

DE

*Fall Nr. IV/M.702 -
Starck / Wienerberger*

Nur der deutsche Text ist verfügbar und verbindlich.

**VERORDNUNG (EWG) Nr. 4064/89
ÜBER FUSIONSVERFAHREN**

Artikel 6, Absatz 1, b KEINE EINWÄNDE
Datum: 01/03/1996

*Auch in der CELEX-Datenbank verfügbar
Dokumentnummer IV/M.702 - Starck / Wienerberger*



Brüssel, den 1. März 1996

ÖFFENTLICHE VERSION

FUSIONSVERFAHREN
ARTIKEL 6(1) b) ENTSCHEIDUNG

Einschreiben mit Empfangsbestätigung

1. Anmeldendes Unternehmen
2. Anmeldendes Unternehmen

Betrifft : Fall Nr. IV/M.702 - Starck / Wienerberger
Anmeldung vom **31.1.1996** gemäß Artikel 4 der Ratsverordnung Nr. 4064/89

Sehr geehrte Damen und Herren,

1. Die oben näher bezeichnete Anmeldung betrifft den beabsichtigten Erwerb von 25 % bzw. 75 % am Grundkapital einer neuzugründenden Aktiengesellschaft nach österreichischem Recht durch die Unternehmen H.C. Starck GmbH & Co. KG, Goslar ("Starck"), und Wienerberger Ziegelindustrie AG, Wien (Wienerberger). Das Gemeinschaftsunternehmen soll als Internationale Korund Aktiengesellschaft, Villach ("INTKOR"), firmieren.
2. Nach Prüfung der Anmeldung hat die Kommission festgestellt, daß das angemeldete Vorhaben in den Anwendungsbereich der Ratsverordnung Nr. 4064/89 (Fusionskontrollverordnung) fällt und daß keine ernsthaften Bedenken hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt bestehen.

I. DIE PARTEIEN

3. Geschäftsgegenstand der Starck ist die Produktion und der Vertrieb von Refraktärmetallen und deren Verbindungen sowie von Metallpulver, Keramik und Korund. Das Unternehmen ist eine 100 %ige Tochtergesellschaft der Bayer AG, Leverkusen, einem der größten Chemiekonzerne der Welt. Bayer erzielte 1994 weltweit Umsatzerlöse in

Höhe von ECU 22.288 Mio., davon ECU 10.510 Mio. in der Gemeinschaft (15) und ECU 495 Mio. in den EFTA-Staaten.

4. Die Geschäftstätigkeit der Wienerberger umfaßt die Produktion und den Vertrieb von Wandsystemen aus Ziegeln, Klinkern und Verblendern, Decken- und Dachsystemen, Ferrolegierungen, Hartmetallvorstoffen, Zündsteinen, Mischmetallen, Seltenerd-Legierungen, Siliziumkarbid und Korund. Das Unternehmen ist eine 100 %ige Tochtergesellschaft der Wienerberger Baustoffindustrie AG, Wien. Der Wienerberger-Konzern erzielte 1994 weltweit Umsatzerlöse in Höhe von ECU 779,5 Mio, davon ECU 622,5 Mio. in der Gemeinschaft (15) und ECU 8,4 Mio. in den EFTA-Staaten.

II. DAS VORHABEN

5. Nach Errichtung der INTKOR werden Starck und Wienerberger ihre gesamten derzeitigen Geschäftsaktivitäten im Bereich Korund, einschließlich Spezialkorunde für die Anwendung in Schleifmitteln, Feuerfestmaterialien und sonstigen Produkten in das Gemeinschaftsunternehmen einbringen. Starck wird seine im Geschäftsbereich "Schleifmittel und Feuerfest" zusammengefaßten Korundaktivitäten vor deren Einbringung in eine eigene Gesellschaft, die Korund Laufenburg GmbH, ausgliedern. Ausgenommen davon sind Grund und Gebäude, für die Starck separate Pachtverträge mit der Korund Laufenburg GmbH abschließen wird. Wienerberger wird ihre Beteiligungsgesellschaften Treibacher Schleifmittel AG, Villach (A), Treibacher Schleifmittel S.p.A., Domodossola (I), Società Italiana dei Prodotti Elettrochimici di Treibach S.a.s., Padua (I), Treibacher Schleifmittel Deutschland GmbH, Essen (D), Treibacher Schleifmittel d.o.o., Selnica (SL) sowie die American Treibacher Corp., Delaware (USA) und deren Tochtergesellschaft Treibacher Schleifmittel Corp., Niagara Falls (USA) einbringen.

