde konkurrenten att TGI inte kunde anses vara något företag i kategorin små och medelstora företag, då majoritetsägaren i TGI, Geiß, dessutom ägde flera andra företag. Dessa företag skulle betraktas som en ekonomisk enhet och skulle sammantaget överskrida det i rekommendationen för små och medelstora företag angivna tröskelvärdet på 250 anställda.

(51) Dessutom hävdar konkurrenten att omvandlingen av säkerheter och anståndet med betalningen utgör statligt stöd. Omvandlingen av en bankgaranti till en efterställd in-teckning utgjorde statligt stöd såtillvida att en bankgaranti normalt inte innebär någon risk om företaget blev insolvent. Med en efterställd in-teckning hade andra långivares fordringar företräde, och i fall av insolvens kunde ingen in-drivning ske. Betalningsanståndet utgjorde också statligt stöd, då långivaren trots företagets svåra ekonomiska läge hade kunnat realisera sin fordran genom att ta bankgarantin i anspråk. En privat långgivare hade inte avstått från denna möjlighet.

(52) Beträffande lånet från Thüringer Aufbaubank anser konkurrenten att detta utgör statligt stöd och att lånet inte omfattas av stödordningen, då denna avser små och medelstora företag. Dessutom uppfylldes inte villkoren i riktlinjerna för stöd till undsättning och omstrukturering.

(53) Konkurrenten anklagar TGI för att utnyttja statligt stöd för att systematiskt sälja sina produkter till dumpingpriser, vilket skulle leda till allvarlig snedvridning av konkurrensen. Konkurrentens marknadsandel hade minskat påtagligt och priserna hade fallit drastiskt.

(54) När det gäller stödets förenlighet med riktlinjerna för stöd till undsättning och omstrukturering hänvisar konkurrenten till att det inte finns någon omstruktureringsplan. Dessutom måste enligt dessa riktlinjer strukturellt bristfälliga verksamhetsgrenar överges. Konkurrenten säger att företaget måste upphöra med sin tillverkning av kaffekannor, en krympande marknad. Vidare respekterades enligt konkurrenten inte principen att omstruktureringssöd skulle beviljas en enda och sista gång.

(55) Dessutom hävdar konkurrenten att det råder strukturell överkapacitet på några av TGI:s affärsområden. Vidare

4. KOMMENTARER FRÅN TYSKLAND

(56) I sitt svar på inledandet av förfarandet hävdar Tyskland att TAB-lånet omfattas av den stödordning enligt vilken det påstods ha beviljats. De olika villkoren i stödordningen var uppfyllda.

(57) Stödmottagaren tillhör kategorin små och medelstora företag. Övriga företag som Geiß äger verkar inte längre på marknaden. Även vid tidpunkten för stödets beviljande hörde stödmottagaren till kategorin små och medelstora företag, då det inte fanns några synergier mellan de olika företagen. TGI och övriga företag som tillhörde samme delägare bildade inte någon ekonomisk enhet. Även om TGI inte kunnat anses tillhöra kategorin små och medelstora företag, skulle ett lån ha kunnat beviljas av Thüringens konsolideringsfond. I så fall hade det varit nödvändigt att anmäla projektet.

(58) Beträffande omstruktureringskonceptet påpekar Tyskland att den ursprungliga omstruktureringsplanen hade måst ändras flera gånger. Företaget hade utarbetat en ändrad plan som var anpassad till den nya situationen i april 2001. Dessutom skulle de förhandlingar som pågick med en privat investerare snart slutföras. Den slutliga omstruktureringsplanen skulle läggas fram vid en senare tidpunkt.

(59) En kapacitetsminskning i små och medelstora företag behövs enligt tysk uppfattning endast om det handlar om ett marknadsledande företag i en bransch som präglas av överkapacitet. Eftersom detta inte är fallet, är ingen kapacitetsminskning nödvändig.

(60) Tyskland hävdar att stödet var begränsat till ett absolut minimum. Rörande bidraget från den privata investeraren förklarar Tyskland att den garanti som huvuddelägaren och verkställande direktören Geiß ställde för lånet måste beaktas. Dessutom hade de anställda lämnat ett bidrag. Tyskland tillbakavisar konkurrentens anklagelse att TGI skulle sälja sina produkter till dumpingpriser.

(61) Tyskland anför att TAB-lånet beviljats från Thüringens konsolideringsfond, en godkänd stödordning. Av rätts-säkerhetsskäl behövde kommissionen endast bedöma om villkoren för stödets beviljande var rimliga och att det inte var fråga om någon klart felaktig tillämpning. Kommissionen följde inte dessa principer, framförallt när det gäller tvivlet på om stödmottagaren hörde till kategorin små och medelstora företag.

