

DE

*Fall Nr. IV/M.925 -  
KRUPP-HOESCH /  
THYSSEN  
(IV/ECSC.1243)*

Nur der deutsche Text ist verfügbar und verbindlich.

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

---

Artikel 6, Absatz 1, b KEINE EINWÄNDE  
Datum: 11/08/1997

*Auch in der CELEX-Datenbank verfügbar  
Dokumentenummer 397M0925*



Brüssel, den 11.08.1997

ÖFFENTLICHE VERSION

FUSIONSVERFAHREN  
ARTIKEL 6(1)(b) ENTSCHEIDUNG

**An die anmeldenden Parteien**

Betrifft : Fall Nr. IV/M.925 - Krupp Hoesch / Thyssen  
Anmeldung vom 7.07.1997 gemäß Artikel 4 der Verordnung (EWG) Nr.  
4064/89  
des Rates

Sehr geehrte Damen und Herren,

1. Am 7. Juli 1997 haben die Unternehmen Thyssen Stahl AG, Duisburg ("TST"), und Krupp Hoesch Stahl AG, Dortmund ("KHS"), gemeinsam ihr Vorhaben angemeldet, ihre gesamten Aktivitäten im Bereich Qualitätsstahl-Flachprodukte sowie die damit in engem sachlichen Zusammenhang stehenden Aktivitäten 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.

Nach Prüfung der Anmeldung hat die Kommission festgestellt, daß das angemeldete Vorhaben in den Anwendungsbereich der Ratsverordnung (EWG) Nr. 4064/89 ("Fusionskontrollverordnung") fällt und daß keine ernsthaften Bedenken hinsichtlich

---

<sup>1</sup> ABl. Nr. L 395 vom 30.12.1989; berichtigte Fassung: ABl. Nr. L 257 vom 21.09.1990, S. 13.

seiner Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt und dem Vertrag über den Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) bestehen. Soweit von dem angemeldeten Vorhaben Produkte oder Märkte betroffen sind, die unter den EGKS-Vertraßfallen (Erzeugung von Rohstahl, Produktion von warmgewalzten Flachstahlerzeugnissen sowie von kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen mit einer Breite von mindestens 500 mm), hat die Kommission das Vorhaben bereits nach Artikel 66 des EGKS-Vertrages geprüft und ihre Genehmigung erteilt (vgl. Entscheidung vom 28.7.1997, Fall IV/EGKS.1243 - Krupp Hoesch / Thyssen). Die vorliegende Entscheidung betrifft nur diejenigen Teile des Vorhabens, die in den Anwendungsbereich der Fusionskontrollverordnung fallen.

## **I. DIE PARTEIEN**

2. 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 im Geschäftsjahr 1995/96 einen weltweiten Gesamtumsatz von 20.421 Mio. ECU, davon rd. 53% in Deutschland und rd. 73% in der Europäischen Gemeinschaft.
3. 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 im Geschäftsjahr 1996 einen weltweiten Gesamtumsatz von 12.589 Mio. ECU, davon rd. 41% in Deutschland und rd. 70% in der Europäischen Gemeinschaft.

## **II. DAS VORHABEN**

4. 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

---

<sup>2</sup> Vertrag über die Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl vom 18. April 1952.

Gemeinschaftsunternehmen wird als Konzernunternehmen der Thyssen AG geführt werden.

5. 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. Dabei handelt es sich insbesondere um die maßgeblichen Beteiligungen an den Unternehmen Ertsoverstagsbedrijf Europort C.V., Hüttenwerke Krupp Mannesmann GmbH, Röhrenwerk Gebr. Fuchs GmbH, Thyssen Klönne GmbH, Thyssen Laser-Technik GmbH, Laser-Walzen-Center GmbH, Eisenbahn und Häfen GmbH, Dortmunder Eisenbahn GmbH, Rohstoffhandel GmbH, Exploration und Bergbau GmbH, Ferteco Mineracao S.A., Thyssen Fügetechnik GmbH, Hoesch Platinen GmbH, Euroweld S.r.l. und Thomasdünger GmbH Die zwischen TST und KHS bestehenden Gemeinschaftsunternehmen in den Bereichen Elektroblech (EBG Elektroblech Bochum GmbH), Weißblech (Rasselstein Hoesch GmbH) und nichtrostender Stahl (Krupp Thyssen Nirosta GmbH)<sup>9</sup>bleiben von dem beabsichtigten Vorhaben unberührt.
6. 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. 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-

---

<sup>3</sup> An dem Unternehmen ist ferner beteiligt die Mannesmannröhren-Werke AG.

