

DE

*Fall Nr. IV/M.1369 -
THYSSEN HANDEL /
MANNESMANN
HANDEL (see
ECSC.1292)*

Nur der deutsche Text ist verfügbar und verbindlich.

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

Artikel 6, Absatz 1, b KEINE EINWÄNDE
Datum: 07/04/1999

*Auch in der CELEX-Datenbank verfügbar
Dokumentenummer 399M1369*



KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN

Brüssel, den 07-04-1999

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

ÖFFENTLICHE VERSION

FUSIONSVERFAHREN
ARTIKEL 6(1)(b) ENTSCHEIDUNG

An die anmeldende Partei

Sehr geehrte Damen und Herren!

Betrifft : Fall Nr. IV/M.1369 – Thyssen Handel/Mannesmann Handel
Anmeldung vom 26. Februar 1999 gemäß Artikel 4 der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates (Fusionskontrollverordnung)

1. Am 26. Februar 1999 hat die Thyssen Handelsunion AG (THU), die zur Thyssen AG gehört, das Vorhaben angemeldet, die alleinige Kontrolle über die Mannesmann Handel AG (MH) und ihre Tochter- und Beteiligungsgesellschaften durch Erwerb sämtlicher Anteile zu erwerben.
2. 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 Bedenken hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt und dem Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum bestehen.

I. DIE PARTEIEN

3. THU ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der Thyssen AG. Die THU ist im wesentlichen in den Handels- und Dienstleistungsbereichen Werkstoffe (Walzstahl, Stahlrohre, Edelstahl, Nicht-Eisen-Metalle, Kunststoffe, Anarbeitung), Industrie- und Gebäudeservice (Montage, Instandhaltung und Abbruch von Anlagen, Produktion und Handel mit Schalungen und Gerüsten, Bereitstellung von Facility Systemen im Immobilienbereich) sowie Projektmanagement (Industrieanlagen, Infrastruktur- und Transportprojekte, etc.) tätig.
4. MH ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der Mannesmann AG. MH ist im Handel mit Rohren, Walzstahl und technischen Produkten tätig.

II. DER ZUSAMMENSCHLUSS

5. THU wird die alleinige Kontrolle über MH erwerben. Das Vorhaben stellt daher einen Zusammenschluß im Sinne des Artikels 3 Absatz 1 Buchstabe b der Fusionskontrollverordnung dar.

III. GEMEINSCHAFTSWEITE BEDEUTUNG

6. Die beteiligten Unternehmen erzielen einen weltweiten Gesamtumsatz von mehr als 5 Mrd. EUR¹ (Thyssen-Konzern: 20,7 Mrd. EUR im Geschäftsjahr 1996/97; MH 1,3 Mrd. EUR im Jahr 1997). Thyssen und MH haben einen gemeinschaftsweiten Gesamtumsatz von jeweils mehr als 250 Mio. EUR, erzielen jedoch nicht mehr als zwei Drittel ihres gemeinschaftsweiten Gesamtumsatzes in ein und demselben Mitgliedstaat. Der angemeldete Zusammenschluß hat daher gemeinschaftsweite Bedeutung.