- (62) Kommissionen konstaterar att den har utfärdat ett föreläggande att lämna upplysningar för att inhämta ytterligare information om lånet från Thüringens konsolideringsfond. Utifrån de överlämnade upplysningarna drog kommissionen slutsatsen att villkoren inte var uppfyllda. Därför var det kommissionens skyldighet att inleda det formella granskningsförfarandet.
- (63) Om kommissionen kommer till slutsatsen att lånet faktiskt inte omfattas av någon stödordning hävdar Tyskland alternativt att lånet skulle kunna godkännas enligt riktlinjerna för stöd till undsättning och omstrukturering. Tyskland erinrar om att kommissionen bedömer omstruktureringstöd till små och medelstora företag mindre restriktivt. Enligt tysk uppfattning skulle TGI med 226 anställda 1997 anses höra till kategorin små och medelstora företag. Att Geiß äger andra företag anser Tyskland sakna betydelse för TGI:s inordning i kategorin små och medelstora företag.
- (64) Tyskland hänvisar till expertutlåtandet från november 2000 och nyare uppgifter om företagets utveckling som skickats till kommissionen, och som visar en positiv tendens. Tyskland hävdar att kommissionen inte tagit hänsyn till dessa handlingar.
- (65) Dessutom hävdar Tyskland att TAB-lånet inte utgjorde stöd, utan var en kompensation för att delstaten Thüringen rivit den gamla blandningsbyggnaden. Denna byggnad användes för drift av den fjärde produktionslinjen. Genom att byggnaden revs, drabbades TGI av ytterligare kostnader på 2 miljoner mark, då såväl en ny byggnad som en sammanbindande brygga måste uppföras. Företaget skulle ha fått lånet från Thüringens konsolideringsfond som kompensation. Enligt uppgift från de tyska myndigheterna framgår det av avtalet att det finns ett samband mellan lånet och rivningen av byggnaden. Enligt avtalet skall lånet användas till att finansiera investeringar i samband med att byggnaden för den fjärde produktionslinjen renoveras.
- (66) Beträffande anståndet med betalningen av återstoden av köpeskillingen förklarar Tyskland att BvS handlat som en privat fordringsägare. Anståndet var nödvändigt för att företaget skulle kunna förnya produktionslinjerna och därmed säkerställa sin lönsamhet. Om företaget blivit insolvent skulle hela fordran ha gått förlorad. Därför utgjorde betalningsanståndet inte statligt stöd enligt artikel 87.1 i EG-fördraget. Alternativt hävdar Tyskland att betalningsanståndet kunde godkännas enligt riktlinjerna för stöd till undsättning och omstrukturering.
- (67) I sitt svar på kommentarerna från en konkurrent beklagar Tyskland att förfarandena delats upp. Tyskland uppmanar kommissionen att upphäva sitt beslut rörande avståndet från fordran och anför att kommissionen kan återkalla ett beslut och till och med skulle vara förpliktad att göra detta, om man hade råkat göra ett allvarligt fel i förfarandet.
- (68) Enligt artikel 9 i förordning (EG) nr 659/1999 får kommissionen upphäva ett beslut om detta bygger på oriktiga upplysningar som lämnats under förfarandet och som varit avgörande för beslutet. Då detta inte gäller i det aktuella fallet, ser kommissionen ingen anledning att återkalla beslutet.
- (69) Tyskland hävdar att det första negativa beslutet påverkar det andra beslutet. Dessutom skulle medlemsstaten inte ha möjlighet att bedöma effekten av alla åtgärder som ingår i omstruktureringsplanen, varför rätten till försvar inte kunde utnyttjas. Inte heller kunde kommissionen bedöma omstruktureringsplanen i dess helhet. Därför bröt man enligt tysk uppfattning mot principen om god förvaltningssed.
- (70) Tyskland bekräftar sin ståndpunkt att lånet verkligen omfattas av den stödordning enligt vilken det påstods ha beviljats. Alternativt hävdar Tyskland att lånet inte utgjorde stöd utan var en kompensationsbetalning. Dessutom anser Tyskland att lånet inte innehöll någon komponent av statligt stöd, då det hade beviljats på marknadsmässiga villkor. Detta skulle ha stöd i att Geiß personligen hade garanterat återbetalning av lånet.
- (71) Tyskland erinrar om att TGI vid tidpunkten för stödets beviljande tillhörde kategorin små och medelstora företag. Det fanns ingen synergi mellan de båda företagen, då det var fråga om olika produktgrupper och affärerna mellan de två företagen genomfördes på "armlängds avstånd". Därför kunde de två företagen inte betraktas som en enhet vars ekonomiska makt i praktiken var större än makten hos ett företag i kategorin små och medelstora företag.
- (72) Alternativt hävdar Tyskland att lånet enligt riktlinjerna för stöd till undsättning och omstrukturering skulle vara förenligt med den gemensamma marknaden. Därtill lade Tyskland fram aktuella uppgifter om återställande av företagets lönsamhet och omstruktureringsplanen. Tyskland överlämnade TGI:s senaste omstruktureringskoncept från april 2001, som omfattar en investeringsplan och en översikt över finansieringen av investeringarna.
- (73) Dessutom lade Tyskland fram ett expertutlåtande som utarbetats i mål T 198/01 (om kommissionens negativa

beslut rörande avståendet från köpeskilling) och som – enligt Tysklands uppfattning – visar att företaget varaktigt har förbättrat sin ekonomiska prestationsförmåga och återställt sin långsiktiga lönsamhet.

- (74) Genom en skrivelse av den 15 mars 2002 meddelade Tyskland att TGI hade funnit en ny investerare, [...]*. Investeraren skulle investera [...]* euro i företaget och överta [...]">% av aktierna. Han lämnade sitt bidrag på villkor att det fordringsavstående på 4 miljoner mark som var föremål för det negativa beslutet bekräftades. Därför yrkade Tyskland att kommissionen skulle upphäva sitt negativa beslut om avståendet från fordran i förfarande C 19/2000 och ta in detta avstående i det pågående förfarandet.
- (75) Enligt Tyskland bygger det negativa beslutet i förfarande 19/2000 liksom inledandet av det pågående förfarandet i huvudsak på att ingen privat investerare lämnat något bidrag. Tack vare den nya investeraren kunde Tyskland lägga fram en ny omstruktureringsplan som tillgodoser såväl lönsamhetskriteriet som stödets proportionalitet. De försenade investeringarna kunde nu göras.
- (76) I sin senaste skrivelse av den 13 juni 2002 upprepar Tyskland i huvudsak de argument som framförts redan i de skrivelser som tidigare lämnats inom det pågående förfarandet.
- (77) Tyskland betonar att konkurrenten Schott fått en monopolställning i vissa marknadssegment när TGI försvann från marknaden. Detta faktum borde beaktas i beslutet om omstruktureringsstödet förenlighet. Tyskland citerar riktlinjerna för bedömning av statligt stöd till undsättning och omstrukturering av företag i svårigheter, där följande fastställs: "För beviljande av statligt stöd kan exempelvis (...) tala, upprätthållande av en konkurrenskraftig marknadsstruktur, när exempelvis nedläggning av företag kan leda till monopol eller till en snäv oligopol-situation (...)" (7).
- (78) Dessutom hävdar Tyskland att även om kommissionen anser att den nya investerarens bidrag inte kan beaktas när stödets förenlighet bedöms, kan den alternativa planen för finansiering av omstruktureringsåtgärderna medge att stödet godkänns. Denna plan hade tidigare överlämnats till kommissionen.
- (79) Enligt Tysklands uppfattning är denna finansieringsplan rimlig och realistisk, en slutsats som kan dras av att företaget redan har genomfört större delen av omstruktureringen. Planen fyller också kravet på stödets propor-

ionalitet, då den utöver de offentliga åtgärderna från BvS och delstaten Thüringen också innehåller ett betydande privat bidrag till investeringarna. Slutligen finansierades endast hälften av omstruktureringskostnaderna genom avståendet från köpeskillingen och TAB-lånet, som Geiß har gått i borgen för. Företaget svarade självt för finansieringen av återstående kostnader genom att de anställda och chefen avstod från lön och ersättningar.

