

Amtsblatt

der Europäischen Union

Ausgabe
in deutscher Sprache

Rechtsvorschriften

Inhalt

I Veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte

.....

II Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte

Kommission

2003/382/EG:

- ★ **Entscheidung der Kommission vom 8. Dezember 1999 in einem Verfahren nach Artikel 81 EG-Vertrag (Sache IV/E-1/35.860-B — Nahtlose Stahlrohre)** (Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(1999) 4154) ⁽¹⁾ 1

2003/383/EG:

- ★ **Entscheidung der Kommission vom 2. Oktober 2002 über die staatliche Beihilfe C 44/01 (ex NN 147/98), die Deutschland der Technischen Glaswerke Ilmenau GmbH gewährt hat** (Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2002) 2147) ⁽¹⁾ 30

II

(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)

KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 8. Dezember 1999

in einem Verfahren nach Artikel 81 EG-Vertrag

(Sache IV/E-1/35.860-B — Nahtlose Stahlrohre)

*(Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(1999) 4154)***(Nur der deutsche, englische, französische und italienische Text sind verbindlich)****(Text von Bedeutung für den EWR)**

(2003/382/EG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

gestützt auf die Verordnung Nr. 17 des Rates, Erste Durchführungsverordnung zu den Artikeln 85 und 86 des Vertrages ⁽¹⁾, zuletzt geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 1/2003 ⁽²⁾, insbesondere auf die Artikel 3 und 15,

in Anbetracht des Beschlusses der Kommission vom 20. Januar 1999, das Verfahren in dieser Sache einzuleiten,

nachdem den beteiligten Unternehmen Gelegenheit gegeben wurde, sich zu den von der Kommission in Betracht gezogenen Beschwerdepunkten zu äußern,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen,

in Erwägung nachstehender Gründe:

I. SACHVERHALT

A. Verfahren

(1) Aufgrund eines Beschlusses der Kommission vom 25. November 1994 nahmen Beamte der Kommission

und Vertreter der Wettbewerbsbehörden der Mitgliedstaaten am 1. und 2. Dezember 1994 gemäß Artikel 14 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17 Nachprüfungen bei einer Reihe von Unternehmen vor, darunter die Adressaten der vorliegenden Entscheidung — British Steel plc, Mannesmannröhren-Werke AG und Vallourec SA —, um festzustellen, ob eine Zuwiderhandlung gemäß Artikel 85 EG-Vertrag (jetzt Artikel 81) vorliegt.

(2) Parallel hierzu führten Vertreter der EFTA-Überwachungsbehörde („ESA“) aufgrund eines Ersuchens gemäß Artikel 8 Absatz 3 des Protokolls Nr. 23 zum Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum („EWR-Abkommen“) Untersuchungen durch, um zu prüfen, ob eine Zuwiderhandlung gemäß Artikel 53 des EWR-Abkommens vorliegt.

(3) Gemäß Artikel 10 Absatz 3 des Protokolls Nr. 23 des EWR-Abkommens leitete die ESA aufgrund eines Beschlusses vom 6. Dezember 1995 die Unterlagen an die Kommission weiter, da das anlässlich der Überprüfungen gesammelte Material auf eine Beeinträchtigung des innergemeinschaftlichen Handels hindeutete.

(4) Zwischen September 1996 und Dezember 1997 wurden bei Vallourec SA, Dalmine SpA und Mannesmannröhren-Werke AG gemäß Artikel 14 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 zusätzliche Überprüfungen vorgenommen. Anschließend wurden an sämtliche Adressaten der vorliegenden Entscheidung Auskunftsverlangen gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 gerichtet.

(5) Da sich die Unternehmen Dalmine SpA, Siderca SAIC und die Groupe Techint weigerten, einige der verlangten

⁽¹⁾ ABl. 13 vom 21.12.1962, S. 204/62.⁽²⁾ ABl. L 1 vom 4.1.2003, S. 1.

Auskünfte zu erteilen, erging in dieser Sache am 6. Oktober 1997 eine Entscheidung nach Artikel 11 Absatz 5 der Verordnung Nr. 17. Siderca SAIC und Dalmine SpA gingen anschließend vor dem Gericht erster Instanz der Europäischen Gemeinschaften gegen diese Entscheidung vor. Die Klage von Dalmine SpA wurde per Gerichtsbeschluss vom 24. Juni 1998 für unzulässig erklärt.

- (6) Auch an die Mannesmannröhren-Werke AG wurde nach Ausbleiben einiger der verlangten Auskünfte am 15. Mai 1998 eine Entscheidung nach Artikel 11 Absatz 5 der Verordnung Nr. 17 gerichtet.
- (7) Am 20. Januar 1999 sandte die Kommission eine Mitteilung der Beschwerdepunkte an die Adressaten der vorliegenden Entscheidung sowie an Siderca SAIC und Tubos de Acero de México SA.
- (8) Zwischen dem 11. Februar und dem 22. April 1999 erhielten die Unternehmen die Möglichkeit, Einsicht in die von der Kommission in dieser Sache zusammengestellten Unterlagen zu nehmen. Außerdem übersandte die Kommission mit Schreiben vom 11. Mai 1999 Kopien der Überprüfungsbeschlüsse vom November 1994 an die Unternehmen, die keinen solchen Beschluss erhalten und daher bisher auch keinen Zugang zu den Unterlagen hatten.
- (9) Nachdem sich die Adressaten der vorliegenden Entscheidung schriftlich zu den Beschwerdepunkten geäußert hatten, fand am 10. Juni 1999 in dieser Sache im Beisein aller Beteiligten eine Anhörung statt.

B. Die Parteien

1. Mannesmannröhren-Werke AG

- (10) Die Mannesmannröhren-Werke AG („MRW“) ist ein Unternehmen deutschen Rechts und gehört zu 79 % der Mannesmann AG. Die deutsche Mannesmann AG ist ein Mischkonzern, der in den Bereichen Maschinen- und Anlagenbau, Informationstechnik, Elektronik, Herstellung von Autozubehöerteilen, Erzeugung, Verarbeitung und Vermarktung von Eisen- und Stahlerzeugnissen und in damit zusammenhängenden Dienstleistungsbereichen tätig ist. Die restlichen Anteile an MRW (21 %) werden von der Thyssen Stahl AG gehalten. MRW ist die Kapitalanlagegesellschaft für alle Mannesmann-Geschäftstätigkeiten im Bereich der Stahlrohrherstellung. Das Unternehmen ist in der Stahlerzeugung und -verarbeitung tätig und stellt Rohre sowie Röhren-Halbzeug her.
- (11) MRW hält Anteile an folgenden Röhrenherstellern: Mannesmannrohr GmbH (100 %), Mannesmannröhren-Werke Sachsen GmbH (100 %), Mannesmann SA — Brasilien (76 %), Mannesmann Sümerbank Boru Endüstrisi TAS — Türkei (60 %), Europipe GmbH (50 %), MHP Mannesmann Hoesch Präzisrohr GmbH (50 %), Röhrenwerk Gebr. Fuchs GmbH (50 %), International Drill Pipe Assembly SA (49 %) und DMV Stainless BV (33,33 %). Außerdem hält MRW 100 % des Kapitals der Mannesmann Handel GmbH, der Vertriebs- und Handelsgesellschaft des Mannesmann-Konzerns, die auch für den Vertrieb der Rohre zuständig ist.
- (12) Zum 1. Oktober 1997 wurde der Produktionsbereich nahtlose Rohre in das Unternehmen Vallourec & Mannesmann Tubes überführt, dessen Kapital zu 45 % von MRW gehalten wird.
- (13) Nach dem Kauf der Usinor-Anteile an Vallourec SA wird letztere von MRW kontrolliert. MRW erwirtschaftete 1998 einen Umsatz von 4 570 Mio. DEM (ca. 2 321 Mio. EUR).

2. Vallourec SA

- (14) Vallourec SA (nachstehend kurz „Vallourec“ genannt und in den Unterlagen auch unter der Bezeichnung „VLR“ geführt) ist ein Unternehmen französischen Rechts. Über die Tochtergesellschaft Valtubes ist Vallourec auch in der Herstellung und Verarbeitung von Röhren und verwandten Erzeugnissen tätig. Eine andere Tochtergesellschaft — Sopretac — erzeugt und verarbeitet andere Eisenwerkstoffe. Die wichtigsten Tochtergesellschaften von Valtubes sind Vallourec Industries, Valti, Vallourec Précision Étirage, Vallourec Précision Soudage, Valinox Welded, DMV, Stainless BV (33,33 %), Vallourec Oil & Gas, International Drill Pipe Assembly SA (51 %) sowie Tubular Industries Scotland Ltd and Valmont. Der Umsatz von Vallourec belief sich 1998 auf 14 867 Mio. FRF (ca. 2 252 Mio. EUR).
- (15) Am 3. Juni 1997 genehmigte die Kommission den Erwerb einer Kontrollbeteiligung durch MRW an Vallourec und die Zusammenlegung der Fertigungsbereiche „nahtlose Rohre“ von Mannesmann und Vallourec. Zum 1. Oktober 1997 ging die Fertigung nahtloser Rohre auf die neugegründete Gesellschaft Vallourec & Mannesmann Tubes über, an der Vallourec eine Mehrheitsbeteiligung von 55 % besitzt.