IV. VEREINBARKEIT MIT DEM GEMEINSAMEN MARKT

A. RELEVANTE PRODUKTMÄRKTE

7. Geschäftsgegenstand beider Parteien ist der Handel mit Rohren, Walz- und Edeltahlerzeugnissen. Walz- und Edeltahlerzeugnisse (ohne Rohre) sind Produkte, die in den Anwendungsbereich des Vertrages über die Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl vom 18. April 1951 fallen (vgl. Fall Nr. IV/ECSC.1292 – Thyssen Handel/Mannesmann Handel). Der Handel mit Rohren, der Gegenstand des vorliegend untersuchten Zusammenschlusses ist, ist ein von dem Markt für die Herstellung von Rohren sowie dem Direktvertrieb zu unterscheidender eigenständiger sachlich relevanter Markt. Unterscheidungsmerkmale sind die unterschiedliche Kundenstruktur, die unterschiedlichen Abnahmemengen sowie die unterschiedliche Flexibilität, mit der auf Kundenwünsche reagiert werden kann (Hersteller haben nach Wochen berechnete Lieferfristen, Händler nach Tagen bzw. Stunden berechnete Lieferfristen). Entsprechend hat die Kommission in vorhergehenden Entscheidungen² den Markt für den Handel als eigenständigen sachlich relevanten Markt angesehen.
8. Die Kommission hat weiterhin – in Übereinstimmung mit der Mehrzahl der befragten Wettbewerber – festgestellt, daß der Markt für den Handel mit Rohren weiter unterteilt werden muß nach der Handelsart und den gehandelten Rohrprodukten. So stellt der lagerführende Handel einen eigenständigen Markt dar. Anders als der nicht-lagergestützte Handel sind Investitionen in Lager sowie Transportkapazitäten erforderlich. Über die Lager werden die nachgefragten Produkte in (auch) kleinen Mengen in kurzer Zeit an den Endverbraucher geliefert. In Deutschland und zum Teil

¹ Die Umsatzberechnung erfolgte auf der Grundlage von Artikel 5 (1) der Fusionskontrollverordnung und der Bekanntmachung der Kommission über die Berechnung des Umsatzes (ABl. C 66 vom 2.3.1998, S.25). Vor dem 1. Januar 1999 erzielte Umsätze wurden nach Maßgabe der durchschnittlichen ECU-Wechselkurse berechnet und im Verhältnis 1:1 in EUR umgerechnet.

² Vgl. Entscheidung der Kommission vom 4. Februar 1999, Fall Nr. IV/M.1329 – Usinor/Cockerill Sambre für Stahlprodukte.

in den Niederlanden ist ferner der Vertriebsweg des Streckengeschäftes gebräuchlich. Das Streckengeschäft ist dadurch gekennzeichnet, daß der Endabnehmer einen Vertrag mit dem Händler abschließt, die geordnete Ware von dem Hersteller jedoch direkt an den Endabnehmer geliefert wird. Die Direktlieferung erfolgt in der Regel aufgrund der Größe des Auftrages, der von dem Händler aus eigenen Beständen nicht ausgeführt werden kann. Der Lieferauftrag, obwohl über einen Händler ausgeführt, steht damit in Konkurrenz zum Direktverkauf durch den Produzenten sowie zu dem Verkauf über den nicht-lagergestützten Handel. Ein Teil der befragten Wettbewerber hat entsprechend auch den Verkauf über den nicht lagergestützten Handel sowie das Streckengeschäft als zu demselben sachlichen Markt gehörend angesehen. Andere Wettbewerber wiederum sahen das Lagergeschäft sowie das Streckengeschäft als zu einem Markt gehörig an. Die Frage, ob es sich bei dem Verkauf im Wege des Streckengeschäfts um einen separaten Markt handelt, muß letztlich nicht entschieden werden, weil - wie in der wettbewerblichen Beurteilung ausgeführt wird - auch auf einem engeren Markt wegen des bestehenden Wettbewerbsdruck von anderen Vertriebskanälen keine wettbewerblichen Probleme entstehen.

9. Die Parteien tragen vor, daß die Nachfrage des Endverbrauchers sich auf das gesamte Sortiment des Händlers erstreckt und daß aufgrund dieser Verbundnachfrage eine weitere Unterteilung der sachlichen Märkte nicht sachgemäß sei. Befragte Wettbewerber hingegen sehen eine weitere Unterteilung in der Regel als sachgemäß an. Bezogen auf die von den Parteien gehandelten Produkte wäre demnach weiter nach Handelsrohren, Kesselrohren, Konstruktionsrohren und Präzisionsrohren zu unterscheiden. Die genaue Marktabgrenzung kann letztlich offenbleiben, da auch bei engster Marktabgrenzung nicht zu befürchten ist, daß der Zusammenschluß zu wettbewerblich nicht kontrollierten Verhaltensspielräumen führen würde.

