

DE

*Fall Nr. COMP/M.4211 -  
SCHMOLZ +  
BICKENBACH /  
UGITECH*

Nur der deutsche Text ist verfügbar und verbindlich.

**VERORDNUNG (EG) Nr. 139/2004  
ÜBER FUSIONSVERFAHREN**

---

Artikel 6, Absatz 1, b KEINE EINWÄNDE  
Datum: 03/07/2006

*In elektronischem Format auf der EUR-Lex Website unter  
der Dokumentennummer 32006M4211*



Brüssel, 03/07/2006

SG-Greffe(2006) D/203437

In der veröffentlichten Version dieser Entscheidung wurden bestimmte Informationen gem. Art. 17 (2) der Ratsverordnung (EG) Nr. 319/2004 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.

FÜR DIE  
VERÖFFENTLICHUNG BESTIMMT

FUSIONSVERFAHREN  
ARTIKEL 6(1)(b) ENTSCHEIDUNG

Sehr geehrte Damen und Herren!

**Betrifft : Fall Nr. COMP/M.4211 – Schmolz + Bickenbach / Ugitech**

1. Am 24/05/2006 ist die Anmeldung eines Zusammenschlussvorhabens gemäß Artikel 4 der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates („EG-Fusionskontrollverordnung“) bei der Kommission eingegangen. Danach ist Folgendes beabsichtigt: Das Unternehmen Schmolz + Bickenbach KG („S+B“, Deutschland) erwirbt im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b der Ratsverordnung die Kontrolle über das gesamte Unternehmen Ugitech S.A. („Ugitech“, Frankreich) durch Aktienkauf.
2. Nach Prüfung der Anmeldung hat die Kommission festgestellt, dass das angemeldete Vorhaben in den Anwendungsbereich der EG-Fusionskontrollverordnung fällt und hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen keinen Anlass zu ernsthaften wettbewerbsrechtlichen Bedenken gibt.

#### **I. DIE PARTEIEN UND DAS VORHABEN**

3. S+B ist ein deutsches Unternehmen, das in der Herstellung, Verarbeitung und der Distribution von Edelstählen und Qualitätsstählen tätig ist.
4. Ugitech ist ein französisches Unternehmen, das in der Herstellung und der Distribution von rostfreiem Stahl tätig ist. Es wird gegenwärtig vollständig von der Arcelor Stainless Group kontrolliert.
5. Bei dem Vorhaben handelt es sich um den Erwerb der Kontrolle von S+B an Ugitech und somit um einen Zusammenschluss im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b der EG-Fusionskontrollverordnung.

## II. GEMEINSCHAFTSWEITE BEDEUTUNG

- Die beteiligten Unternehmen erzielen einen weltweiten Gesamtumsatz von mehr als 2,5 Mrd. EUR (S+B [...] Mrd. EUR und Ugitech [...] Mio. EUR). Der Gesamtumsatz aller beteiligten Unternehmen übersteigt in mindestens drei Mitgliedstaaten jeweils 100 Mio. EUR. In jedem von mindestens drei dieser Mitgliedstaaten beträgt der Gesamtumsatz von mindestens zwei beteiligten Unternehmen jeweils mehr als 25 Mio. EUR (Deutschland: [...] Mrd. EUR für S+B und [...] Mio. EUR für Ugitech; Frankreich: [...] Mio. EUR für S+B und [...] Mio. EUR für Ugitech; Italien: [...] Mio. EUR für S+B und [...] Mio. für Ugitech). Der gemeinschaftsweite Umsatz von mindestens zwei beteiligten Unternehmen übersteigt jeweils 100 Mio. ([...] Mrd. EUR für S+B und [...] Mio. EUR für Ugitech). Die beteiligten Unternehmen erzielen nicht mehr als jeweils als zwei Drittel ihres gemeinschaftsweiten Gesamtumsatzes in ein und demselben Mitgliedstaat. Der angemeldete Zusammenschluss hat daher gemeinschaftsweite Bedeutung.

