



KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN

In der veröffentlichten Version dieser Entscheidung wurden bestimmte Informationen gem. Art. 17 (2) der Ratsverordnung (EWG) Nr. 4064/89 über die Nichtveröffentlichung von Geschäftsgeheimnissen und anderen vertraulichen Informationen ausgelassen. Die Auslassungen sind durch Klammern [...] gekennzeichnet. Soweit möglich wurden die ausgelassenen Informationen durch eine Bandbreite/Bereichsangabe von Zahlen oder eine allgemeine Beschreibung ersetzt.

ÖFFENTLICHE VERSION

KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN

Entscheidung der Kommission vom 28/07/97

zur Genehmigung der Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens im Bereich Flachstahlerzeugnisse durch die Thyssen Stahl AG und die Krupp Hoesch Stahl AG

(Fall COMP/EGKS.1243 - Krupp Hoesch / Thyssen)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN -

gestützt auf den Vertrag über die Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl, insbesondere auf Artikel 66 § 2,

im Hinblick auf die Anmeldung der Parteien vom 30. April 1997 sowie auf die anschließend mitgeteilten Informationen und Auskünfte,

in Erwägung nachstehender Gründe:

1. Die deutschen Unternehmen Thyssen Stahl AG, Duisburg ("TST"), und Krupp Hoesch Stahl AG, Dortmund ("KHS"), haben am 30. April 1997 gemeinsam nach Artikel 66 § 1 des EGKS-Vertrages¹ das Vorhaben angemeldet, ihre gesamten Aktivitäten im Bereich Qualitätsstahl-Flachprodukte in ein Gemeinschaftsunternehmen einzubringen, das unter dem Namen Thyssen Krupp Stahl ("TKS") firmieren soll. An dem Gemeinschaftsunternehmen soll TST mit 60 % und KHS mit 40 % beteiligt sein.

¹

Vertrag über die Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl vom 18. April 1952.

2. Nach Prüfung der Anmeldung ist die Kommission zu dem Ergebnis gelangt, daß das beabsichtigte Vorhaben in den Anwendungsbereich des Artikels 66 in Verbindung mit Artikel 80 des EGKS-Vertrages fällt. Soweit von dem Vorhaben Produkte oder Märkte betroffen sind, die nicht unter den EGKS-Vertrag fallen (Nicht-Stahlprodukte, Stahlrohre, geschweißte Platinen für die Automobilindustrie sowie kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse mit einer Breite von weniger als 500 mm), findet die Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates² Anwendung (vgl. IV/M.925 - Krupp Hoesch/Thyssen). Die vorliegende Entscheidung betrifft nur diejenigen Teile des Vorhabens, die in den Anwendungsbereich des EGKS-Vertrages fallen.

I. DIE PARTEIEN

3. TST ist eine 100 %ige Tochtergesellschaft der Thyssen AG ("Thyssen"). In TST sind die Aktivitäten des Thyssen-Konzerns in der Erzeugung von Roheisen und Rohstahl, der Herstellung von Flach- und Langerzeugnissen aus Qualitätsstahl, Elektroblech, Weiß- und Feinblech, geschweißten Platinen für die Automobilindustrie sowie von Schmiedeerzeugnissen zusammengefaßt. Außer in den genannten Bereichen ist der Thyssen-Konzern auch in der Herstellung und im Vertrieb von Aufzügen und Rolltreppen, Zulieferteilen für die Automobilindustrie und Anlagentechnik sowie in der Telekommunikation und im internationalen Handel mit Stahl und anderen Werkstoffen tätig. Der Thyssen-Konzern erzielte einen weltweiten Gesamtumsatz von 20.421 Mio. ECU, davon rd. 53 % in Deutschland und rd. 73 % in der Europäischen Gemeinschaft.
4. KHS ist eine 100 %ige Tochtergesellschaft der Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp ("Krupp"). In KHS sind die Aktivitäten des Krupp-Konzerns in der Erzeugung von Roheisen und Rohstahl, der Herstellung von Flacherzeugnissen aus Qualitätsstahl und aus rostfreiem Stahl zusammengefaßt. Außer in den genannten Bereichen ist der Krupp-Konzern auch in der Herstellung und im Vertrieb von Zulieferteilen für die Automobilindustrie, im Maschinenbau und Anlagenbau sowie im internationalen Handel mit Stahl und anderen Werkstoffen tätig. Der Krupp-Konzern erzielte einen weltweiten Gesamtumsatz von 12.589 Mio. ECU, davon rd. 41 % in Deutschland und rd. 70 % in der Europäischen Gemeinschaft.

II. DAS BEABSICHTIGTE VORHABEN

5. TST und KHS haben in einem 'Memorandum of Understanding' vom 26. März 1997 vereinbart, ihre gesamten Aktivitäten im Bereich Qualitätsstahl-Flachprodukte in einem Gemeinschaftsunternehmen zusammenzuführen. Zur Umsetzung des Vorhabens haben die beiden Unternehmen eine Gesellschaftervereinbarung und mehrere Einbringungsverträge abgeschlossen, die vorsehen, daß die industrielle Führung des Gemeinschaftsunternehmens bei TST liegen wird. Das Gemeinschaftsunternehmen wird als Konzernunternehmen der Thyssen AG geführt werden.

² ABl. Nr. L 395 vom 30.12.1989; berichtigte Fassung: ABl. Nr. L 257 vom 21.09.1990, S. 13.

6. TST und KHS werden in das Gemeinschaftsunternehmen ihre sämtlichen Aktivitäten im Bereich Qualitätsstahl-Flachprodukte einbringen, d.h. sämtliche Vermögensgegenstände von der Flüssigphase (Hochöfen, Roheisen- und Rohstahlerzeugung) über die Flachwalzwerke und die Bandveredelungsanlagen bis zum Vertrieb einschließlich aller betriebsnotwendigen Grundstücke. Darüber hinaus sollen alle Beteiligungsgesellschaften von TST und KHS in das Gemeinschaftsunternehmen eingebracht werden, die in engem sachlichen Zusammenhang mit der Herstellung und dem Vertrieb von Qualitätsstahl-Flachprodukten stehen (vgl. Anlagen 1 und 2). Nach dem Zusammenschluß werden TST und KHS selbst nicht mehr in der Herstellung von Qualitäts-Flachstahlerzeugnissen tätig sein. Die zwischen TST und KHS bestehenden Gemeinschaftsunternehmen in den Bereichen Elektrolech (EBG Elektrolech Bochum GmbH), Weißblech (Rasselstein Hoesch GmbH) und nichtrostender Stahl (Krupp Thyssen Nirosta GmbH)³ bleiben von dem beabsichtigten Vorhaben unberührt.