III. KONZENTRATIVES GEMEINSCHAFTSUNTERNEHMEN

6. Das angemeldete Vorhaben stellt einen Zusammenschluß im Sinne von Artikel 3(1)(b) der Fusionskontrollverordnung dar.

Gemeinsame Kontrolle

7. Nach dem Vollzug des Zusammenschlußvorhabens wird Starck mit 25 % und Wienerberger mit 75 % am Grundkapital der INTKOR beteiligt sein. Trotz der unterschiedlichen Beteiligungshöhe wird die INTKOR von den beiden Muttergesellschaften gemeinsam kontrolliert werden. Zwar wird in der Hauptversammlung und in den Sitzungen des Aufsichtsrates grundsätzlich mit einfacher Mehrheit abgestimmt. Ein Minderheitsaktionär, der mindestens 10 % des Aktienkapitals hält, hat jedoch das Recht, ein Aufsichtsratsmitglied zu entsenden. Die Ernennung oder Abberufung von Vorstandsmitgliedern, die Bildung von Ausschüssen und bestimmte Grundsatzentscheidungen des Vorstands (Budgetplanung für das nächste Geschäftsjahr, Schließung oder Neueröffnung von Standorten, Einstellung oder Neueinführung von wesentlichen Geschäftsfeldern und Produktlinien, Unternehmenskäufe und -veräußerungen sowie Investitionen einer bestimmten Größenordnung) bedürfen der vorherigen Zustimmung durch den Aufsichtsrat. In diesen Fällen sind neben der einfachen Mehrheit jedenfalls alle abgegebenen Kapitalvertreterstimmen erforderlich. Stimmt der Aufsichtsrat den vorgeschlagenen Maßnahmen des Vorstands nicht zu, kann der Vorstand die Angelegenheit zur Entscheidung an die Hauptversammlung herantragen. Diese entscheidet dann mit einer Mehrheit von neun Zehntel des bei der Beschlußfassung vertretenen

Grundkapitals. Das gleiche gilt für Entscheidungen über eine Abänderung der Satzung der INTKOR. Das Gemeinschaftsunternehmen wird daher von Starck und Wienerberger gemeinsam kontrolliert werden.

Vollfunktionsunternehmen

8. Das Gemeinschaftsunternehmen wird von Starck und Wienerberger deren gesamte weltweite Geschäftsaktivitäten im Bereich Korund erwerben. Die Gründerunternehmen haben sich verpflichtet, ihr im Korund-Bereich vorhandenes Know-how und ihre gewerblichen Schutzrechte, insbesondere Marken und Warenzeichen, dem Gemeinschaftsunternehmen vollständig und zur ausschließlichen und unbeschränkten Nutzung zur Verfügung zu stellen. Die INTKOR wird auch über ein eigenes, weltweit präsentés Vertriebsnetz verfügen und die notwendige Forschung und Entwicklung selbst durchführen. Das Gemeinschaftsunternehmen wird daher auf Dauer alle Funktionen einer selbständigen wirtschaftlichen Einheit erfüllen und nicht lediglich ganz oder ganz überwiegend Hilfsfunktionen für seine Muttergesellschaften übernehmen.

Konzentratives Gemeinschaftsunternehmen

9. Da sich beide Muttergesellschaften vollständig aus dem Markt des Gemeinschaftsunternehmens zurückziehen werden, ist eine Koordinierung des Wettbewerbsverhaltens zwischen den Gründerunternehmen auf diesem Markt ausgeschlossen.

IV. GEMEINSCHAFTSWEITE BEDEUTUNG

10. Starck und Wienerberger erzielen einen gemeinsamen weltweiten Umsatz von mehr als ECU 5.000 Millionen. Beide Unternehmen erreichen jeweils einen gemeinschaftsweiten Umsatz von mehr als ECU 250 Millionen. Die Parteien erzielen nicht mehr als zwei Drittel ihrer gemeinschaftsweiten Umsätze in in ein und demselben Mitgliedstaat. Das Zusammenschlußvorhaben hat daher eine gemeinschaftsweite Bedeutung im Sinne von Artikel 1(2) der Fusionskontrollverordnung.

