

MITTEILUNG DER KOMMISSION

über im Rahmen der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates und der Verordnung (EG) Nr. 447/98 der Kommission zulässige Abhilfemaßnahmen

(2001/C 68/03)

(Text von Bedeutung für den EWR)

I. EINLEITUNG

1. Die Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates vom 21. Dezember 1989 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen⁽¹⁾, zuletzt geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 1310/97⁽²⁾ (nachstehend „Fusionskontrollverordnung“) sieht ausdrücklich vor, dass die Kommission einen Zusammenschluss nach Änderung durch die Parteien für mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar erklären kann⁽³⁾. Im Erwägungsgrund 8 der Verordnung (EG) Nr. 1310/97 heißt es: „Die Kommission kann einen Zusammenschluss in der zweiten Verfahrensphase⁽⁴⁾ für vereinbar mit dem Gemeinsamen Markt erklären, wenn die Parteien Verpflichtungen eingehen, die dem Wettbewerbsproblem gerecht werden und dieses völlig aus dem Weg räumen“. Außerdem sieht der Erwägungsgrund 8 vor: „Es ist ebenso angemessen, entsprechende Verpflichtungen in der ersten Verfahrensphase⁽⁵⁾ zu akzeptieren, wenn das Wettbewerbsproblem klar umrissen ist und leicht gelöst werden kann“. „Transparenz und wirksame Konsultation der Mitgliedstaaten und betroffener Dritter sind in beiden Phasen des Verfahrens sicherzustellen“.
2. Diese Mitteilung soll im Hinblick auf die Änderung von Zusammenschlüssen und insbesondere über diesbezügliche Verpflichtungszusagen eine Orientierung geben. Derartige Änderungen werden gewöhnlich als Abhilfemaßnahmen bezeichnet, da sie darauf abzielen, die Marktmacht der an der Fusion beteiligten Unternehmen zu reduzieren und die Bedingungen für einen wirksamen Wettbewerb wiederherzustellen, der infolge des zur Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung führenden Zusammenschlusses verfälscht würde. Die Mitteilung ist das Resultat der ständig wachsenden Erfahrung der Kommission bei der Würdigung, Genehmigung und Durchführung von Abhilfemaßnahmen seit dem Inkrafttreten der Fusionskontrollverordnung am 21. September 1990. Die hierin beschriebenen Grundsätze werden von der Kommission in Einzelfällen angewandt, weiterentwickelt und nuanciert werden. Diese Mitteilung greift der Auslegung durch den Gerichtshof und das Gericht erster Instanz der Europäischen Gemeinschaften nicht vor.
3. Außerdem informiert die Mitteilung über die allgemeinen Grundsätze, die für Abhilfemaßnahmen gelten, sollen diese für die Kommission annehmbar sein, die Hauptarten von Verpflichtungszusagen, die die Kommission in Fusionskontrollfällen bisher akzeptiert hat, die besonderen Anforderungen an Vorschläge für Verpflichtungszusagen in beiden Verfahrensphasen und die wichtigsten Anforderungen zur Erfüllung der eingegangenen Verpflichtungen.

II. ALLGEMEINE GRUNDSÄTZE

4. Die Kommission würdigt im Rahmen der Fusionskontrollverordnung die Vereinbarkeit eines angemeldeten Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt anhand seiner

Auswirkungen auf die Wettbewerbsstruktur in der Gemeinschaft⁽⁶⁾. Bei der Prüfung der Vereinbarkeit gemäß Artikel 2 Absätze 2 und 3 der Fusionskontrollverordnung ist entscheidend, ob ein Zusammenschluss eine beherrschende Stellung begründet oder verstärkt, durch die wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben erheblich behindert würde⁽⁷⁾. Ein Zusammenschluss, der eine solche beherrschende Stellung begründet oder verstärkt, ist mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar und muss von der Kommission untersagt werden.

5. Wirft ein Zusammenschluss Wettbewerbsbedenken auf, weil er zur Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung führen könnte, so können die Parteien versuchen, den Zusammenschluss zu ändern, um die von der Kommission festgestellten Wettbewerbsbedenken auszuräumen und auf diese Weise die Genehmigung ihres Vorhabens zu erwirken. Derartige Änderungen können vor Erlass einer Genehmigungsentscheidung vorgeschlagen und durchgeführt werden. In der Regel aber verpflichten sich die Parteien, die Vereinbarkeit des Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt innerhalb einer bestimmten Frist nach der Genehmigung des Zusammenschlusses herzustellen.
6. Den Beweis, dass ein Zusammenschluss durch die Begründung oder Verstärkung bestimmter Marktstrukturen wirksamen Wettbewerb im Gemeinsamen Markt erheblich behindern könnte, muss die Kommission erbringen. Den Beweis, dass durch die vorgeschlagenen Abhilfemaßnahmen eine beherrschende Stellung, wie sie von der Kommission festgestellt wurde, weder begründet noch verstärkt wird, müssen jedoch die Parteien erbringen. Dazu müssen die Parteien die Kommission, die ihren Verpflichtungen aus der Fusionskontrollverordnung nachkommen muss, davon überzeugen, dass durch die Abhilfemaßnahme die Bedingungen für einen wirksamen Wettbewerb im Gemeinsamen Markt auf Dauer wiederhergestellt werden.
7. Bei der Prüfung, ob durch die vorgeschlagene Abhilfemaßnahme wirksamer Wettbewerb wiederhergestellt wird, trägt die Kommission einerseits u. a. der Art, dem Umfang und der Tragweite der vorgeschlagenen Abhilfemaßnahme Rechnung andererseits der Wahrscheinlichkeit ihrer erfolgreichen, vollständigen und rechtzeitigen Durchführung durch die Parteien. Diese Elemente müssen außerdem hinsichtlich der Struktur und besonderen Merkmale des Marktes, auf dem Anlass zu Wettbewerbsbedenken besteht, ebenso wie hinsichtlich der Stellung der Parteien und anderer Marktteilnehmer beurteilt werden. Folglich obliegt es den Parteien gleich von Anfang an allen Zweifeln vorzubeugen, die in Bezug auf irgendeines dieser Elemente aufkommen und die Kommission veranlassen könnten, die vorgeschlagene Abhilfemaßnahme abzulehnen.