<sup>4</sup> An dem Unternehmen ist ferner beteiligt die Mannesmannröhren-Werke AG.

<sup>5</sup> An dem Unternehmen ist ferner beteiligt die Thyssen Industrie AG.

<sup>6</sup> An dem Unternehmen ist ferner beteiligt die Court Holding (Europe) Ltd.

<sup>7</sup> An dem Unternehmen ist ferner beteiligt die Dortmunder Hafen AG.

<sup>8</sup> An der Thomasdünger GmbH sind ferner beteiligt die Unternehmen Luxengrais, Kali & Salz GmbH und Mannesmannröhren-Werke AG.

<sup>9</sup> Vgl. Entscheidung vom 26.7.1994, Fall IV/EGKS.1112 - Fried. Krupp AG Hoesch-Krupp/Thyssen Stahl AG.

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.

### **III. KONZENTRATIVES GEMEINSCHAFTSUNTERNEHMEN**

#### Gemeinsame Kontrolle

7. 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.
8. 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 (vgl. Ziffer 37 der Bekanntmachung der Kommission über den Begriff des Zusammenschlusses). Beides ist im vorliegenden Fall vorgesehen. Es ist daher davon auszugehen, daß das angemeldete Vorhaben einen Erwerb der gemeinsamen Kontrolle im Sinne des Artikels 3 Absatz 1(b) der Fusionskontrollverordnung verwirklicht.

#### Vollfunktionsunternehmen

9. Das Gemeinschaftsunternehmen wird für eine unbestimmte Dauer errichtet und wird über ausreichende finanzielle und sonstige Ressourcen verfügen, um als selbständige wirtschaftliche Einheit auf dem Markt auftreten zu können. TST und KHS werden in das Gemeinschaftsunternehmen insbesondere ihre gesamten weltweiten Geschäftsaktivitäten 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. 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. Das Gemeinschaftsunternehmen wird auch über eine eigene Vertriebsorganisation verfügen und nicht ausschließlich oder ganz überwiegend auf die Vertriebsunternehmen seiner Muttergesellschaften angewiesen sein.

#### Keine Koordinierung des Wettbewerbsverhaltens

10. Das im Sinne des Artikels 3 Absatz 3 der Fusionskontrollverordnung gemeinsam kontrollierte Gemeinschaftsunternehmen führt auch nicht zu einer Koordinierung des Wettbewerbsverhaltens der beteiligten Parteien, da sowohl TST als auch KHS nach dem Zusammenschluß keine Qualitäts-Flachstahlprodukte mehr herstellen werden. Soweit die Muttergesellschaften Qualitätsstahl-Flachprodukte vertreiben werden, die das Gemeinschaftsunternehmen hergestellt hat, werden sie lediglich als Verkaufsagenten für das Gemeinschaftsunternehmen tätig werden. Die Herzog-Coilex GmbH, eine 51 %ige Tochtergesellschaft des Krupp-Konzerns, die im Handel mit Stahlerzeugnissen und im Betrieb von Stahl-Service-Centern tätig ist, wird ihren gesamten Geschäftsbetrieb an das neue Gemeinschaftsunternehmen verpachten. Da sich jedenfalls der Krupp-Konzern vollständig aus den Märkten des Gemeinschaftsunternehmens zurückziehen wird, ist eine Koordinierung des Wettbewerbsverhaltens zwischen den Gründerunternehmen auf diesen Märkten ausgeschlossen. Das Vorhaben verwirklicht daher einen Zusammenschluß in Form eines konzentrativen Gemeinschaftsunternehmens im Sinne des Artikels 3 Absatz 2 Satz 2 der Fusionskontrollverordnung.