V. VEREINBARKEIT MIT DEM GEMEINSAMEN MARKT

Relevanter Produktmarkt

11. Von dem Zusammenschlußvorhaben betroffen ist der Markt für die Herstellung und den Vertrieb von Korund. Korund ist ein glänzendes, sehr hartes Mineral in kristalliner Form (chemisch: Aluminiumoxid Al_2O_3). Zur Gruppe der natürlichen Korunde gehört im wesentlichen der Bimsstein, der Granat, der Schmirgel und auch der Flint. Künstlicher Korund wird durch Schmelzen aluminiumhaltiger Erden, insbesondere Bauxit und Tonerden, im elektrischen Lichtbogen bei Temperaturen um 2.000 °C gewonnen. Er wird hauptsächlich als brauner und als weißer Korund angeboten; beide Arten unterscheiden sich im Gehalt an Aluminiumoxid. Korund, insbesondere künstlicher Korund, zeichnet sich durch eine große Härte (Härtegrad 9,0 bis 9,2; zum Vergleich: Diamanten haben einen Härtegrad von 10), eine hohe Reinheit, einen hohen Schmelzpunkt, Druckfeuerbeständigkeit, geringe Wärmeleitfähigkeit und Temperaturwechselbeständigkeit aus.
12. Natürlicher und künstlicher Korund sind in vielen Anwendungsbereichen ohne weiteres miteinander austauschbar. Zwar hat natürlicher Korund eine geringere Härte sowie eine

geringere chemische Reinheit und unterliegt natürlichen Schwankungen in seinen physikalischen Eigenschaften. Diesen Qualitätsnachteilen stehen jedoch deutliche Kosten- bzw. Preisvorteile gegenüber. Im Bereich Schleifmittel für "weichere" Schleifobjekte wie Glas, Holz, Kunststoff oder Leder wird die geringere Leistung bei Verwendung von natürlichem (weicherem) Korund durch den Preisvorteil weitgehend ausgeglichen. Beim Schleifen harter Materialien wie oberflächengehärteter Stahlwerkstoffe sowie bei der Herstellung von Fliesenglasuren und Hochspannungsisolatoren ist die Austauschbarkeit dagegen nur bedingt gegeben. Da natürlicher und künstlicher Korund - von Spezialanwendungen abgesehen - in einem engen Substitutionsverhältnis stehen, gehören beide Arten zu ein und demselben Markt für Korund.