8. Natürlich wird die Kommission der Tatsache Rechnung tragen, dass Abhilfemaßnahmen, solange sie noch nicht erfüllte Verpflichtungszusagen sind, in Bezug auf das etwaige Ergebnis keine völlige Gewissheit versprechen können. Diese allgemeine Tatsache muss aber auch von den Parteien berücksichtigt werden, wenn sie der Kommission eine Abhilfemaßnahme vorschlagen.
9. In der Rechtssache *Gencor* ⁽⁸⁾ stellte das Gericht erster Instanz den Grundsatz auf, dass Verpflichtungen im Wesentlichen dazu dienen, wettbewerbsfähige Marktstrukturen zu gewährleisten. Verpflichtungen also, die lediglich einem Versprechen gleichkämen, sich in einer bestimmten Weise zu verhalten, z. B. die Verpflichtung, eine durch den geplanten Zusammenschluss begründete oder verstärkte beherrschende Stellung nicht missbräuchlich zu nutzen, sind also nicht geeignet, die Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt herzustellen. Nach Auffassung des Gerichts ⁽⁹⁾ sind Verpflichtungen struktureller Art, z. B. die Verpflichtung, eine Tochtergesellschaft zu veräußern, generell angesichts der Zielsetzung der Verordnung vorzuziehen, insoweit derartige Verpflichtungen die Begründung oder aber Verstärkung einer bereits von der Kommission festgestellten beherrschenden Stellung verhindern und darüber hinaus keine mittel- oder langfristige Überwachung benötigen. Doch kann nicht automatisch ausgeschlossen werden, dass auch andere Arten von Verpflichtungen die Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung verhindern können. Ob derartige Verpflichtungen aber akzeptiert werden können, muss in jedem Einzelfall gesondert bestimmt werden.
10. Trotz der Möglichkeit einiger einstweiliger Sicherheitsvorkehrungen können, sobald der Zusammenschluss vollzogen worden ist, die gewünschten Wettbewerbsbedingungen am relevanten Markt nicht tatsächlich wiederhergestellt werden, solange die Verpflichtungen unerfüllt bleiben. Deswegen müssen Verpflichtungen effektiv innerhalb kurzer Zeit durchgeführt werden können. Sind sie einmal durchgeführt, sollten sie keine zusätzliche Überwachung mehr benötigen ⁽¹⁰⁾.
11. Die Kommission kann in jeder Verfahrensphase Verpflichtungszusagen akzeptieren. Da jedoch nur in der Phase II eine eingehende Marktuntersuchung durchgeführt wird, müssen Verpflichtungen, die in Phase I gegenüber der Kommission eingegangen werden, alle „ernsthaften Bedenken“ im Sinne des Artikels 6 Absatz 1 Buchstabe c) der Fusionskontrollverordnung ⁽¹¹⁾ in überzeugender Weise ausschließen. Gemäß Artikel 10 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung muss die Kommission eine Genehmigungsentscheidung erlassen, sobald offenkundig ist, dass die ernsthaften Bedenken im Sinne des Artikels 6 Absatz 1 Buchstabe c) infolge der von den Parteien eingegangenen Verpflichtungen ausgeräumt sind. Diese Regel gilt insbesondere für Verpflichtungen, die in einem frühen Stadium der Verfahrensphase II angeboten werden ⁽¹²⁾. Hat die Kommission nach einer eingehenden Untersuchung in ihrer Mitteilung der Beschwerdepunkte vorläufig festgestellt, dass der Zusammenschluss zur Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung nach Artikel 2 Absatz 3 der Fusionskontrollverordnung führt, so muss dieser Sachverhalt durch die Verpflichtungen verhindert werden.
12. Während die Parteien auf der einen Seite Verpflichtungszusagen machen, kann die Kommission auf der anderen

Seite dafür sorgen, dass diese Verpflichtungen auch durchgeführt werden, indem sie ihre Genehmigung nämlich davon abhängig macht ⁽¹³⁾. In diesem Zusammenhang ist hinsichtlich der Rechtsfolgen zwischen Bedingungen und Auflagen zu unterscheiden. Die Durchführung einer Maßnahme, durch die sich der Markt strukturell so verändert, dass keine beherrschende Stellung mehr besteht, ist — wie die Veräußerung eines Geschäfts — z. B. eine Bedingung. Die hierzu erforderlichen Durchführungsmaßnahmen stellen hingegen für die Parteien generell Auflagen dar, so etwa die Bestellung eines Treuhänders mit dem unwiderrufbaren Mandat, das betreffende Geschäft zu verkaufen. Verstoßen die Parteien gegen eine Auflage, so kann die Kommission auf der Grundlage von Artikel 6 Absatz 3 oder Artikel 8 Absatz 5 Buchstabe b) die Genehmigungsentscheidung widerrufen, die sie entweder gemäß Artikel 6 Absatz 2 oder Artikel 8 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung erlassen hat. Außerdem können gegen die Parteien Geldbußen und Zwangsgelder gemäß Artikel 14 Absatz 2 Buchstabe a) und Artikel 15 Absatz 2 Buchstabe a) der Fusionskontrollverordnung festgesetzt werden. Wird jedoch die Situation, die den Zusammenschluss mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar macht, nicht hergestellt ⁽¹⁴⁾, d. h. die Bedingung nicht erfüllt, wird die Genehmigungsentscheidung hinfällig. Unter diesen Umständen kann die Kommission aufgrund von Artikel 8 Absatz 4 der Fusionskontrollverordnung Maßnahmen anordnen, die geeignet sind, wirksamen Wettbewerb wiederherzustellen ⁽¹⁵⁾. Außerdem können gegen die Parteien Geldbußen nach Artikel 14 Absatz 2 Buchstabe c) festgesetzt werden.

III. ABHILFEMASSNAHMEN, DIE DIE KOMMISSION AKZEPTIERT ⁽¹⁶⁾

1. Veräußerungen

13. Droht ein geplanter Zusammenschluss eine beherrschende Stellung zu begründen oder zu verstärken, durch die wirksamer Wettbewerb erheblich behindert würde, so ist es — abgesehen von einem Verbot — für die Aufrechterhaltung des Wettbewerbs die beste Lösung, wenn im Wege der Veräußerung die Voraussetzungen für die Schaffung einer neuen wettbewerbsfähigen Einheit oder für die Stärkung bestehender Wettbewerber geschaffen werden.

Ein lebensfähiges Geschäft

14. Bei den zu veräußernden Tätigkeiten muss es sich um ein **lebensfähiges Geschäft** handeln, das in den Händen eines fähigen Käufers wirksam und auf Dauer mit dem durch die Fusion entstandenen Unternehmen konkurrieren kann. Ein lebensfähiges Geschäft ist in der Regel ein **bereits bestehendes Unternehmen**, das **selbständig tätig sein kann**, d. h. unabhängig von den sich zusammenschließenden Unternehmen hinsichtlich der Rohstoffversorgung oder anderer Formen der Zusammenarbeit, mit Ausnahme einer Übergangszeit, in der eine solche Abhängigkeit bestehen könnte.
15. Wollen die Parteien ein lebensfähiges Geschäft veräußern, so müssen sie den Unsicherheiten und Risiken bei der Übertragung eines Geschäfts auf einen neuen Eigentümer Rechnung tragen. Diese Risiken können die Wettbewerbswirkung des veräußerten Geschäfts vermindern und folglich zu einer Situation führen, in der die Wettbewerbsbedenken der Kommission nicht wirklich ausgeräumt sind.

Gegenstand der Veräußerung

16. Wo horizontale Überschneidungen in einem besonderen Markt das Wettbewerbsproblem bilden, müssen die bestgeeigneten Geschäftstätigkeiten veräußert werden⁽¹⁷⁾. Dies können die Geschäftstätigkeiten des übernehmenden Unternehmens bei feindlichen Übernahmen sein, wenn das anmeldende Unternehmen nicht übermäßig viel von dem zu erwerbenden Geschäft versteht. Eine Verpflichtungszusage, Tätigkeiten des Zielunternehmens zu veräußern, könnte, unter derartigen Umständen, das Risiko erhöhen, dass sich aus dieser Geschäftstätigkeit kein lebensfähiger Wettbewerber entwickelt, der auf Dauer effizient am Markt konkurrieren könnte.
17. Bei der Entscheidung darüber, welche sich überschneidenden Tätigkeiten veräußert werden sollten, ist die Fähigkeit des Unternehmens zur Selbständigkeit ein ausschlaggebender Aspekt⁽¹⁸⁾. Um ein lebensfähiges Geschäft zu gewährleisten, könnte es sogar notwendig sein, in die Veräußerung Tätigkeiten einzubeziehen, welche Märkte betreffen, auf denen für die Kommission kein Anlass zu Wettbewerbsbedenken bestand, weil nur auf diese Weise ein wirksamer Wettbewerber auf den betroffenen Märkten tätig werden könnte⁽¹⁹⁾.
18. Obwohl dies in einigen besonderen Fällen akzeptiert wurde⁽²⁰⁾, können bei der Veräußerung einer Kombination bestimmter sich überschneidender Tätigkeiten sowohl des Käufers als auch des Zielunternehmens zusätzliche Risiken für die Lebensfähigkeit und Effizienz des neuen Unternehmens entstehen. Eine derartige Veräußerung wird daher mit größter Sorgfalt gewürdigt werden. In Ausnahmefällen kann ein Veräußerungspaket, das lediglich Warenzeichen und produktionsbegleitende Aktiva umfasst, ausreichen, um die Bedingungen für einen wirksamen Wettbewerb herzustellen⁽²¹⁾. Doch müsste die Kommission davon überzeugt werden, dass der Erwerber diese Aktiva tatsächlich und sofort integriert.