## III. BETROFFENE MÄRKTE

### 1. Sachlich relevante Märkte

#### Herstellung und Direktverkauf von Langerzeugnissen aus rostfreiem Stahl

- Die beteiligten Unternehmen sind in der Herstellung und dem Vertrieb einer Reihe von Stahlerzeugnissen tätig. Die Parteien gehen davon aus, dass Stahlerzeugnisse nach ihrer spezifischen Form in (i) Flachstahlerzeugnisse, (ii) Röhren, (iii) Langstahlerzeugnisse und (iv) Profile unterteilt werden können und dass zwischen diesen Stahlgruppen keine Substituierbarkeit besteht. Dies entspricht der bisherigen Entscheidungspraxis der Kommission<sup>1</sup>. Die beteiligten Unternehmen stellen beide ausschließlich Langstahlerzeugnisse her, so dass das vorliegende Zusammenschlussvorhaben ausschließlich Langstahlerzeugnisse betrifft.
- Die Parteien gehen ferner von einer Unterteilung der Stahlerzeugnisse in verschiedene Qualitätsgruppen aus. Je nach Legierungsgehalt lassen sich Qualitätsstähle den folgenden Untergruppen zuordnen: (i) Qualitätsstähle (ii) Edelstähle und (iii) nickelbasierte Legierungen. Qualitätsstähle weisen den niedrigsten, nickelbasierte Legierungen den höchsten Legierungsgehalt auf. Den Parteien zufolge kann ein eigener Produktmarkt für Edelstähle abgegrenzt werden. Dies entspricht der bisherigen Entscheidungspraxis der Kommission<sup>2</sup>. S+B stellt Langerzeugnisse aus Qualitätsstahl und aus Edelstahl her, während Ugitech ausschließlich in der Herstellung von Langerzeugnissen aus Edelstahl tätig ist. Da die Herstellung von Qualitätsstahlerzeugnissen und Edeltahlerzeugnissen nicht vertikal zusammenhängt, betrifft das vorliegende Zusammenschlussvorhaben daher nur Edelstähle.
- Schließlich gehen die Parteien von einer weiteren Unterteilung der Edelstähle in (i) Edelbau- und Kugellagerstahl, (ii) Werkzeugstahl und (iii) rostfreien Stahl aus.

---

<sup>1</sup> COMP/ECSC.1351 – Usinor/Arbed/Aceralia

<sup>2</sup> COMP/ECSC.1351 – Usinor/Arbed/Aceralia

Dies entspricht der bisherigen Entscheidungspraxis der Kommission<sup>3</sup>. Ugitech stellt ausschließlich rostfreien Stahl her, so dass der vorliegende Zusammenschluss nur den Markt für rostfreien Stahl betrifft.

10. Folgende Produktionsschritte können bei der Herstellung von Langerzeugnissen aus rostfreiem Stahl unterschieden werden. Zunächst wird der noch flüssige Stahl zu Halbfertigerzeugnissen wie Billets und Ingots gegossen. Diese Halbfertigerzeugnisse werden dann entweder in einem Walzverfahren zu warm gewalztem Stabstahl und Walzdraht oder in einem Schmiedeverfahren zu geschmiedetem Stabstahl verarbeitet. Walzdraht und warm gewalzter Stabstahl kann in einem weiteren Schritt zu gezogenem Stahl und Blankstahl verarbeitet werden.
11. Die Parteien gehen davon aus, dass sich aus den verschiedenen Produktionsschritten keine differenzierten sachlich relevanten Produktmärkte ergeben, da die Wettbewerber am Markt in der Lage seien, alle Erzeugnisformen anzubieten und sich der Markt durch eine hohe Angebotsumstellungsflexibilität auszeichnet. Hinsichtlich warm gewalzter und geschmiedeter Stäbe gehen die Parteien ferner von vollständiger Substituierbarkeit auf der Nachfrageseite aus.
12. Die Marktuntersuchung hat ergeben, dass von einer vollständigen Angebotsumstellungsflexibilität auf der Angebotsseite insofern nicht zwingend ausgegangen werden kann, da nicht alle Unternehmen über die jeweiligen Anlagen verfügen, die zum Schmieden bzw. Walzen von Stabstahl erforderlich sind (so verfügt beispielsweise Ugitech nicht über Anlagen zum Schmieden von Stabstahl). Ferner lässt sich Stabstahl nur bis zu einer gewissen Größe walzen, während ab einer bestimmten Dimension der teurere Schmiedeprozess erforderlich ist. Die Mehrheit der im Rahmen der Marktuntersuchung befragten Kunden und Wettbewerber ging zumindest von nur teilweise überlappenden Produktmärkten für warm gewalzten und geschmiedeten Stabstahl aus.<sup>4</sup>
13. Für die Zwecke der vorliegenden Entscheidung ist es nicht notwendig, die Produktmärkte abschließend zu definieren, da bei keiner möglichen sachlichen Marktabgrenzung ernste wettbewerbsrechtliche Bedenken entstehen.