#### **IV. GEMEINSCHAFTSWEITE BEDEUTUNG**

11. Die am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen erzielen einen gemeinsamen weltweiten Gesamtumsatz von mehr als 5 Milliarden ECU. Der Thyssen-Konzern und der Krupp-Konzern erreichen jeweils einen gemeinschaftsweiten Gesamtumsatz von mehr als 250 Millionen ECU. Die Zusammenschlußbeteiligten erzielen nicht mehr als zwei Drittel ihrer gemeinschaftsweiten Gesamtumsätze in einem und demselben Mitgliedstaat (nur Thyssen erzielte mehr als zwei Drittel seiner gemeinschaftsweiten Umsätze in Deutschland). Das Zusammenschlußvorhaben hat daher eine gemeinschaftsweite Bedeutung im Sinne des Artikels 1 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung. Es erfüllt nicht die Voraussetzungen für eine Zusammenarbeit mit der EFTA-Überwachungsbehörde aufgrund des EWR-Abkommens.

#### **V. WETTBEWERBLICHE BEURTEILUNG**

12. Von dem beabsichtigten Zusammenschluß betroffen und Gegenstand dieser Entscheidung ist die Herstellung und der Vertrieb kaltgewalzter Flacherzeugnisse mit einer Breite von weniger als 500 mm<sup>10</sup>.
13. Hinsichtlich der in das Gemeinschaftsunternehmen TKS einzubringenden Beteiligungs-gesellschaften von TST und KHS (siehe oben) sind die meisten ausschließlich oder ganz überwiegend für ihre Muttergesellschaften tätig. Ein Marktbezug ist insoweit nicht gegeben. In den Fällen, in denen die einzubringenden Beteiligungsgesellschaften auch für Dritte tätig sind, führt der Zusammenschluß jedoch nicht zu Marktanteilsadditionen. Die betroffenen Unternehmen haben auf den Märkten, auf denen sie tätig sind, auch keine Marktstellungen inne, daß der Ressourcenzuwachs des Thyssen- und/oder des Krupp-Konzerns die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung erwarten ließe.
14. Zu Marktanteilsadditionen führt das angemeldete Vorhaben dagegen auf dem Markt für die Herstellung und den Vertrieb von lasergeschweißten Platinen für die Automobilindustrie. TST und KHS werden ihre jeweiligen Beteiligungsgesellschaften in diesem Markt in das Gemeinschaftsunternehmen einbringen. Die Auswirkungen in diesem Markt bedürfen daher einer eingehenderen Betrachtung.

## **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**

15. 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 werden!<sup>11</sup> 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

---

<sup>10</sup> Die Erzeugung von Rohstahl und die Weiterverarbeitung zu warmgewalzten Flacherzeugnissen sowie die Herstellung kaltgewalzter Flacherzeugnisse mit einer Breite von mindestens 500 mm fällt unter den EGKS-Vertrag; vgl. Anlage I des EGKS-Vertrages.

<sup>11</sup> Vgl. Euronorm 10020 "Begriffsbestimmung für die Einteilung der Stähle".

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 bilden.<sup>12</sup> Der sachlich relevante Produktmarkt umfaßt im vorliegenden Fall daher nur Produkte aus unlegierten und niedriglegierten Stählen.

#### Flachstahlerzeugnisse sind ein getrennter Produktmarkt von Langstahlerzeugnissen

16. 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

17. 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 Oberflächeneigenschaften.<sup>13</sup> Die durch das Kaltwalzen erzeugte Wertschöpfung ('value added') ist sehr bedeutend und beträgt etwa 26%.
18. 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

---

<sup>12</sup> 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.

<sup>13</sup> Vgl. Entscheidung vom 21.12.1994, Fall IV/M.484 - Krupp/Thyssen/Riva/Falck/Tadfin/AST, Tz. 24.

können<sup>14</sup> Aus den genannten Gründen sind warmgewalzte und kaltgewalzte Flacherzeugnisse getrennte relevante Produktmärkte.

#### Kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse mit und ohne Überzug sind getrennte Produktmärkte

19. 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 aufgetragenen Metallüberzügen (feuerveredeltes Blech), Bleche mit im elektrolytischen Verfahren aufgetragenen 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 %.
20. Beschichtete und unbeschichtete kaltgewalzte Flacherzeugnisse mit einer Breite von unter 500 mm fallen nicht unter den EGKS-Vertrag (vgl. Anlage I zum EGKS-Vertrag); insoweit kommt im vorliegenden Fall ausschließlich die Fusionskontrollverordnung zur Anwendung. Diese Unterscheidung ist vor dem Hintergrund der heutigen Produktionsverfahren und Angebotsbedingungen für die wettbewerbliche Beurteilung von Zusammenschlüssen allerdings 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 Entscheidungen<sup>15</sup> für die Beurteilung der Auswirkungen des angemeldeten Zusammenschlusses unabhängig von der Breite der Produkte auf einheitliche Produktmärkte abgestellt.