Ein geeigneter Käufer

19. Die Kommission macht eine Genehmigungsentscheidung davon abhängig, dass das lebensfähige Geschäft innerhalb einer bestimmten Frist auf einen geeigneten Käufer⁽²²⁾ übergeht. Diese beiden Elemente, lebensfähiges Geschäft und geeigneter Käufer, stehen also in unmittelbarer Verbindung zueinander. Das Potenzial, das ein Geschäft besitzt, um einen geeigneten Käufer anzuziehen, ist daher bei der Würdigung der Zweckmäßigkeit der Verpflichtung durch die Kommission ein entscheidendes Element⁽²³⁾.
20. In manchen Fällen hängt die Lebensfähigkeit des Veräußerungspakets wegen der Aktiva, die zu dem Geschäft gehören, weitgehend davon ab, wer der Käufer sein wird. Die Kommission wird hier den Zusammenschluss erst genehmigen, wenn sich die Parteien verpflichten, das notifizierte Vorhaben erst durchzuführen, nachdem sie mit einem von der Kommission gutgeheißenen Käufer eine verbindliche Vereinbarung über das Veräußerungspaket geschlossen haben⁽²⁴⁾.
21. Wird eine Genehmigungsentscheidung von der Veräußerung eines Geschäfts abhängig gemacht, so müssen die Parteien einen geeigneten Käufer finden. Die Parteien könnten daher von sich aus andere Aktiva in das Paket aufnehmen, damit es für potenzielle Käufer attraktiver wird⁽²⁵⁾.

Andere Veräußerungsverpflichtungen

22. In bestimmten Situationen kann die Durchführung der von den Parteien gewählten Veräußerung (eines lebensfähigen Geschäfts zur Lösung der Wettbewerbsprobleme) z. B. wegen der Vorkaufsrechte Dritter oder der Ungewissheit in Bezug auf die Übertragbarkeit von je nach Fall wichtigen Verträgen, Eigentumsrechten oder Mitarbeitern zweifelhaft oder schwierig sein. Dennoch können die Parteien die Auffassung vertreten, dass sie in der Lage wären, das betreffende Geschäft innerhalb kurzer Zeit zu veräußern.
23. In diesen Fällen kann die Kommission nicht das Risiko eingehen, dass letztendlich wirksamer Wettbewerb nicht wiederhergestellt wird. Deswegen müssen die Parteien im Rahmen ihrer Verpflichtungszusage eine Alternative vorschlagen, die mindestens genauso gut, wenn nicht sogar besser ist, um wirksamen Wettbewerb wiederherzustellen, und sie müssen einen präzisen Zeitplan für die Durchführung dieser anderen Alternative vorlegen⁽²⁶⁾.

Zerschlagung struktureller Bindungen

24. Veräußerungsverpflichtungen beschränken sich nicht allein auf die Lösung von Wettbewerbsproblemen infolge horizontaler Überschneidungen. So kann sich auch die Veräußerung einer Beteiligung an einem Gemeinschaftsunternehmen zur Zerschlagung einer strukturellen Verbindung mit einem großen Wettbewerber als notwendig erweisen⁽²⁷⁾.
25. In anderen Fällen kann die Veräußerung von Minderheitsbeteiligungen oder die Beseitigung wechselseitiger Aufsichtsratsmandate der anmeldenden Unternehmen eine etwaige Abhilfemaßnahme sein, um den Anreiz zum Wettbewerb zu erhöhen⁽²⁸⁾.

2. Andere Abhilfemaßnahmen

26. Während die Veräußerung als Abhilfemaßnahme am meisten bevorzugt wird, ist sie jedoch für die Kommission nicht die einzige Abhilfemaßnahme. Schließlich ist die Veräußerung eines Unternehmens in manchen Fällen unmöglich⁽²⁹⁾. Im Übrigen können Wettbewerbsprobleme aufgrund besonderer Faktoren entstehen, wie aufgrund von Ausschließlichkeitsvereinbarungen, der Zusammenlegung von Netzwerken („Netzwerkeffekte“) oder wichtiger Patente. In diesen Fällen muss die Kommission entscheiden, ob sich andere Arten von Abhilfemaßnahmen in einer Weise auf den Markt auswirken, die ausreicht, um wirksamen Wettbewerb wiederherzustellen.
27. Die Veränderung der Marktstruktur infolge eines Zusammenschlussvorhabens kann dazu führen, dass bestehende Verträge einem wirksamen Wettbewerb im Wege stehen. Dies gilt insbesondere für langfristige Alleinbezugs- und Alleinvertriebsvereinbarungen, wenn sie das den Wettbewerbern zur Verfügung stehende Marktpotenzial begrenzen. Falls die fusionierte Einheit über einen beträchtlichen Marktanteil verfügt, können die aus **bestehenden Ausschließlichkeitsvereinbarungen** resultierenden Abschottungseffekte zur Begründung einer beherrschenden Stellung beitragen⁽³⁰⁾. Unter diesen Umständen kann die Beendigung der Ausschließlichkeitsvereinbarungen⁽³¹⁾ als das geeignete Mittel angesehen werden, um Wettbewerbsbedenken auszuräumen, sofern nachgewiesen werden kann, dass tatsächlich keine Ausschließlichkeit fortbesteht.

28. Die durch einen Zusammenschluss bewirkte Veränderung der Marktstruktur kann zu erheblichen Behinderungen beim Eintritt in den relevanten Markt führen. Diese Hindernisse können das Ergebnis einer Kontrolle über Infrastrukturen, insbesondere über Netze, oder über Schlüsseltechnologien, zu denen Patente, Know-how oder andere geistige Eigentumsrechte gehören, sein. Unter diesen Umständen können Abhilfemaßnahmen den Zweck haben, den Markteintritt dadurch zu erleichtern, dass den Wettbewerbern **Zugang zu den erforderlichen Infrastrukturen** ⁽³²⁾ oder Schlüsseltechnologien gewährt wird.
29. Stellt sich das Wettbewerbsproblem aufgrund der Kontrolle über eine Schlüsseltechnologie, so ist die Veräußerung der betreffenden Technologie ⁽³³⁾ die beste Abhilfemaßnahme, da hierdurch jede weitere Beziehung zwischen der fusionierten Einheit und ihren Wettbewerbern unterbunden wird. Allerdings kann die Kommission auch Lizenzvereinbarungen (vornehmlich ausschließliche Lizenzen ohne irgendeine Verwendungsbeschränkung für den Lizenznehmer) als Alternative akzeptieren, wenn z. B. durch eine Veräußerung effiziente, fortlaufende Forschungstätigkeiten behindert würden. Sie hat diese Lösung bei Zusammenschlüssen gewählt, an denen z. B. Arzneimittelunternehmen beteiligt waren ⁽³⁴⁾.
30. Um die bei einem Zusammenschluss in verschiedenen Märkten auftretenden besonderen Wettbewerbsprobleme zu lösen, müssen die Parteien möglicherweise mehrere **Abhilfemaßnahmen** anbieten, also eine Kombination von Veräußerung und anderen Abhilfemaßnahmen, die den Markteintritt dadurch erleichtern, dass sie den Zugang zu Netzen oder besonderen Inhalten ermöglichen ⁽³⁵⁾. Abhilfemaßnahmen dieser Art eignen sich beispielsweise, um bestimmten Abschottungsproblemen, die u. a. bei Zusammenschlüssen im Telekommunikations- und im Mediensektor entstehen können, vorzubeugen. Außerdem können bei manchen Vorhaben, die im Wesentlichen nur einen Produktmarkt betreffen, die Wettbewerbsprobleme in ihrer Gesamtheit nur durch ein Paket verschiedener Arten von Verpflichtungen gelöst werden ⁽³⁶⁾.