III. DER ZUSAMMENSCHLUß

7. TST und KHS sind als Folge ihrer Tätigkeit in der Herstellung und im Vertrieb von Stahlerzeugnissen Unternehmen im Sinne von Artikel 80 des EGKS-Vertrages.
8. Nach dem Zusammenschluß wird TST mit 60 % und KHS mit 40 % an dem Gemeinschaftsunternehmen TKS beteiligt sein, das der Montanmitbestimmung (§ 1 MontanMitbG) unterliegt. Von den zehn zur Benennung durch die Anteilseigner vorgesehenen Aufsichtsratsmitgliedern werden fünf von TST und vier von KHS benannt, ein weiteres Mitglied wird von TST und KHS gemeinsam benannt. Zur Herbeiführung einer möglichst einheitlichen Stimmabgabe der Vertreter der Anteilseigner im Aufsichtsrat wird ein Aktionärsausschuß gebildet, in den TST und KHS jeweils drei Mitglieder entsenden. Entscheidungen des Aktionärsausschusses gelten für das Stimmverhalten der Anteilseigner im Aufsichtsrat als die gemeinsame Willensbildung der Anteilseigner. Bei Stimmgleichheit im Aktionärsausschuß steht TST eine weitere Stimme zu. Bestimmte geschäftspolitische Entscheidungen von strategischer Bedeutung (z.B. jährlicher Investitionsrahmen sowie bestimmte Investitionen im Einzelfall, industrielle Kooperationen, Vorschläge für die Besetzung der Vorstandsmitglieder) bedürfen im Aktionärsausschuß einer Mehrheit von mindestens 75 %. Kommt in diesen Angelegenheiten ein Beschluß nach zweimaliger Befassung im Aktionärsausschuß nicht zustande und erreicht auch ein aus den Vorstandsvorsitzenden von Thyssen und Krupp bestehendes Schlichtungskomitee keine einvernehmliche Entscheidung, entscheidet der Aktionärsausschuß in einer dritten Sitzung mit einfacher Mehrheit. Wird KHS während eines Übergangszeitraums (bis 2001) im Aktionärsausschuß mehr als drei Mal in zwei aufeinanderfolgenden Geschäftsjahren überstimmt, ist TST verpflichtet, Krupp die aufgrund der letzten Entscheidung entstehenden Nachteile zu ersetzen. Wird KHS nach Ablauf dieses Übergangszeitraums im Aktionärsausschuß mindestens drei Mal in zwei aufeinanderfolgenden Geschäftsjahren überstimmt, hat KHS das Recht, seine TKS-Aktien TST anzudienen. Kommt eine Einigung über den Kaufpreis nicht zustande, werden die TKS-Aktien an der Börse veräußert.

³ Vgl. Entscheidung vom 26.7.1994, Fall IV/EGKS.1112 - Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp / Thyssen Stahl AG.

9. Nach dem Zusammenschluß haben beide Anteilseigner die Möglichkeit, vorgeschlagene strategische Entscheidungen im Aktionärsausschuß zurückzuweisen. Zwar kann TST im Aktionärsausschuß letztlich mit seiner zusätzlichen Stimme den Ausschlag geben. Eine gemeinsame Kontrolle ist jedoch auch in solchen Fällen möglich, wenn vor der Abgabe dieser entscheidenden Stimme ein Schlichtungsverfahren und Einigungsversuche stattfinden müssen. Beides ist im vorliegenden Fall vorgesehen. Es ist daher davon auszugehen, daß das angemeldete Vorhaben einen Erwerb der gemeinsamen Kontrolle im Sinne des Artikels 1 der Entscheidung Nr. 24/54 der Hohen Behörde und folglich einen Zusammenschluß im Sinne des Artikels 66 § 1 des EGKS-Vertrages verwirklicht.

IV. WETTBEWERBLICHE BEURTEILUNG NACH ARTIKEL 66 § 2

10. Von dem beabsichtigten Zusammenschluß betroffen und Gegenstand dieser Entscheidung ist die Erzeugung von Rohstahl, die Weiterverarbeitung des Rohstahls zu warmgewalzten Flacherzeugnissen, die anschließende Bearbeitung im Wege des Kaltwalzens sowie die Herstellung beschichteter Flacherzeugnisse. Ferner wird das Gemeinschaftsunternehmen im internationalen Stahlhandel tätig sein und eigene Stahl-Service-Center betreiben.

A. RELEVANTER PRODUKTMARKT

A.1 Allgemeine Feststellungen

Produkte aus unlegiertem und niedriglegiertem Stahl sind ein getrennter Markt von Produkten aus nichtrostendem Stahl und aus hochlegiertem Stahl

11. TST und KHS werden ihre Aktivitäten im Bereich der Herstellung und des Vertriebs von Flacherzeugnissen aus unlegiertem und niedriglegiertem Stahl (Qualitätsstahl) in das neue Gemeinschaftsunternehmen einbringen. Die Aktivitäten der Zusammenschlußbeteiligten in den Bereichen nichtrostender Stahl und hochlegierte Stähle sind von dem beabsichtigten Zusammenschluß nicht betroffen. Nach der chemischen Zusammensetzung der Schmelzanalyse können unlegierter Stahl, nichtrostender und hitzebeständiger Stahl sowie anderer legierter Stahl unterschieden werden⁴. Stahl wird als anderer legierter Stahl bezeichnet, wenn die Gewichtsanteile bestimmter Legierungselemente die in der EURONORM 10020 genannten Grenzwerte nicht erreichen, der Chromanteil weniger als 10,5 % beträgt und der Kohlenstoffanteil 1,2 % überschreitet. Hochlegierte Stähle, das sind insbesondere die hochlegierten Edelstähle, Wälzlagerstähle, Werkzeugstähle und Schnellarbeitsstähle, sind wegen der unterschiedlichen chemischen Zusammensetzung, der deutlich höheren Preise und ihrer speziellen Verwendungsbereiche nicht mit unlegierten oder niedriglegierten Stählen austauschbar. Darüber hinaus werden Produkte aus unlegierten und niedriglegierten Stählen auf Anlagen gefertigt, die nicht zur Herstellung von Produkten aus hochlegierten Stählen geeignet sind. Die Kommission hat wiederholt entschieden, daß Erzeugnisse aus nichtrostendem Stahl einen getrennten sachlich relevanten Produktmarkt von Erzeugnissen aus unlegiertem und anderem legierten Stahl

⁴

Vgl. Euronorm 10020 "Begriffsbestimmung für die Einteilung der Stähle".

bilden⁵. Der sachlich relevante Produktmarkt umfaßt im vorliegenden Fall daher nur Produkte aus unlegierten und niedriglegierten Stählen.

Flachstahlerzeugnisse sind ein getrennter Produktmarkt von Langstahlerzeugnissen

12. Der im Hüttenwerk erzeugte Stahl wird in Form gegossen und durch anschließendes Umformen zu den von den Endverbrauchern gewünschten Erzeugnissen weiterverarbeitet. Walzstahlerzeugnisse lassen sich in Flacherzeugnisse (Warmbreitband, Bandstahl, Breitflachstahl, Bleche, Bänder) und Langerzeugnisse (Formstahl und Stahlträger, Eisenbahnoberbau, Stabstahl, Walzdraht) unterscheiden. Flachstahl- und Langstahlerzeugnisse werden auf unterschiedlichen Walzstraßen hergestellt und für unterschiedliche Verwendungszwecke nachgefragt. Die meisten Walzstraßen sind an das jeweilige Endprodukt angepaßt und werden praktisch nie umgerüstet.

Warmgewalzte und kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse sind getrennte Produktmärkte

13. Warmgewalzte Flacherzeugnisse werden zum geringeren Teil als Fertigerzeugnisse (warmgewalzte Bleche und Bänder) und zum größeren Teil als Vorprodukte (Warmbreitband, Bandstahl) zur Herstellung kaltgewalzter Flacherzeugnisse (Kaltfeinblech) verwendet. Durch das anschließende Kaltwalzen wird eine erhebliche Reduzierung der Dicke, eine höhere Maßgenauigkeit, eine Glättung der Oberfläche sowie infolge der Kaltverfestigung eine höhere Festigkeit erzielt. Warmgewalzte Erzeugnisse haben keine mit kaltgewalzten Erzeugnissen vergleichbaren Oberflächeneigenschaften⁶. Die durch das Kaltwalzen erzeugte Wertschöpfung ('value added') ist sehr bedeutend und beträgt etwa 26 %.
14. Schließlich muß berücksichtigt werden, daß auf den heutigen Warmbreitbandstraßen nur Dicken von mindestens 1,5 mm hergestellt werden können. Dünnere Bänder und Bleche, die insbesondere in der Automobilindustrie verwendet werden, bedürfen einer anschließenden Weiterbearbeitung in Kaltwalzwerken, in denen minimale Enddicken von 0,15 mm erreicht werden können⁷. Aus den genannten Gründen sind warmgewalzte und kaltgewalzte Flacherzeugnisse getrennte relevante Produktmärkte.

Kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse mit und ohne Überzug sind getrennte Produktmärkte

15. Etwa 48 % der in der Gemeinschaft hergestellten kaltgewalzten Flacherzeugnisse (ohne Verpackungsbleche) werden im Hinblick auf ihre spätere Verwendung mit einem Überzug versehen. Dazu zählen Bleche mit im Schmelztauchverfahren aufgebrachten Metallüberzügen (feuerveredeltes Blech), Bleche mit im elektrolytischen Verfahren

⁵ Vgl. Entscheidung vom 21.12.1994, Fall IV/M.484 - Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST, Tz. 26; Entscheidung vom 26.7.1994, Fall IV/EGKS.1112 - Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp / Thyssen Stahl; AG; Entscheidung vom 4.9.1992, Fall IV/M.239 - Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson; Entscheidung vom 31.1.1994, Fall IV/M.315 - Mannesmann/Vallourec/Ilva.

⁶ Vgl. Entscheidung vom 21.12.1994, Fall IV/M.484 - Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST, Tz. 24.

⁷ Die Parteien haben allerdings vorgetragen, daß sie zusammen mit Usinor Sacilor eine neuartige Gießwalzanlage entwickelt haben, die zur Erzeugung von dünnem Warmbreitband (bis zu 1mm Dicke) geeignet ist.

aufgebrachten Metallüberzügen (elektrolytisch veredeltes Blech) sowie Bleche mit organischen Beschichtungen. Unbeschichtete Kaltfeinbleche haben keine mit beschichteten Kaltfeinblechen vergleichbaren Eigenschaften hinsichtlich Oberflächenbeschaffenheit und Korrosionsbeständigkeit. Die durch das Beschichten erzeugte Wertschöpfung ('value added') ist sehr bedeutend und beträgt zwischen 21 % (feuerverzinktes Blech), 45 % (elektrolytisch beschichtetes Blech) und 84 % (organisch beschichtetes Blech), das sind im Durchschnitt etwa 36 %.

16. Beschichtete und unbeschichtete kaltgewalzte Flacherzeugnisse mit einer Breite von unter 500 mm fallen nicht unter den EGKS-Vertrag (vgl. Anlage I zum EGKS-Vertrag). Diese Unterscheidung ist vor dem Hintergrund der heutigen Produktionsverfahren und Angebotsbedingungen für die wettbewerbliche Beurteilung von Zusammenschlüssen nicht mehr sachgerecht. Kaltgewalzte Flacherzeugnisse mit Breiten von unter und von über 500 mm werden heute auf denselben Walzanlagen hergestellt. Ferner können Bleche mit einer Breite von unter 500 mm von Breitband abgespalten werden. Daher wird in Übereinstimmung mit früheren Entscheidungen⁸ für die Beurteilung der Auswirkungen des angemeldeten Zusammenschlusses unabhängig von der Breite der Produkte auf einheitliche Produktmärkte abgestellt.

A.2 Erzeugung von Rohstahl

17. Rohstahl ist ein homogenes Massengut und wird in Sauerstoffstahlwerken aus Eisenerz oder in Elektrostahlwerken aus Schrott hergestellt. Von der gesamten Rohstahlerzeugung in der Gemeinschaft wird der weit überwiegende Teil in angegliederten Walzwerken der Stahlhersteller zu Fertigerzeugnissen weiterverarbeitet. Ein geringer Teil wird aber auch als Vorprodukt in Form von Knüppeln, Brammen oder Blöcken über den Markt verkauft. Die Verkäufe erfolgen nur in Zeiten von Engpässen oder vorübergehenden Fabrikschließungen durch Direktlieferungen an die Walzwerke, weshalb es keinen eigenständigen Handelsmarkt für Rohstahl gibt⁹.

A.3 Warmgewalzte Flacherzeugnisse

18. Warmgewalzte Flacherzeugnisse umfassen Warmbreitband, Bandstahl einschließlich Spaltband, Bandblech, Quartoblech und Breitflachstahl. Warmbreitband ist ein aus Brammen auf automatisierten Warmbreitbandstraßen hergestelltes Band mit Breiten von 600 mm, das in Rollen ("coils") aufgehaspelt wird. Warmgewalztes Bandstahl wird unmittelbar in Breiten von weniger als 600 mm hergestellt oder von Warmbreitband

⁸ Vgl. Entscheidung vom 4.9.1992, Fall IV/M.239 - Avesta/British Steel/NCC/AGA/Axel Johnson, Tz. 22; Entscheidung vom 21.12.1994, Fall IV/M.484 - Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST, Tz. 28.

⁹ Vgl. Fall IV/EGKS.969 - Fried. Krupp AG/Hoesch AG, in dem die Kommission zwar einen relevanten Produktmarkt für die Herstellung und den Verkauf von Rohstahl abgrenzte, aber keinen gesonderten Markt für den Handel mit Rohstahl betrachtete.

abgespalten. Bandblech (je nach Dicke als Grobblech oder Mittelblech bezeichnet) sind flachgewalzte quadratische oder rechteckige Tafeln, die durch Querserteilen von Warmbreitband hergestellt werden. Quartoblech ist auf speziellen Grobblechstraßen mit Vierwalzengerüsten (Quartostraßen) hergestelltes Blech, das wegen seiner Dicke nicht mehr aufgehaspelt werden kann. Breitflachstahl schließlich sind in Tafeln geschnittene warmgewalzte Flacherzeugnisse mit einer Breite von über 150 mm bis einschließlich 1250 mm und mit einer Dicke von mehr als 4 mm. Der Durchschnittspreis pro Tonne der in der Gemeinschaft verkauften Produkte reicht von 303 ECU (Warmbreitband) über 344 ECU (Bandblech) 383 ECU (Bandstahl/Spaltband) bis zu 395 ECU (Quartoblech).

19. Ob die genannten Erzeugnisse jeweils einen eigenständigen relevanten Produktmarkt darstellen oder wegen der hohen Umstellungsflexibilität in der Produktion ganz oder teilweise einem einheitlichen Produktmarkt angehören, kann im vorliegenden Fall letztlich offenbleiben, weil der beabsichtigte Zusammenschluß selbst bei Zugrundelegung der engsten denkbaren Produktmärkte keine wettbewerbliche Bedenken hervorruft.

A.4 Unbeschichtetes Kaltfeinblech (kaltgewalzte Flacherzeugnisse ohne Überzug)

20. Unbeschichtete Flacherzeugnisse (in Tafeln oder in Rollen) werden durch Kaltwalzen aus warmgewalzten Flacherzeugnissen hergestellt. Sie sind ein eigenständiger relevanter Produktmarkt, weil sie sich in den Produkteigenschaften, den Verwendungsbereichen und im Preis von warmgewalzten Flacherzeugnissen und von beschichteten Flacherzeugnissen unterscheiden. Darüber hinaus sind auf dem Markt unabhängige Unternehmen tätig, die von den Stahlherstellern unbeschichtete Bleche beziehen, diese mit einem Überzug versehen und an Endverbraucher weiterverkaufen.