B. GEOGRAPHISCH RELEVANTE MÄRKTE

10. In Übereinstimmung mit früheren Entscheidungen³ haben die Ermittlungen der Kommission ergeben, daß es sich bei den Handelsmärkten für Rohre um mindestens nationale Märkte handelt⁴. Die Begrenzung auf einen Mitgliedstaat ist bei dem lagergestützten Handel durch hohe Transportkosten bedingt, die seine Wettbewerbsfähigkeit über größere Entfernungen einschränken. Für das Streckengeschäft, das als Handelsform überwiegend in Deutschland und zum Teil in den Niederlanden bekannt ist, ist die exakte Abgrenzung des geographischen Marktes nicht erforderlich. Auch bei Zugrundelegung Deutschlands, des einzigen Landes, in dem sich die Aktivitäten beider Parteien in dieser Handelsform überschneiden, gibt der Zusammenschluß keinen Anlaß für wettbewerbliche Bedenken. Einzig der nicht-lagergestützte Handel wird generell international, d.h. über die Grenzen eines Mitgliedstaats hinaus, betrieben. Eine genaue Marktdefinition ist aber auch hier nicht erforderlich (Siehe unten Rz. 16).

C. AUSWIRKUNGEN DES ZUSAMMENSCHLUSSES

³ Entscheidung der Kommission vom 20. August 1996, Fall Nr. IV/M.760 – Klöckner/Arus; Entscheidung der Kommission vom 4. Februar 1999, Fall Nr. IV/M.1329 Usinor/Cockerill Sambre.

⁴ Entscheidung der Kommission vom 4. Februar 1999, Fall Nr. IV/M.1329 Usinor/Cockerill Sambre.

a) Der lagergestützte Handel

11. Zu Überschneidungen im Handel mit Rohren über den lagergestützten Handel infolge des Zusammenschlusses kommt es nur in Deutschland. In Deutschland sind vertikal integrierte Handelshäuser wie Unternehmen des British Steel-Konzerns, der Benteler-Gruppe und die Salzgitter Stahlhandel GmbH wie auch unabhängige Stahlhandelshäuser tätig. Zu letzteren gehören die Klöckner Stahl- und Metallhandel GmbH, die Hoberg & Driesch GmbH & Co. sowie Unternehmen der Possehl-Gruppe. Angaben über das Marktvolumen sind für die einzelnen Stahldistributionswege nicht vorhanden. Statistische Informationen sind lediglich für die Marktversorgung in Deutschland vorhanden. Die Befragung der wesentlichen Wettbewerber hat jedoch folgendes Bild der Wettbewerbssituation in Deutschland gegeben:

12. Absatz über Lager [%] im Jahr 1997

	Handelsrohre	Kesselrohre	Konstruktionsrohre	Präzisionsrohre
THU ⁵	[5-15%]	[<5%]	[25-35%]	[<5%]
MH	[<5%]	[20-30%]	[5-15%]	[<10%]
THU/MH	[5-20%]	[20-35%]	[30-50%]	[0-15%]
Klöckner Stahlhandel	[5-15%]	[<5%]	[20-30%]	[50-60%]
Salzgitter Handel	[15-25%]	---	[25-35%]	[<5%]
Hoberg & Driesch	[15-25%]	[15-25%]	[<10%]	[5-15%]
Loewe & Jaegers	[5-15%]	[5-15%]	---	[<5%]
Carl Spaeter	[5-15%]	[5-15%]	---	[<5%]
Rösta	[5-15%]	[25-35%]	[<5%]	[15-25%]
Summe	100%	100%	100%	100%

13. Die Parteien selber schätzen den eigenen Marktanteil im lagergestützten Handel mit keiner der genannten Rohrarten höher als [10-20%]. Selbst bei Zugrundelegung der auszugsweise abgefragten Wettbewerbsangaben als vollständiges Marktvolumen erreichten die Parteien im lagergestützten Handel mit Handelsrohren lediglich einen addierten Marktanteil von ca. [5-20%], mit Kesselrohren von ca. [20-35%] und mit Präzisionsrohren von ca. [0-15%]. Nur im Handel mit Konstruktionsrohren läge der Anteil bei [30-50%].