IV. FÄLLE, IN DENEN ABHILFEMAßNAHMEN SCHWIERIG ODER UNMÖGLICH SIND

31. Die Kommission ist bereit, auf Lösungen für fusionsbedingte Wettbewerbsprobleme einzugehen, wenn diese überzeugend und wirksam sind. In manchen Fusionsfällen aber können keine zur Beseitigung der Wettbewerbsprobleme innerhalb des Gemeinsamen Marktes angemessenen Abhilfemaßnahmen gefunden werden ⁽³⁷⁾, so dass eine Untersagung die einzige Möglichkeit ist.
32. Unterbreiten die Parteien Vorschläge für derart weitreichende und komplexe Abhilfemaßnahmen, dass die Kommission unmöglich mit der notwendigen Gewissheit feststellen kann, dass wirksamer Wettbewerb am Markt wiederhergestellt wird, so kann keine Genehmigung erteilt werden ⁽³⁸⁾.

V. BESONDERE ANFORDERUNGEN AN VERPFLICHTUNGSZUSAGEN

1. In der Verfahrensphase I

33. Gemäß Artikel 6 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung kann die Kommission einen Zusammenschluss für mit

dem Gemeinsamen Markt vereinbar erklären, wenn sie davon überzeugt ist, dass ein angemeldetes Vorhaben nach seiner Änderung keinen Anlass zu ernsthaften Bedenken nach Artikel 1 Buchstabe c) mehr gibt. Die Parteien können der Kommission Verpflichtungsvorschläge informell bereits vor der Anmeldung unterbreiten. Unterbreiten die Parteien zusammen mit der Anmeldung oder innerhalb von drei Wochen nach Eingang der Anmeldung Verpflichtungsvorschläge ⁽³⁹⁾, so verlängert sich die Frist für die Entscheidung der Kommission nach Artikel 6 Absatz 1 der Fusionskontrollverordnung und beträgt statt eines Monats sechs Wochen.

34. Um die Grundlage für eine Entscheidung nach Artikel 6 Absatz 2 zu bilden, müssen Vorschläge für Verpflichtungen folgende Anforderungen erfüllen:
- a) sie müssen rechtzeitig, d. h. spätestens am letzten Tag des dreiwöchigen Zeitraums vorgelegt werden;
 - b) sie müssen eine eingehende Darlegung der Verpflichtungen der Parteien enthalten, damit sie in vollem Umfang gewürdigt werden können;
 - c) sie müssen eine Erklärung enthalten, wie durch sie die von der Kommission festgestellten Wettbewerbsbedenken ausgeräumt werden.

Die Parteien müssen zwecks Durchführung eines Markttests gleichzeitig eine nicht vertrauliche Fassung ihrer Verpflichtungsvorschläge ⁽⁴⁰⁾ unterbreiten.

35. Die von den Parteien in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen unterbreiteten Verpflichtungsvorschläge werden von der Kommission geprüft. Die Kommission konsultiert die Behörden der Mitgliedstaaten zu diesen Vorschlägen und gegebenenfalls auch Dritte im Rahmen eines Markttests. In Fällen, in denen der räumliche Markt über den Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) hinausgeht oder das zu veräußernde Geschäft aus Gründen der Lebensfähigkeit des Unternehmens über das EWR-Gebiet hinausreicht, können die vorgeschlagenen Abhilfemaßnahmen auch mit Wettbewerbsbehörden außerhalb des EWR im Rahmen der bilateralen Kooperationsabkommen der Gemeinschaft mit den betreffenden Ländern erörtert werden.
36. Ergibt diese Prüfung, dass durch die Vorschläge für Verpflichtungszusagen die Gründe zu ernsthaften Bedenken ausgeräumt sind, so genehmigt die Kommission den Zusammenschluss in der Verfahrensphase I.
37. Ergibt sich jedoch aus der Prüfung, dass die angebotenen Verpflichtungen nicht ausreichen, um die Wettbewerbsbedenken auszuräumen, werden die Parteien hiervon in Kenntnis gesetzt. Berücksichtigt man, dass Abhilfemaßnahmen in der Verfahrensphase I dazu bestimmt sind, eine einfache Antwort auf klar umrissene wettbewerbliche Bedenken zu erteilen ⁽⁴¹⁾, können nur in begrenztem Umfang Änderungen der vorgeschlagenen Verpflichtungen akzeptiert werden. Solche Änderungen umfassen, wenn sie als sofortige Antwort auf die Ergebnisse der Beratungen vorgelegt werden, Klarstellungen, Verfeinerungen und/oder sonstige Verbesserungen, die sicherstellen, dass die Verpflichtungen durchführbar und wirksam sind.

38. Wenn die Parteien die ernsthaften Bedenken nicht ausgeräumt haben, erlässt die Kommission eine Entscheidung nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c) und leitet das Verfahren ein.

2. In der Verfahrensphase II

39. Gemäß Artikel 8 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung erklärt die Kommission einen Zusammenschluss für mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar, wenn das Zusammenschlussvorhaben nach seiner Änderung keine beherrschende Stellung im Sinne des Artikels 2 Absatz 3 der Fusionskontrollverordnung mehr begründet oder verstärkt. Die Verpflichtungsvorschläge nach Artikel 8 Absatz 2 sind der Kommission spätestens drei Monate nach dem Tag der Einleitung des Verfahrens vorzulegen. Eine Verlängerung dieser Frist wird nur auf Antrag der Parteien in Erwägung gezogen werden, in dem diese außergewöhnliche Umstände geltend machen, die eine solche Verlängerung rechtfertigen könnten. Der Antrag auf Fristverlängerung muss innerhalb der Dreimonatsfrist eingehen. Eine Verlängerung ist nur ausnahmsweise möglich und wenn in dem besonderen Fall genug Zeit für eine ordnungsgemäße Würdigung des Vorschlags durch die Kommission und für eine angemessene Konsultation der Mitgliedstaaten und Dritter vorhanden ist ⁽⁴²⁾.

40. Die Kommission ist bereit, angemessene Vorschläge für Verpflichtungen vor Ablauf der Dreimonatsfrist zu erörtern. Es empfiehlt sich, dass die Parteien sowohl inhaltliche als auch verfahrenstechnische Vorschläge unterbreiten, die notwendig sind, um zu gewährleisten, dass die Verpflichtungen in vollem Umfang erfüllt werden können.

41. Vorschläge für Verpflichtungen, welche die Grundlage für eine Entscheidung nach Artikel 8 Absatz 2 bilden sollen, müssen folgende Anforderungen erfüllen:

- a) sie müssen rechtzeitig, d. h. spätestens am letzten Tag der Dreimonatsfrist vorgelegt werden;
- b) sie müssen sich auf alle in der Mitteilung der Beschwerdepunkte erwähnten und nicht aufgegebenen Wettbewerbsprobleme beziehen. Die Parteien müssen die Verpflichtungen und ihre Durchführung so eingehend darlegen, dass sie in vollem Umfang gewürdigt werden können;
- c) es muss erklärt werden, wie durch sie die Wettbewerbsbedenken ausgeräumt werden.

Die Parteien müssen zwecks Durchführung eines Markttests gleichzeitig eine nichtvertrauliche Fassung ihrer Verpflichtungsvorschläge unterbreiten.

42. Die von den Parteien in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen unterbreiteten Vorschläge werden von der Kommission geprüft. Ergibt die Prüfung, dass durch die vorgeschlagenen Verpflichtungen die Wettbewerbsbedenken ausgeräumt werden, wird der Kommission zwecks Zustimmung nach Konsultierung der Behörden der Mitgliedstaaten sowie Erörterungen mit Behörden von Nichtmitgliedstaaten ⁽⁴³⁾ und gegebenenfalls nach Anhörung Dritter im Rahmen eines Markttests eine Genehmigungsentscheidung vorgelegt.