3. British Steel Limited

- (16) In Folge der Fusion zwischen British Steel plc und Koninklijke Hoogovens NV vom 6. Oktober 1999 wurde British Steel plc eine 100%ige Tochtergesellschaft der Corus Group plc. Dies brachte eine Änderung der Bezeichnung und der Rechtsform mit sich. Am 8. Oktober 1999 wurde British Steel plc zu British Steel Limited („BS“). BS ist einer der größten Stahlerzeuger Europas mit Schwerpunkt auf der Herstellung und dem Vertrieb von EGKS-Erzeugnissen. Das Unternehmen stellt auch geschweißte Rohre her. Bis 1995 stellte BS nahtlose warmgewalzte Rohre sowie Fertighohre her. Gegenwärtig beschränkt sich BS auf die Vermarktung nahtloser Rohre und die Kaltfertigbearbeitung von Röhren über seine

Tochtergesellschaften Tubular Supply Services Limited (TSSL) bzw. Cold Drawn Tubes Limited. 1998 erwirtschaftete BS einen Umsatz von 6 228 Mio. GBP (etwa 9 207 Mio. EUR).

4. Dalmine SpA

- (17) Dalmine SpA („Dalmine“) stellte bereits als Tochtergesellschaft von Ilva (dem größten italienischen Stahlhersteller) nahtlose Rohre her. Am 27. Februar 1996 wurde das Unternehmen von Techint BV, einer Tochtergesellschaft von Siderca SAIC, übernommen. Außer Dalmine sind noch die Techint-Tochtergesellschaften Siderca SAIC (Argentinien) und Tubos de Acero de México SA („Tamsa“) in der Produktion nahtloser Rohre tätig. Diese drei Unternehmen firmieren unter der gemeinsamen Bezeichnung DST Pipes und produzieren insgesamt mehr als 2 Mio. Tonnen Stahlrohre. Tamsa hat sich auf die Herstellung sogenannter Oil Country Tubular Goods (OCTG, siehe Rdnr. 29) spezialisiert, die auch den größten Teil der Produktionen von Siderca SAIC ausmachen, wohingegen Dalmine überwiegend Leitungsrohre („Linepipe“) und Rohre für Konstruktionszwecke fertigt. Dalmine erzeugt und vertreibt hauptsächlich nahtlose Rohre bei einer Produktionskapazität von 930 000 Tonnen im Jahr, stellt über seine Tochtergesellschaft Tubificio di Piombino srl aber auch geschweißte Rohre mit kleinem Durchmesser her. Der Umsatz von Dalmine belief sich 1998 auf 1 300 082 Mio. LIT (ca. 669 Mio. EUR).

5. Sumitomo Metal Industries Limited

- (18) Das japanische Unternehmen Sumitomo Metal Industries Limited („SMI“) gehört zu den weltweit 20 größten Stahlherstellern. Das Unternehmen stellt geschweißte und nahtlose Stahlrohre her. SMI ist der größte Hersteller von nahtlosen Rohren in Japan. Der Umsatz von SMI belief sich 1998 auf 1 469 418 Mio. Yen (ca. 10 505 Mio. EUR).

6. Nippon Steel Corporation

- (19) Das japanische Unternehmen Nippon Steel Corporation („NSC“) ist der weltweit zweitgrößte Stahlhersteller. Das Unternehmen stellt sowohl geschweißte als auch nahtlose Stahlrohre her. Sein Umsatz betrug 1998 1 975 062 Mio. Yen (ca. 13 489 Mio. EUR).

7. Kawasaki Steel Corporation

- (20) Kawasaki Steel Corporation („KSC“) ist ebenfalls unter den 15 größten Stahlherstellern der Welt zu finden. Das japanische Unternehmen stellt geschweißte und nahtlose Stahlrohre her. 1998 erwirtschaftete KSC einen Umsatz von 836 240 Mio. Yen (ca. 5 711 Mio. EUR).

8. NKK Corporation

- (21) NKK Corporation (NKK) ist einer der zehn größten Stahlhersteller der Welt. Das japanische Unternehmen stellt geschweißte und nahtlose Stahlrohre her und hatte 1998 einen Umsatz von 1 013 636 Mio. Yen (ca. 6 923 Mio. EUR).

C. Der Markt

1. Der Stahlrohrmarkt im Überblick

- (22) Es gibt die unterschiedlichsten Arten von Stahlrohren, je nachdem für welchen Zweck sie bestimmt sind und welche Fertigungstechniken eingesetzt werden.
- (23) Unterscheidung der Stahlrohre nach der Art ihrer Fertigung:
- Nahtlose Rohre werden aus Blöcken hergestellt, die gelocht und spanlos warmreduziert werden.
 - Geschweißte Rohre (Längsnaht- oder Spiralrohre) werden aus Flachzeug hergestellt, das geformt und geschweißt wird. Sie lassen sich in Großrohre (mit einem Außendurchmesser von 406,4 mm) oder Klein- und Mittelrohre (mit einem Außendurchmesser von weniger als 406,4 mm) unterteilen.

- (24) In den letzten 25 Jahren konnte ein stetiger Rückgang des Anteils nahtloser Rohre an der Gesamtproduktion und dem Gesamtverbrauch von Stahlrohren zugunsten geschweißter Rohre beobachtet werden. 1960 entfielen 52 % der weltweiten Stahlrohrproduktion auf geschweißte Rohre, heute sind es 68,5 %. Hier hat somit ein Verdrängungsprozess stattgefunden, der sich u. a. durch den technischen Fortschritt bei der Herstellung geschweißter Rohre erklären lässt. Geschweißte Rohre kommen heutzutage an die Leistungsfähigkeit nahtloser Rohre durchaus heran, und das bei niedrigeren Produktionskosten. Eine weiterreichende Verdrängung erscheint jedoch unwahrscheinlich, denn bestimmte Eigenschaften (wie z. B. eine besonders hohe Druck- und Hitzebeständigkeit und ein hoher Härtegrad) bringen nur nahtlose Rohre mit.

2. Die Krise der Stahlindustrie

- (25) Der Stahlmarkt der Gemeinschaft befindet sich seit den 70er Jahren in einer anhaltenden und ernsten Krise, die vor allem auf den fortgesetzten Rückgang der Nachfrage und die Preiseinbrüche zurückzuführen ist. Diese Marktbedingungen führten zu beträchtlichen Überkapazitäten, einer schwachen Auslastung der Produktionsanlagen und einem Preisniveau, das nicht mehr ausreichte, um sämtliche Produktionskosten zu decken und die Rentabilität der Unternehmen zu gewährleisten. Die Krise des Stahlsektors hat nicht nur die EGKS-Stahlindustrie getroffen, sondern auch die Stahlherzeugung außerhalb der EGKS, wozu auch die Herstellung von nahtlosen Stahlrohren

gehört, die Gegenstand der vorliegenden Entscheidung sind. Als Reaktion auf diese Krise hat die Kommission auf der Grundlage des EGKS-Vertrags zwischen 1977 und 1988 mehr oder weniger strikte Produktions- bzw. Lieferquoten eingeführt und flankierende Maßnahmen auf dem Gebiet der Preis- und Außenhandelspolitik ergriffen.

- (26) In der Stahlrohrproduktion der Gemeinschaft findet seit 1980 ein tiefgreifender Umstrukturierungsprozess statt, um die Produktionskapazitäten den sich wandelnden Marktgegebenheiten anzupassen. Bis Ende 1990 wurden die Kapazitäten im Bereich nahtloser Rohre um ca. 20 % zurückgeschraubt. Zwischen 1988 und 1991 gingen in diesem Sektor mehr als 20 000 Arbeitsplätze verloren. Von 1991 an ging es mit der Stahlrohrproduktion in der Gemeinschaft — zum Teil bedingt durch die wachsenden Importe — noch weiter bergab, was zu weiteren drastischen Kapazitätsbegrenzungen und schließlich auch zur Schließung mehrerer Produktionsstätten in Deutschland, Italien und im Vereinigten Königreich führte.
- (27) Zu den handelspolitischen Maßnahmen, die die Kommission zur Bewältigung der Krise unternommen hat, gehört auch ein 1972 mit der japanischen Regierung abgeschlossenes Abkommen über eine Selbstbeschränkung bei der Ausfuhr von Stahlerzeugnissen. Auf Veranlassung des japanischen Ministeriums für Industrie und Außenhandel (MITI) unterzeichneten die sechs integrierten japanischen Stahlhersteller (von denen vier Adressaten der vorliegenden Entscheidung sind), 1975 eine Vereinbarung, in der Quoten für die Ausfuhr von Stahlerzeugnissen in die Gemeinschaft festgelegt wurden. Als flankierende Maßnahme zum Antikrisenplan des Jahres 1977 schloss die Kommission 1978 mit dem MITI ein Abkommen, um zu einer gewissen Preisdiziplin zu gelangen und auf diese Weise Störungen am Gemeinschaftsmarkt zu verhindern und um sicherzustellen, dass die traditionellen Handelsströme aufrechterhalten bleiben⁽³⁾. Die Übereinkunft betraf zwar hauptsächlich die EGKS-Stahlerzeugnisse, doch sollten sich die Parteien nach Möglichkeit auch bemühen, Störungen auf den Produktmärkten der ersten Verarbeitungsstufe (wozu auch Röhren gehören) zu vermeiden. Das Abkommen von 1978 wurde mehrmals verlängert und galt bis 1987. Die Genehmigung der von den japanischen Unternehmen getroffenen Quotenregelung durch das MITI war durch eine Vereinbarung zwischen der Kommission und dem MITI gedeckt und galt bis 1990.