13. Korund wird in einer Vielzahl unterschiedlicher Verwendungen eingesetzt. Wegen seiner außergewöhnlichen Härte und seiner besonderen thermischen Eigenschaften wird Korund insbesondere für die Herstellung von Schleifmitteln und von Feuerfestprodukten verwendet. Daneben wird Korund bei der Herstellung von abriebfesten Bodenbelägen, Fliesenglasuren und Laminaten, Hochspannungsisolatoren sowie Strahl- und Schneidstrahlmitteln verwendet. Die Nachfrager und die Vertriebswege in den drei genannten Bereichen sind verschieden. Im Gegensatz zu den Bereichen Schleifmittel und Feuerfestprodukte wird im Bereich der sonstigen Anwendungen ein großer Teil des Absatzes über Zwischenhändler vertrieben. Ferner unterscheiden sich die Qualitätsanforderungen dieser Nachfrager im Hinblick auf die chemische Reinheit und Körnung des Korund. Jedenfalls zwischen Korund für Schleifmittel und für Feuerfestmaterialien bestehen erhebliche Preisunterschiede. So beträgt der Durchschnittspreis für Korund für Schleifmittel ECU 721 pro Tonne, während Korund für Feuerfestprodukte im Durchschnitt nur ECU 460 pro Tonne kostet. Schließlich kommen aus der Sicht der Nachfragergruppen jeweils andere Substitutionsprodukte in Betracht (vgl. im folgenden). Aus den genannten Gründen ist der Gesamtmarkt für Korund in die drei selbständigen Teilmärkte "Korund für Schleifmittel", "Korund für Feuerfestprodukte" und "Korund für sonstige Anwendungen" zu unterteilen.
14. Der Markt "Korund für Schleifmittel" umfaßt Korund für Schleifscheiben und Korund für Schleifmittel auf flexiblen Unterlagen (Schleifbänder, Schleifpapiere). Neben Korund werden in der Schleifmittelherstellung auch Siliziumkarbid und Zirkonkorund sowie sog. Super Abrasives (kubisches Bornitrid und Diamanten) verwendet. Die genannten Schleifkornarten unterscheiden sich in ihren physikalischen Eigenschaften und realisieren unterschiedliche Schleifergebnisse. Im vorliegenden Fall braucht nicht entschieden zu werden, ob die anderen Schleifkornarten in den relevanten Markt einzubeziehen sind, weil der Zusammenschluß selbst bei Zugrundelegung eines engen Marktes "Korund für Schleifmittel" keine wettbewerblichen Bedenken hervorruft.
15. Der Markt "Korund für Feuerfestprodukte" umfaßt Korund für die Herstellung von feuerfesten Bauteilen und Materialien für die feuerfeste Auskleidung von Brennräumen, Öfen, Tiegeln, Safes usw. In diesem Bereich werden neben Korund auch Siliziumkarbid, Graphit, Mullit und Cordierit verwendet. Diese Produkte unterscheiden sich in ihrer Temperaturbeständigkeit, ihrer Wärmeleitfähigkeit und ihrer Lebensdauer. Im vorliegenden Fall braucht nicht entschieden zu werden, ob die anderen Produkte in den relevanten Markt einzubeziehen sind, weil der Zusammenschluß selbst bei Zugrundelegung eines engen Marktes "Korund für Feuerfestprodukte" keine wettbewerblichen Bedenken hervorruft.

Geographisch relevanter Markt

16. Anhaltspunkte, die für die Abgrenzung nationaler Märkte sprechen könnten, liegen nicht vor. Zwar unterscheiden sich die Marktanteile der Anmelder in den einzelnen Mitgliedstaaten erheblich (zwischen [...] ⁽¹⁾ in Irland und [...] ⁽²⁾ in Finnland). Diese Unterschiede erklären sich jedoch daraus, daß es in einigen Mitgliedstaaten nur wenige Abnehmer von Korund gibt (z.B. Hersteller von Schleifmitteln oder Feuerfestprodukten), deren aktuelle Lieferanten naturgemäß höhere Marktanteile haben.
17. Nach Auffassung der Anmelder ist der geographisch relevante Markt weltweit abzugrenzen. Dafür könnte sprechen, daß der Anteil der Importe in die Europäische Gemeinschaft von 29 % im Jahr 1992 auf 35,6 % im Jahr 1994 gestiegen ist (vgl. Ziffer 26 ff.). Bei diesen Importen handelt es sich jedoch überwiegend um halbfertige Erzeugnisse (Stücke), die von in Europa ansässigen Herstellern oder Verarbeitern zermahlen und gereinigt und für bestimmte Anwendungen aufbereitet werden müssen. Es ist fraglich, ob diese Importe den Markt für Korund für Endverbraucher betreffen oder nicht vielmehr einer vorgelagerten Marktstufe für unfertigen Korund zuzurechnen sind ⁽³⁾. In welchem Umfang fertiger Korund in die Gemeinschaft importiert wird, konnte nicht ermittelt werden. Ein weiterer Teil der Importe betrifft konzerninterne Lieferungen nicht-europäischer Tochtergesellschaften europäischer Konzerne, die nicht über den Markt gehandelt werden.
18. Die Transportkosten haben jedenfalls bei langen Distanzen eine erhebliche Bedeutung; ihr Anteil kann bis zu 25 % der Herstellkosten (Standardprodukte) ausmachen. Transportkosten begrenzen den geographisch relevanten Markt. Daß Korund gegenwärtig über lange Distanzen z.B. aus China importiert wird, ist durch Kostenvorteile in der Herstellung (Personal, Energie, Rohstoffe) begründet, die die Transportkostennachteile überkompensieren. Chinesische Anbieter sind daher in der Lage, trotz der hohen Transportkostenintensität in den EWR zu liefern. Japanischen oder amerikanischen Herstellern ist dies dagegen wegen ähnlicher Produktionskosten nicht in gleicher Weise möglich. Letztlich kann die genaue geographische Marktabgrenzung aber offen bleiben, weil selbst bei Zugrundelegung eines lediglich EWR-weiten Marktes der beabsichtigte Zusammenschluß nicht zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung führen wird.