43. Ergibt sich jedoch aus der Prüfung, dass die vorgeschlagenen Verpflichtungen offensichtlich nicht ausreichen, um

die durch den Zusammenschluss entstehenden Wettbewerbsprobleme zu lösen, werden die Parteien hiervon in Kenntnis gesetzt. Ändern die Parteien daraufhin ihre Verpflichtungsvorschläge, kann die Kommission diese geänderten Vorschläge für Verpflichtungen nur akzeptieren ⁽⁴⁴⁾, wenn sie — auf der Grundlage ihrer Würdigung der im Laufe des Verfahrens erhaltenen Informationen, einschließlich der Ergebnisse früherer Markttests und ohne dass es eines weiteren Markttests bedürfte — eindeutig feststellen kann, dass durch die Verpflichtungen, wenn sie einmal durchgeführt sind, die festgestellten Wettbewerbsprobleme gelöst werden, und wenn genügend Zeit für eine angemessene Konsultation der Mitgliedstaaten verbleibt.

VI. ANFORDERUNG AN DIE DURCHFÜHRUNG VON VERPFLICHTUNGSZUSAGEN

44. Verpflichtungszusagen werden gemacht, um eine Genehmigung zu erwirken, wobei ihre Durchführung normalerweise nach der Entscheidung erfolgt. Diese Verpflichtungen erfordern sichernde Maßnahmen, um ihre erfolgreiche und rechtzeitige Durchführung zu gewährleisten. Diese Durchführungsmaßnahmen sind Teil der von den Parteien gegenüber der Kommission eingegangenen Verpflichtungen. Sie müssen in jedem Einzelfall geprüft werden, insbesondere was die Durchführungsfristen betrifft, die grundsätzlich möglichst kurz sein sollen. Diesbezügliche Anforderungen lassen sich daher nicht völlig standardisieren.

45. Die nachstehenden Leitlinien sind für die Parteien bestimmt, die Verpflichtungsvorschläge formulieren. Als Grundlage dient eine Veräußerungsverpflichtung, die — wie bereits ausgeführt — die häufigste Verpflichtung ist. Viele der nachstehend beschriebenen Grundsätze gelten aber auch für andere Arten von Verpflichtungen.

1. Hauptmerkmale der Veräußerungsverpflichtung

46. Bei einer typischen Veräußerungsverpflichtung bestehen üblicherweise die zu veräußernden Aktiva aus einer Kombination materieller und immaterieller Vermögenswerte häufig in Form eines bereits bestehenden Unternehmens oder einer Gruppe von Unternehmen oder eines Geschäftsbereichs, der zuvor keine Rechtspersönlichkeit besaß. Aus diesem Grunde müssen die Parteien ⁽⁴⁵⁾ in ihrer Veräußerungsverpflichtung den Veräußerungsgegenstand genau und umfassend beschreiben (nachstehend „die Beschreibung des Geschäftsbereichs“ oder „die Beschreibung“). Die Beschreibung muss alle Elemente des Geschäftsbereichs erfassen, die für diesen notwendig sind, um als lebensfähiges Unternehmen im Markt konkurrieren zu können: Materielle Vermögenswerte (z. B. Forschung und Entwicklung, Produktion, Vertrieb, Verkauf und Vermarktungstätigkeiten) und immaterielle Vermögenswerte (z. B. geistige Eigentumsrechte, Goodwill, Personal-, Liefer- und Kaufvereinbarungen (mit Sicherheiten für ihre Übertragbarkeit), Kundenverzeichnisse, Dienstleistungsvereinbarungen mit Dritten, technische Unterstützung (Umfang, Dauer, Kosten, Qualität) usw. Um Missverständnisse über das zu veräußernde Geschäft zu vermeiden, müssen die Vermögenswerte, die im Geschäft verwendet, aber nach Ansicht der Parteien nicht veräußert werden sollten, getrennt angegeben werden.

47. Die Beschreibung muss ein System vorsehen, damit der Erwerber des Geschäfts das notwendige Personal übernehmen und/oder auswählen kann. Ein solches System ist sowohl für das in dem betreffenden Geschäftsbereich bisher tätige Betriebspersonal als auch für die leitenden Funktionen dieses Geschäftsbereichs notwendig, z. B. im Bereich Forschung und Entwicklung und im Informationstechnologiebereich, auch wenn dieses Personal inzwischen in einem anderen Geschäftsbereich der Parteien tätig ist. Dieses System lässt die Anwendung der Richtlinien des Rates über Massenentlassungen⁽⁴⁶⁾, über die Wahrung von Ansprüchen der Arbeitnehmer beim Übergang von Unternehmen⁽⁴⁷⁾ und über die Unterrichtung und Anhörung der Arbeitnehmer⁽⁴⁸⁾, sowie nationale Umsetzungsvorschriften zu diesen Richtlinien, unberührt.
48. Die Veräußerung muss innerhalb einer zwischen den Parteien und der Kommission vereinbarten Frist, die den jeweiligen Umständen Rechnung trägt, abgeschlossen werden. Außerdem muss angegeben werden, welche Art von Vereinbarung — verbindliche Absichtserklärung, abschließende Vereinbarung, Übertragung des Eigentumsrechts — bis zu welchem Zeitpunkt geschlossen werden muss. Die Veräußerungsfrist sollte am Tag des Erlasses der Entscheidung der Kommission beginnen.
49. Um die Wirksamkeit der Verpflichtungszusage zu gewährleisten, unterliegt die Veräußerung an einen vorgeschlagenen Käufer der Zustimmung der Kommission. Bei dem Käufer muss es sich in der Regel um einen bereits bestehenden oder potenziellen Wettbewerber handeln, der von den Parteien unabhängig ist, in keiner Beziehung zu ihnen steht und über die notwendigen finanziellen Mittel⁽⁴⁹⁾, und erwiesene Sachkenntnis verfügt sowie einen Anreiz hat, das veräußerte Geschäft als aktiver Marktteilnehmer im Wettbewerb mit den Parteien aufrechtzuerhalten und weiterzuentwickeln. Außerdem darf der Erwerb des Geschäfts durch den vorgesehenen Käufer weder neue Wettbewerbsprobleme schaffen noch das Risiko in sich bergen, dass sich die Erfüllung der Verpflichtung verzögert. Diese Bedingungen werden nachstehend als die „Anforderungen an den Käufer“ bezeichnet. Um diese strukturelle Wirkung einer Abhilfemaßnahme aufrechtzuerhalten, darf die fusionierte Einheit, auch wenn eine diesbezügliche ausdrückliche Klausel in den Verpflichtungszusagen fehlt, anschließend keinen Einfluss auf die Gesamtheit oder Teile des veräußerten Geschäfts ausüben, es sei denn, dass die Kommission zuvor eine so weit gehende Veränderung der Marktstruktur festgestellt hat, dass die fehlende Einflussnahme auf das veräußerte Geschäft für die Vereinbarkeit des Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt nicht länger notwendig ist.

2. Einstweilige Erhaltung des zu veräußernden Geschäfts — getrennte Vermögensverwaltung

50. Es obliegt den Parteien, jedwedes Risiko eines Verlusts des Wettbewerbspotenzials des zu veräußernden Geschäfts infolge der Ungewissheiten bei der Übertragung eines Geschäfts nach Möglichkeit auszuschalten. Solange die Veräußerung nicht erfolgt ist, fordert die Kommission die Parteien auf, dass sie sich verpflichten, die Unabhängigkeit, Rentabilität, Verkäuflichkeit und Wettbewerbsfähigkeit des Geschäfts aufrechtzuerhalten.
51. Diese Verpflichtung zielt darauf ab, das zu veräußernde Geschäft vom übrigen Geschäft der Parteien zu trennen und sicherzustellen, dass das Veräußerungspaket als ein

getrenntes, veräußerbares Geschäft mit eigener Geschäftsleitung geführt wird. Die Parteien werden außerdem dafür sorgen müssen, dass alle materiellen und immateriellen Vermögenswerte des Veräußerungspakets im Rahmen ihrer laufenden Tätigkeit durch ein gutes Geschäftsgebahren erhalten bleiben. Dies gilt vor allem für die Erhaltung des Anlagevermögens, des Know-hows, der vertraulichen oder eigentumsrechtlich geschützten Geschäftsinformationen, des Kundenstamms und der technischen und geschäftlichen Qualifikation der Mitarbeiter. Außerdem müssen die Parteien hinsichtlich des Veräußerungspakets dieselben Wettbewerbsbedingungen wie vor der Fusion aufrechterhalten, so dass das Geschäft unverändert fortgeführt wird. Hierfür müssen Verwaltungs- und Leitungsposten, ausreichendes Kapital und ein Kreditrahmen bereitgestellt und möglicherweise andere für die Aufrechterhaltung des Wettbewerbs in einem bestimmten Sektor notwendige Bedingungen geschaffen werden.