---

<sup>3</sup> COMP/M.3778 – *Böhler-Uddeholm/Buderus*

<sup>4</sup> Fragebogen an Wettbewerber vom 7. Juni 2006, Frage 11: in sechs von acht Antworten wurde die Substituierbarkeit von warm gewalztem und geschmiedetem Stabstahl angezweifelt; Fragebogen an Kunden vom 7. Juni 2006, Fragen 12 und 13: in fünf von sechs Antworten wurde die Substituierbarkeit von warm gewalztem und geschmiedetem Stabstahl angezweifelt und auf die unterschiedlichen Preisniveaus von warm gewalztem und geschmiedeten Stabstahl hingewiesen. Den Ergebnissen der Marktuntersuchung zufolge ist geschmiedeter Stabstahl teurer als warm gewalzter Stabstahl.

### Distribution von Langerzeugnissen aus rostfreiem Stahl

14. Die Parteien gehen von einem gesonderten Markt für die Distribution von Edeltahlerzeugnissen aus, der von der Herstellung und dem Direktverkauf von Edelstählen abzugrenzen ist. Die Distributionmärkte sind durch Kundenheterogenität, geringere Auftragsvolumina, die Fähigkeit auf spezielle Kundenwünsche zu reagieren und die eher lokale Geschäftsausrichtung gekennzeichnet. Die Marktunterteilung in Produktion und Distribution entspricht der bisherigen Entscheidungspraxis der Kommission<sup>5</sup>.
15. In ihrer bisherigen Entscheidungspraxis hat die Kommission den Markt für die Distribution von Stahlerzeugnissen in weitere Untermärkte unterteilt (z.B. die Distribution von Erzeugnissen aus rostfreiem Stahl)<sup>6</sup>. Da sich die Aktivitäten der Parteien nur hinsichtlich der Distribution von Erzeugnissen aus rostfreiem Stahl überschneiden, ist es für die Zwecke der vorliegenden Entscheidung nicht notwendig, die Produktmärkte abschließend zu definieren, da bei keiner möglichen sachlichen Marktabgrenzung ernste wettbewerbsrechtliche Bedenken entstehen.

## **2. Räumlich relevante Märkte**

### Herstellung und Direktverkauf von Langerzeugnissen aus rostfreiem Stahl

16. Die Parteien gehen in ihrer Anmeldung von EU-weiten Märkten für die Herstellung und den Direktverkauf von Langerzeugnissen aus rostfreiem Stahl aus. Regulatorische Markteintrittsbarrieren und Transportkosten seien im Vergleich zum Endproduktpreis relativ niedrig (Transportkosten von durchschnittlich etwa [...] % innerhalb des EWR). In ihrer bisherigen Entscheidungspraxis ist Kommission von einem EWR-weiten Markt für die Herstellung und für den Direktverkauf von Langerzeugnissen aus rostfreiem Stahl ausgegangen<sup>7</sup>. Dies wurde durch die Marktuntersuchung weitgehend bestätigt<sup>9</sup>.

---

<sup>5</sup> COMP/M.3778 – *Böhler-Uddeholm / Buderus*

<sup>6</sup> COMP/M.3778 – *Böhler-Uddeholm/Buderus*

<sup>7</sup> COMP/M.1080 – *Thyssen/Krupp*

<sup>8</sup> Die Parteien legen Marktdaten für die EU 15 vor und machen geltend, dass keine Marktvolumen- und Marktanteilsdaten für EU 25 und den EWR verfügbar sind. Eine Einbeziehung des gesamten EWR habe jedoch keine signifikanten Auswirkungen auf die vorgelegten Marktanteilsdaten.