#### **A.2 Unbeschichtetes Kaltfeinblech (kaltgewalzte Flacherzeugnisse ohne Überzug)**

21. 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

---

<sup>14</sup> 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.

<sup>15</sup> 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.

unbeschichtete Bleche beziehen, diese mit einem Überzug versehen und an Endverbraucher weiterverkaufen.

### **A.3 Oberflächenveredeltes Kaltfeinblech (kaltgewalzte Flacherzeugnisse mit Überzug)**

22. 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 getrennte relevante Produktmärkte 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.4 Handel mit kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen**

23. Die Kommission hat wiederholt entschieden, daß der Handel mit Stahlprodukten einen eigenständigen, von der Herstellung dieser Produkte getrennten sachlich relevanten Markt darstellt.<sup>6</sup> Dies gilt auch für kaltgewalzte 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 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.

### **A.5 Geschweißte Platinen für die Automobilindustrie ("tailored blanks")**

24. Als "tailored blanks" bezeichnet man maßgeschneiderte laserstrahl- oder quetschnahtgeschweißte Platinen aus mehreren Einzelblechen (Feinblech). Diese einzelnen Bleche können unterschiedliche Stahlsorten, Oberflächenbeschichtungen und Dicken aufweisen. Maßgeschneiderte Platinen werden gegenwärtig ausschließlich von der Automobilindustrie als Bauteile für die Herstellung von Kraftfahrzeugen nachgefragt. Durch das Zusammenfügen von Blechen mit unterschiedlichen Merkmalen und Eigenschaften lassen sich standardisierte Bauteile einfacher und optimaler gestalten und durch Gewichtsreduzierungen erhebliche Kosteneinsparungen realisieren. Die Herstellung der Platinen erfolgt

---

<sup>16</sup> Vgl. Entscheidung vom 21.12.1994, Fall IV/M.484 - Krupp/Thyssen/Riva/Fa&k/Tadfin/AST, Tz. 32; Entscheidung vom 20. August 1996, Fall IV/M.760 - Klöckner/ARUS.

überwiegend durch Einsatz vollautomatisierter Laserstrahlschweißanlagen, die das Feinblech im Bereich der Schweißkanten so stark erhitzen, daß es sich verflüssigt und verbindet. Die derart hergestellten Platinen können anschließend im Wege der Kaltverformung problemlos in nahezu jede gewünschte Form gepreßt werden. Im günstigsten Fall entspricht das Verformungsverhalten der Schweißnähte nahezu dem des Grundwerkstoffes.

25. Die Gewichtsreduzierung und die dadurch ermöglichte Ersparnis von Vormaterial, die Verringerung der Anzahl der Einzelteile (Reduzierung der Logistikkosten) und die kürzere Fertigungszeit führen bei der Verwendung lasergeschweißter Platinen zu bedeutenden Kostenvorteilen gegenüber den traditionellen Fertigungsverfahren, die dadurch gekennzeichnet sind, daß der Automobilhersteller die individuell geformten Einzelteile und Bleche in eigenen Fertigungsanlagen zusammenschweißt. Nach Auffassung der Parteien sind maßgeschneiderte Platinen kein eigenständiger Markt, sondern ein Segment des Marktes für Feinblech. Ganz überwiegend werde heute im Automobilbau noch Feinblech anstelle von geschweißten Platinen verwendet. Platinen stünden daher im direkten Wettbewerb insbesondere zu Feinblech. Die Kommission kann sich dieser Auffassung nicht anschließen. Geschweißte Platinen unterscheiden sich von unverarbeitetem Feinblech durch den deutlich höheren Preis und den hohen Grad der Verwendungsspezifität. Geschweißte Platinen werden für die Verwendung in genau bestimmten Fahrzeugplattformen eines Automobilherstellers hergestellt. Im Vergleich zu unverarbeitetem Feinblech sind geschweißte Platinen daher durch einen großen Anteil verwendungsspezifischer Kosten gekennzeichnet, was eine gegenseitige Austauschbarkeit ausschließt. Zudem ist die durch den Herstellungsprozeß dem Warenwert des unverarbeiteten Vormaterials (Feinblech) hinzugefügte Wertschöpfung ('value added') sehr bedeutend und beträgt zwischen 50 % und 80 %, das sind im Durchschnitt etwa 60%. Selbst wenn geschweißte Platinen aus den genannten Gründen einen getrennten Produktmarkt darstellen, ist im Rahmen der wettbewerblichen Beurteilung zu berücksichtigen, daß die Automobilhersteller zwischen der traditionellen Bauweise, also dem Zusammenschweißen mehrerer konventioneller Einzelbleche, und der Verwendung geschweißter Platinen wählen können. Die Parteien haben jedoch Informationen vorgelegt, wonach sich bei Verwendung maßgeschneiderter Platinen Kosteneinsparungen zwischen 30% und bis zu 45 % realisieren lassen. Dieser ganz erhebliche Kostenunterschied spricht zusätzlich für das Vorliegen getrennter Märkte. Allerdings scheinen Platinen nicht in jeder Verwendung die kostenoptimale Lösung zu sein, sondern nur dort, wo sich durch das Zusammenfügen mehrerer Einzelbleche mit unterschiedlichen Eigenschaften erhebliche Gewichtsreduzierungen realisieren lassen. Dies ist insbesondere bei der Herstellung von Türinnenblechen, Bodenblechen oder Radhäusern der Fall.