Wettbewerbliche Beurteilung

Marktvolumina

19. Nach Angaben der Anmelder wurden 1995 im EWR 339.471 t Korund abgesetzt, dies entspricht einem Umsatzvolumen von etwa ECU 222,1 Mio. Davon entfielen 186.968 t (55 %) bzw. ECU 134,8 Mio. (61 %) auf den Bereich "Schleifmittelherstellung", 82.677 t (24 %) bzw. ECU 38,0 Mio. (17 %) auf den Bereich "Feuerfestprodukte" und 69.826 t (21 %) bzw. ECU 49,3 Mio. (22 %) auf die sonstigen Anwendungsbereiche. Gemessen am geschätzten weltweiten Absatzvolumen hat der EWR damit einen Anteil von etwa

1) Geschäftsgeheimnis - unter 10 %

2) Geschäftsgeheimnis - über 70 %

3) Die Anmelder haben die Importe in den EWR einschließlich der bei der Verarbeitung von halbfertigem Korund im EWR erzeugten Wertschöpfung ausgewiesen. Dies erscheint im Hinblick auf die Ermittlung des wertmäßigen Marktvolumens angemessen, weist aber den tatsächlichen Importwert von Korund zu hoch aus (vgl. Ziffer 21). Der Importanteil wird hier daher nur am Absatzvolumen und nicht am Umsatzvolumen ausgewiesen.

29,5 % und am weltweiten Umsatzvolumen von etwa 37 %. Der EWR ist vor den Absatzmärkten Amerika, Asien/Australien und China der größte Absatzmarkt der Welt.

20. Das gesamte Absatzvolumen im EWR ist nach Angaben der Anmelder in den letzten drei Jahren um 25,5 % von 270.541 t (1993) auf 339.471 t (1995) gestiegen. Das Umsatzvolumen ist dagegen im gleichen Zeitraum nur um 18,6 % angestiegen. Überproportional gestiegen ist der Absatz von Korund für sonstige Anwendungen. Im Teilmarkt "Korund für Schleifmittel" ist die Absatzmenge etwas stärker gestiegen, als das Umsatzvolumen. Im Teilmarkt "Korund für Feuerfestprodukte" ist das Umsatzvolumen trotz eines Anstiegs der Absatzmenge um rd. 22 % nur um rd. 4 % gestiegen; in diesem Bereich müssen die Preise drastisch gesunken sein.
21. Die Ermittlungen der Kommission haben die Angaben der Anmelder zu den Marktvolumina nur teilweise bestätigt. Dies gilt sowohl für die Absatzvolumina als auch für die Schätzung der Umsatzvolumina. Nach Angaben der Anmelder betrug das Absatzvolumen von Korund im EWR etwa 339.471 t. Mehrere Wettbewerber schätzen das Absatzvolumen dagegen auf etwa 272.000 t⁽⁴⁾. Die Umsatzvolumina, insbesondere die wertmäßigen Importvolumina, haben die Anmelder anhand von sog. Wertschöpfungssätzen geschätzt. Dadurch wird berücksichtigt, daß es sich bei den Importen aus China, Rußland/Ukraine und Kanada zu einem großen Teil um nicht klassifizierte Körnungen oder Halbfertigprodukte (Stücke) handelt, die von Verarbeitungsbetrieben im EWR noch zermahlen, gesiebt und gereinigt werden müssen. Nach Angaben der Anmelder betrug das Umsatzvolumen im EWR etwa ECU 222,1 Mio. Wettbewerber haben das Umsatzvolumen dagegen zwischen ECU 168,0 Mio. und ECU 201,4 Mio. geschätzt. Bei Zugrundelegung der Angaben der Anmelder werden die Marktanteile daher wahrscheinlich zu niedrig ausgewiesen; dies ist bei der wettbewerblichen Beurteilung zu berücksichtigen.