<sup>9</sup> Fragebogen an Wettbewerber vom 7. Juni 2006, Frage 14: in allen zwölf Antworten wurde bestätigt, dass der Markt für die Herstellung und den Direktverkauf von Langerzeugnissen aus rostfreiem Stahl mindestens EWR-weit ist; Fragebogen an Kunden vom 7. Juni 2006, Frage 16: in sechs von acht Antworten wurde bestätigt, dass der Markt für die Herstellung und den Direktverkauf von Langerzeugnissen aus rostfreiem Stahl mindestens EWR-weit ist.

## Distribution von Langerzeugnissen aus rostfreiem Stahl

17. Die Parteien gehen in ihrer Anmeldung von nationalen Märkten für die Distribution von Langerzeugnissen aus rostfreiem Stahl aus, wenn auch insbesondere in Grenzgebieten Märkte grenzübergreifend definiert werden könnten. Dies entspricht der bisherigen Entscheidungspraxis der Kommission<sup>10</sup> und konnte durch die Marktuntersuchung weitgehend bestätigt werden<sup>11</sup>.

### **IV. WETTBEWERBLICHE BEURTEILUNG**

18. Da Ugitech ausschließlich in der Herstellung und der Distribution von Langerzeugnissen aus rostfreiem Stahl tätig ist, sind die Märkte für die Herstellung und die Distribution von anderen Langerzeugnissen aus Edelstahl (Edelbaustähle und Werkzeugstähle) nicht betroffen.
19. Auf den Märkten für die Distribution von Langerzeugnissen aus Edelstahl sind nur Frankreich und Deutschland horizontal betroffene Märkte, da nur hier die gemeinsamen Marktanteile der Parteien 15 % übersteigen.

#### **1. EWR-weiter Markt für die Herstellung und den Direktverkauf von Langerzeugnissen aus rostfreiem Stahl<sup>12</sup>**

20. Auf dem möglichen EU-Markt für sämtliche Langerzeugnisse aus rostfreiem Stahl betrug der gemeinsame Marktanteil der Parteien im Jahr 2005 [20-30 %] (Ugitech [10-20 %], S+B [10-20 %]) und [20-30 %] im Jahr 2004 (Ugitech [10-20 %], S+B [10-20 %]).<sup>13</sup> Hauptwettbewerber waren Roldan [10-20 %], Cogne [10-20 %], Olarra [10-20 %] und Valbruna [0-10 %].
21. Auf dem möglichen EU-Markt für Ingots und Billets aus rostfreiem Stahl (d.h. Halbfertigerzeugnisse) betrug der gemeinsame Marktanteil der Parteien im Jahr 2005 [10-20 %] (Ugitech [0-10 %], S+B [10-20 %]). Hauptwettbewerber waren Cogne [10-20 %], Outokumpu [0-10 %] und Olarra/Roda [0-10 %].
22. Auf dem möglichen EU-Markt für Walzdraht betrug der gemeinsame Marktanteil der Parteien im Jahr 2005 [10-20 %] (Ugitech [0-10 %], S+B [10-20 %]). Hauptwettbewerber waren Roldan [20-30 %], Cogne [0-10 %] und Fagersta [0-10 %].

---

<sup>10</sup> COMP/M.3778 – *Böhler-Uddeholm/Buderus*

<sup>11</sup> Fragebogen an Wettbewerber vom 7. Juni 2006, Frage 15: in allen neun Antworten wurde bestätigt, dass die Märkte für die Distribution von Langerzeugnissen aus rostfreiem Stahl national sind; Fragebogen an Kunden vom 7. Juni 2006, Frage 16: in drei von vier Antworten wurde bestätigt, dass die Märkte für die Distribution von Langerzeugnissen aus rostfreiem Stahl mindestens national sind.