52. Da die Kommission nicht täglich die Anwendung dieser einstweiligen Erhaltungsmaßnahmen direkt überwachen kann, stimmt sie der Bestellung eines Treuhänders zu, der die Konformität des Verhaltens der Parteien mit den betreffenden Maßnahmen überwacht. Dieser für die sogenannte getrennte Vermögensverwaltung zuständige Treuhänder handelt im Interesse des zu veräußernden Geschäfts. Die Verpflichtungszusage enthält alle Einzelheiten über das Mandat des Treuhänders. Zu diesem Mandat, das zur gleichen Zeit wie die Bestellung des Treuhänders der Zustimmung durch die Kommission bedarf, werden beispielsweise Kontrollaufgaben gehören, einschließlich des Rechts, alle Maßnahmen vorzuschlagen und notfalls durchzusetzen, die der Treuhänder für notwendig erachtet, um die Erfüllung sämtlicher Verpflichtungen zu gewährleisten, und die Pflicht zur regelmäßigen Berichterstattung.

3. Durchführung der Veräußerung — Veräußerungstreuhänder

53. Die Verpflichtungszusage muss außerdem die Modalitäten und Verfahren für die Kontrolle der Durchführung der Veräußerung durch die Kommission ebenso wie die Kriterien für die Genehmigung der Wahl des Käufers, Berichtspflichten und die Zustimmung zum Prospekt oder Werbematerial vorsehen. Auch hier kann sich die Kommission nicht täglich direkt um den Veräußerungsvorgang kümmern. Deswegen hält sie es in den meisten Fällen für angebracht, der Bestellung eines Treuhänders zuzustimmen, der die Erfüllung der Verpflichtungen überwacht.
54. Die Funktion des Treuhänders wird je nach Fall variieren. Im Allgemeinen wird der Treuhänder aber eine Überwachungsfunktion haben, einschließlich des Rechts, alle Maßnahmen vorzuschlagen und notfalls durchzusetzen, die er für notwendig erachtet, um die Erfüllung der Verpflichtungen zu gewährleisten, und der Pflicht zur regelmäßigen Berichterstattung. Gegebenenfalls wird der Treuhänder zwei Aufgaben haben: Zunächst wird er die Bemühungen der Parteien überwachen müssen, einen potenziellen Käufer zu finden. Gelingt es den Parteien nicht, innerhalb des in der Verpflichtungszusage festgesetzten Zeitraums einen akzeptablen Käufer zu finden, wird der Treuhänder die zweite unwiderrufliche Aufgabe haben, das Geschäft mit der vorherigen Genehmigung der Kommission innerhalb einer bestimmten Frist zu jedweden Preis zu veräußern.

4. Genehmigung der Wahl des Treuhänders und seines Mandats

55. Je nach Verpflichtungszusagen und Sachverhalt kann es sich bei dem für die Veräußerung zuständigen Treuhänder um dieselbe Person oder Einrichtung wie bei dem für die getrennte Vermögensverwaltung zuständigen Treuhänder handeln. In der Regel wird der Treuhänder eine Investitionsbank, eine Managementberatungsfirma, ein Wirtschaftsprüfungsunternehmen oder eine ähnliche Einrichtung sein. Die Parteien schlagen der Kommission den Treuhänder (oder mehrere Treuhänder) vor. Der Treuhänder muss unabhängig von den Parteien sein, die notwendige Qualifikation für seine Aufgabe besitzen und darf nicht in einen Interessenkonflikt geraten. Es obliegt den Parteien, der Kommission alle sachdienlichen Informationen zu übermitteln, damit sie prüfen kann, ob diese Anforderungen erfüllt werden. Die Kommission wird die Modalitäten für die Bestellung des Treuhänders prüfen und genehmigen. Die Bestellung sollte unwiderrufbar sein, es sei denn, dass der Kommission ein triftiger Grund für die Bestellung eines neuen Treuhänders genannt werden kann.
56. Die Parteien müssen dem Treuhänder für sämtliche im Rahmen seiner Zuständigkeiten erbrachten Dienstleistungen ein Entgelt zahlen, das so angelegt sein muss, dass seine Unabhängigkeit und die Wirksamkeit, mit der er sein Mandat erfüllt, nicht beeinträchtigt werden. Der Treuhänder nimmt im Namen der Kommission bestimmte Aufgaben wahr, um die gewissenhafte Erfüllung der eingegangenen Verpflichtungen zu gewährleisten. Diese Aufgaben werden in seinem Mandat festgelegt. In dem Mandat müssen sämtliche Vorkehrungen getroffen werden, damit der Treuhänder seine Aufgaben in Bezug auf die von der Kommission akzeptierten Verpflichtungen wahrnehmen kann. Das Mandat muss von der Kommission genehmigt werden.
57. Ist der Treuhänder den besonderen Verpflichtungen, die ihm auferlegt wurden, nachgekommen, ist also das zu veräußernde Geschäft rechtmäßig veräußert worden, und sind auch bestimmte Verpflichtungen im Anschluss an die Veräußerung erfüllt worden, so fordert der Treuhänder die Kommission laut Mandat auf, ihn von weiteren Aufgaben zu entlasten. Trotz dieser Entlastung kann die Kommission aber den Treuhänder erneut bestellen, falls sich herausstellt,

dass bestimmte Verpflichtungen nicht vollständig oder ordnungsgemäß erfüllt wurden.

5. Genehmigung der Wahl der Käufer und der Kaufvereinbarung

58. Die Parteien bzw. der Treuhänder können den Verkauf nur vornehmen, wenn die Kommission dem vorgeschlagenen Käufer und der Kaufvereinbarung, die nach den in der Verpflichtungszusage niedergelegten Modalitäten geschlossen wird, zustimmt. Die Parteien bzw. der Treuhänder müssen der Kommission ordnungsgemäß nachweisen, dass der Käufer den an ihn gestellten Anforderungen, wie sie in der Verpflichtungszusage festgelegt wurden, entspricht, und dass das Geschäft in einer mit der Verpflichtungszusage übereinstimmenden Weise verkauft wird. Die Kommission wird den Parteien offiziell ihre Stellungnahme bekanntgeben. Zuvor aber können die Kommissionsdienststellen mit dem vorgeschlagenen Käufer die Frage erörtern, welche Anreize er hat, um mit der fusionierten Einheit nach Maßgabe seiner Geschäftspläne zu konkurrieren. Werden mehrere Käufer für verschiedene Teile des Veräußerungspakets vorgeschlagen, so wird die Kommission beurteilen, ob jeder einzelne Käufer akzeptabel ist und durch das gesamte Paket die Wettbewerbsprobleme gelöst werden.
59. Stellt die Kommission fest, dass der Erwerb des Veräußerungspakets durch den Käufer aufgrund der ihr vorliegenden Informationen offenbar zu Wettbewerbsproblemen⁽⁵⁰⁾ oder anderen Schwierigkeiten zu führen droht, durch die sich die rechtzeitige Erfüllung der Verpflichtung verzögern könnte oder die auf fehlende Wettbewerbsanreize für den Käufer hindeuten, so wird der vorgeschlagene Käufer als nicht annehmbar erachtet. In diesem Fall wird die Kommission offiziell ihren Standpunkt mitteilen, dass der Käufer die an ihn gestellten Anforderungen nicht erfüllt⁽⁵¹⁾.
60. Führt der Kauf zu einem Zusammenschluss von gemeinschaftsweiter Bedeutung, so muss dieses neue Vorhaben aufgrund der Fusionskontrollverordnung angemeldet und nach den üblichen Verfahren genehmigt werden⁽⁵²⁾. Ist dies nicht der Fall, so greift die Genehmigung der Wahl des Käufers durch die Kommission dem Urteil der nationalen Fusionskontrollbehörden nicht vor.