- (80) Den nya investeringen skall enligt Tyskland anses vara en privat investerarens bidrag genom [...]* på [...]* euro, borgen från Geiß för TAB-lånet på 2 miljoner mark (1,022 miljoner euro), anstånd med återbetalning av lånet från en privatbank på [...]* euro, personalens anstånd med betalning av lön och julgratifikation på [...]* euro och personalens avstående från julgratifikation 1997 på [...]* euro.
- (81) Tyskland kommer därmed till slutsatsen att villkoren för att stödet skall kunna godkännas enligt riktlinjerna för undsättning och omstrukturering är uppfyllda.

5. BEDÖMNING AV STÖDET

- (82) Kommissionen konstaterar att åtskiljandet av förfarandena och det slutgiltiga negativa beslutet i det första förfarandet inte föregriper utgången av det andra förfarandet. Alla detaljer som behövdes för ett beslut om den första åtgärden var i själva verket tillgängliga, och det är förenligt med principen för god förvaltningssed att ett formellt granskningsförfarande avslutas snarast möjligt.
- (83) TGI har fått ekonomiskt stöd av allmänna medel. Kommissionen skall först granska om dessa åtgärder utgör statligt stöd enligt artikel 87.1 i EG-fördraget.
- (84) När TGI får ekonomiskt stöd av allmänna medel som ingen privat investerare skulle ha beviljats, får företaget en fördel gentemot sina konkurrenter och konkurrensen snedvrids. Detta påverkar handeln mellan medlemsstaterna, då handeln är livlig på den relevanta produktmarknaden. Alltså utgör denna finansieringsåtgärd statligt stöd enligt artikel 87.1 i EG-fördraget, och kommissionen måste granska dess förenlighet med den gemensamma marknaden.
- (85) Därför skall för varje åtgärd till förmån för TGI som finansierats med allmänna medel granskas individuellt om den utgör statligt stöd och, om så är fallet, om detta är förenligt med den gemensamma marknaden.

(7) EGT C 368, 23.12.1994, s. 12.

5.1 Stödmottagaren

- (86) Enligt Tyskland är TGI stödmottagare. Företaget hör enligt Tysklands mening också till kategorin små och medelstora företag enligt kommissionens rekommendation av den 3 april 1996 om definitionen på små och medelstora företag ⁽⁸⁾.
- (87) När det formella granskningsförfarandet inleddes, tog kommissionen upp frågan om det aktuella företaget skulle kunna vara större än TGI. TGI:s huvudägare och verkställande direktör var samtidigt ensam ägare och verkställande direktör i två andra företag, PFS och LS. Sammanlagt hade TGI, PFS och LS mer än 250 anställda och överskred därmed den tröskel som fastställs i rekommendationen för små och medelstora företag.
- (88) Då det saknar betydelse för bedömningen av de åtgärder som avses här huruvida TGI hör till kategorin små och medelstora företag, granskas denna fråga inte vidare i förfarandet.

5.2 Förekomst av stöd enligt artikel 87.1 i EG-fördraget och förenlighet med godkända stödordningar

5.2.1 THA/BvS bidrag enligt asset deal 1 (avtal av den 28 september 1994)

- (89) Åtgärderna enligt *asset deal 1* föll inom tillämpningsområdet för THA:s stödordning E 15/92 ⁽⁹⁾. Den kostnadseffektivaste lösningen hade varit att lägga ned företaget, men staten bestämde sig ändå för att privatisera det med hjälp av statligt stöd, vilket kostade staten 33 500 000 mark. Det pris på 5 800 000 mark som skulle betalas för företaget är således ett negativt pris. Då företaget hade mindre än 1 000 anställda, omfattades det ekonomiska stödet från THA/BvS till TGI av THA:s stödordning E 19/92. Det är alltså fråga om varaktigt stöd som inte behöver bedömas på nytt i detta förfarande.

5.2.2 THA/BvS bidrag enligt asset deal 2 (avtal av den 11 december 1995)

- (90) Åtgärderna enligt *asset deal 2* föll inom tillämpningsområdet för THA:s stödordning N 768/94 ⁽¹⁰⁾. Den kostnadseffektivaste lösningen hade varit att lägga ned företaget, men staten bestämde sig ändå för att privatisera

det med hjälp av statligt stöd, vilket kostade staten 6 500 000 mark. Då företaget hade mindre än 250 anställda, omfattades det ekonomiska stödet från THA/BvS till TGI av THA:s stödordning N 768/94. Det är alltså fråga om varaktigt stöd som inte behöver bedömas på nytt i detta förfarande.

5.2.3 Investeringslån från KfW enligt asset deal 1

- (91) KfW beviljade tre lån på sammanlagt 17 100 000 mark, enligt uppgift på grundval av stödordningar som kommissionen tidigare hade godkänt.
- (92) Det första lånet på 10 000 000 mark beviljades inom ett KfW-program för små och medelstora företag, det andra lånet på 5 100 000 mark inom ett KfW-program för främjande av sysselsättningen i små och medelstora företag i EU. Enligt de uppgifter Tyskland lämnat beviljades båda lånen på marknadsmässiga villkor till en räntesats som översteg referensräntan. Företaget befann sig inte i svårigheter vid tidpunkten för åtgärderna, och kommissionens slutsats är därför att det i detta fall inte är fråga om statligt stöd.

- (93) Det tredje lånet på 2 000 000 mark ställdes till förfogande inom programmet för ekonomisk återhämtning, en stödordning som kommissionen tidigare godkänt ⁽¹¹⁾. Lånet uppfyllde villkoren i de stödordningar enligt vilka de uppges ha beviljats och omfattades därför av dessa. Det är alltså fråga om varaktigt stöd som inte behöver bedömas på nytt i detta förfarande.