<sup>12</sup> Die Parteien legen Marktdaten für die EU 15 vor und machen geltend, dass keine Marktvolumen- und Marktanteilsdaten für EU 25 verfügbar sind. Eine Einbeziehung des gesamten EWR habe jedoch keine signifikanten Auswirkungen auf die vorgelegten Marktanteilsdaten. Daher wird in der folgenden Analyse von EWR-Märkten ausgegangen, die Parteien legen jedoch Marktanteile auf EU-Basis vor.

<sup>13</sup> Gemäß den Angaben der Parteien konnten die Marktanteile ihrer Wettbewerber für das Jahr 2005 nicht ermittelt werden.

23. Auf dem möglichen EU-Markt für warm gewalzten und geschmiedeten Stabstahl betrug der gemeinsame Marktanteil der Parteien im Jahr 2005 [20-30 %] (Ugitech [10-20 %], S+B [10-20 %]). Hauptwettbewerber waren Valbruna [10-20 %], Olarra/Roda [0-10 %] und Cogne [0-10 %]. Geht man von getrennten Märkten für warm gewalzten und geschmiedeten Stabstahl aus, so überschneiden sich die Tätigkeiten der Parteien ausschließlich im Bereich warmgewalzter Erzeugnisse, da Ugitech nicht über die für die Fertigung geschmiedeten Stabmaterials nötigen Anlagen verfügt. Auf dem EU-Markt für warm gewalzten Stabstahl betrug der gemeinsame Marktanteil der Parteien im Jahr 2005 [20-30 %] (Ugitech [10-20 %], S+B [10-20 %]). Die Parteien führen an, dass gesonderte Marktanteilsdaten der Wettbewerber für geschmiedetes und gewalztes Stabmaterial nicht verfügbar sind.
24. Auf dem möglichen EU-Markt für Blankstahl betrug der gemeinsame Marktanteil der Parteien im Jahr 2005 [20-30 %] (Ugitech [10-20 %], S+B [0-10 %]). Hauptwettbewerber waren Olarra/Roda [10-20 %], Roldan [10-20 %] und Valbruna [10-20 %].
25. Auf dem möglichen EU-Markt für gezogenen Stahl betrug der gemeinsame Marktanteil der Parteien im Jahr 2005 [10-20 %] (Ugitech [10-20 %], S+B [0-10 %]). Hauptwettbewerber waren Sidenor [...%], Sandvik [10-20 %] und Roldan [10-20 %].
26. Unabhängig von der jeweiligen Marktabgrenzung werden die an dem Zusammenschluss beteiligten Unternehmen weiterhin dem Wettbewerb einer Reihe starker Marktteilnehmer wie Roldan, Cogne und Olarra mit erheblichen Marktanteilen ausgesetzt sein. Ferner konnte die Marktuntersuchung bestätigen, dass Transportkosten eine untergeordnete Rolle spielen, und einige Marktteilnehmer stellten eine zunehmende Tendenz hin zu weltweiten Märkten fest<sup>14</sup>. Die Mehrheit der Kunden bezieht des Weiteren von mehreren Herstellern und verfügt somit über Verhandlungsmacht gegenüber den Herstellern<sup>15</sup>.
27. Daher führt der Zusammenschluss auf dem EWR-Markt für die Herstellung und Direktverkauf von rostfreiem Stahl nicht zu wettbewerbsrechtlichen Bedenken.

## **2. Deutscher Markt für die Distribution von Langerzeugnissen aus rostfreiem Stahl**

28. Auf dem deutschen Markt für die Distribution von Langerzeugnissen aus rostfreiem Stahl betrug der gemeinsame Marktanteil der Parteien in den Jahren Jahr 2003-2005 im Durchschnitt [20-30 %] (Ugitech [0-10 %], S+B [10-20 %]). Hauptwettbewerber waren Stappert [10-20 %], Thyssen-Schulte [10-20 %], Roldan/Acerinox [0-10 %], Iberro/Olarra [0-10 %] und Voss [0-10 %].