3. Die Produktmärkte

- (28) Die Erzeugnisse, um die es im vorliegenden Fall geht, sind unlegierte nahtlose Stahlrohre (d. h. ohne die Kategorie der rostfreien Stahlrohre) für die Erdöl- und Gasindustrie, auf die 40 bis 50 % des Verbrauchs an naht-

losen Rohren entfallen⁽⁴⁾. Über einen Erdölförderbrunnen wird der Kohlenwasserstoff oder das Gas aus einer Tiefe von 2 000 bis 5 000 Metern an die Erd- bzw. Wasseroberfläche (On- bzw. Offshore) befördert und anschließend zu den Aufbereitungsanlagen transportiert. In dieser Branche werden vor allem zwei Arten von nahtlosen Rohren verwendet:

a) Ölfeldrohre (OCTG)

- (29) Ölfeldrohre bzw. OCTG (Oil Country Tubular Goods) sind Glattend- oder Gewinderohre in Standard- oder Spezialausführung („Premium“), die sich durch besondere Eigenschaften auszeichnen, die ihnen durch verschiedene Fertigbearbeitungs-, Vollendungs- und Prüfverfahren verliehen werden (Wärmebehandlung, Ultraschall-Prüfung, Wasserdrucktests, Innen- und Außenüberzüge). In der Entscheidung Mannesmann/Vallourec⁽⁵⁾ hat die Kommission bei den OCTG wiederum zwei verschiedene Produktmärkte ausgemacht:

- Futterrohre (casings) und Steigrohre (tubings). Ersterere sollen den Bohrlochwänden Halt gewähren (vor allem bei Erdbewegungen), während über letztere das Erdöl bzw. Gas nach oben befördert wird. Für Futter- und Steigrohre gilt weltweit ein und dieselbe Norm (API 5 CT). In beiden Fällen kommen meistens nahtlose Rohre zum Einsatz, wenngleich für Futterrohrleitungen in bestimmten Fällen auch geschweißte Rohre verwendet werden können.
- Bohrröhre (drill pipes). Die Bohrröhre, an denen das Bohrwerkzeug befestigt ist, haben eine zweifache Aufgabe: Sie übertragen die Drehbewegung auf das Bohrwerkzeug und gewährleisten gleichzeitig den Umlauf des Bohrschlammes. Sie sind durch qualitativ hochwertige Spezialgewinde verbunden, die wasserdicht, zug- und drehfest sein müssen. Für Rohre dieser Art gibt es weltweit nur eine Norm (API 5 D). Bohrröhre sind ausnahmslos nahtlose Rohre.

- (30) Diese Marktdefinition ist nach Auffassung der Kommission auch im vorliegenden Fall einschlägig.

- (31) Ölfeldrohre gibt es als Glattendrohre (für die es ebenfalls eine API-Norm gibt) oder als Gewinderohre. Die Gewindevverbindungen werden häufig im gleichen Werk oder zumindest von dem gleichen Unternehmen gefertigt, das auch die Rohre herstellt („mill-joint“). Es kommt jedoch auch vor, dass die Gewindevverbindungen nicht dort gefertigt werden, wo die Rohre hergestellt werden, sondern in einer eigenen Gewindevschneideanlage („shop-joint“), wie dies in den Vereinigten Staaten häufig und im Vereinigten Königreich gelegentlich der Fall ist.

⁽⁴⁾ Quelle: Antwort von British Steel vom 26. August 1997 auf das Auskunftersuchen der Kommission.

⁽⁵⁾ Entscheidung der Kommission vom 3. Juni 1997 in der Sache IV/M.906 (ABl. C 238 vom 5.8.1997, S. 15).

⁽³⁾ 12. Gesamtbericht über die Tätigkeit der Europäischen Gemeinschaften, S. 453.

(32) Bei den Gewindeverbindungen der OCTG kann es sich um Standardausführungen (das heißt entsprechend der API-Norm) oder Spezialausführungen handeln (letztere sind in der Regel patentrechtlich geschützt und werden gemeinhin als Premiumgewinde bezeichnet). Im Gegensatz zu den Standardausführungen, die keine 100%ige Dichtigkeit garantieren (da das Gewinde eine Art natürlichen Durchlass darstellt, der längerfristig auch nicht durch das beim Zusammenfügen beigefügte Schmierfett abgedichtet werden kann) ist bei den Premiumverbindungen, die eine Dichtigkeit „Metall auf Metall“ aufweisen, ein Lecken ausgeschlossen. Es gibt verschiedene Typen von Premiumverbindungen: VAM wird von Vallourec, SMI und BS verwendet, NS-CC von NS, Fox von KSC, NK 3SB von NKK, Antares von Dalmine, BDS von MRW.

(33) Etwa 55 % des Gesamtabsatzes an OCTG der Unternehmen, an die die vorliegende Entscheidung gerichtet ist, entfallen auf Standardgewinderohre. Der Prozentsatz der in der Gemeinschaft abgesetzten Standardgewinderohre beträgt 17 % (siehe Anhang 2); seit Mitte der 80er Jahre überwiegen hier die Premiumgewinderohre.

b) Leitungsrohre („linepipe“)

(34) Rohrleitungen, die Erdöl und Gas über kurze und mittlere Entfernungen befördern, werden gemeinhin als „linepipe“ bezeichnet. Die Rohre müssen einen extrem hohen Festigkeits- und Härtegrad aufweisen, hitze-, kälte- und korrosionsbeständig sein und sich gut schweißen lassen. In der oben genannten Entscheidung Mannesmann/Vallourec vertrat die Kommission die Auffassung, dass Leitungsrohre einen gesonderten Produktmarkt bilden. Diese Definition ist nach Kenntnis der Kommission auch im vorliegenden Fall zutreffend. Der besagte Produktmarkt lässt sich wiederum unterteilen in projektbezogene Leitungsrohre („project linepipe“) die besondere Eigenschaften aufweisen müssen und deren Zweckbestimmung vorher feststeht, sowie den „handelsüblichen“ Leitungsrohren, die genormt sind und ab Lager verkauft werden. Etwa 45 % des Gesamtabsatzes an nahtlosen Leitungsrohren erwirtschaften die Adressaten der vorliegenden Entscheidung mit „project linepipe“. In der Gemeinschaft beträgt dieser Prozentsatz 31 % (siehe Anhang 2).

4. Räumlich relevante Märkte

(35) In der vorgenannten Entscheidung Mannesmann/Vallourec vertrat die Kommission die Ansicht, dass der OCTG-Markt sehr wahrscheinlich räumlich nicht begrenzt ist, da die Transportkosten im Verhältnis zum Preis so gut wie nicht ins Gewicht fallen, weltweit einheitliche Normen für jeden Rohrtyp bestehen (API 5 CT für Futterrohre und Steigrohre und API 5 D für Bohrröhre) und ein reger Handelsaustausch zwischen Europa und der übrigen Welt besteht. Nach den ihr zur Verfügung stehenden Informationen hält die Kommission diese Definition auch im vorliegenden Fall für zutreffend.

(36) Im Fall der Leitungsrohre („linepipe“) ging die Kommission in der Entscheidung Mannesmann/Vallourec von einem zumindest ganz Europa umfassenden Markt aus, da nur geringe Transportkosten anfallen, die Märkte eng miteinander verflochten sind und von Land zu Land kaum Preisunterschiede bestehen. Diese Definition hat nach allem, was der Kommission bekannt ist, auch im vorliegenden Fall Bestand.

5. Angebot

a) Produktion und Außenhandel

(37) Wie aus der Tabelle in Anhang 1 hervorgeht, ist die Gemeinschaft der Welt größter Erzeuger von nahtlosen Rohren. Mit einer Exportquote von ca. 45 % ist die Gemeinschaft damit auch der weltweit größte Exporteur von nahtlosen Rohren, knapp gefolgt von Japan und Lateinamerika.

(38) In der Gemeinschaft werden in sechs Mitgliedstaaten nahtlose Rohre produziert, wobei allein auf Deutschland, Italien und Frankreich 85 % der Gesamtproduktion der Gemeinschaft entfallen.

(39) Rund 50 % aller weltweit produzierten nahtlosen Rohre sind OCTG und Linepipe.

(40) Anhang 3 zeigt, in welchen Mengen die Adressaten dieser Entscheidung nahtlose OCTG in die verschiedenen Absatzgebiete liefern. Hauptabnehmer ist China (27 %), gefolgt von Europa (20 %), dem Nahen Osten (10 %) und dem Fernen Osten (10 %).

(41) Anhang 4 zeigt, in welchem Umfang die genannten Unternehmen nahtlose Linepipe in die verschiedenen Absatzgebiete liefern. Hauptabnehmer ist Europa (26 %), gefolgt vom Fernen Osten (24 %), Nordamerika (13 %) und dem Nahen Osten (12 %).

b) Die wichtigsten Rohrhersteller

(42) Sowohl Standardrohre als auch technisch anspruchsvollere Qualitätsrohre durchlaufen zunächst denselben Fertigungsprozess und werden anschließend entsprechend ihrem endgültigen Verwendungszweck weiterbearbeitet (Anbringen von Gewinden und Spezialdichtungen, Wärmebehandlungen, Formgebung, Ziehen). Die größten Rohrhersteller betätigen sich auf allen Produktmärkten (MRW-Vallourec, der Techint-Konzern, SMI, NSC, NKK, KSC und US Steel). Daneben gibt es andere Hersteller, die sich auf bestimmte Erzeugnisse spezialisiert haben.

c) Entwicklung der Produktionskapazitäten

(43) Zwischen 1975 und 1994 stieg die Produktionskapazität im Bereich nahtloser Röhren weltweit um 20 %. Allerdings war die Entwicklung nicht überall gleichläufig. In Westeuropa und in den Vereinigten Staaten wurden die Kapazitäten nach einer Phase des Aufbaus zwischen 1975 und 1980 langsam wieder abgebaut, eine Entwicklung, die derzeit noch anhält. In Japan wurden die Kapazitäten bis 1985 weiter ausgebaut; danach wurde auch hier mit dem Abbau von Kapazitäten begonnen. In Mittel- und Osteuropa ist die Produktionskapazität seit 1975 mehr oder weniger gleichbleibend, während Asien und Lateinamerika ihre Kapazitäten kontinuierlich ausweiten. Auf der Angebotsseite haben sich geografisch gesehen die Gewichte folglich verschoben.