5.2.4 Investeringsbidrag och investeringspremier

- (94) TGI fick enligt *asset deal 1* investeringsbidrag på 6 750 000 mark enligt det tjugotredje ramprogrammet "Förbättring av den regionala näringsstrukturen", bestämmelser för regionalstöd som kommissionen godkänt ⁽¹²⁾. Detta bidrag uppfyller villkoren i den av kommissionen godkända stödordning enligt vilken det uppges ha beviljats. Det betraktas därför som varaktigt stöd.

⁽¹¹⁾ THA-ordning N 562/c/94, SG (94) D/17293, 1.12.1994.

⁽¹²⁾ Tjugotredje ramprogrammet "Förbättring av den regionala näringsstrukturen". Åtgärder inom detta program räknas som regionalt investeringsstöd enligt artikel 87.1 i EG-fördraget och har godkänts av kommissionen enligt undantagsbestämmelsen i artikel 87.3 a i EG-fördraget (N 157/94, SG (94) D/11038, 1.8.1994).

⁽⁸⁾ EGT L 107, 30.4.1996, s. 4.

⁽⁹⁾ THA-ordning E 15/92, SG (92) D/17613, 8.12.1992.

⁽¹⁰⁾ THA-ordning N 768/94, SG (95) D/1062, 1.2.1995.

(95) Enligt de båda *asset deals* beviljades investeringspremier på 1 575 000 mark. Dessutom fick TGI 1996 en investeringspremie på 876 000 mark och 1997 premier på 748 000 mark. Samtliga utbetalningar skedde enligt den tyska lagen om investeringspremier (*Investitionszulagengesetz*), en regionalstödsordning som kommissionen godkänt⁽¹³⁾. Med ledning av de uppgifter som lämnats drar kommissionen slutsatsen att investeringspremierna uppfyller villkoren i de stödordningar enligt vilka de uppges ha beviljats, och därmed omfattas av dessa. De betraktas därför som befintligt stöd.

(96) Det varaktiga stödet skall inte bedömas på nytt i detta förfarande, men det skall beaktas när stödets proportionalitet beräknas.

5.2.5 Avstående från betalning av 4 000 000 mark av köpeskillingen

(97) Avståendet av 4 000 000 mark av köpeskillingen togs upp i granskningsförfarande 19/2000. Ett slutgiltigt negativt beslut togs den 12 juni 2001⁽¹⁴⁾. Därför bedöms inte fordringsavståendet på nytt i detta förfarande.

(98) Tyskland hade hävdade att fordringsavståendet inte utgjorde statligt stöd enligt artikel 87.1 i EG-fördraget utan motsvarade en privat fordringsägares beteende. Från ekonomisk synpunkt skulle det vara förmånligare för BvS att avstå från fordran än att kräva full betalning av köpeskillingen.

(99) Kommissionen ansåg dock att avståendet från fordran utgjorde statligt stöd och inte är förenligt med den gemensamma marknaden. Stödmottagaren har anfört besvär mot detta beslut hos Europeiska gemenskapernas förstainstansrätt.

5.2.6 Omvandling av säkerheter för 1 800 000 mark av köpeskillingen och betalningsansånd

(100) I samband med den gemensamma åtgärden förklarade sig BvS godta att bankgarantin på 1 800 000 mark omvandlades till en efterställd inteckning inom *asset deal* 1. Även återbetalningen av resterande del av köpeskillingen uppskötts och beräknas nu ske från och med 2003. Kommissionen inledde det formella granskningsförfarandet, då den antog att dessa åtgärder ger företaget

⁽¹³⁾ *Investitionszulagengesetz* (N 494/A/95, SG (95), D/17154, 27.12.1995). Åtgärder som grundar sig på denna lag räknas som regionalt investeringsstöd enligt artikel 87.1 i EG-fördraget och har godkänts av kommissionen enligt undantagsbestämmelsen i artikel 87.3 a i EG-fördraget.

⁽¹⁴⁾ EGT L 62, 5.3.2002, s. 30.

fördelar som en privat långgivare sannolikt inte hade gett ett företag i svårigheter, och att åtgärderna därmed utgör statligt stöd.

(101) Kommissionen står fast vid att BvS är en federal institution. Dess uppgift är liksom föregångarens, *Treuhandanstalt*, att privatisera statliga företag i östra Tyskland. BvS ingår i förbundsförvaltningens struktur och ansvarar inför denna. Därför skall åtgärder som BvS vidtar betraktas som statliga.

(102) Säkerheten i form av en efterställd inteckning har lägre värde än bankgarantin. En bankgaranti innebär en liten risk. Vid insolvens kunde hela köpeskillingen på 1,8 miljoner mark drivas in. Inteckningen är efterställd bankernas prioriterade fordringar. Som Tyskland konstaterar i en skrivelse av den 29 oktober 1999, som överlämnades i samband med förfarande C 19/2000, är det ekonomiska värdet av en sådan inteckning mycket ringa. Då förmånsläget är efterställt bankernas kan det antas att endast en mycket liten del av fordran kan drivas in vid insolvens. Denna bedömning bekräftades i skrivelsen av den 9 oktober 2001. Enligt denna ger omvandlingen av säkerheter TGI en fördel som inte står till buds för en privat långgivare och utgör därmed statligt stöd, som skall bedömas som ad hoc-stöd.

(103) Beträffande betalningsansåndet hävdar Tyskland att detta skulle motsvara en privat fordringsägares beteende och inte vara statligt stöd. Enligt EG-domstolens fasta rättspraxis skall man, när man bedömer om en allmän institutions åtgärd är statligt stöd, avgöra om det mottagande företaget får ekonomiska fördelar som det inte skulle ha fått på normala marknadsmässiga villkor⁽¹⁵⁾.

(104) Återstående köpeskillning på 1,8 miljoner mark förföll ursprungligen vid utgången av 1999. I oktober 2000 gick BvS med på betalningsansånd. Betalningen beräknas nu ske från och med 2003 (i tre delsummor på 600 000 mark vid utgången av 2003, 2004 och 2005).