## **B. Geographisch relevanter Markt**

### **B.1 Unbeschichtetes Kaltfeinblech (kaltgewalzte Flacherzeugnisse ohne Überzug)**

26. In vergangenen Entscheidungen hat die Kommission festgestellt, daß der geographisch relevante Markt für unbeschichtete kaltgewalzte Flacherzeugnisse mindestens das Gebiet der Gemeinschaft umfaßt<sup>7</sup> 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.2 Oberflächenveredeltes Kaltfeinblech (kaltgewalzte Flacherzeugnisse mit Überzug)**

27. 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.
28. 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, Liefertreue und Service bei der Lieferung beschichteter Flacherzeugnisse zu erfüllen.

### **B.3 Handel mit kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen**

29. 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 Mengen 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 sein<sup>8</sup>Die Zusammenschlußbeteiligten sind

---

<sup>17</sup> Vgl. Fall IV/EGKS.969 - Fried. Krupp AG/Hoesch AG.

<sup>18</sup> 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.

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.

#### **B.4 Geschweißte Platinen für die Automobilindustrie (“tailored blanks”)**

30. Nach Auffassung der Parteien ist der relevante geographische Markt für geschweißte Platinen jedenfalls EU-weit abzugrenzen. In früheren Fällen, die Märkte für Komponenten für die Automobilindustrie betrafen, hat die Kommission die geographischen Märkte europaweit abgegrenzt<sup>19</sup>. Anhaltspunkte, die im vorliegenden Fall für die Abgrenzung nationaler Märkte sprechen könnten, liegen der Kommission nicht vor. Unterschiede zwischen den Marktanteilen der Anbieter in den einzelnen Mitgliedstaaten der Gemeinschaft werden gewöhnlich nicht als Anhaltspunkt für das Bestehen nationaler Märkte angesehen, weil sie lediglich Ausdruck der Konzentration der Nachfrage der europaweit nachfragenden Automobilhersteller auf wenige Zulieferer sind. Angesichts des hohen Warenwertes sind die Transportkosten relativ unbedeutend. Der geographisch relevante Markt geht jedoch nicht über das Gebiet der Gemeinschaft hinaus, weil nach Angaben der Parteien keine Importe geschweißter Platinen festzustellen sind.

### **C. Auswirkungen des Zusammenschlusses**

#### **C.1 Unbeschichtetes Kaltfeinblech (kaltgewalzte Flacherzeugnisse ohne Überzug)**

31. Nach den Feststellungen der Kommission wurden im Jahr 1995 etwa 12,2 Mio. Tonnen unbeschichtetes Kaltfeinblech in der Gemeinschaft abgesetzt. Die nachstehende Tabelle 1) 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).
32. Durch den beabsichtigten Zusammenschluß werden Thyssen/Krupp zum größten Hersteller von unbeschichtetem Kaltfeinblech. Der gemeinsame Anteil von Thyssen/Krupp an der Marktversorgung in der Gemeinschaft liegt bei etwa [10 - 20 %]<sup>20</sup> (wertmäßiger Umsatz). 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

---

<sup>19</sup> Vgl. Fall IV/M.726 - Bosch/Allied Signal; Fall IV/M.872 - TRW/Magna.