(44) Die Angebotsentwicklung im Bereich nahtloser Rohre hängt eng mit der Entwicklung in der Erdölindustrie zusammen. Aufgrund der steigenden weltweiten Nachfrage nach Ölfeldrohren Ende der 70er Jahre wurden in Japan, China und der UdSSR neue Walzwerke gebaut, die Mitte der 80er Jahre die Produktion aufnahmen. Der 1982 einsetzende Einbruch der Nachfrage stürzte den Sektor in eine Krise, die einen Abbau der Kapazitäten unerlässlich machte.

(45) Derzeit werden die weltweiten Überkapazitäten von verschiedener Seite auf 40 % geschätzt. Dies wird in den Antworten der Adressaten dieser Entscheidung auf die Auskunftersuchen der Kommission gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 bestätigt.

6. Die Nachfrage

(46) Zwischen 1960 und 1980 nahm der weltweite Verbrauch an nahtlosen Röhren jährlich regelmäßig um 5 % zu (Ausnahme: 1975). Nach 1980 setzte eine gegenläufige Entwicklung ein, so dass der Verbrauch heute knapp über dem des Jahres 1960 liegt. Verschiedenen Schätzungen zufolge dürfte der Verbrauch künftig in etwa gleich bleiben.

(47) Die Nachfrage ist starken periodischen Schwankungen unterworfen, für die die Entwicklungen auf dem Erdölmarkt verantwortlich sind. Nach dem von der Kommission erstellten Vorausschätzungsprogramm Stahl für das erste Halbjahr 1999 und das gesamte Jahr 1999⁽⁶⁾ folgte auf die günstige Entwicklung des Stahlsektors im Jahre 1997 bis ins erste Halbjahr 1998 hinein ein starker Rückgang noch in demselben Jahr, der vor allem auf den Einbruch der Nachfrage in der Erdölindustrie und das Fehlen neuer Pipeline-Bauvorhaben zurückzuführen war.

(48) Die Hauptabnehmer von OCTG und Linepipe sind Unternehmen, die in der Erdölprospektion und -gewinnung tätig sind und ihren Bedarf an Röhren in der Regel weltweit ausschreiben.

(49) Der weltweite Verbrauch an nahtlosen OCTG und Linepipe beläuft sich auf jeweils 5,1 Mio. Tonnen jährlich⁽⁷⁾.

(50) Nachstehende Tabelle zeigt den Verbrauch an nahtlosen OCTG in der Gemeinschaft sowie in Deutschland, Frankreich, Italien und im Vereinigten Königreich:

(1 000 t)

Nahtlose OCTG	Durchschnittlicher Verbrauch 1990-1995
Deutschland	14
Frankreich	8
Italien	84
Vereinigtes Königreich	136
Europäische Gemeinschaft	289

Quelle: Eigene Berechnungen anhand der von den Unternehmen übermittelten Zahlen und der Außenhandelsdaten.

(51) Nachstehende Tabelle zeigt den Verbrauch an nahtlosen Linepipe in der Gemeinschaft sowie in Deutschland, Frankreich, Italien und im Vereinigten Königreich:

(1 000 t)

Nahtlose Linepipe	Durchschnittlicher Verbrauch 1990-1995
Deutschland	10
Frankreich	29
Italien	119
Vereinigtes Königreich	70
Europäische Gemeinschaft	289

Quelle: Eigene Berechnungen anhand der von den Unternehmen übermittelten Zahlen und der Außenhandelsdaten.

⁽⁶⁾ ABl. C 24 vom 29.1.1999, S. 2.

⁽⁷⁾ Quelle: Provvedimento n. 3630 dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (C2311) Techint Finanziaria — Siderca/Dalmine. Bolletino N. 7-1996 dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato, S. 55.

- (52) Der Verbrauch an nahtlosen OCTG und Linepipe im Vereinigten Königreich macht somit ca. 35 % des gesamten Verbrauchs in der Gemeinschaft aus.

D. Der „Club“ der europäischen und japanischen Stahlrohrhersteller („Europäisch-Japanischer Club“)

- (53) Bei ihrer Nachprüfung am 1. Dezember 1994 machte die Kommission Kopien von Dokumenten, in denen die Rede von Sitzungen zwischen europäischen und japanischen Herstellern nahtloser Stahlrohre ist, die als „Europäisch-Japanischer Club“ bezeichnet werden. Am 17. September 1996 nahmen Kommissionsbeamte auf der Grundlage von Artikel 14 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 eine Nachprüfung bei Vallourec vor. Sie verlangten dabei von dem Unternehmen mündlich Auskunft über den sogenannten „Club Europe/Japon“ und die „Fundamentals“. Vallourec gab hierzu eine schriftliche Erklärung ab, in der auf die Grundsätze der Vereinbarung („Fundamentals“), die von der Vereinbarung erfassten Erzeugnisse, die Laufzeit der Vereinbarung und einige praktische Durchführungsmodalitäten eingegangen wird.
- (54) Die Ausführungen von Vallourec finden sich in dem Antwortschreiben von BS vom 31. Oktober 1997 auf das Auskunftsverlangen der Kommission weitgehend bestätigt: „[...] In practice, domestic markets were reserved to the local producers in the first instance“⁽⁸⁾ (Seite 11932)⁽⁹⁾. Erhärtet wird diese Erklärung durch die Aussage mehrerer Dalmine-Führungskräfte gegenüber dem Staatsanwalt von Bergamo, darunter auch die von Herrn [...], der zugegeben hat, an den Gesprächen teilgenommen zu haben (Seite 8220 c, 1-29).

1. Anfänge des „Clubs“

- (55) Die europäischen und japanischen Hersteller begannen ihre „Clubaktivitäten“ 1977. In seiner Erklärung schreibt Vallourec:

„Ces échanges ont commencé après la chute du marché de 1977 (postérieure au premier boom pétrolier)“⁽¹⁰⁾ (Seite 6258).

2. Betroffene Erzeugnisse, Beteiligte und Organisation des „Clubs“

a) Erzeugnisse

- (56) Gegenstand der nachstehend beschriebenen Übereinkünfte waren gemäß der schriftlichen Erklärung von Vallourec nahtlose Standard-OCTG und „project linepipe“.

⁽⁸⁾ „[...] Die inländischen Märkte waren in der Praxis zunächst den einheimischen Herstellern vorbehalten.“

⁽⁹⁾ Die Zahlen in Klammern verweisen auf die Fundstelle in den Kommissionsunterlagen.

⁽¹⁰⁾ „Die Gespräche begannen nach dem Einbruch des Marktes 1977 (der auf den ersten Erdölboom folgte).“

b) Beteiligte

- (57) Den Antworten von Vallourec (Seite 6355), BS (Seite 11932), NSC (Seiten 13547-13549), NKK (Seiten 14456-14457 und 14491-14498), SMI (14176-14177) und KSC (14605) auf Auskunftsverlangen der Kommission zufolge, gehörten auf europäischer Seite BS, Dalmine, Mannesmann und Vallourec und auf japanischer Seite Kawasaki, NKK, Nippon Steel und Sumitomo Metals zu den Clubmitgliedern.

c) Organisation

- (58) Nach Angaben von Vallourec trafen sich die Mitglieder des Clubs auf drei verschiedenen Ebenen:
- auf Expertenebene;
 - auf Managerebene;
 - auf Vorstandsebene.
- (59) Was es hiermit auf sich hat, zeigt der von BS in der Sitzung vom 23. September 1993 übergebene „Timetable for O.C.T.G./Linepipe“: Die Europäer koordinierten ihre Positionen zunächst im Rahmen vorbereitender Sitzungen und erörterten ihren Standpunkt anschließend mit den Japanern und den Mittel- und Südamerikanern auf den drei oben beschriebenen Ebenen (Seite 4912)⁽¹¹⁾.
- (60) Die Mitglieder des Clubs der europäischen und japanischen Stahlrohrhersteller trafen sich in unregelmäßigen Abständen zumeist zweimal jährlich. Bei der auf Grundlage von Artikel 14 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 am 17. September 1996 durchgeführten Inspektion gab Vallourec die Termine einiger der Sitzungen, die zwischen 1992 und 1994 stattfanden, preis (14. April 1992 in Florenz, 23. Oktober 1992 in Tokio, 19. Mai 1993 in Paris, 5. November 1993 in Tokio und 16. März 1994 in Cannes) (Seite 6358). In den bei Vallourec kopierten Unterlagen (Seiten 15586 und 4350) finden sich Hinweise auf Sitzungen in den Jahren 1989 und 1991.