(105) Tyskland hävdar att betalningsansåndet var nödvändigt för att återställa företagets lönsamhet. I annat fall skulle företaget ha gjort konkurs. Vid tidpunkten för betalningsansåndet var köpeskillingen på 1,8 miljoner mark säkrad genom en efterställd inteckning. Som redan nämnts hade denna inteckning ringa ekonomiskt värde, och vid insolvens skulle endast en liten del av beloppet på 1,8 miljoner mark ha drivits in.

⁽¹⁵⁾ Se EG-domstolens dom av den 29 april 1999 i mål C-342/96, Spanien mot kommissionen, REG 1999 s. I-2459, punkt 41.

(106) Enligt kommissionens mening är betalningsanståndet förenligt med en privat fordringsägares beteende. Detta får stöd av att några privatbanker gått med på uppskov med sina fordringar. Därför är betalningsanståndet inte statligt stöd och faller inte inom tillämpningsområdet för artikel 87 i EG-fördraget. Detta motsäger inte kommissionens slutsatser i det slutgiltiga beslutet i förfarande C 19/2000 att avståendet från köpeskillingen på 4 miljoner mark utgjorde statligt stöd. Avstående från köpeskillning kan inte jämföras med ett betalningsanstånd.

5.2.7 TAB-lån från Thüringens konsolideringsfond på 2 000 000 mark (februari 1998)

(107) Enligt uppgifter från Tyskland beviljades lånet från Thüringens konsolideringsfond för företag i svårigheter, en stödordning som kommissionen godkänt⁽¹⁶⁾. Kommissionen tvivlade starkt på att lånet omfattades av stödordningen och inledde därför det formella granskningsförfarandet.

(108) När förfarandet inleddes betvivlade kommissionen att företaget tillhörde kategorin små och medelstora företag. Stödordningen är emellertid i första hand avsedd för små och medelstora företag. Vore det fråga om ett stort företag skulle en individuell anmälan vara nödvändig.

(109) I övrigt motsvarar villkoren i stödordningen de villkor som ställs i gemenskapens riktlinjer för undsättning och omstrukturering av företag i svårigheter. Som utvecklats nedan är dessa villkor inte uppfyllda. Följaktligen omfattas inte lånet av den stödordning enligt vilken det påstås ha beviljats. Därför utgör det nytt stöd och skall bedömas som ad hoc-stöd.

(110) När kommissionen inte delar uppfattningen att lånet omfattas av stödordningen hävdar Tyskland att lånet inte var något stöd. Det beviljades på marknadsmässiga villkor. Enligt tillgängliga upplysningar beviljades lånet till en räntesats av 8,2 %. Det säkrades genom en in-teckning i den fjärde produktionslinjens fastighet och en proprietärsborgen från Geiß, företagets ägare.

(111) Kommissionen noterar att Thüringer Aufbaubank är delstaten Thüringens utvecklingsbank. Den är en offentlig-rättslig institution. Thüringer Aufbaubank kontrolleras av delstaten Thüringen, som garanterar verksamheten till 100 %. Därför måste åtgärden betraktas som statlig.

Kommissionen konstaterar också att lånet beviljades enligt ett godkänt stödprogram för företag i svårigheter.

(112) TAB beviljade lånet i december 1998, dvs. vid en tidpunkt när företaget befann sig i allvarliga ekonomiska svårigheter. Enligt kommissionens mening skulle ingen privat investerare ha beviljat företaget lån under sådana förhållanden, varför lånet utgör statligt stöd.

(113) Alternativt hävdar Tyskland att TAB-lånet inte utgjorde statligt stöd, då det skulle betraktas som en kompensation från delstaten Thüringen för rivningen av den gamla blandningsbyggnaden. Byggnaden användes för driften av den fjärde produktionslinjen. Rivningen hade lett till att företaget måste utvidga en annan byggnad och uppföra en sammanbindande brygga. Detta hade orsakat kostnader på 2 miljoner mark.

(114) Inget expertutlåtande eller bevis har lagts fram för att företaget skulle ha drabbats av tilläggs-kostnader på 2 miljoner mark med anledning av rivningen av byggnaden. Tyskland och företaget hävdar att sambandet mellan lånet och de förluster TGI lidit framgår av att det i låneavtalet sägs att lånet skulle användas för att finansiera investeringar i samband med iståndsättning av byggnaden för den fjärde produktionslinjen. Detta bevisar emellertid inte att lånet utgör en kompensations-betalning.

(115) Om företaget orsakats tilläggs-kostnader på 2 miljoner mark och dessa skulle kompenseras, skulle företaget i varje fall ha fått ett bidrag på 2 miljoner mark och inte ett lån på 2 miljoner mark. Detta visar att Tysklands påstående saknar grund.

(116) Därför drar kommissionen slutsatsen att TAB-lånet på 2 miljoner mark utgör statligt stöd och skall bedömas som ad hoc-stöd.

5.3 Undantagsregeln i artikel 87.3 c i EG-fördraget

(117) Kommissionen måste bedöma TAB-lånet på 2 miljoner mark och omvandlingen av säkerheter som ad hoc-stöd. I artikel 87.2 och 87.3 i EG-fördraget medges undantag från principen om det statliga stödets oförenlighet enligt artikel 87.1.

(118) Undantagen i artikel 87.2 i EG-fördraget är inte tillämpliga i detta fall, då det varken är fråga om stöd av social karaktär som ges till enskilda konsumenter eller stöd för att avhjälpa skador som orsakats av naturkatastrofer eller

⁽¹⁶⁾ NN 74/95, SG (96) D/1946, 6.2.1996.