- (1) ABl. L 395 vom 30.12.1989, S. 1, berichtigte Fassung: ABl. L 257 vom 21.9.1990, S. 13.
- (2) ABl. L 180 vom 9.7.1997, S. 1.
- (3) Wird auf die „Parteien“ und die „am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen“ Bezug genommen, so sind auch Fälle gemeint, in denen nur ein Anmelder vorhanden ist.
- (4) Nachstehend als Phase II bezeichnet.
- (5) Nachstehend als Phase I bezeichnet.
- (6) Erwägungsgrund 7 der Fusionskontrollverordnung.
- (7) Bei der Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens wird die Kommission den Zusammenschluss auch nach Artikel 2 Absatz 4 der Fusionskontrollverordnung prüfen. Dabei prüft sie insbesondere, inwieweit die Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens die Koordinierung des Wettbewerbsverhaltens unabhängig bleibender Unternehmen bezweckt oder bewirkt. Eine solche Koordinierung wird nach den Kriterien des Artikels 81 Absätze 1 und 3 des EG-Vertrags beurteilt, um festzustellen, ob das Vorhaben mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar ist. Die in dieser Mitteilung beschriebenen Grundsätze gelten normalerweise auch für Fälle, die in den Anwendungsbereich des Artikels 2 Absatz 4 fallen.
- (8) Urteil des Gerichts erster Instanz vom 25. März 1999 in der Rs. T-102/96, Gencor/Kommission, Slg. 1999, S. II-753, Randnummer 316.
- (9) Ebenda, Randnummer 319.
- (10) Nur unter außergewöhnlichen Umständen zieht die Kommission Verpflichtungszusagen in Erwägung, die der weiteren Überwachung bedürfen: Entscheidung 97/816/EG der Kommission (IV/M.877 — Boeing/McDonnell Douglas, ABl. L 336 vom 8.12.1997, S. 16).
- (11) Verpflichtungszusagen in der Phase I können nur unter bestimmten Umständen akzeptiert werden. Das Wettbewerbsproblem muss so evident und die Abhilfemaßnahmen müssen so klar sein, dass sich eine eingehende Untersuchung erübrigt.
- (12) Entscheidung der Kommission vom 30. März 1999 (IV/JV.15 — BT/AT & T), Entscheidung 2001/45/EG der Kommission (IV/M.1532 — BP Amoco/Arco, ABl. L 18 vom 19.1.2001, S. 1).
- (13) Wenn die endgültige Bewertung eines Falles durch die Kommission zeigt, dass es keine Wettbewerbsprobleme gibt, oder dass die Beseitigung wettbewerblicher Bedenken nicht von einem speziellen Element der unterbreiteten Verpflichtungen abhängt, können die — hierüber informierten — Parteien diese zurückziehen. Wenn die Parteien sie nicht zurückziehen, kann die Kommission ihre Vorschläge entweder in der Entscheidung zur Kenntnis nehmen oder sie ignorieren. Falls die Kommission sie zur Kenntnis nimmt, wird sie in ihrer Entscheidung erklären, dass sie keine Bedingung für die Freigabeentscheidung darstellen.
- (14) Derselbe Grundsatz gilt, wenn sich die Situation, durch die der Zusammenschluss ursprünglich vereinbar war, anschließend umkehrt, siehe Randnummer 49 letzter Satz.
- (15) Diese Maßnahmen können auch zu Zwangsgeldern gemäß Artikel 15 Absatz 2 Buchstabe b) führen.
- (16) Diese Übersicht ist nicht erschöpfend.
- (17) In Fällen, in denen das Wettbewerbsproblem sich aus einer vertikalen Integration ergibt, mag eine Veräußerung auch geeignet sein, das Wettbewerbsproblem zu lösen.
- (18) Entscheidung der Kommission vom 29. September 1999, IV/M.1383 — Exxon/Mobil, Randnummer 860; Entscheidung der Kommission vom 9. Februar 2000, COMP/M.1641 — Linde/AGA, Randnummer 94.
- (19) Entscheidung 1999/229/EG der Kommission (IV/M.913 — Siemens/Elektrowatt, ABl. L 88 vom 31.3.1999, S. 1, Randnummer 134); Entscheidung 2000/718/EG der Kommission (COMP/M.1578 — Sanitec/Sphinx, ABl. L 294 vom 22.11.2000, S. 1, Randnummer 255); Entscheidung der Kommission vom 8. März 2000 (COMP/M.1802 — Unilever/Amora Maille); Entscheidung der Kommission vom 28. September 2000 (COMP/M.1990 - Unilever/Bestfoods, ABl. C 311 vom 31.10.2000, S. 6).
- (20) Entscheidung 96/222/EG der Kommission (IV/M.603 — Crown Cork & Seal/CarnaudMetalbox, ABl. L 75 vom 23.3.1996, S. 38).
- (21) Entscheidung 96/435/EG der Kommission (IV/M.623 — Kimberly-Clark/Scott Paper, ABl. L 183 vom 23.7.1996, S. 1).
- (22) Siehe Randnummer 47, was die Anforderungen an den Käufer betrifft.
- (23) IV/M.913 — Siemens/Elektrowatt, a. a. O.
- (24) Entscheidung der Kommission vom 13. Dezember 2000, COMP/M.2060 — Bosch/Rexroth.
- (25) IV/M.1532 — BP Amoco/Arco, a. a. O.: In diesem Fall, in dem die Verpflichtung darin bestand, die Beteiligungen an bestimmten Gasleitungen und Produktionsanlagen in der Nordsee zu veräußern, wurden auch die Beteiligungen an den Erdgasvorkommen veräußert.
- (26) Entscheidung der Kommission vom 8. April 1999 (COMP/M.1453 - AXA/GRE, ABl. C 30 vom 2.2.2000, S. 6).
- (27) Entscheidung 98/455/EG der Kommission (IV/M.942 — VEBA/Degussa, ABl. L 201 vom 17.7.1998, S. 102).
- (28) Entscheidung der Kommission vom 9. Februar 2000, COMP/M.1628 — Total/Fina/Elf; Entscheidung der Kommission vom 13. Juni 2000, COMP/M.1673 — VEBA/VIAG; Entscheidung der Kommission vom 1. September 2000 (COMP/M.1980 — Volvo/Renault, ABl. C 301 vom 21.10.2000, S. 23).
- (29) IV/M.877 — Boeing/McDonnell Douglas, a. a. O. Die Untersuchungen der Kommission ergaben, dass kein Flugzeughersteller am Erwerb der Douglas Aircraft Company (DAC, das Zivilflugzeuggeschäft der McDonnell Douglas) von Boeing interessiert war; ebensowenig war es möglich, einen potenziellen neuen Teilnehmer am Markt für Düsenverkehrsflugzeuge zu finden, der durch den Erwerb der DAC in den Markt hätte eintreten können.
- (30) Entscheidung 98/475/EG der Kommission (IV/M.986 — AGFA Gevaert/DuPont, ABl. L 211 vom 29.7.1998, S. 22).
- (31) Entscheidung der Kommission vom 28. Oktober 1999 (IV/M.1571 — New Holland/Case, ABl. C 130 vom 11.5.2000, S. 11); Entscheidung der Kommission vom 19. April 1999 (IV/M.1467 — Rohm und Haas/Morton, ABl. C 157 vom 4.6.1999, S. 7).
- (32) Entscheidung der Kommission vom 5. Oktober 1992 (IV/M.157 — Air France/SABENA, ABl. C 272 vom 21.10.1992, S. 1); Entscheidung der Kommission vom 27. November 1992 (IV/M.259 — British Airways/TAT, ABl. C 326 vom 11.12.1992, S. 1), Entscheidung der Kommission vom 20. Juli 1995 (IV/M.616 — Swissair/SABENA, ABl. C 200 vom 4.8.1995, S. 10); Entscheidung der Kommission vom 13. Oktober 1999 (IV/M.1439 — Telia/Telenor); Entscheidung der Kommission vom 12. April 2000 (COMP/M.1795 — Vodafone/Mannesmann).
- (33) Entscheidung der Kommission vom 9. August 1999 (IV/M.1378 — Hoechst/Rhône-Poulenc, ABl. C 254 vom 7.9.1999, S. 5); Entscheidung der Kommission vom 1. Dezember 1999 (COMP/M.1601 — Allied Signal/Honeywell); Entscheidung der Kommission vom 3. Mai 2000, (COMP/M.1671 — Dow/UCC).
- (34) Entscheidung der Kommission vom 28. Februar 1995 (IV/M.555 — Glaxo/Wellcome, ABl. C 65 vom 16.3.1995, S. 3).
- (35) COMP/M.1439 — Telia/Telenor; COMP/M.1795 — Vodafone Airtouch/Mannesmann, a. a. O.; Entscheidung der Kommission vom 13. Oktober 2000 (COMP/M.2050 — Vivendi/Canal+/Seagram, ABl. C 311 vom 31.10.2000, S. 3).
- (36) Entscheidung 97/816/EG der Kommission (IV/M.877 — Boeing/McDonnell Douglas, ABl. 336 vom 8.12.1997, S. 16); COMP/M.1673 — VEBA/VIAG.