3. Grundsätze

- (61) Die drei Säulen der Übereinkunft über OCTG-Rohre und Linepipe sind der Beschreibung von Vallourec zufolge:

⁽¹¹⁾ Im Vorfeld der Sitzung vom 5. November 1993 fanden im Sommer zunächst vorbereitende Sitzungen der Europäer statt, denen im Herbst mehrere Sitzungen der gemischt europäisch-japanisch-lateinamerikanischen Arbeitsgruppen, eine Sitzung der europäischen Vorstandsvorsitzenden am 23. September (in der das Dokument „paper for president on octg and project linepipe“ erörtert wurde) und eine Sitzung auf Ebene der europäischen und japanischen Führungskräfte folgten.

- a) Schutz der Heimatmärkte („Fundamentals“);
- b) [...];
- c) [...].
- a) Die „Fundamentals“
- (62) Gemäß der schriftlichen Erklärung von Vallourec bestand die Grundregel der Übereinkunft im Schutz der Heimatmärkte vor Konkurrenten (dieser Sachverhalt wird in den Unterlagen als „Fundamentals“ bezeichnet). Die Offshore-Gebiete des Vereinigten Königreichs galten als teilgeschütztes Gebiet, d. h. ein Konkurrent musste vor Abgabe eines Angebots zunächst mit dem heimischen Ölfeld-Rohrhersteller Kontakt aufnehmen (Seite 6257). Einen weiteren Beweis für diese Regel liefert das Dokument „entretien BSC“ (Seiten 15596-15599).
- (63) Den Begriff Fundamentals beschreibt MRW in Beantwortung der im Rahmen der Nachprüfung nach Artikel 14 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 vom 22. April 1997 gestellten Fragen:
- „Mir ist der Begriff ‚Fundamentals‘ nur im Zusammenhang mit Verhaltensweisen europäischer und japanischer Hersteller aus der Vergangenheit (d. h. vor 1.4.1995) bekannt. Nach meiner Kenntnis handelt es sich bei den ‚Fundamentals‘ um eine Übereinkunft betreffend OCTG-Rohre und Project linepipe, die im Wesentlichen den Schutz der jeweiligen Heimatmärkte bezweckte. Dies bedeutete, dass japanische Hersteller in diesen Bereichen nicht in europäische Märkte vordringen sollten, während europäische Hersteller nicht nach Japan liefern sollten“⁽¹²⁾ (Seite 10990A).
- (64) Am 1. Juni 1995 gab Herr [...], von 1991 bis Ende 1992 [...] und bis Ende 1994 [...], vor dem Oberstaatsanwalt von Bergamo folgende Erklärung ab:
- „... le gare d'appalto [...] venivano costantemente vinte dalla Dalmine, in quanto nelle riunioni dei club dei produttori (cartelli) che si tenevano due volte l'anno, una volta in Europa ed una volta in Giappone, si stabiliva un gentlemen agreement per il quale ciascun produttore avrebbe avuto diritto di vincere in patria le gare d'appalto, sulla base di una regola internazionalmente accettata per cui, fatta pari a 100 l'offerta dell'operatore nazionale, gli altri operatori si impegnano ad offrire un prezzo superiore di un tasso variabile tra l'8 e il 10 % ... Se taluno degli operatori, in violazione del patto, sottoquota un concorrente sul mercato domestico, subisce come sanzione minacce di ritorsione tali da ritirare l'offerta, ma ciò non capita
- perché la regola è rigidamente osservata“⁽¹³⁾ (Seite 8220 c, Ziffer 12).
- (65) Der Hersteller Dalmine äußerte sich in seinem Schreiben vom 4. April 1997, mit dem er auf eine Frage der Kommission vom 13. Februar 1997 zum Inhalt der „Fundamentals“ antwortete, wie folgt: „esse possano riflettere la posizione dell'industria comunitaria dei tubi in acciaio senza saldatura ... Questa posizione si è sviluppata su due linee: attuazione di un processo di razionalizzazione ...; contatti con l'industria giapponese la cui capacità produttiva superava la domanda. I contatti si riferivano all'esportazione di tubi (specialmente quelli per l'industria petrolifera) in aree diverse dalla CE (quali Russia e Cina) e volgevano anche a limitare l'esportazione di tubi alla CE in seguito alla chiusura degli impianti di British Steel e quindi a proteggere l'industria comunitaria dei tubi senza saldatura“⁽¹⁴⁾ (Seiten 15099-15101).
- (66) In dem Schreiben vom 31. Oktober 1997, mit dem BS auf das Auskunftsverlangen der Kommission in Sachen Europäisch-Japanischer Club reagierte, findet sich unter anderem folgende Aussage: „In practice, domestic markets were reserved to the local producers in the first instance“⁽¹⁵⁾ (Seite 11933).
- (67) Die „Fundamentals“ werden auch in einem internen Vermerk von Vallourec über eine Sitzung zwischen BS und Vallourec erwähnt, die (laut internem Vermerk vom 24. Juli 1990) am 1. Juni 1990 stattfand:
- „L'analyse de VLR est qu'il ne faut pas ouvrir la porte aux Japs en les favorisant d'un british content. Il faut jouer les fondamentaux à fond, la première démarche étant d'écrire via le pt du Club au pt Jap pour signaler

⁽¹³⁾ „Die Ausschreibungen von AGIP-Italien wurden regelmäßig von Dalmine gewonnen, weil in den Sitzungen des Clubs der Stahlrohrhersteller, die sich zweimal jährlich trafen — einmal in Europa und einmal in Japan — ein Gentlemen Agreement ausgehandelt worden war, wonach jeder Hersteller in seinem Herkunftsland als Ausschreibungssieger hervorgehen sollte. Um das zu erreichen, gab es die weltweit anerkannte Regel, wonach sich die übrigen Hersteller verpflichteten, mit ihrem Preisangebot 8-10 % über dem Angebot des heimischen Herstellers zu liegen (...). Einem Hersteller, der sich nicht an die Vereinbarung hält und einen Mitbewerber auf dem heimischen Markt unterbietet, drohen derartige Vergeltungsmaßnahmen, dass ihm nichts anders übrig bleibt als sein Angebot zurückzuziehen, doch kommt dies praktisch nicht vor, da sich jeder strikt an die Regel hält.“

⁽¹⁴⁾ „In den (fundamental rules) dürfte sich der Standpunkt der Gemeinschaftshersteller von nahtlosen Rohren widerspiegeln (...). Die Bestrebungen gingen in zwei Richtungen: Einleitung von Rationalisierungsmaßnahmen ... und Kontakte mit der japanischen Industrie, deren Produktionskapazität die Nachfrage überstieg. Bei den Kontakten ging es um die Ausfuhr von (insbesondere für die Erdölindustrie bestimmten) Rohren in Nicht-EG-Länder (Russland und China) sowie um die Begrenzung der Ausfuhren in die EG im Anschluss an die Schließung der British-Steel-Werke, d. h. um den Schutz der EG-Hersteller von nahtlosen Röhren.“

⁽¹⁵⁾ „Praktisch waren die inländischen Märkte an erster Stelle den heimischen Herstellern vorbehalten.“

⁽¹²⁾ Originalzitat.

les implatations des shojas en UK. Il paraît ambitieux d'imaginer que BSC puisse organiser un sharing key en PJ japonais alors que SMI se casse les dents sur ce point depuis de longs mois“ ⁽¹⁶⁾ (Seite 15598).

(72) [...].

(73) [...].

(68) Eine Untersuchung der Lieferungen der Clubmitglieder zeigt, dass diese Grundregel respektiert wurde.

(74) [...].

NAHTLOSE OCTGS UND LINEPIPE

Anteil des heimischen Herstellers am Gesamtabsatz von BS, Dalmine, MRW, Vallourec, SMI, KSC, NSC und NKK

Bestimmungsland	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Italien	> 90 %	> 90 %	> 90 %	> 90 %	> 90 %	> 90 %
Deutschland	97 %	91 %	99 %	87 %	92 %	87 %
Frankreich	92 %	82 %	86 %	86 %	84 %	85 %
Vereinigtes Königreich ^(a)	81 %	84 %	78 %	79 %	84 %	78 %
Japan	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Club-Länder insgesamt	90 %	88 %	88 %	87 %	91 %	87 %

(75) [...].

(76) [...].

(77) Die gleiche Art der Zusammenarbeit fand auch bei Einzelprojekten (Seite 4283) statt.

4. Die zwischen BS, Vallourec, Dalmine und MRW geschlossenen Verträge über die Versorgung mit Glattendrohren

Quelle: Antworten der Unternehmen auf die Auskunftsverlangen nach Artikel 11.
^(a) Ab 1991 zählen aufgrund der Schließung des British-Steel-Werks die OCTG-Lieferungen von Vallourec, Dalmine und MRW ins Vereinigte Königreich als Inlandslieferungen.

(69) Auch der folgende Satz, der einem internen Vallourec-Vermerk vom 20. Juni 1994 [...] entnommen ist, wird vor dem Hintergrund dieses Prinzips des Schutzes der Heimatmärkte verständlich: „STDM devrait tout de même respecter à peu près le UK en échange de notre protection du Mexique et de l'Argentine, mais dans le reste du monde il essaiera de développer ses ventes au maximum“ ⁽¹⁷⁾ (Seite 15813).

b) Die „Sondermärkte“

(70) [...].

(71) [...].