- andra exceptionella händelser, och inte heller stöd som ges till näringslivet i områden i Förbundsrepubliken Tyskland som påverkats genom Tysklands delning.
- (119) Ytterligare undantag medges i artikel 87.3 a och 87.3 c i EG-fördraget. Då stödet inte avser regional utveckling utan återställande av den långsiktiga lönsamheten i ett företag i svårigheter, är endast undantagen i artikel 87.3 c i EG-fördraget tillämpliga. Enligt dessa kan stöd för att underlätta utveckling av vissa näringsverksamheter eller vissa regioner, när det inte påverkar handeln i negativ riktning i en omfattning som strider mot det gemensamma intresset, vara förenligt med den gemensamma marknaden. Kommissionen har lagt fast de riktlinjer som skall tillämpas för att bedöma statligt stöd till undsättning och omstrukturering. Den drar slutsatsen att inga andra riktlinjer, exempelvis för forsknings- och utvecklingsstöd, miljöstöd, stöd till små och medelstora företag eller sysselsättnings- och utbildningsstöd, och ingen annan grund för förenlighet kan tillämpas i det aktuella fallet.
- (120) Då stödet enligt tillgängliga uppgifter beviljades före den 30 april 2000, skall gemenskapens riktlinjer för statligt stöd till undsättning och omstrukturering av företag i svårigheter från 1994⁽¹⁷⁾ tillämpas⁽¹⁸⁾.
- (121) Enligt punkt 2.1 i riktlinjerna beror den ekonomiska svagheten hos företag som får stöd till omstrukturering i regel på en otillräcklig prestationsförmåga i det förflutna och ogynnsamma framtidsutsikter. Typiska symtom på en sådan situation är bland annat vikande lönsamhet eller ökande förluster, minskad omsättning, växande lager, överkapacitet, minskat kassaflöde, stigande skuldsättning och räntebelastning samt ett lågt bokfört nettovärde.
- (122) Utifrån lämnade upplysningar drar kommissionen slutsatsen att företaget befann sig i svårigheter när stödet beviljades. Det gick ständigt med förlust, och kassaflödet räckte inte till för att genomföra nödvändiga investeringar. Dessutom hade företagets egna kapital minskat avsevärt.
- (123) Tyskland hävdar att stödet bör godkännas, då TGI:s konkurrent Schott uppnått monopolställning i vissa marknadssegment och kommer att förstärka sin dominerande ställning i andra segment om TGI försvinner från marknaden. Det faktum att bortfallet av ett företag från marknaden ger dess konkurrenter en starkare marknadsställning eller förstärker deras dominerande ställning kan dock inte vara något avgörande kriterium för att godkänna omstruktureringsstöd om tillämpliga villkor inte är uppfyllda.
- Återställande av lönsamheten
- (124) En förutsättning för att omstruktureringsstöd skall kunna beviljas är att det finns en bärkraftig, sammanhållen och omfattande omstruktureringsplan som kan återställa företagets långsiktiga lönsamhet inom rimlig tid på grundval av realistiska antaganden.
- (125) Tyskland har lämnat en omstruktureringsplan för åren 1998–2000 med en prognos över företagets omsättning och rörelseresultat för denna period. Företagets lönsamhet skulle vara återställd 1999.
- (126) Omstruktureringsplanen byggde på antagandet att en ny investerare skulle bidra med 3 850 000 mark. En väsentlig del av investeringskostnaderna enligt omstruktureringsplanen skulle därmed vara täckta. Det gick dock inte att finna någon sådan privat investerare inom rimlig tid. Därför kunde åtgärderna inte finansieras.
- (127) I brist på detta externa bidrag visade sig omstruktureringsplanen vara orealistisk och ur stånd att återställa företagets långsiktiga lönsamhet. Trots att lönsamheten enligt omstruktureringsplanen skulle vara återställd fram till 1999, gick företaget fortfarande med förlust.
- (128) Tyskland hävdar att kommissionen inte skulle ha beaktat ett expertutlåtande från november 2000, där företagets ekonomiska läge bedöms vara gott. I expertutlåtandet sägs att företagets vinstsituation skulle utvecklas positivt åren 1997–2002. Det sägs emellertid också att en förutsättning för detta var att 11,5 miljoner mark skulle investeras. År 2000 kunde endast 1 miljon mark investeras. Företagets likviditetssituation är allvarlig. Utöver kapitalbehovet för investeringar på 11,5 miljoner mark måste TGI också betala tillbaka lån på [...] mark. Enligt expertens bedömning kan företaget inte genomföra finansieringen med egna medel. För att säkerställa företagets lönsamhet krävs mera statligt stöd eller avstående från ytterligare fordringar.

⁽¹⁷⁾ EGT C 368, 23.12.1994, s. 12.

⁽¹⁸⁾ Punkt 7.5 i 1999 års riktlinjer har följande lydelse: "Kommissionen kommer att granska förenligheten med den gemensamma marknaden av alla undsättnings- eller omstruktureringsstöd som beviljas utan kommissionens godkännande (...) på grundval av de riktlinjer som var i kraft när stödet beviljades." (EGT C 288, 9.10.1999, s. 2).