A.5 Oberflächenveredeltes Kaltfeinblech (kaltgewalzte Flacherzeugnisse mit Überzug)

21. Die unterschiedlichen Produktmerkmale von feuerverzinktem Blech, elektrolytisch verzinktem Blech und von organisch beschichtetem Blech sowie die festgestellten Preisunterschiede sprechen dafür, daß die drei Arten beschichteter Flacherzeugnisse jeweils einen getrennten relevanten Produktmarkt darstellen. Der Durchschnittspreis pro Tonne der in der Gemeinschaft verkauften Produkte reicht von 463 ECU (feuerverzinktes Blech) über 544 ECU (elektrolytisch beschichtetes Blech) bis zu 701 ECU (organisch beschichtetes Blech). Die genaue Abgrenzung der relevanten Produktmärkte kann im vorliegenden Fall jedoch letztlich offenbleiben, weil der beabsichtigte Zusammenschluß selbst bei Zugrundelegung der engsten denkbaren Produktmärkte keine wettbewerblichen Bedenken hervorruft.

A.6 Handel mit Flachstahlerzeugnissen

22. Die Kommission hat wiederholt entschieden, daß der Handel mit Stahlprodukten einen eigenständigen, von der Herstellung dieser Produkte getrennten sachlich relevanten Markt

darstellt¹⁰. Dies gilt auch für Flachstahlerzeugnisse, die Gegenstand dieser Entscheidung sind. Der Handelsmarkt umfaßt den lagerhaltenden Handel und die Stahl-Service-Center ("SSC"). SSC nehmen überwiegend Handelsfunktionen wahr, erbringen daneben aber Zusatzleistungen wie das kundengerechte Zuschneiden von Stahlblechen. Der Absatz über den Handelsmarkt hat je nach Art der Stahlerzeugnisse eine unterschiedliche Bedeutung. Im vorliegenden Fall braucht jedoch nicht entschieden zu werden, ob der Handel mit warmgewalzten Flacherzeugnissen, unbeschichtetem Feinblech und beschichtetem Feinblech jeweils einen getrennten relevanten Produktmarkt darstellt, weil der beabsichtigte Zusammenschluß selbst bei Zugrundelegung der denkbar engsten Marktabgrenzung keine wettbewerblichen Bedenken hervorruft.

B. RELEVANTER GEOGRAPHISCHER MARKT

B.1 Erzeugung von Rohstahl

23. Der geographisch relevante Markt für die Erzeugung von Rohstahl ist mindestens gemeinschaftsweit. Die Kosten für Transporte innerhalb der Gemeinschaft sind nicht bedeutend. Angesichts fehlender Marktzutrittsschranken und Nachfragerpräferenzen für bestimmte Hersteller in der Gemeinschaft (Rohstahl ist ein homogenes Massengut) sind die einzelnen Mitgliedstaaten durch eine erhebliche gegenseitige Durchdringung gekennzeichnet.

B.2 Warmgewalzte Flacherzeugnisse

24. Die Produktionskapazitäten für Walzstahlerzeugnisse gehören in den meisten Mitgliedstaaten jeweils zu einem Stahlunternehmen. Diese nationalen Anbieter haben in der Regel auch die höchsten Anteile an den gesamten Lieferungen von warmgewalzten Flacherzeugnissen an Abnehmer in diesen Ländern. Allerdings sind Stahlhersteller aus benachbarten Mitgliedstaaten in die Heimatmärkte ihrer Wettbewerber eingedrungen und haben dort - zum Teil durch Übernahmen etablierter Anbieter - beachtliche Anteile erreicht (z.B. in Deutschland: Cockerill Sambre/EKO Stahl, ARBED/Stahlwerke Bremen und Stahlwerke Thüringen). Die großen Stahlhersteller sind aber auch durch Direkt-Lieferungen an Endverbraucher sowie über konzerngebundene lagerhaltende Handelsunternehmen und Stahl-Service-Center überwiegend in fast allen Mitgliedstaaten tätig (z.B. Hoogovens und Voest-Alpine in Deutschland und Italien, Usinor Sacilor in Italien und Spanien, Thyssen in Belgien und British Steel in Spanien).
25. In vergangenen Entscheidungen hat die Kommission festgestellt, daß der geographisch relevante Markt für warmgewalzte Flacherzeugnisse mindestens das Gebiet der Gemeinschaft umfaßt¹¹. Die Ermittlungen im vorliegenden Fall haben diese Auffassung bestätigt. Die Kosten für Transporte innerhalb der Gemeinschaft sind nicht bedeutend. Angesichts fehlender Marktzutrittsschranken und Nachfragerpräferenzen für bestimmte Hersteller in der Gemeinschaft (warmgewalzte Flacherzeugnisse sind weitgehend

¹⁰ Vgl. Entscheidung vom 21.12.1994, Fall IV/M.484 - Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST, Tz. 32; Entscheidung vom 20. August 1996, Fall IV/M.760 - Klöckner/ARUS.

¹¹ Vgl. Fall IV/EGKS.969 - Fried. Krupp AG / Hoesch AG.

homogene Massengüter) sind die einzelnen Mitgliedstaaten durch eine erhebliche gegenseitige Durchdringung gekennzeichnet.

26. Mit Ausnahme von Lieferungen aus Rußland und der Ukraine unterliegen Importe von EGKS-Walzstahlerzeugnissen in die Gemeinschaft keinen Mengenbeschränkungen. Mit den beiden genannten Ländern hat die Kommission bis zum Jahr 2000 Höchstmengen für Importe von Warmbreitband, Grobblech und sonstigen Flacherzeugnissen vereinbart, die jährliche fixe Steigerungsraten vorsehen. Gemessen an den Kontingenten für 1996 ist Rußland bis zum Jahr 2001 über alle Flacherzeugnisse eine Steigerung um 13,7 % und der Ukraine um 24,4 % erlaubt. Der Einfuhrzoll für Walzstahlerzeugnisse liegt im Durchschnitt bei 4 % und wird beginnend mit dem Jahr 1995 in zehn gleichen Schritten auf Null reduziert werden. Im vorliegenden Fall braucht die genaue Abgrenzung der geographisch relevanten Märkte aber letztlich nicht entschieden zu werden, weil der beabsichtigte Zusammenschluß selbst bei Zugrundelegung eines auf das Gebiet der Gemeinschaft begrenzten Marktes keine wettbewerblichen Bedenken hervorruft.

B.3 Unbeschichtetes Kaltfeinblech (kaltgewalzte Flacherzeugnisse ohne Überzug)

27. In vergangenen Entscheidungen hat die Kommission festgestellt, daß der geographisch relevante Markt für unbeschichtete kaltgewalzte Flacherzeugnisse mindestens das Gebiet der Gemeinschaft umfaßt¹². Die Ermittlungen im vorliegenden Fall haben diese Auffassung bestätigt. Die Kosten für Transporte innerhalb der Gemeinschaft sind nicht bedeutend. Angesichts fehlender Marktzutrittsschranken und Nachfragerpräferenzen für bestimmte Hersteller in der Gemeinschaft sind die einzelnen Mitgliedstaaten durch eine erhebliche gegenseitige Durchdringung gekennzeichnet.