⁽¹⁶⁾ „VLR ist der Ansicht, dass den Japanern von den Briten nicht das Tor zum britischen Markt geöffnet werden darf. Die Fundamentals müssen voll ausgereizt werden. In einem ersten Schritt müssen die japanischen Vorstände vom Clubvorstand schriftlich über das Eindringen der Shojas in den britischen Markt informiert werden. Es scheint schwer vorstellbar, daß es BSC gelingt, einen Verteilerschlüssel für japanische PJ auszuhandeln, wo sich doch SMI hieran seit Monaten die Zähne ausbeißt.“

⁽¹⁷⁾ „STDM dürfte wohl mehr oder weniger vor dem britischen Markt haltmachen, da wir umgekehrt auch den mexikanischen und argentinischen Markt in Ruhe lassen, aber in der übrigen Welt wird das Unternehmen versuchen, größtmögliche Absätze zu erzielen.“

(78) Als BS 1990 die Produktion nahtloser warmgewalzter Rohre teilweise einstellte, entstand das Problem, dass Großbritannien genau genommen keinen heimischen Markt mehr darstellte und somit auch die Schutzklausel nicht mehr griff. Vallourec und BS haben daher den Begriff der „Fundamentals improved“ (nachgebesserte Fundamentals) eingeführt. In dem Protokoll über die Sitzung zwischen Vallourec und BS am 24. Juli 1990 heißt es unter der Überschrift „Respect du UK par les japonais“ (Nichteinmischung in den britischen Markt durch die Japaner):

„MRW est le seul producteur européen que fasse peur aux japonais et que puisse donc imposer un respect des ‚fundamentals improved‘. MRW aurait un intérêt à la défense des ‚fundamentals‘ sur le UK puisqu'il fournirait une partie des plain end pipes après l'arrêt de Clydesdale ... VLR insiste sur le fait que toute alliance en Europe doit être faite avec une part suffisamment forte pour MRW“ ⁽¹⁸⁾ (Seite 15586 ff.).

Abschließend heißt es in dem Protokoll:

„BS et VLR s'accordent pour dire que ce renforcement de la CEE est viable et doit aboutir à des ‚fundamentals improved‘ que interdiraient aux japonais l'accès

⁽¹⁸⁾ „MRW ist der einzige europäische Hersteller, der den Japanern Angst macht und sie daher zur Einhaltung der ‚Fundamentals improved‘ zwingen kann. Die Anwendung der ‚Fundamentals‘ auf das Vereinigte Königreich wäre ganz im Interesse von MRW, da dieses nach der Schließung von Clydesdale einen Teil des Bedarfs Großbritanniens an Glattendrohren decken wird ... VLR betont, dass bei einer europäischen Allianz der Anteil von MRW hinreichend groß sein muss.“

du UK même après que Clydesdale aurait été fermé. PhV ⁽¹⁹⁾ ajoute qu'un respect à 100 % des 'fundamentals' en UK est impossible mais que si les exceptions ne dépassent pas 15 000 tonnes par an, la situation sera supportable. BS évoque toutefois la possibilité d'acheter des plain ends à UTM, SIDERCA et TAMSA pour éviter leur concurrence sauvage" ⁽²⁰⁾ (Seite 15587).

(79) Nach der Schließung des Werkes Clydesdale schloss BS Verträge über die Lieferung von Glattendrohren an TSSL (auf die Fertigbearbeitung von Rohren (Wärmebehandlung und Gewindevverbindungen) spezialisierte BS-Tochter) mit:

- Vallourec (24. Juli 1991) in einer Größenordnung von [...] % des Bedarfs (Seite 12867 ff.);
- Dalmine (4. Dezember 1991) in einer Größenordnung von [...] % des Bedarfs (Seite 12910 ff.);
- MRW (9. August 1993) in einer Größenordnung von [...] % des Bedarfs (Seite 12948 ff.).

(80) Vallourec stellte bereits im März und im Mai 1990 aufgrund der Schließung von Clydesdale Überlegungen über eine mögliche Aufteilung der Glattendrohrlieferungen an BS unter den Europäern und eine Kopplung zwischen dem Preis und der Menge der von BS verkauften VAM und den Glattendrohrlieferungen der Europäer an: "... si ... on peut obtenir des Japonais qu'ils n'interviennent pas sur le marché UK, et que le problème se règle entre Européens. Dans ce cas on partagerait effectivement les tubes lisses entre MRW, VLR et Dalmine. Dans ce scénario II, on aurait probablement intérêt à lier les ventes de VLR à la fois au prix et au volume du VAM vendu par BSC" ⁽²¹⁾ (Seite 15624-15625). (In den Verträgen wurde der Preis der Glattendrohre, zu deren Lieferung sich MRW, Vallourec und Dalmine verpflichteten, an den Preis der von BS verkauften Gewinderohre gekoppelt.) „MRW/DALMINE/VLR obtiennent que BSC achète ses tubes lisses en priorité aux Européens que se répartissent

⁽¹⁹⁾ Ph. Varley, Vertreter von BSC.

⁽²⁰⁾ „BS und VLR sind gemeinsam der Ansicht, dass die Stellung der EWG soweit gestärkt ist, dass eine Nachbesserung der Fundamentals möglich sein muss, die den Japanern den Zugang zum britischen Markt auch nach der Schließung von Clydesdale untersagt. PhV fügt hinzu, dass eine 100%ige Einhaltung der 'Fundamentals' im Vereinigten Königreich unmöglich ist und man daher zufrieden sein könne, solange die Lieferungen 15 000 Tonnen jährlich nicht überschreiten. BS macht auf die Möglichkeit aufmerksam, Glattendrohre auch bei UTM, SIDERCA und TAMSA einzukaufen, um sich vor deren unkontrollierter Konkurrenz zu schützen.“

⁽²¹⁾ „... wenn (...) die Japaner dazu gebracht werden können, dass sie sich vom britischen Markt fernhalten und den Europäern gestatten, das Problem unter sich zu regeln. In diesem Fall würden sich MRW, VLR und Dalmine die Glattendrohrlieferungen an BS teilen. Dann wäre es wahrscheinlich günstig, die VLR-Lieferungen an den Preis und die Menge der von BSC verkauften VAM zu koppeln.“

cette fourniture selon une règle stricte" ⁽²²⁾ (Seite 15611). Zwei Monate später (24. Juli 1990) wurde offenbar allgemein davon ausgegangen, dass MRW Glattendrohre an BS liefern würde: „MRW aurait un intérêt à la défense des 'fundamentals' sur le UK puisqu'il fournirait une partie des plain end pipes après l'arrêt de Clydesdale" ⁽²³⁾ (Seite 15586).

(81) In den Lieferverträgen verpflichtete sich BS

- seinen gesamten Bedarf an Glattendrohren, der früher vom Werk Clydesdale gedeckt wurde, bei Vallourec ([...] %), MRW ([...] %) und Dalmine ([...] %) zu decken;
- Vallourec, MRW und Dalmine vierteljährlich die eigenen Verkaufspreise mitzuteilen;
- Vallourec, MRW und Dalmine jährlich über den Verbrauch an Glattendrohren zu unterrichten.

(82) Vallourec, MRW und Dalmine verpflichteten sich ihrerseits, BS Glattendrohre in unbestimmter (d. h. vorher nicht bekannter) Menge zu liefern, und zwar zu Preisen und Verkaufsbedingungen, die nicht schlechter sein durften als die, die anderen Kunden auf dem britischen Festlandsockel gewährt wurden. Die Verträge wurden für fünf Jahre geschlossen. Danach erfolgt eine stillschweigende Verlängerung, bis eine der Parteien den Vertrag unter Einhaltung einer Frist von 12 Monaten kündigt.

5. Reorganisation des Clubs

a) Die Krise von 1993

i) Störfaktoren

(83) Mehrere Faktoren brachten die Grundpfeiler der Übereinkunft ins Wanken:

- die Umstellung der europäischen Stahlindustrie, vor allem der Verzicht von BS auf das Geschäft mit nahtlosen Rohren, und die mögliche Schließung des Werkes New Tubemeuse („NTM“);
- das Erstarren der lateinamerikanischen Stahlrohrhersteller, was den vom Europäisch-Japanischen Club festgelegten Verteilerschlüssel nur noch bedingt anwendbar machte;

⁽²²⁾ „MRW/DALMINE/VLR haben BSC dazu gebracht, seine Glattendrohre in erster Linie bei den Europäern zu kaufen, die das Auftragsvolumen nach einem genauen Schema untereinander aufteilen.“

⁽²³⁾ „Die Anwendung der 'Fundamentals' auf das Vereinigte Königreich wäre ganz im Interesse von MRW, da diese nach Schließung von Clydesdale einen Teil der benötigten Glattendrohre liefern würden.“

— das zunehmende Interesse an geschweißten OCTG, deren Absatz weltweit trotz starker regionaler Unterschiede bei 20 % liegen dürfte (so wird in Europa nur ein geringer Marktanteil (von ca. 5 %) erreicht, während er beispielsweise in den USA bis zu 50 % betragen kann).

ii) Die Position der Europäer

(84) In den Dokumenten „Paper for presidents on OCTG and project linepipe“ (Seite 4902-4908) ⁽²⁴⁾ und „g) Japanese“ (Seite 4909-4914) ⁽²⁵⁾ gingen die Europäer auf diese Punkte ein und legten die gemeinsame Position für die Sitzung in Tokio am 5. November 1993 fest. Im Kern ging es ihnen darum, dass ihnen als Gegenleistung für die im Gang befindliche Umstrukturierung der europäischen Stahlindustrie der europäische Markt (einschließlich der Offshore-Regionen) vorbehalten bleibt. Der Aktionsplan sah Folgendes vor:

— Die Lieferkontingente der Japaner sowie der Mittel- und Südamerikaner für Europa werden genau festgelegt.