14. Im lagergestützten Handel mit Handels-, Kessel- und Präzisionsrohren ist angesichts einer Vielzahl von Wettbewerbern mit vergleichbaren Marktstellungen die Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung der Parteien infolge des Zusammenschlusses nicht zu befürchten. Selbst im lagergestützten Handel mit Konstruktionsrohren ist nicht zu erwarten, daß der Zusammenschluß den Parteien einen vom Wettbewerb nicht kontrollierten Verhaltensspielraum einräumt. So ist der mit [30-50%] berechnete Anteil im lagergestützten Handel nicht mit dem Marktanteil der Parteien gleichzusetzen, da das Marktvolumen jedenfalls größer ist als die Summe der zugrundegelegten Wettbewerberangaben. Ferner ist hervorzuheben, daß der vorgelagerte Markt der Stahlrohrproduktion von Überkapazitäten gekennzeichnet ist. Händler, die in Wettbewerb zu den Parteien stehen, könnten angesichts dieser Überkapazitäten auf dem vorgelagerten Herstellermarkt und damit verbundener günstiger Bezugsmöglichkeiten effektiven Preiswettbewerb ausüben. Dies ist angesichts des großen verfügbaren Angebots an Stahlrohren umso wahrscheinlicher. Weiter ist zu berücksichtigen, daß durch den Zusammenschluß die Konzernbeziehung zwischen MH und der Mannesmann AG, einem bedeutenden Röhrenhersteller, gelöst wird, wenn auch die bestehenden Lieferbeziehungen zunächst aufrechterhalten werden.

b) Das Streckengeschäft und der nicht-lagergestützte Handel

15. Die Parteien haben im Streckengeschäft eine starke Position in Deutschland, auch bedingt durch die Konzernverbindung zu Rohrherstellern, die Geschäfte eines größeren Volumens bevorzugt über die Konzernhandelsunternehmen abwickeln. Die Entstehung eines vom Wettbewerb nicht hinreichend kontrollierten Verhaltensspielraums infolge des Zusammenschlusses ist hingegen nicht zu erwarten. Die großen Auftragsmengen, die im Wege des Streckengeschäfts abgewickelt werden, können auch im Wege des Direktverkaufs vom Produzenten erworben werden. Damit hat ein im Streckengeschäft tätiger Händler nicht die Möglichkeit, Preise anzuheben, ohne befürchten zu müssen, daß seine Kunden sich die direkt an die Hersteller wenden, um ein Angebot einzuholen. Da auf der Herstellerseite der Markt durch Überkapazitäten gekennzeichnet ist, besitzen die Parteien somit keine Möglichkeit, Preise oder Konditionen durchzusetzen, die vom Wettbewerb nicht hinreichend kontrolliert werden.

16. Im internationalen nicht-lagergestützten Handelsgeschäft setzen die Parteien lediglich wenige Tausende Tonnen ab. THU setzt die größte Menge mit Konstruktionsrohren in Schweden ab, wo das Unternehmen im Jahr 1997 [...] verkaufte. Angesichts der geringen Größenordnung dieser Aktivitäten für die Parteien ist die Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung auf diesem Markt infolge des Zusammenschlusses auszuschließen.

V. NEBENABREDEN

17. Die Parteien haben unter Ziffer 10.3 des Kauf- und Übertragungsvertrages ein auf drei Jahre befristetes Wettbewerbsverbot zugunsten der Käuferin vorgesehen. Dieses Wettbewerbsverbot erscheint namentlich im Hinblick auf die genannte Frist als notwendige Folge der Übernahme des Geschäftsbereiches.

VI. ERGEBNIS

18. 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 Fusionskontrollverordnung.

Für die Kommission