- (129) Tvärtemot Tysklands påståenden framgår det inte av expertutlåtandet att företaget har återhämtat sig. Det konstateras snarare att företaget fortfarande befinner sig i allvarliga svårigheter och inte uppnått någon långsiktig lönsamhet.
- (130) Den ursprungliga omstruktureringsplanen genomfördes endast delvis, vilket framgår av en ex-post-bedömning. Fram till slutet av år 2000 var den renovering av de fyra produktionslinjer som behövs för att återställa företagens långsiktiga lönsamhet ännu inte avslutad. År 2001 var den första, tredje och fjärde produktionslinjen renoverad. Driften av den andra produktionslinjen ligger sedan mitten av år 2000 tillfälligt nere.
- (131) Ett annat expertutlåtande, som utarbetats för mål T-198/01, har lagts fram under det pågående granskningsförfarandet. Som Tyskland ser det konstateras där en positiv ekonomisk och social utveckling i företaget. Den rapporten utgår emellertid från betydligt mindre investeringar än som planerades i den ursprungliga investeringsplanen. I oktober 2001 måste företaget betala tillbaka skulder på cirka [...] mark, men i det beloppet ingår inte köpeskillingen på 4 miljoner mark, om vars avstående kommissionen fattat ett negativt beslut. Dessutom konstateras att likviditetssituationen troligen kommer att vara fortsatt svår även under åren 2001 och 2002.
- (132) För finansiering av omstruktureringsåtgärderna lämnade Tyskland i april 2001 en alternativ plan, där hänsyn tas till att det inte hade gått att finna någon ny privat investerare fram till den tidpunkten. Enligt planen skall renoveringen av den andra produktionslinjen uppskjutas. Dessutom bygger planen på att utbetalning av personalens löner och återbetalning av medellånga lån skall uppskjutas för att de viktigaste investeringarna skall kunna finansieras. Dessutom minskas de totala investeringarna jämfört med den ursprungliga omstruktureringsplanen. Tyskland hävdar att denna alternativa plan skulle kunna återställa företagens långsiktiga lönsamhet.
- (133) I sin senaste skrivelse förklarar dock Tyskland att det anstånd med betalning av löner och julgratifikationer, uppskov med amortering av banklån och avstående av julgratifikationer som ingår i den alternativa finansieringsplanen krävdes för att säkra företagens överlevnad fram till dess ett avtal slutits med en ny investerare. För att säkra företagens långsiktiga lönsamhet är avstående av köpeskillingen på 4 miljoner mark och bidrag från en ny investerare nödvändigt för att förse TGI med en solid finansiell bas och tillräckligt eget kapital. Därför drar kommissionen slutsatsen att den alternativa finansieringsplanen helt klart inte var i stånd att återställa företagens långsiktiga lönsamhet.
- (134) Kommissionen konstaterar att förhandlingarna med investerargruppen [...] enligt senaste upplysningar inte har lett till någon uppgörelse, och att denna grupp inte kommer att investera i företaget.
- (135) Genom en skrivelse av den 15 mars 2002 meddelar Tyskland att man funnit en ny privat investerare, och att förhandlingarna med den nya investeraren avslutats. Ett nytt bindande avtal skulle ha undertecknats mellan den nya investeraren och företagens båda delägare, makarna Geiß. Den nya investeraren skulle höja företagens egna kapital med [...] euro till [...] euro och överta en [...] andel på ([...] %). Dessutom skulle den nya investeraren till TGI:s förfogande ställa [...] euro, som skulle ingå i reservfonden.
- (136) Då en ny investerare kommit in i bilden anser Tyskland att man inte längre kan hävda att omstruktureringsplanen inte är hållbar. Alltså skulle stödet kunna godkännas. Det kunde inte längre hävdas att tids samband saknades. Den ursprungliga omstruktureringsplanen, som enligt Tysklands mening från början var sammanhållen och endast delvis kunnat genomföras då investerare saknats, skulle nu kunna omsättas i omarbetad form.
- (137) Det kan konstateras att stödet beviljades i februari 1998 och betalades ut i november 1998. Enligt riktlinjerna för undsättning och omstrukturering måste omstruktureringsplanen återställa företagens långsiktiga lönsamhet och livskraft inom rimlig tid. Därför måste omstruktureringstödet knytas till ett hållbart omstruktureringssprogram, som med nödvändiga detaljer skall läggas fram för kommissionen. Företagets konkurrenskraft måste också återställas inom rimlig tid. Normalt skall omstruktureringssplanen läggas fram innan stödet beviljas.
- (138) Den ursprungliga omstruktureringsplanen var aldrig realistisk. Läger Tyskland nu fram en ändrad omstruktureringssplan, där bidrag från en ny privat investerare ingår, är detta en ny omstruktureringsplan och en ny omstruktureringssperiod. Det finns inget samband mellan de stödåtgärder som beviljades 1998 och ett omstruktureringskoncept som läggs fram mer än tre år senare, där en ny investerare finns med. Då allvarliga likviditetsproblem har hävdats inom det pågående rättsliga förfarande som rör beslutet i förfarande C 19/2000 TGI, är det tydligt att TAB-lånet redan tagits i anspråk. Därför kan Tysklands framställning inte beviljas.

(139) Kommissionen noterar dessutom att den nya privata investerarens engagemang inte är villkorslöst, utan förutsätter att det avstående från köpeskillingen om vilket kommissionen fattat ett negativt beslut står fast. Detta framgår klart av de uppgifter Tyskland har lämnat. Tyskland skriver att investerarens insats görs på villkor att kommissionen godkänner att BvS avstår från köpeskillingen. Investeringens affärsmässiga grund är att avståndet från köpeskillingen står fast.

(140) Kommissionen betraktade emellertid i beslutet av den 12 juni 2001 avståndet från köpeskillingen som olagligt och oförenligt stöd. Kommissionen betraktar beslutet som riktigt och ser ingen anledning att upphäva det. Det faktum att genomförandet av artikeln om återkrav uppskötts genom föreskrift från ordföranden i första instansrätten av den 4 april 2002 fråntar inte detta beslut den laglighet som varje gemenskapsakt förutsätts ha. Därför kan det anmälda bidraget från en ny privat investerare inte beaktas.

(141) Med hänsyn till dessa överväganden kan kommissionen inte anse att det fanns någon omstruktureringsplan som inom rimlig tid och på grundval av realistiska antaganden kunde återställa företagets långsiktiga lönsamhet och livskraft. Lönsamhetskriteriet är därför inte uppfyllt.

Oskälig snedvridning av konkurrensen

(142) Omstruktureringsplanen måste innehålla åtgärder som så långt möjligt kompenserar ogynnsamma effekter för konkurrenterna. I annat fall skulle stödet strida mot det gemensamma intresset, och inget undantag skulle kunna göras enligt artikel 87.3 c i EG-fördraget.

(143) Visar en objektiv bedömning av villkoren för utbud och efterfrågan att det råder strukturell överkapacitet på den relevanta marknaden i gemenskapen där stödmottagaren verkar, skall omstruktureringsplanen ge ett bidrag som är proportionellt mot stödet till omstrukturering av den berörda näringsgrenen genom en slutgiltig minskning eller avveckling av kapacitet.

(144) Tyskland förklarar att TGI varken kommer att öka eller minska sin produktionskapacitet i framtiden.

(145) En konkurrent till TGI anförde i sina kommentarer till inledningen av förfarandet att det råder strukturell överkapacitet på vissa produktmarknader där TGI verkar. Av punkterna 40 och 41 framgår emellertid att det enligt

tillgängliga uppgifter inte verkar finnas någon överkapacitet på den samlade marknaden. Dessutom har TGI endast övertagit fyra av de tolv produktionslinjerna från IGW, varför kapaciteten minskat.

Omstruktureringens kostnads-/nyttoeffekter

(146) Stödets omfattning och intensitet måste begränsas till den lägsta nivå som krävs för omstruktureringen och stå i proportion till den nytta gemenskapen kan förvänta sig. Därför måste investeraren lämna ett betydande bidrag av egna medel till omstruktureringsplanen. Dessutom måste stödet ges i sådan form att företaget inte tillförs någon överskottslikviditet som skulle kunna användas till ett aggressivt beteende som snedvrider marknaden på affärsområden som omstruktureringsprocessen inte berör.