— Sollten sich die Japaner nicht daran halten, wird mit Folgendem gedroht:

a) [...];

b) [...];

c) keine Umstrukturierung der europäischen Stahlindustrie und keine Schließung des Werkes NTM;

d) Einlegung einer Beschwerde wegen Dumpings.

b) Sitzung vom 5. November 1993

(85) Am Ende der Sitzung von Tokio stand eine neue dreiseitige Übereinkunft, deren Inhalt in einem Dokument („Sharing-key-Papier“, Seite 7320) wiedergegeben ist, das der Kommission am 12. November 1997 von einem Dritten (der ungenannt bleiben möchte) ausgehändigt wurde. Dieser behauptet, das Papier von einem Handelsvertreter eines der an der Sitzung teilnehmenden Unternehmen erhalten zu haben.

In der Sitzung standen folgende drei Fragen im Vordergrund:

⁽²⁴⁾ Arbeitspapier für die Sitzung der Vorstandsvorsitzenden der europäischen Unternehmen am 29. September 1993 in Paris im Hinblick auf die bevorstehende gemeinsame Sitzung mit den japanischen und den lateinamerikanischen Vorstandsvorsitzenden am 5. November 1993. Laut handschriftlichem Vermerk wurde Vallourec das Papier von AS (A. Stewart von British Steel) am 23. September 1993 übermittelt.

⁽²⁵⁾ Siehe Fußnote 24.

— die Folgen der Aufnahme der Lateinamerikaner in den Club;

— die Auswirkungen der Umstrukturierung der europäischen Stahlindustrie;

— [...].

i) Folgen der Aufnahme der Lateinamerikaner in den Club

(86) Das „Sharing-key-Papier“ belegt, dass die Kontaktaufnahme mit den Lateinamerikanern teilweise erfolgreich war, [...]. Gegenüber dem Prinzip des Schutzes des europäischen Marktes äußerten die lateinamerikanischen Hersteller allerdings einen ausdrücklichen Vorbehalt ⁽²⁶⁾ (Seite 7320) und lieferten beträchtliche Mengen nach Europa. Das „Sharing-key-Papier“ steht im krassen Widerspruch zu den mündlichen Erklärungen von Vallourec anlässlich der Nachprüfung vom 18. Dezember 1997 und den Antworten von Siderca SAIC und Tamsa auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, wonach die Sondierungsgespräche der Europäer Ende 1993 mit den Südamerikanern zu keinem Erfolg geführt hätten.

ii) Auswirkungen der Umstrukturierung der europäischen Stahlindustrie auf die Übereinkünfte

(87) Sowohl in dem Arbeitspapier als auch der eigentlichen Übereinkunft ist zwischen der Schließung des belgischen Stahlrohrherstellers NTM einerseits und dem Rückzug von BS aus dem Geschäft mit nahtlosen Rohren andererseits zu unterscheiden.

Schließung von NTM

(88) Infolge des Wegbrechens der Märkte in der ehemaligen Sowjetunion und der weltweit rückläufigen Nachfrage nach Ölfeldrohren in den Jahren 1992-1993 verschlechterte sich die finanzielle Lage von NTM zusehends. Die Muttergesellschaft (Soconord) hielt daher für den Produktionsbereich der Gewindeherstellung, der wettbewerbsfähiger war als die Wärmebehandlungsanlagen (Elektroofen und Walzwerk), nach einem Partner Ausschau. Es kam zu gesonderten Verhandlungen mit [...], die jedoch zu keinem Ergebnis führten. Am 31. Dezember 1993 stellte NTM die gesamte Produktion ein. Die Gewindefertigungsanlage und das Walzwerk wurden im August 1996 in den Iran verlegt.

(89) Die beiden Dokumente „paper for presidents“ und „g) Japanese“, belegen, dass die mögliche Schließung von

⁽²⁶⁾ „LA agreed the above share except for European market. For european tenders, liaison shall be discussed case by case in a cooperative sense.“ („Die Südamerikaner waren abgesehen vom europäischen Markt mit den Quoten einverstanden. Bei europäischen Ausschreibungen sollten von Fall zu Fall Absprachen stattfinden.“)

NTM in den Verhandlungen mit den Japanern als Druckmittel benutzt wurde, um Gegenleistungen einzufordern. Da NTM größere Mengen vor allem in den Nahen und Fernen Osten lieferte, konnten sich aufgrund des bestehenden Verteilerschlüssels die Japaner und Südamerikaner Vorteile von einer Schließung des Betriebs erhoffen.

*Übernahme der BS-Unternehmenssparte
OCTG-Fertigbearbeitung durch Vallourec*

- (90) Der aufgrund eines Rationalisierungsprogramms möglich gewordene Verbleib eines Teils der Röhrenproduktion im Vereinigten Königreich sollte den nichteuropäischen Wettbewerbern zeigen, dass das Vereinigte Königreich immer noch zu den wichtigsten Stahlrohrherstellern im Rahmen einer starken europäischen Industrie gehört (Seite 4626-4640). Wie aus dem Dokument „paper for presidents“ hervorgeht, wollten die Europäer sicherstellen, dass die Abstoßung der Sparte „nahtlose Rohre“ durch BS weder den Verteilermodus noch den Status des britischen Marktes beeinflusst:

„Although the Japanese have agreed not to request changes in our agreements if the EC seamless industry were to restructure, there is no guarantee that they would follow this respect if British Steel is to exit the tubemaking or finishing in the UK“⁽²⁷⁾ (Seite 4902).

- (91) Am 21. Januar 1993 schickte BS Vallourec ein Diskussionspapier (Seite 4628) zu der Frage, wie der Produktionsbereich „nahtlose Rohre“ im Interesse aller umstrukturiert werden könnte. Es ist wahrscheinlich, dass auch MRW und Dalmine dieses Papier erhielten. In besagtem Dokument, das auf einer Sitzung zwischen Mannesmann/Vallourec/Dalmine/British Steel am 29. Januar 1993 diskutiert werden sollte, heißt es: „British Steel has indicated its intention to withdraw eventually from seamless tube manufacture. It seeks to do this in an orderly and controlled manner in order to avoid disruption in the supply of tubes to its customers and to assist these producers who acquire the business to retain the order load ... Discussions have been held over the last six months between British Steel and other producers interested in acquiring assets from British Steel and British Steel believes that there is a consensus to proceed along the lines described in this paper“⁽²⁸⁾. Einer der

Vorschläge lautete, Vallourec die Produktion von OCTG zu überlassen und dabei die bestehenden Verträge über die Lieferung von Glattendrohren zwischen BS einerseits und Vallourec, MRW und Dalmine andererseits in den gleichen Größenordnungen aufrechtzuerhalten. Am gleichen Tag fand eine Sitzung zwischen MRW und BS statt, in deren Verlauf MRW „agreed that Vallourec should take the lead in the future ownership of the OCTG Business“⁽²⁹⁾ (Seite 4626). In dem Dalmine-Papier „Seamless steel tube system in Europe and market evolution“ (Seite 2053) vom Mai-August 1993 ist die Rede davon, dass eine für alle zufrieden stellende Lösung des Problems BS nur im Kreise der Europäer gefunden werden könne und dass auch Dalmine nichts gegen die Übernahme der BS-Produktionsstätten durch Vallourec einzuwenden habe.

- (92) Am 22. Februar 1994 übernahm die Vallourec-Tochtergesellschaft Valtubes die auf Wärmebehandlungen und VAM-Gewinderohrverbindungen spezialisierten schottischen BS-Werke und gründete die Gesellschaft Tubular Industries Scotland Limited (TISL), heute Marktführer für die Belieferung von in der Nordsee tätigen Gesellschaften mit Standard- oder Spezialgewinderohren⁽³⁰⁾. Obwohl Vallourec die Möglichkeit gehabt hätte, sich aus den von BS geschlossenen Verträgen zu lösen (Vertragsklausel 9 i)), was ihm einen neuen Absatzmarkt für seine Glattendrohre eingebracht hätte, hat das Unternehmen am 31. März 1994 die in Randnummer 79 genannten Lieferverträge zwischen BS einerseits und Dalmine und MRW andererseits erneuert. Der Vertrag mit MRW hatte am 24. April 1997 (dem Datum der Inspektion bei Mannesmann) noch Bestand, der zwischen TISL und Dalmine geschlossene Vertrag ist immer noch in Kraft, doch sind die Vertragsparteien im Anschluss an die Mitteilung der Beschwerdepunkte übereingekommen, den Vertrag für den Fall, dass die Kommission in ihrer endgültigen Entscheidung bei ihren Einwänden bleiben sollte, rückwirkend zum 30. März 1999 zu kündigen.

- (93) Am 31. März 1994 unterzeichnete BS mit Vallourec (TISL) einen Vertrag, der BS zum Hauptlieferanten [...] für bestimmte Arten von Glattendrohren kleinen Durchmessers zwecks Weiterverarbeitung zu Ölfeldrohren machte. Dieser Vertrag, der mit der Schließung von Wednesfield im Dezember 1995 auslief, muss sicherlich im Zusammenhang mit dem Erwerb der auf die Herstellung von VAM-Gewinderohren spezialisierten schottischen BS-Werke im Monat zuvor durch Vallourec gesehen werden.