- (³⁷) Entscheidung 94/922/EG der Kommission (*MSG Media Service*, ABl. L 364 vom 31.12.1994, S. 1); Entscheidung 96/177/EG der Kommission (*Nordic Satellite Distribution*, ABl. L 53 vom 2.3.1996, S. 20); Entscheidung 96/342/EG der Kommission (*RTL/Veronica/Endemol*, ABl. L 134 vom 5.6.1996, S. 32); Entscheidung 1999/153/EG der Kommission (*Bertelsmann/Kirch/Premiere*, ABl. L 53 vom 27.2.1999, S. 1); Entscheidung 1999/154/EG der Kommission (*Deutsche Telekom BetaResearch*, ABl. L 53 vom 27.2.1999, S. 31); Entscheidung 97/610/EG der Kommission (*St. Gobain/Wacker Chemie/NOM*, ABl. L 247 vom 10.9.1997, S. 1); Entscheidung 91/619/EWG der Kommission (*Aerospatale/Alenia/De Havilland*, ABl. L 334 vom 5.12.1991, S. 42); Entscheidung 97/26/EG der Kommission (*Gencor/Lonrho*, ABl. L 11 vom 14.1.1997, S. 30); Entscheidung 2000/276/EG der Kommission (M.1524 — *Airtours/First Choice*, ABl. L 93 vom 13.4.2000, S. 1).
- (³⁸) Entscheidung der Kommission vom 15. März 2000, COMP/M.1672 — *Volvo/Scania*; Entscheidung der Kommission vom 28. Juni 2000, COMP/M.1741 — *WorldCom/Sprint*.
- (³⁹) Artikel 18 Absatz 1 der Verordnung (EG) Nr. 447/98 der Kommission (Durchführungsverordnung), ABl. L 61 vom 2.3.1998, S. 1.
- (⁴⁰) Wettbewerber, Abnehmer, Anbieter und andere Unternehmen, die in irgendeiner Weise von dem Zusammenschluss betroffen sein könnten, werden im Rahmen eines Markttests aufgefordert, der Kommission eine mit Gründen versehene Stellungnahme zur Wirksamkeit der Verpflichtungsvorschläge zu unterbreiten.
- (⁴¹) Siehe Erwägungsgrund 8 der Verordnung (EG) Nr. 1310/97 genannt in Randnummer 1.
- (⁴²) M.1439 — *Telia/Telenor* und in der Entscheidung 98/335/EG der Kommission (M.754 — *Anglo American/Lonrho*, ABl. L 149 vom 20.5.1998, S. 21).
- (⁴³) Siehe Randnummer 35.
- (⁴⁴) COMP/M.1628 — *TotalFina/Elf*, LPG — a. a. O. Randnummer 345.
- (⁴⁵) Verpflichtungszusagen müssen von einer hierzu ordnungsgemäß befugten Person unterzeichnet werden.
- (⁴⁶) Richtlinie 98/59/EG des Rates vom 20. Juli 1998 zur Angleichung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten über Massentlassungen (ABl. L 225 vom 12.8.1998, S. 16).
- (⁴⁷) Richtlinie 77/187/EWG des Rates vom 14. Februar 1977 zur Angleichung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten über die Wahrung von Ansprüchen der Arbeitnehmer beim Übergang von Unternehmen, Betrieben oder Betriebsteilen (ABl. L 61 vom 5.3.1977, S. 26), geändert durch Richtlinie 98/50/EG des Rates (ABl. L 20 vom 17.7.1998, S. 88).
- (⁴⁸) Richtlinie 94/45/EG des Rates vom 22. September 1994 über die Einsetzung eines Europäischen Betriebsrats oder die Schaffung eines Verfahrens zur Unterrichtung und Anhörung der Arbeitnehmer in gemeinschaftsweit operierenden Unternehmen und Unternehmensgruppen (ABl. L 254 vom 30.9.1994, S. 64), geändert durch Richtlinie 97/74/EG (ABl. L 10 vom 16.1.1998, S. 22).
- (⁴⁹) Die Kommission akzeptiert wegen der Unabhängigkeit des veräußerten Unternehmens keine vom Verkäufer finanzierte Veräußerung.
- (⁵⁰) Dies ist sehr wahrscheinlich, wenn die Marktstruktur bereits einen hohen Konzentrationsgrad aufweist und der Marktanteil durch die Abhilfemaßnahme auf einen anderen Marktteilnehmer übertragen würde.
- (⁵¹) COMP/M.1628 — *TotalFina/Elf* — Autobahntankstellen.
- (⁵²) Entscheidung der Kommission vom 29. September 1999 (M.1383 — *Exxon/Mobil*) und die Entscheidungen der Kommission vom 2. Februar 2000 in den Folgefällen M.1820 — *BP/JV Dissolution* und M.1822 — *Mobil/JV Dissolution* (ABl. C 112 vom 19.4.2000, S. 6).

Keine Einwände gegen einen angemeldeten Zusammenschluss

(Sache COMP/M.2199 — *Quantum/Maxtor*)

(2001/C 68/04)

(Text von Bedeutung für den EWR)

Am 8. Dezember 2000 hat die Kommission entschieden, keine Einwände gegen den oben genannten angemeldeten Zusammenschluss zu erheben und ihn insofern als für mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar zu erklären. Diese Entscheidung stützt sich auf Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe b) der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates. Der vollständige Text der Entscheidung ist nur auf Englisch erhältlich und wird nach Herausnahme eventuell darin enthaltener Geschäftsgeheimnisse veröffentlicht. Er ist erhältlich

— auf Papier bei den Verkaufsstellen des Amtes für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften (siehe letzte Umschlagseite);

— in Elektronikformat über die „CEN“-Version der CELEX-Datenbank unter der Dokumentennummer 300M2199. CELEX ist das EDV-gestützte Dokumentationssystem für Gemeinschaftsrecht.

Für mehr Informationen über CELEX-Abonnements wenden Sie sich bitte an folgende Stelle:

EUR-OP
Information, Marketing and Public Relations (OP/A/4-B)
2, rue Mercier
L-2985 Luxemburg
Tel.: (+352) 29 29-4 24 55, Fax: (+352) 29 29-4 27 63.