---

<sup>14</sup> Fragebogen an Wettbewerber vom 7. Juni 2006, Frage 20: in vier von fünf Antworten wurden Transportkosten als niedrig oder vernachlässigbar bewertet, Frage 14: drei Wettbewerber zogen weltweite Märkte in Betracht; Fragebogen an Kunden vom 7. Juni 2006, Frage 25: in allen sieben Antworten wurden Transportkosten als niedrig oder vernachlässigbar bewertet, Frage 16: zwei Kunden zogen weltweite Märkte in Betracht.

<sup>15</sup> Fragebogen an Kunden vom 7. Juni 2006, Frage 28: sieben von neun Kunden gaben an, rostfreien Stahl von mehreren Herstellern zu beziehen.

29. Die Parteien weisen darauf hin, dass insbesondere das zur ThyssenKrupp gehörige Unternehmen Thyssen-Schulte auch nach dem Zusammenschluss starken Wettbewerbsdruck auf die Parteien ausüben wird. Ferner sei ein Wechsel des Anbieters bei einem Grunderzeugnis wie Edelstahl unproblematisch. Die Parteien führen des Weiteren an, dass die Marktanteile die allgemeine Tendenz in Richtung grenzüberschreitender Distribution nicht berücksichtigten. Dies konnte im Rahmen der Marktuntersuchung bestätigt werden<sup>16</sup>.

30. Daher führt der Zusammenschluss auf dem deutschen Markt für die Distribution von Langerzeugnissen aus rostfreiem Stahl nicht zu wettbewerbsrechtlichen Bedenken.

### **3. Französischer Markt für die Distribution von Langerzeugnissen aus rostfreiem Stahl**

31. Auf dem französischen Markt für die Distribution von Langerzeugnissen aus rostfreiem Stahl betrug der gemeinsame Marktanteil der Parteien in den Jahren 2003-2005 im Durchschnitt [30-40 %] (Ugitech [20-30 %], S+B [0-10 %]). Hauptwettbewerber waren Thyssen-Schulte [10-20 %], Valbruna [10-20 %], and Euroda [10-20 %].

32. Die Parteien weisen auf den intensiven Wettbewerb auf dem französischen Distributionsmarkt hin. Auch nach dem Zusammenschluss, der nur zu einer relativ geringfügigen Marktanteilsaddition führt, werden die Parteien intensivem Wettbewerb ausgesetzt sein. Aufgrund der zunehmend grenzüberschreitenden Distribution entstehe in Südfrankreich zusätzlicher Wettbewerbsdruck durch spanische (Olarra, Roldan) und italienische Wettbewerber (Cogne, Valbruna). Die allgemeine Tendenz in Richtung grenzüberschreitender Distribution konnte im Rahmen der Marktuntersuchung bestätigt werden<sup>17</sup>.

33. Daher führt der Zusammenschluss auf dem französischen Markt für die Distribution von Langerzeugnissen aus rostfreiem Stahl nicht zu wettbewerbsrechtlichen Bedenken.

---

<sup>16</sup> Fragebogen an Wettbewerber vom 7. Juni 2006, Frage 15: ein Hauptwettbewerber wies daraufhin, dass der europäische Wettbewerbsdruck auf die traditionell national tätigen Distributeure zunehme; Fragebogen an Kunden vom 7. Juni 2006, Frage 17: zwei von vier Kunden wiesen daraufhin, dass der europäische Wettbewerbsdruck auf die traditionell national tätigen Distributeure zunehme.

<sup>17</sup> Fragebogen an Wettbewerber vom 7. Juni 2006, Frage 15: ein Hauptwettbewerber wies daraufhin, dass der europäische Wettbewerbsdruck auf die traditionell national tätigen Distributeure zunehme; Fragebogen an Kunden vom 7. Juni 2006, Frage 17: zwei von vier Kunden wiesen daraufhin, dass der europäische Wettbewerbsdruck auf die traditionell national tätigen Distributeure zunehme.

## V. SCHLUSS

34. Aus diesen Gründen hat die Kommission entschieden, den Zusammenschluss für vereinbar mit dem Gemeinsamen Markt und mit dem EWR-Abkommen zu erklären. Diese Entscheidung beruht auf Art. 6 Absatz 1 Buchstabe b der EG-Fusionskontrollverordnung.

Für die Kommission

unterzeichnet  
Charlie McCREEVY  
Mitglied der Kommission