Marktanteile

22. Wienerberger hat im Jahr 1995 weltweit [...] ⁽⁵⁾ Korund abgesetzt, davon [...] ⁽⁵⁾ im EWR. Am Weltmarkt erreicht das Unternehmen einen Anteil von etwa [...] ⁽⁶⁾; der Marktanteil im EWR beträgt etwa [...] ⁽⁷⁾. Starck hat weltweit [...] ⁽⁸⁾ Korund abgesetzt, davon [...] ⁽⁸⁾ im EWR. Am Weltmarkt erreicht das Unternehmen einen Marktanteil von etwa [...] ⁽⁹⁾; der Marktanteil im EWR beträgt etwa [...] ⁽¹⁰⁾.
23. Durch den Zusammenschluß erreichen die beteiligten Unternehmen im EWR am Gesamtmarkt für Korund einen gemeinsamen Anteil von etwa [...] ⁽¹¹⁾ (Absatzmenge) bzw. [...] ⁽¹²⁾ (Umsatzvolumen). Die größten Wettbewerber sind Pechiney mit einem Marktanteil von [...] ⁽¹³⁾, Universal Abrasives [...] ⁽¹⁴⁾, Washington Mills [...] ⁽¹⁵⁾, Saint-Gobain [...] ⁽¹⁶⁾ und

⁴⁾ Die von der Kommission befragten Anbieter haben im EWR insgesamt 206.843 t Korund abgesetzt. Es handelt sich dabei allerdings nur um die sieben größten Anbieter.

⁵⁾ Geschäftsgeheimnis

⁶⁾ Geschäftsgeheimnis - zwischen 10 % und 15 %

⁷⁾ Geschäftsgeheimnis - zwischen 15 % und 25 %

⁸⁾ Geschäftsgeheimnis

⁹⁾ Geschäftsgeheimnis - unter 5 %

¹⁰⁾ Geschäftsgeheimnis - unter 10 %

¹¹⁾ Geschäftsgeheimnis - zwischen 25% und 30 %

¹²⁾ Geschäftsgeheimnis - zwischen 30 % und 35 %

¹³⁾ Geschäftsgeheimnis - jeweils zwischen 10 % und 15 %.

¹⁴⁾ Geschäftsgeheimnis - jeweils zwischen 5 % und 10 %.

¹⁵⁾ Geschäftsgeheimnis - jeweils zwischen 5 % und 10 %.

Surfatec [...] ⁽¹⁷⁾. Die beteiligten Unternehmen erwarten einen zusammenschlußbedingten Abschmelzeffekt ihres gemeinsamen Gesamtabsatzes von bis 10.000 t.

24. Im Teilmarkt "Korund für Schleifmittel" erreichen die beteiligten Unternehmen einen gemeinsamen Marktanteil von etwa [...] ⁽¹⁸⁾ (Absatzmenge) bzw. [...] ⁽¹⁹⁾ (Umsatzvolumen). Der größte Wettbewerber ist Pechiney mit einem Marktanteil von [...] ⁽²⁰⁾. Im Teilmarkt "Korund für Feuerfestprodukte" erreichen die Anmelder einen gemeinsamen Marktanteil von [...] ⁽²¹⁾. Die größten Wettbewerber sind Universal Abrasives mit einem Marktanteil von [...] ⁽²²⁾, Pechiney [...] ⁽²³⁾ und Washington Mills [...] ⁽²⁴⁾. Im Teilmarkt "Korund für sonstige Anwendungen" erreichen die beteiligten Unternehmen einen gemeinsamen Marktanteil von [...] ⁽²⁵⁾. Der größte Wettbewerber ist Pechiney [...] ⁽²⁶⁾.
25. Die Märkte für Korund waren in den letzten Jahren durch zwei Entwicklungen gekennzeichnet. Auf der einen Seite haben mehrere etablierte europäische Hersteller die Produktion von Korund eingestellt (z.B. Hüls AG, Abrasives Dogo) oder wurden von Wettbewerbern aufgekauft (z.B. Lonza-Werke, Rhina-Schmelzwerk, Samatec). Dadurch ist der Konzentrationsgrad im EWR deutlich gestiegen. Auf der anderen Seite haben in den letzten Jahren insbesondere Unternehmen aus China und den osteuropäischen Staaten ihren Absatz im EWR erhöht (vgl. dazu im folgenden). Dadurch stehen die wenigen etablierten europäischen Hersteller unter einem verstärkten Preis- und Wettbewerbsdruck. Trotz des gestiegenen Konzentrationsgrades stehen den Abnehmern von Korund auch nach dem Zusammenschluß sowohl im EWR als auch außerhalb ausreichende Bezugsalternativen zur Verfügung.