B.4 Oberflächenveredeltes Kaltfeinblech (kaltgewalzte Flacherzeugnisse mit Überzug)

28. Der geographisch relevante Markt für beschichtete kaltgewalzte Flacherzeugnisse umfaßt das Gebiet der Gemeinschaft. Die Kosten für Transporte innerhalb der Gemeinschaft sind nicht bedeutend. Angesichts fehlender Marktzutrittsschranken und Nachfragerpräferenzen für bestimmte Hersteller in der Gemeinschaft sind die einzelnen Mitgliedstaaten durch eine erhebliche gegenseitige Durchdringung gekennzeichnet.
29. Der geographisch relevante Markt für oberflächenveredelte Flacherzeugnisse geht jedoch nicht über die Gemeinschaft hinaus. Die Importe aus Drittländern in die Gemeinschaft sind sehr gering und bei den einzelnen Flacherzeugnissen sehr unterschiedlich: Der Importanteil (Menge, 1995) beträgt bei feuerverzinktem Blech 2,2 %, bei elektrolytisch beschichtetem Blech 1,7 % und bei organisch beschichtetem Blech weniger als 1 % (im Durchschnitt nur 1,9 %). Insbesondere die Stahlhersteller in Mittel- und Osteuropa sind gegenwärtig und in naher Zukunft nicht in der Lage, die Anforderungen westeuropäischer Abnehmer hinsichtlich Qualität, Lieferzuverlässigkeit und Service bei der Lieferung beschichteter Flacherzeugnisse zu erfüllen.

¹² Vgl. Fall IV/EGKS.969 - Fried. Krupp AG / Hoesch AG.

B.5 Handel mit Flachstahlerzeugnissen

30. Der lagerhaltende Handel und die SSC nehmen Großhandelsfunktionen wahr, indem sie größere Mengen von den Stahlherstellern beziehen und auf Lager nehmen und sie ggf. nach einer entsprechenden Bearbeitung (Zuschnitt) an Kunden weiterveräußern, die nur geringe Menge benötigen. Da die von Stahlhandelsunternehmen erbrachte Wertschöpfung relativ gering ist, wird die Möglichkeit gewöhnlicher Handelsunternehmen, über größere Entfernungen zu konkurrieren, durch die Transportkosten stark eingeschränkt. Normalerweise sind die Aktivitäten von Stahlhandelsunternehmen auf ein Gebiet beschränkt, das nicht größer ist als die großen Mitgliedstaaten. Da grenzüberschreitende Lieferungen von Stahlhandelsunternehmen gewöhnlich gering sind, scheint der geographisch relevante Markt ein nationaler Markt zu sein¹³. Die Zusammenschlußbeteiligten sind im Stahlhandel insbesondere in Deutschland, Spanien und im Vereinigten Königreich tätig. Der beabsichtigte Zusammenschluß wirkt sich daher hauptsächlich in diesen Mitgliedstaaten aus. Die genaue Abgrenzung der geographisch relevanten Märkte kann im vorliegenden Fall aber offen bleiben, weil der beabsichtigte Zusammenschluß selbst bei Zugrundelegung der einzelnen Mitgliedstaaten keine wettbewerblichen Bedenken hervorruft.

C. AUSWIRKUNGEN DES ZUSAMMENSCHLUSSES

C.1 Allgemeine Beschreibung der europäischen Stahlindustrie

Allgemeine Entwicklung und Wettbewerber

31. Im Jahr 1996 wurden in der Europäischen Gemeinschaft etwa 147 Mio. Tonnen Rohstahl produziert, nach 156 Mio. Tonnen im Vorjahr¹⁴. Die Rohstahlproduktion lag damit um etwa 8,5 % unter dem Niveau von 1980. Von der Welt-Rohstahlproduktion entfiel auf die Gemeinschaft ein Anteil von knapp 20 %. Die größten Stahlhersteller in der Gemeinschaft sind British Steel (16,1 Mio. Tonnen), Usinor Sacilor (15 Mio. Tonnen), Riva/Ilva-Gruppe (13,1 Mio. Tonnen), ARBED (11,5 Mio. Tonnen), Thyssen (9,2 Mio. Tonnen), Krupp Hoesch (einschl. HKM, ein Anteil von 50 % an diesem Unternehmen wird in das Gemeinschaftsunternehmen eingebracht werden: 7,1 Mio. Tonnen), Cockerill Sambre (6,4 Mio. Tonnen), Hoogovens (6,2 Mio. Tonnen) und CSI (4,3 Mio. Tonnen). Weitere Stahlhersteller in der Gemeinschaft sind insbesondere Ispat, Voest-Alpine, Preussag Stahl, Dillinger Hüttenwerke und Rautaruukki. Seit Anfang der achtziger Jahre ist die Stahlindustrie in der Gemeinschaft durch Privatisierungen ehemals im staatlichen Besitz befindlicher Hersteller (British Steel, Riva etc.) und eine fortschreitende Konzentration als Folge von Zusammenschlüssen gekennzeichnet.

Marktzutrittsschranken und potentieller Wettbewerb

¹³ Vgl. Entscheidung vom 20. August 1996, Fall IV/M.760 - Klöckner/ARUS; Entscheidung vom 21. Dezember 1994, Fall IV/M.484 - Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST, Tz. 44.

¹⁴ Quelle: Geschäftsbericht der Thyssen Stahl AG 1995/96, S. 22.

32. Die Rohstahlerzeugung und die Herstellung von Flacherzeugnissen ist außerordentlich kapitalintensiv und durch bedeutende Skalenerträge in der Produktion gekennzeichnet. Nach Angaben der Zusammenschlußbeteiligten ist die Größe der produzierenden Betriebe entscheidend für die Wettbewerbsfähigkeit. Die notwendigen Investitionen sind industriespezifisch und im Falle eines Scheiterns des Marktzutritts ganz überwiegend irreversibel ("sunk costs"). Angesichts des hohen Anteils irreversibler Kosten an den gesamten Investitionen wird allgemein nicht mit dem Zutritt neuer Anbieter im Wege des Aufbaus zusätzlicher Produktionskapazitäten in der Gemeinschaft gerechnet.

Marktphase und Bedeutung des technischen Fortschritts

33. Die Märkte für die Herstellung von Rohstahl und Flacherzeugnissen aus unlegiertem und niedriglegiertem Stahl befinden sich in einer Phase der Stagnation und sind durch technisch weitgehend ausgereifte Produktionsverfahren gekennzeichnet. Irreversible Investitionen verhindern eine kurzfristige Anpassung der Kapazitäten an die Nachfrage und sind der Hauptgrund für die dauerhaft hohen Überkapazitäten in der europäischen Stahlindustrie. Die Standardprodukte, auf die der größte Teil der Erzeugung entfällt, sind weitgehend homogen und unterliegen keinen sprunghaften Veränderungen hinsichtlich der Qualität oder anderer Eigenschaften. Der Wettbewerb bei den Standardprodukten (warmgewalzte Flacherzeugnisse sowie teilweise kaltgewalzte unbeschichtete Flacherzeugnisse) wird praktisch ausschließlich über den Preis ausgetragen.
34. Ein Zwang zur Produktentwicklung ergibt sich jedoch aus den ständig steigenden Anforderungen der Automobilhersteller an die Gewichtsreduzierung und resultiert in der Erzeugung hochfester und dabei gut formbarer Stähle, z.B. Bake-Hardening- und Dualphasen-Stähle. Ein ständig steigendes Anspruchsniveau der Verbraucher wird schließlich durch die zunehmende Verdrängung unbeschichteten Kaltfeinblechs durch oberflächenveredelte Flacherzeugnisse dokumentiert.