(147) Tyskland ser personalens avstående från julgratifikation år 1997 som ett bidrag från investeraren. Detta kan visserligen betraktas som ett betydande bidrag från personalen till företagets omstrukturering, men det kan inte anses vara något bidrag från investeraren, då det inte är förenat med någon risk för investeraren. Detta gäller också anståndet med betalning av löner och julgratifikationer, som Tyskland i sin senaste skrivelse betraktar som ett bidrag från en privat investerare. Dessa betalningar har bara skjutits upp. Följaktligen utgör de endast en tillfällig kostnadsminskning för företaget.

(148) Dessutom betraktar Tyskland nedskärningen av ersättningen till verkställande direktören (som är företagets huvuddelägare) på [...] mark som bidrag från investeraren. Denna åtgärd är emellertid en kostnadsminskning för företaget och kan inte ses som något bidrag från ägaren till finansiering av omstruktureringen. Detta understryks av det faktum att denna åtgärd inte togs upp i omstruktureringsplanen. Då verkställande direktören i egenskap av ägare också kontrollerar företaget, kan han själv fastställa nivån på sin lön och därmed storleken på varje minskning, varför en sådan minskning inte utgör något bidrag som kan kontrolleras. Minskningen av ersättningen till verkställande direktören kan därför inte ses som någon egen insats från investeraren.

(149) Tyskland hävdar att anståndet med amorteringar på lån från en privat bank (Commerzbank) utgör ett eget bidrag från investeraren. Detta anstånd minskar dock endast tillfälligt företagets kostnader. Det kan därför inte betraktas som något eget bidrag från investeraren.

(150) Dessutom betraktar Tyskland ett kassaflöde på [...] mark som bidrag från investeraren. Kommissionen kan inte godta denna internfinansiering som en del av inve-

sterarens bidrag, då den i stor utsträckning direkt eller indirekt möjliggjordes genom stödåtgärder. Även om företagets kapitalbehov för omstrukturering därmed minskade, kan kommissionen inte godta kassaflödet som en del av investerarens bidrag. Tyskland har dessutom inte upplyst om när kassaflödet genererades eller om det återstår att generera.

- (151) Tyskland hävdar att proprieborgen från företagets ägare, Geiß, för TAB-lånet på 2 miljoner mark är en del av den privata investerarens bidrag. Lånet ställdes dock till förfogande av allmänna medel, varför det kan ifrågasättas om det kan anses vara något eget bidrag från investeraren. Dessutom garanteras TAB-lånet samtidigt genom en in-teckning på 2 miljoner mark i fastigheten till den fjärde produktionslinjen. Geiß övertar därför inte hela risken, och värdet av borgen måste anses vara betydligt lägre än vad Tyskland uppger.
- (152) Även om kommissionen godkänner borgen från Geiß som investerarens eget bidrag, understiger det totala egna bidraget 10 % av omstrukturingskostnaden. I enlighet med kommissionens fasta praxis är detta inte tillräckligt. Av anförda skäl är det anmälda bidraget från en ny privat investerare inte villkorslöst och kan alltså inte beaktas.
- (153) Kommissionen drar därför slutsatsen att ingen privat investerare lämnat något betydande bidrag i riktlinjernas mening. Kriteriet för stödets proportionalitet är därmed inte uppfyllt.

Genomförande av omstrukturingsplanen i dess helhet

- (154) Företaget måste genomföra omstrukturingsplanen i dess helhet. I den aktuella omstrukturingsplanen finns en brist i finansieringen, då det inte gått att finna någon ny investerare. För omstrukturingsplanens genomförande är bidrag från en investerare väsentligt, särskilt för att absolut nödvändiga investeringar skall kunna göras, varför omstrukturingsplanen endast delvis genomförts.

6. SLUTSATSER

- (155) Kommissionen konstaterar att omvandlingen av säkerheter utgör statligt stöd. Dessutom konstaterar kommissionen att TAB-lånet från Thüringens konsolideringsfond inte omfattas av den stödordning enligt vilken det påstås ha beviljats, utan utgör statligt stöd. För övrigt har Tyskland genomfört stödet i strid med artikel 88.3 i EG-fördraget.

- (156) Åtgärderna uppfyller inte kriterierna i riktlinjerna för stöd till undsättning och omstrukturering och är därför enligt artikel 87.3 c i EG-fördraget inte förenliga med den gemensamma marknaden. Den framlagda omstrukturingsplanen är inte realistisk när det gäller återställande av företagets lönsamhet, och det finns ingen egen insats från investeraren. Därför ålägger kommissionen Tyskland att återkräva stödet från mottagaren.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

Det statliga stöd som Tyskland har genomfört till förmån för Technische Glaswerke Ilmenau GmbH, i form av omvandling av säkerheter för 1 800 000 mark (914 109 euro) av köpeskillingen och ett lån från Thüringer Aufbaubank på 2 000 000 mark (1 015 677 euro) är oförenligt med den gemensamma marknaden.

Artikel 2

1. Tyskland skall vidta alla åtgärder som är nödvändiga för att från stödmottagaren återkräva det stöd som avses i artikel 1 och som olagligen redan utbetalats till stödmottagaren.

2. Återkravet skall ske utan dröjsmål och i enlighet med förfarandena i nationell lagstiftning, förutsatt att dessa förfaranden gör det möjligt att omedelbart och effektivt verkställa detta beslut. Det stöd som skall återkrävas skall innefatta ränta som löper från den dag det olagliga stödet stod till stödmottagarens förfogande till den dag det har återbetalats. Räntan skall beräknas på grundval av den referensränta som används vid beräkningen av bidragsekvivalenten inom ramen för regionalstöd.

Artikel 3

Tyskland skall inom två månader från delgivningen av detta beslut underrätta kommissionen om vilka åtgärder som har vidtagits för att följa beslutet.

Artikel 4

Detta beslut riktar sig till Förbundsrepubliken Tyskland.

Utfärdat i Bryssel den 2 oktober 2002.

På kommissionens vägnar

Mario MONTI

Ledamot av kommissionen