Importe

26. Nach Angaben der Anmelder wurden im Jahr 1994 insgesamt 103.679 t in die Europäische Gemeinschaft ⁽²⁷⁾ importiert; dies entspricht einem Importanteil am Gesamtabsatz von etwa 35,6 %. Das absolute Importvolumen ist im Zeitraum von 1992 bis 1994 um etwa 29 % und damit ungefähr proportional zur Nachfrage gestiegen.
27. Der größte Teil der Importe in die Gemeinschaft stammt aus Osteuropa (etwa 12 % des Absatzvolumens), insbesondere aus Slowenien, der Ukraine, Rußland, Tschechien und Ungarn. Importe aus China haben einen Anteil von etwa 10 %, Importe aus USA/Kanada haben einen Anteil von etwa 3 %. Etwa 22 % der Importe sind nicht zuzuordnen. Seit 1992 haben insbesondere die Importe aus China (+119 %) und aus Osteuropa (+24 %) stark zugenommen.

¹⁶⁾ Geschäftsgeheimnis - jeweils unter 5 %.

¹⁷⁾ Geschäftsgeheimnis - jeweils unter 5 %.

¹⁸⁾ Geschäftsgeheimnis - zwischen 30 % und 35 %

¹⁹⁾ Geschäftsgeheimnis - zwischen 35 % und 40 %

²⁰⁾ Geschäftsgeheimnis - jeweils zwischen 5 % und 10 %.

²¹⁾ Geschäftsgeheimnis - jeweils zwischen 15 % und 25 %

²²⁾ Geschäftsgeheimnis - jeweils zwischen 20 % und 30 %.

²³⁾ Geschäftsgeheimnis - jeweils zwischen 15 % und 25 %.

²⁴⁾ Geschäftsgeheimnis - jeweils zwischen 10 % und 20 %.

²⁵⁾ Geschäftsgeheimnis - jeweils zwischen 25 % und 35 %

²⁶⁾ Geschäftsgeheimnis - jeweils zwischen 10 % und 20 %.

²⁷⁾ Es liegen nur Angaben über die Importe in die Europäische Gemeinschaft (15) vor.

28. Die Herstellung von künstlichem Korund erfordert einen hohen Energieeinsatz und setzt umweltschädigende Dämpfe frei. Die hohen Energiekosten und Umweltstandards in Europa wirken sich als Wettbewerbsnachteil europäischer Hersteller gegenüber Anbietern aus China oder den GUS-Staaten aus. Die europäischen Hersteller haben sich daher verstärkt auf die Herstellung hoher und höchster Korund-Qualitäten (Körnung, chemische Reinheit etc.) spezialisiert und aus den Niedrigpreissegmenten zurückgezogen. Der Durchschnittspreis der von der Kommission befragten europäischen Hersteller beträgt etwa ECU 712 pro Tonne, während die chinesischen Hersteller einen Durchschnittspreis von ECU 312 pro Tonne und die osteuropäischen Lieferanten einen Durchschnittspreis von ECU 468 pro Tonne realisieren⁽²⁸⁾.
29. Bei der Beschaffung von Korund (Standardprodukte) aus China entfallen nach Angaben der Anmelder etwa 25 % der Kosten (etwa ECU 75 pro Tonne) auf den Transport nach Europa. Dieser Transportkostennachteil wird jedoch gegenwärtig mehr als ausgeglichen durch wesentlich geringere Energie-, Personal- und Rohstoffkosten. Trotz der relativ hohen Transportkostenintensität konnten chinesische Hersteller ihren gemeinsamen Marktanteil im EWR von 4,8 % (1992) auf 10,1 % (1994) erhöhen. Dieser Wettbewerbsdruck dürfte sogar noch zunehmen, wenn die bestehenden Antidumpingmaßnahmen gegen Einfuhren von künstlichem Korund mit Ursprung in der Volksrepublik China, der Russischen Föderation und der Ukraine nicht verlängert würden, die im Juli 1996 außer Kraft treten werden⁽²⁹⁾.