Nachfragestruktur und Nachfragerpräferenzen

35. Stahlerzeugnisse werden grundsätzlich von zwei verschiedenen Abnehmergruppen nachgefragt: Von den Verbrauchern der Stahlerzeugnisse sowie vom lagerhaltenden Handel und den Stahl-Service-Centern. Verbraucher von Stahlerzeugnissen sind insbesondere die Wirtschaftszweige Fahrzeugbau, Rohrwerke, EBM-Industrie, Maschinenbau, Kessel- und Behälterbau, Elektrotechnik, Stahlbau und Baugewerbe. Nach Auffassung der Zusammenschlußbeteiligten verfügen insbesondere die Automobilhersteller aufgrund der weitgehend bestehenden Austauschbarkeit der Stahlhersteller und bei anhaltenden Überkapazitäten in der Gemeinschaft über einen hohen Grad an Nachfragemacht. Diese werde verstärkt durch die Tendenz, urpünglich in Europa angesiedelte Produktionsstätten für Kraftfahrzeuge zunehmend in das nicht-europäische Ausland zu verlagern.
36. Selbst wenn man mit den Parteien der Auffassung wäre, daß die Automobilhersteller einen hohen Grad an Nachfragemacht hätten, träfe dies nicht in gleicher Weise für alle anderen obengenannten Gruppen von Verbrauchern von Stahlerzeugnissen zu. Wie die Parteien

selbst ausgeführt haben, lag das Erlösniveau der für das Jahr 1997 vereinbarten Lieferungen an Automobilhersteller unterhalb der Erlöse des Jahres 1996, obwohl generell bereits wieder eine positive Preisentwicklung feststellbar sei. Dies deutet darauf hin, daß der Preissetzungsspielraum der Stahlhersteller gegenüber den einzelnen Nachfragergruppen unterschiedlich ausgeprägt ist. Es kann somit nicht generell von einer gegengewichtigen Marktmacht der Nachfrager nach Flachstahlerzeugnissen gegenüber den Stahlherstellern ausgegangen werden.

C.2 Erzeugung von Rohstahl

37. Die Konzerne Thyssen und Krupp produzieren insgesamt etwa 16,3 Mio. Tonnen Rohstahl und sind damit der größte Stahlhersteller in der Gemeinschaft. An der gesamten Rohstahlerzeugung in der Gemeinschaft von etwa 147 Mio. Tonnen (1996) erreichen Thyssen/Krupp gleichwohl nur einen gemeinsamen Anteil von etwa [5-15%]. Die Parteien werden auch nach dem Zusammenschluß dem wirksamen Wettbewerb mehrerer ressourcenstarker Stahlhersteller in der Gemeinschaft ausgesetzt bleiben, darunter insbesondere British Steel, Usinor Sacilor, Riva/Ilva, ARBED, Cockerill Sambre, Hoogovens und CSI. Zudem ist der Markt für die Erzeugung von Rohstahl in der Gemeinschaft durch bedeutende Überkapazitäten gekennzeichnet, die den nicht-wettbewerblichen Verhaltensspielraum aller Stahlhersteller wirksam beschränken: Der Ausnutzungsgrad der Rohstahl-Produktionskapazitäten (maximal mögliche Produktion/tatsächliche Kapazität) in der Europäischen Gemeinschaft betrug nach Angaben der Parteien im Jahr 1995 etwa 78 %.

C.3 Warmgewalzte Flacherzeugnisse

38. Nach den der Kommission vorliegenden Informationen wurden im Jahr 1995 insgesamt etwa 35 Mio. Tonnen warmgewalzte Flacherzeugnisse aus unlegiertem und niedriglegiertem Stahl in der Gemeinschaft abgesetzt (Marktversorgung: EU-Produktion + Importe - Exporte). Davon entfielen auf Warmbreitband etwa 19,7 Mio. Tonnen (56,2 %), auf Bandstahl einschl. Spaltband etwa 3,5 Mio. Tonnen (10 %), auf Bandblech etwa 2,0 Mio. Tonnen (5,8 %) und auf Quartobleche einschl. Breitflachstahl etwa 9,8 Mio. Tonnen (28 %). Die nachstehende Tabelle 1) gibt einen Überblick über die Anteile (in v.H.) der bedeutendsten Hersteller warmgewalzter Flacherzeugnisse an der EU-Produktion (1995) sowie am wertmäßigen EU-Marktvolumen (1996).

Tabelle 1:

Hersteller	Warmbreitband		Bandstahl und Spaltband		Bandblech		Quartoblech und Breitflachstahl	
	Prod.	Umsatz	Prod.	Umsatz	Prod.	Umsatz	Prod.	Umsatz
Thyssen	[<10%]	< 10	[20-30%]	10 - 20	[15-25%]	10 - 20	[<10%]	5 - 15
Krupp Hoesch	[<10%]	< 10	[25-35%]	20 - 30	[<10%]	< 10	0	0
Summe	[15-25%]	10 - 20	[50-60%]	35 - 45	[25-35%]	15 - 25	[<10%]	5 - 15
Usinor Sacilor	10 - 20	10 - 20	n.a.	< 10	n.a.	5 - 15	0	0
British Steel	< 10	10 - 20	10 - 20	< 10	< 5	< 10	< 10	5 - 15

ARBED	< 10	< 10	< 5	5 - 15	10 - 20	5 - 15	0	0
Ilva	< 10	5 - 15	n.a.	< 5	< 5	< 5	10 - 20	< 10
Cockerill-Sambre	< 5	< 5	< 5	< 5	< 5	< 5	0	0
Hoogovens	< 10	< 10	< 10	< 10	< 10	5 - 15	0	0
CSI	< 10	< 5	0	0	< 5	< 5	< 10	< 5
Preussag Stahl	< 5	< 5	< 10	< 5	< 10	< 10	< 10	< 10
Voest Alpine	< 5	< 5	10 - 20	5 - 15	10 - 20	< 10	< 5	< 5
Dillinger Hütte	0	0	0	0	0	0	10 - 20	15 - 25
Drittland-Importe	n.a.	10,0	n.a.	6,0	n.a.	18,0	n.a.	14,8

39. Durch den beabsichtigten Zusammenschluß werden Thyssen/Krupp zum größten Hersteller von warmgewalzten Flacherzeugnissen in der Gemeinschaft. Für die Berechnung des Marktvolumens und der Marktanteile ist zu berücksichtigen, daß große Teile der Produktion nicht über den Markt abgesetzt werden, sondern in angeschlossenen Walzwerken der Stahlhersteller weiterverarbeitet werden (siehe Tz. 13). Ferner werden bedeutende Mengen exportiert oder importiert. Der gemeinsame Anteil von Thyssen/Krupp an der Marktversorgung (Wert) in der Gemeinschaft mit warmgewalzten Flacherzeugnissen beträgt im Durchschnitt etwa [10-20%]. Höhere Anteile werden nur in den Märkten für Bandstahl/Spaltband ([35-45%]) und für Bandblech ([15-25%]) erreicht. Es kann jedoch ausgeschlossen werden, daß der beabsichtigte Zusammenschluß den Parteien die Möglichkeit geben wird, die Preise zu bestimmen oder einen wirklichen Wettbewerb zu verhindern. Den Zusammenschlußbeteiligten stehen in der Gemeinschaft mehrere ressourcenstarke Wettbewerber mit bedeutenden Marktanteilen gegenüber, darunter insbesondere Usinor Sacilor, British Steel, Riva/Ilva und ARBED (vgl. die obige Tabelle mit den Marktanteilen der Wettbewerber in jedem relevanten Produktmarkt). Mehrere dieser Unternehmen sind angesichts unterausgelasteter Kapazitäten und einer hohen Umstellungsflexibilität in der Produktion in der Lage, Flacherzeugnisse am Markt anzubieten, die sie bislang nicht oder nur zur konzerninternen Weiterverarbeitung hergestellt haben. Der hohe Marktanteil der Zusammenschlußbeteiligten bei Bandstahl/Spaltband resultiert insbesondere aus der Tätigkeit des zum Krupp-Konzern gehörenden Unternehmens Hoesch Hohenlimburg. Diese Gesellschaft produziert 'high-value' Spezialprodukte und wird nicht in das neue Gemeinschaftsunternehmen eingebracht. Da die Angebotsumstellungsflexibilität im Hinblick auf Spaltband, das aus Warmbreitband hergestellt wird, besonders hoch ist, wird das Gemeinschaftsunternehmen im Markt für Bandstahl und Spaltband dem Wettbewerb aller anderen Hersteller von Warmbreitband ausgesetzt sein, darunter ressourcenstarken Wettbewerbern wie Usinor Sacilor, British Steel und Riva/Ilva. Importe von Stahlherstellern außerhalb der Gemeinschaft sind insbesondere in den Märkten für Bandblech (18 %), Quatroblech einschl. Breitflachstahl (14,8 %) und Warmbreitband (10 %), aber auch im Markt für warmgewalzten Bandstahl (6 %) bedeutend und begrenzen den nicht-wettbewerbliehen Verhaltensspielraum der Zusammenschlußbeteiligten zusätzlich.