<sup>20</sup> In der öffentlichen Version wurden bestimmte Angaben gelöscht (im folgenden durch [...] gekennzeichnet) oder durch allgemeinere Aussagen bzw. Näherungswerte ersetzt.

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: Helenic 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 1:

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.2 Oberflächenveredeltes Kaltfeinblech (kaltgewalzte Flacherzeugnisse mit Überzug)

34. Nach den Feststellungen der Kommission wurden im Jahr 1995 insgesamt etwa 16,2 Mio. Tonnen beschichtetes Kaltfeinblech in der Gemeinschaft abgesetzt. Davon entfielen etwa 58% auf feuerverzinktes Kaltfeinblech, etwa 25,6% auf elektrolytisch beschichtetes Kaltfeinblech und etwa 16,4% auf organisch beschichtetes Kaltfeinblech. Die nachstehende Tabelle 2) 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).
35. Nach dem Zusammenschluß erreichen Thyssen und Krupp einen gemeinsamen Anteil an der Marktversorgung (wertmäßiger Umsatz) von etwa [10 - 20%] 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 2). 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: 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 Verhaltenspielraum von Thyssen und Krupp auch nach dem Zusammenschluß wirksam begrenzt wird.

Tabelle 2:

Hersteller	feuerverzinkte Bleche		elektrolytisch verzinkte Bleche		organisch beschichtete Bleche	
	Prod.	Umsatz	Prod.	Umsatz	Prod.	Umsatz
Thyssen	[< 15]	5 - 10	[10 - 20]	10 - 20	[< 5]	< 10
Krupp-Hoesch	[< 10]	< 10	[10 - 20]	10 - 20	[< 10]	5 - 15
<b>Summe</b>	<b>[15 - 25]</b>	<b>15 - 25</b>	<b>[25 - 35]</b>	<b>25 - 35</b>	<b>[10 - 20]</b>	<b>[10 - 20]</b>
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.3 Handel mit kaltgewalzten Flachstahlerzeugnissen

36. Auf dem Handelsmarkt sind Thyssen und Krupp über konzerngebundene Handelshäuser und Stahl-Service-Center tätig. 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.
37. Nach Schätzung der Parteien werden sowohl EU-weit als auch in den großen Mitgliedstaaten annähernd 40% der gesamten Marktversorgung 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 für beschichtete kaltgewalzte Flacherzeugnisse über den lagerhaltenden Handel oder Stahl-Service-Center vertrieben.
38. Nach den Feststellungen der Kommission erreichen die Zusammenschlußbeteiligten in den zwei Produktsegmenten 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 unbeschichtetes Kaltfeinblech einen gemeinsamen Anteil von etwa [10 - 20%] und im Handelsmarkt für oberflächenveredeltes Kaltfeinblech einen gemeinsamen Anteil von etwa [15 - 25 %]. 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 herstellerunabhängiger 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.

39. 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.
40. 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 in irgendeinem der Handelsmärkte für kaltgewalzte Flachstahlerzeugnisse zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung führt.

#### **C.4 Geschweißte Platinen für die Automobilindustrie (“tailored blanks”)**

41. Auf dem Markt für geschweißte Platinen ist der Thyssen-Konzern über seine Tochtergesellschaft Thyssen Fügetechnik GmbH und der Krupp-Konzern über seine Tochtergesellschaft Hoesch Platinen GmbH tätig. Seit 1996 hält Thyssen außerdem eine Beteiligung in Höhe von 50% an dem italienischen Unternehmen Euroweld S.r.l.<sup>21</sup> Beide Konzerngesellschaften sowie die Thyssen-Beteiligung an der Euroweld sollen auf das Gemeinschaftsunternehmen TKS übertragen werden.
42. Nach Angaben der Parteien ist die Marktversorgung für geschweißte Platinen in der Gemeinschaft von 91.000 t im Jahr 1994 um etwa 65% auf 150.000 t im Jahr 1996 gestiegen. Unter Berücksichtigung der gesamten Liefermenge der Euroweld ist der gemeinsame Marktanteil von Thyssen/Krupp in der Gemeinschaft im gleichen Zeitraum von etwa [40 - 50%] auf etwa [35 - 45%] gesunken. Die größten Wettbewerber der Parteien sind die Unternehmen Sollac/Solblanc (Usinor Sacilor: [10 - 15 %]), Confimeta (< 10 %), Voest Alpine (< 10 %), Läßple (< 5 %) und Tailor (Sidmar: < 5 %).