Benachbarte Märkte/Vertikale Integration

30. Die beteiligten Unternehmen sind in geringem Umfang auf den benachbarten Märkten für Siliziumkarbid und Zirkonkorund tätig. Diese Aktivitäten sollen ebenfalls in das Gemeinschaftsunternehmen eingebracht werden. Wienerberger hat 1995 im EWR [...] ⁽³⁰⁾ Siliziumkarbid abgesetzt und damit einen Marktanteil von etwa [...] ⁽³¹⁾ erreicht. Die Produktion von Siliziumkarbid wurde Ende 1994 eingestellt, so daß die Verkäufe in 1995 nur noch aus der Auflösung von Lagerbeständen resultierten. Starck ist nicht in der Herstellung von Siliziumkarbid tätig. Im Markt für Zirkonkorund erreicht Starck einen Marktanteil von etwa [...] ⁽³²⁾; Wienerberger ist hier nicht tätig. Auf beiden Märkten stehen den beteiligten Unternehmen mehrere bedeutende Wettbewerber gegenüber. Saint-Gobain mit den Tochtergesellschaften Intermat und Norton ist auf beiden Märkten der mit Abstand führende Anbieter. Im Gegensatz zu mehreren Wettbewerbern sind die beteiligten Unternehmen nicht auf den vorgelagerten Märkten für Bauxit und Tonerden und den nachgelagerten Märkten für die Herstellung von Schleifmitteln oder Feuerfestprodukten tätig. Dagegen hält der Wettbewerber Pechiney Beteiligungen in der Produktion von Tonerde und Bauxit, Saint-Gobain hat bedeutende Aktivitäten in der Herstellung von Schleifmitteln und bei den chinesischen Wettbewerbern handelt es sich um große Staatsbetriebe mit eigenen Bauxitminen.

²⁸⁾ Um einen Vergleich zu ermöglichen, wurden die Preise der chinesischen und osteuropäischen Hersteller einschließlich der im EWR hinzugefügten Wertschöpfung ausgewiesen (Endverbraucherpreise).

²⁹⁾ Vgl. Beschluß der Kommission Nr. 91/512/EWG vom 25.7.1991, ABl. Nr. L 275 vom 2.10.1991, S. 27 i.Vm. Artikel 15 Absatz 1 der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 des Rates, ABl. Nr. L 209 vom 2.8.1988, S. 1. Vgl. auch die Aufhebung der Ausnahmen und die Auferlegung eines endgültigen Antidumpingzolls in Höhe von 30,8 % für die Volksrepublik China und 9,8 % für die Russische Föderation und die Ukraine durch die Verordnung (EG) Nr. 2556/94 des Rates, ABl. Nr. L 270 vom 21.10.1994, S. 24 bzw. Verordnung (EG) Nr. 709/95 des Rates, ABl. Nr. L 73 vom 1.4.1995, S. 1.

³⁰⁾ Geschäftsgeheimnis

³¹⁾ Geschäftsgeheimnis - unter 5 %

³²⁾ Geschäftsgeheimnis - zwischen 10 % und 20 %

VI. ERGEBNIS

31. Aufgrund der oben getroffenen Feststellungen ist nicht zu erwarten, daß das angemeldete Zusammenschlußvorhaben eine beherrschende Stellung begründet oder verstärkt, durch die wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben behindert würde.
32. Aus diesen Gründen hat die Kommission entschieden, gegen den angemeldeten Zusammenschluß keine Einwände zu erheben, und ihn für vereinbar mit dem Gemeinsamen Markt und mit der Funktionsfähigkeit des EWR-Abkommens zu erklären. Diese Entscheidung beruht auf Artikel 6(1)(b) der Ratsverordnung Nr. 4064/89.

Für die Kommission