C.4 Unbeschichtetes Kaltfeinblech (kaltgewalzte Flacherzeugnisse ohne Überzug)

40. Nach den der Kommission vorliegenden Informationen wurden im Jahr 1995 etwa 12,2 Mio. Tonnen von unbeschichtetem Kaltfeinblech aus unlegiertem und niedriglegiertem Stahl in der Gemeinschaft abgesetzt (Marktversorgung). Die nachstehende Tabelle 2) gibt

einen Überblick über die Anteile (in v.H.) der bedeutendsten Hersteller kaltgewalzter unbeschichteter Flacherzeugnisse an der EU-Produktion (1995) sowie am EU-Marktvolumen (1996).

41. Durch den beabsichtigten Zusammenschluß werden Thyssen/Krupp zum größten Hersteller von unbeschichtetem Kaltfeinblech. Der gemeinsame Anteil von Thyssen/Krupp an der Marktversorgung (Wert) in der Gemeinschaft liegt bei etwa [10-20%]. Es kann jedoch ausgeschlossen werden, daß der beabsichtigte Zusammenschluß den Parteien die Möglichkeit geben wird, die Preise zu bestimmen oder einen wirklichen Wettbewerb zu verhindern. Den Zusammenschlußbeteiligten stehen in der Gemeinschaft mehrere ressourcenstarke Wettbewerber mit vergleichbaren Marktanteilen gegenüber, darunter insbesondere ARBED, Ilva, Usinor Sacilor, Cockerill Sambre und British Steel. Neben den integrierten Stahlherstellern gibt es auch mehrere unabhängige Unternehmen, die sich auf die Weiterverarbeitung warmgewalzter Vorprodukte zu kaltgewalztem Feinblech spezialisiert haben (z.B. in Deutschland: Ewald Giebel KG, Wickeder Westfalenstahl GmbH, Hille & Müller KG und Kaltwalzwerke Theis GmbH; in Italien: La Magona und Marcegaglia; in Griechenland: Hellenic Steel). Angesichts dieser Marktstruktur kann davon ausgegangen werden, daß der nicht-wettbewerbliche Verhaltensspielraum von Thyssen und Krupp auch nach dem Zusammenschluß wirksam begrenzt wird.

Tabelle 2:

Hersteller	unbeschichtete Bleche	
	Prod.	Umsatz
Thyssen	[<10]	< 10
Krupp-Hoesch	[<10]	< 10
Summe	[10-20]	10 - 20
Usinor-Sacilor	10- 20	5 - 15
British Steel	< 10	5 - 15
ARBED	< 10	10 - 20
Cockerill-Sambre	< 10	5 - 15
Hoogovens	< 10	< 10
CSI	< 10	< 10
Preussag Stahl	< 5	< 5
Voest Alpine	< 5	< 10
Ilva	< 10	5 - 15
Drittland-Importe	n.a.	9,2

C.4 Oberflächenveredeltes Kaltfeinblech (kaltgewalzte Flacherzeugnisse mit Überzug)

42. Nach den der Kommission vorliegenden Informationen wurden im Jahr 1995 insgesamt etwa 16,2 Mio. Tonnen beschichtetes Kaltfeinblech aus unlegiertem und niedriglegiertem Stahl in der Gemeinschaft abgesetzt (Marktversorgung). Davon entfielen auf feuerverzinktes Kaltfeinblech etwa 9,4 Mio. Tonnen (58 %), auf elektrolytisch

beschichtetes Kaltfeinblech etwa 4,1 Mio. Tonnen (25,6 %) und auf organisch beschichtetes Kaltfeinblech etwa 2,7 Mio. Tonnen (16,4 %). Die nachstehende Tabelle 3) gibt einen Überblick über die Anteile (in v.H.) der bedeutendsten Hersteller kaltgewalzter beschichteter Flacherzeugnisse an der EU-Produktion (1995) sowie am EU-Marktvolumen (1996).

43. Nach dem Zusammenschluß erreichen Thyssen und Krupp einen gemeinsamen Anteil (Wert) von etwa [5-15%] im Markt für organisch beschichtetes Kaltfeinblech, von [15-25%] im Markt für feuerverzinktes Kaltfeinblech und von etwa [25-35%] % im Markt für elektrolytisch beschichtetes Kaltfeinblech (siehe nachfolgende Tabelle 3). Es kann jedoch ausgeschlossen werden, daß der beabsichtigte Zusammenschluß den Parteien die Möglichkeit geben wird, die Preise zu bestimmen oder einen wirklichen Wettbewerb zu verhindern. Auf den betroffenen Märkten stehen die Zusammenschlußbeteiligten im Wettbewerb mit mehreren anderen Stahlherstellern in der Gemeinschaft, darunter insbesondere Usinor Sacilor, Riva/Ilva, British Steel und Cockerill Sambre. Darüber hinaus sind die Märkte für beschichtetes Kaltfeinblech in der Gemeinschaft durch relativ gering ausgelastete Produktionskapazitäten gekennzeichnet: Der Ausnutzungsgrad der Produktionskapazitäten (maximal mögliche Produktion) betrug nach Angaben der Parteien im Jahr 1995 zwischen 67 % (organisch beschichtetes Blech), 80 % (elektrolytisch beschichtetes Blech) und 87 % (feuerverzinktes Blech). Im Durchschnitt waren die Anlagen zur Herstellung oberflächenveredelten Kaltfeinblechs zu etwa 82 % ausgelastet. Angesichts der Marktstruktur und der relativ gering ausgelasteten Kapazitäten kann davon ausgegangen werden, daß der nicht-wettbewerbliche Verhaltensspielraum von Thyssen und Krupp auch nach dem Zusammenschluß wirksam begrenzt wird.

Tabelle 3:

Hersteller	feuerverzinkte Bleche		elektrolytisch verzinkte Bleche		organisch beschichtete Bleche	
	Prod.	Umsatz	Prod.	Umsatz	Prod.	Umsatz
Thyssen	[5-15]	5 - 10	[10-20]	10 - 20	[<5]	< 10
Krupp-Hoesch	[<10]	< 10	[10-20]	10 - 20	[<10]	5 - 15
Summe	[15-25]	15 - 25	[25-35]	25 - 35	[10-20]	10 - 15
Usinor-Sacilor	10 - 20	15 - 25	10 - 20	10 - 20	10- 20	< 10
British Steel	10 - 20	5 - 15	< 10	5 - 15	10 - 20	15 - 25
ARBED	< 10	< 10	< 10	< 10	< 5	< 5
Cockerill-Sambre	10 - 20	5 - 15	10 - 20	5 - 15	10- 20	10 - 20
Hoogovens	< 10	< 5	0	< 5	< 10	< 5
CSI	< 10	< 10	< 5	< 5	< 5	< 5
Preussag Stahl	< 5	< 5	< 5	< 10	< 5	< 5
Voest Alpine	< 5	< 5	< 10	< 10	< 5	< 5
Ilva	< 10	< 10	10- 20	< 10	< 5	< 5
Drittland-Importe	n.a.	3,1	n.a.	1,1	n.a.	0,9

C.7 Handel mit Flachstahlerzeugnissen

44. Auf der Distributionsebene sind von dem beabsichtigten Zusammenschluß der lagerhaltende Handel und die anarbeitenden Stahl-Service-Center betroffen. Auf dem Handelsmarkt sind Thyssen und Krupp über konzerngebundene Handelshäuser und Stahl-Service-Center tätig. Das Verkaufspersonal von TST und KHS soll auf das Gemeinschaftsunternehmen übergehen.