---

<sup>21</sup> Die übrigen 50 % an Euroweld werden indirekt über die T.B. Laser S.r.L. von der STOLA-Gruppe gehalten.

43. Der Markt für geschweißte Platinen ist ein relativ junger Markt, der in den nächsten Jahren durch zahlreiche Marktzutritte neuer Anbieter und ein starkes Nachfragewachstum geprägt sein wird. Geschweißte Platinen wurden erst im Jahr 1991 in die Großserienproduktion (Golf III) eingeführt. Seit wenigen Jahren werden geschweißte Platinen auch von anderen Fahrzeugherstellern verwendet und nachgefragt. Nach Angaben der Parteien betragen die Produktionskapazitäten für geschweißte Platinen gemeinschaftsweit etwa 265.000 t. Stahlunternehmen wie Preussag, British Steel, Cockerill Sambre und Hoogovens (Automotive TB) haben bereits eigene Fertigungsanlagen errichtet und werden in naher Zukunft die Produktion aufnehmen. Angesichts einer relativ geringen Gesamtinvestitionssumme für eine komplette Platinenfertigung von etwa 8- 10 Mio. DM dürften in Zukunft auch konzernungebundene mittelständische Unternehmen in den betroffenen Markt eintreten; Unternehmen wie Läßle und Wackenhut haben bereits bewiesen, daß dies grundsätzlich möglich ist.
44. Thyssen war das erste Unternehmen, das geschweißte Platinen am Markt eingeführt hat. Diese Pionierleistung spiegelt sich auch heute noch in relativ hohen Marktanteilen wider. Diese Position ist allerdings nicht von Dauer, wie der Rückgang des Marktanteils von Thyssen während der letzten drei Jahren (von etwa [25 - 35%] auf nur noch etwa [15 - 25%] in 1996) beweist. Daran wird auch der Zusammenschluß nichts ändern. Gegenwärtig sind die gesamten Kapazitäten sämtlicher aktueller und potentieller Wettbewerber der Parteien nur zu etwa 60% ausgelastet. Angesichts dieser geringen Kapazitätsauslastung und des erwarteten Marktzutritts weiterer Anbieter sind die Automobilhersteller in der Lage die Verhaltensspielräume der einzelnen Platinenhersteller wirksam zu begrenzen. Nicht zuletzt ist zu berücksichtigen, daß es sich bei den Automobilherstellern um relativ wenige, gut informierte Nachfrager handelt, die vor jeder Auftragsvergabe Kostengebote von mehreren Lieferanten einholen. Aufgrund des starken Marktwachstums und der in naher Zukunft konkret erwarteten Marktzutritte mehrerer Stahlhersteller sowie angesichts der in hohem Maße gegengewichtigen Marktmacht der Automobilhersteller kann ausgeschlossen werden, daß der beabsichtigte Zusammenschluß im Markt für geschweißte Platinen zur Entstehung oder Verstärkung einer beherrschenden Marktstellung führt. Darüber hinaus ist zu berücksichtigen, daß die Automobilhersteller generell auch weiterhin die Möglichkeit haben, anstelle von Platinen mehrere konventionelle Einzelbleche in ihren eigenen Fertigungsanlagen zusammenzuschweißen. Ferner verfügen etliche Automobilhersteller bereits heute über eigene Produktionskapazitäten zur Herstellung geschweißter Platinen, z.B. Renault, Volvo, Fiat und Ford.

## **VI. ERGEBNIS**

45. Aufgrund der oben getroffenen Feststellungen ist die Kommission zu dem Ergebnis gelangt, daß das angemeldete Zusammenschlußvorhaben nicht zur Entstehung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung auf den betroffenen Märkten führt und daher keinen Anlaß zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt oder dem EWR-Vertrag gibt.
46. Aus diesen Gründen hat die Kommission beschlossen, den Zusammenschluß für vereinbar mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Vertrag zu erklären. Diese

Entscheidung beruht auf Artikel 6(1)(b) der Fusionskontrollverordnung und Artikel 57(2)(a) des EWR-Vertrages.

Für die Kommission