Das Gemeinschaftsunternehmen wird auch mit 50 % an der Thyssen Stahl-Service-Center GmbH (die übrigen 50 % werden von der Thyssen Schulte GmbH gehalten), mit 50 % an der Thyssen Stahlunion GmbH (die übrigen 50 % werden von der Thyssen Handelsunion AG gehalten), mit 90 % an der Gwent Steel Ltd., mit 49 % an der Krupp Hoesch Stahllexport GmbH (die übrigen 51 % werden mittelbar von Krupp gehalten) und mit 49 % an der Herzog Coilex GmbH (die übrigen 51 % werden von KHS gehalten) beteiligt sein (vgl. Anlage 1). Die Herzog Coilex GmbH, die Stahl-Service-Center in Deutschland betreibt, hält eine Beteiligung von 50 % an dem Unternehmen Stahl Service Center Radebeul (die übrigen 50 % werden von der Thyssen Stahl-Service-Center GmbH gehalten) und wird ihren gesamten Geschäftsbetrieb an die Thyssen Stahl Service-Center GmbH verpachten. Mit der Thyssen Stahlunion GmbH, der Thyssen Schulte GmbH (einer Tochtergesellschaft der Thyssen Handelsunion AG) und der Krupp-Hoesch Stahl-Export GmbH wird das neue Gemeinschaftsunternehmen Vertriebsmittlungsvereinbarungen abschließen mit dem Inhalt, daß diese Unternehmen die von TKS produzierten Flacherzeugnisse auf Handelsvertreterbasis (Agenten) vertreiben werden.

45. Die Thyssen Stahl-Service-Center GmbH betreibt vier Standorte in Deutschland (Bochum, Leverkusen, Mannheim und Breyell) und hält jeweils eine 50 %ige Beteiligung an der Stahl-Service-Center Radebeul GmbH und an der Thyssen Ros Casares in Valencia/Spanien. Die Herzog Coilex GmbH betreibt drei Stahl-Service-Center in Deutschland (Stuttgart, Dortmund und Frankfurt/Main) und die Gwent Steel Ltd. ein Stahl-Service-Center in Gwent/Vereinigtes Königreich.
46. Nach Schätzung der Parteien werden sowohl EU-weit als auch in den großen Mitgliedstaaten annähernd 40 % der gesamten Marktversorgung sowohl für warmgewalzte als auch für unbeschichtete kaltgewalzte Flacherzeugnisse über den lagerhaltenden Handel und die anarbeitenden SSC abgesetzt. Dagegen werden wegen des geringeren Umfangs der Importe und des größeren Umfangs der Direktverkäufe nur etwa 30 % der Marktversorgung von beschichteten kaltgewalzten Flacherzeugnissen über den lagerhaltenden Handel oder Stahl-Service-Center vertrieben.
47. Nach den Feststellungen der Kommission erreichen die Zusammenschlußbeteiligten in den drei Produktsegmenten (siehe Tz. 22) außer in Deutschland in keinem der übrigen Mitgliedstaaten der Europäischen Gemeinschaft gemeinsame Marktanteile von über 10 %. In Deutschland erreichen die Parteien im relevanten Handelsmarkt für warmgewalzte Flacherzeugnisse einen gemeinsamen Marktanteil von weniger als 5 %, im Handelsmarkt für unbeschichtetes Kaltfeinblech einen gemeinsamen Anteil von etwa 13 % und im Handelsmarkt für oberflächenveredeltes Kaltfeinblech einen gemeinsamen Anteil von etwa 18 %. Auf den Handelsmärkten in Deutschland sind nicht nur alle großen Stahlhersteller in der Gemeinschaft mit eigenen Stahl-Service-Centern tätig (Preussag, British Steel, Usinor Sacilor, Hoogovens, Rautaruukki, Cockerill-Sambre, Voest-Alpine, ARBED), sondern auch eine große Zahl herstellernunabhängiger Betreiber von anarbeitenden Stahl-Service-Centern (u.a. Klöckner Stahl- und Metallhandel, Stinnes Interfer, Kaltwalzwerk Vogelsang, Stahlo Stahlhandel, EMW Eisen- und Metallhandel, August Degls Eisengroßhandel, Becker Stahl-Service, Walter Patz). Daneben sind im lagerhaltenden Handel viele kleine und mittlere Unternehmen tätig, von denen Possehl, Spaeter und Ferrostaal zu den größten zählen.

48. Die deutschen Stahlhändler, die auf den Fragebogen der Kommission antworteten, haben erklärt, daß der beabsichtigte Zusammenschluß ihnen die Beschaffung von Flachstahlerzeugnissen schwieriger machen werde. Sie haben allerdings auch erklärt, daß ihnen auch weiterhin ausreichende Bezugsalternativen zur Verfügung stehen würden, da in der Europäischen Gemeinschaft mehrere andere bedeutende Stahlhersteller tätig sind. Ihre Flachstahl-Bezüge von Herstellern in Mittel- und Osteuropa sind sehr gering, da diese Stahlhersteller gegenwärtig noch nicht in der Lage seien, ihre Anforderungen hinsichtlich Sortimentsbreite, Produktqualität sowie Lieferzuverlässigkeit und Logistik zu erfüllen.
49. Durch den beabsichtigten Zusammenschluß entsteht ein starker Anbieter in den Handelsmärkten für Flachstahlerzeugnisse. Angesichts der großen Zahl von Wettbewerbern in diesem Bereich, die von kleinen Nischenanbietern bis zum Unternehmen Klöckner Stahl- und Metallhandel reicht, nach eigenen Angaben der größte lagerhaltende Stahlhändler und Betreiber von Stahl-Service-Centern in Europa, sowie angesichts der relativ geringen Marktzutrittsschranken kann jedoch ausgeschlossen werden, daß der beabsichtigte Zusammenschluß den Parteien die Möglichkeit geben wird, in irgendeinem der Handelsmärkte für Flachstahlerzeugnisse die Preise zu bestimmen, den Handel zu beschränken oder einen wirklichen Wettbewerb zu verhindern.

V. ERGEBNIS

50. Aus den obengenannten Gründen ist festzustellen, daß das angemeldete Vorhaben den beteiligten Unternehmen nicht die Möglichkeit gibt, einen wirklichen Wettbewerb zu verhindern oder den sich aus der Anwendung des EGKS-Vertrages ergebenden Wettbewerbsregeln zu entgehen.
51. Da somit die Bedingungen gemäß Artikel 66 § 2 des EGKS-Vertrages erfüllt werden, kann das angemeldete Vorhaben genehmigt werden -

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Das angemeldete Zusammenschlußvorhaben der Unternehmen Thyssen Stahl AG und Krupp Hoesch Stahl AG im Bereich Qualitätsstahl-Flachprodukte wird gemäß Artikel 66 § 2 des EGKS-Vertrages genehmigt.

Artikel 2

Die Entscheidung ist gerichtet an:

Brüssel, den

Für die Kommission