- (94) Das „Sharing-key-Papier“ beweist, dass die Umstellung der europäischen Industrie die Verhandlungen beeinflusst hat und dass letztere zumindest aus Sicht der Japaner nach dem Wunsch der Europäer ausgegangen sind: der europäische Markt blieb den Europäern vorbehalten. Die Südamerikaner brachten dagegen zum Ausdruck, dass sie mit dieser Regelung nicht einverstanden seien.

⁽²⁷⁾ „Die Japaner haben zwar erklärt, dass sie sich auch im Falle einer Umstrukturierung der gemeinschaftlichen Industrie im Bereich nahtloser Rohre an die Abmachungen halten werden, doch fragt sich, ob dies auch gilt, wenn British Steel sich aus der Röhrenherstellung oder -fertigbearbeitung im Vereinigten Königreich zurückzieht.“

⁽²⁸⁾ „British Steel hat angekündigt, dass es die Produktion nahtloser Rohre eventuell einstellen will. Dabei will British Steel jedoch planvoll vorgehen, damit keine Unterbrechungen bei der Belieferung der Kunden entstehen und das Auftragsvolumen auch unter dem neuen Eigentümer beibehalten werden kann ... In den letzten sechs Monaten hat British Steel Gespräche mit anderen Stahlrohrherstellern geführt, die an einem Erwerb der Anlagen interessiert sind, und dabei den Eindruck gewonnen, dass die in diesem Papier beschriebene Verfahrensweise auf allgemeine Zustimmung stößt.“

⁽²⁹⁾ „MRW sprach sich dafür aus, dass Vallourec das OCTG-Geschäft übernehmen soll.“

⁽³⁰⁾ VLC-Bericht 1994 (Seite 14617).

- iii) Der chinesische Markt
- (95) [...].

6. Das Ende der Übereinkunft

- (96) Obwohl die letzte aktenkundige Sitzung vom März 1994 datiert, hat der Club der europäischen und japanischen Stahlrohrhersteller einer Erklärung von Vallourec zufolge seine Aktivitäten erst 1995 eingestellt.
- (97) MRW hat versichert, daß die „Fundamentals“ der Vergangenheit angehören (d. h. nach dem Amtsantritt von Herrn [...] am 1. April 1995 nicht mehr angewandt wurden).

II. RECHTLICHE WÜRDIGUNG

A. Allgemeines

- (98) Gemäß Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag sind alle Vereinbarungen zwischen Unternehmen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, welche den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen geeignet sind und eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezwecken oder bewirken, mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar und daher verboten; hierzu gehören insbesondere Verhaltensweisen wie die unmittelbare und mittelbare Festsetzung der An- oder Verkaufspreise oder sonstiger Geschäftsbedingungen, die Einschränkung oder Kontrolle der Erzeugung, des Absatzes, der technischen Entwicklung oder der Investitionen und die Aufteilung der Märkte.

B. Der Europäisch-Japanische Club

1. Art der Zuwiderhandlung

- (99) Nach Auffassung der Kommission braucht eine Vereinbarung, um den Tatbestand des Artikels 81 Absatz 1 EG-Vertrag zu erfüllen, für die Parteien nicht unbedingt rechtlich verbindlich sein. Eine Vereinbarung ist schon dann gegeben, wenn der Wille der Parteien übereinstimmend darauf gerichtet ist, ihre Handelsfreiheit direkt oder indirekt durch Festlegung allgemeiner Regeln für ihr Tätigwerden bzw. Fernbleiben vom Markt zu beschränken. Das Fehlen von Vertragsstrafen oder Vollstreckungsmöglichkeiten ist unerheblich. Ebenfalls nicht erforderlich ist eine schriftliche Niederlegung der Vereinbarung⁽³¹⁾.

⁽³¹⁾ Entscheidung 86/398/EWG der Kommission vom 23. April 1986 in der Sache IV/31.149 — Polypropylen (ABl. L 230 vom 18.8.1986, S. 1, Rdnr. 81). Urteile des Gerichts erster Instanz vom 24. Oktober 1991 in der Rechtssache T-1/89 Rhône-Poulenc SA/Kommission (Slg. 1991, S. II-867, Rdnr. 120) und vom 20. April 1999 in den verbundenen Rechtssachen T-305/94 usw., Limburgse Vinyl Maatschaapij NV e/Kommission (noch nicht veröffentlicht, Rdnr. 715).

- (100) Seit 1977 besteht zwischen den Unternehmen BS, Dalmine, MRW, Vallourec, KSC, NKK, NSC und SMI eine Willensübereinstimmung hinsichtlich ihrer Absatzpolitik bei nahtlosen OCTG in Standardausführung (API) und „Project linepipe“ in verschiedenen Gebieten der Welt. Der Tatbestand des Artikels 81 Absatz 1 EG-Vertrag ist damit erfüllt. Das Bestehen einer Vereinbarung wird neben den Erklärungen von Vallourec und Dalmine (siehe Rdnrn. 62 bis 69) durch mehrere Dokumente belegt: In dem in Randnummer 84 zitierten „paper for presidents“ vom 23. September 1993 ist die Rede von „the current agreements“ (den bestehenden Vereinbarungen) und von „our agreements“ (unserer Übereinkunft). In dem Dokument „Compte rendu de l'entretien avec JF à Bruxelles“ (Niederschrift der Unterredung mit JF in Brüssel) wird der Begriff „Accords“ (Übereinkunft) synonym mit „Club“ oder „Système actuel“ (derzeitiges System) gebraucht. In dem „Sharing-key-Papier“ heißt es unmissverständlich: „The following sharing key was agreed ... % 50 increase of price was agreed ... above agreement is valid through end of march 94“⁽³²⁾ (Seite 7320).

2. Zweck und Wirkung der Übereinkunft

- (101) In den Erklärungen der einzelnen Hersteller wird der Inhalt der Übereinkunft wie folgt beschrieben:
- Die Beziehungen zwischen den Herstellern werden von Grundregeln (fundamentals) bestimmt, wonach es den einzelnen Herstellern untersagt ist, ihre Produkte auf den Heimatmärkten der Wettbewerber, die sich der Übereinkunft angeschlossen haben, abzusetzen.
 - [...].
 - [...].
 - [...].
- (102) Das in der Übereinkunft enthaltene Prinzip des Schutzes der Heimatmärkte der einzelnen Hersteller (d. h. der deutsche, französische, italienische, britische und japanische Markt) bezweckte somit eine Wettbewerbsbeschränkung innerhalb des Gemeinsamen Marktes, da das Angebot an nahtlosen Rohren in jenen Mitgliedstaaten, in denen einer der betreffenden Hersteller niedergelassen war, durch den Verzicht der übrigen, an der Übereinkunft beteiligten Hersteller auf Belieferung dieser Märkte mit Rohren eingeschränkt wurde.
- (103) Die zwei Bestandteile der europäisch-japanischen Übereinkunft [...] würde den Tatbestand des Artikels 81 EG-Vertrag auch erfüllen, wenn sich herausstellen würde, dass die Hersteller auf diese Weise das Angebot innerhalb des Gemeinsamen Marktes beschränken oder

⁽³²⁾ „Man einigte sich auf folgenden Verteilermodus: (...) vereinbart wurde ein Preisaufschlag von 50 % (...) die obige Übereinkunft gilt bis Ende März 1994.“

unmittelbaren oder mittelbaren Einfluss auf die Preise nehmen konnten. Eine solche Wirkung auf den Gemeinsamen Markt kann die Kommission jedoch nicht nachweisen. Ebenfalls nicht nachweisbar war eine solche Wirkung im EWR-Gebiet außerhalb der Gemeinschaft. Die europäisch-japanische Übereinkunft ist folglich nur insoweit Gegenstand der vorliegenden Entscheidung, als es um den Schutz der Heimatmärkte („Fundamentals“) und um Mitgliedstaaten geht.

- (104) „Die Aufteilung der Heimatmärkte bezweckt eine Einschränkung des Wettbewerbs und des Handels im Gemeinsamen Markt“⁽³³⁾, so das Urteil des Gerichtshofes der Europäischen Gemeinschaften in der Rechtsache ACF Chemiefarma. Ferner gilt, dass „im Rahmen von Artikel 85 Absatz 1 die tatsächlichen Auswirkungen einer Vereinbarung nicht berücksichtigt zu werden [brauchen], wenn diese bezweckt, den Wettbewerb zu verhindern, einzuschränken oder zu verfälschen“⁽³⁴⁾. Die Tabelle in Randnummer 68 zeigt jedoch, dass die Heimatmärkte tatsächlich unangetastet blieben.

3. Beeinträchtigung des Handels zwischen Mitgliedstaaten

- (105) Eine Übereinkunft über den Schutz der Heimatmärkte beeinträchtigt den Handel zwischen Mitgliedstaaten, wenn hiervon Lieferungen eines im Gemeinsamen Markt ansässigen Herstellers in einen anderen Mitgliedstaat oder auch Lieferungen aus einem Drittland in den Gemeinsamen Markt betroffen sind⁽³⁵⁾.
- (106) Im vorliegenden Fall konnten die Hersteller im Wege gegenseitiger Absprachen die Liefermengen ändern, die jeder von ihnen ohne diese Absprache auf den Märkten der Mitgliedstaaten abgesetzt hätte⁽³⁶⁾. Der innergemeinschaftliche Handel wird dadurch insofern spürbar beeinträchtigt, als die Lieferungen der an der Übereinkunft beteiligten Unternehmen auf den betroffenen vier Heimatmärkten ca. 15 % des gesamten EG-Verbrauchs an OCTG und Linepipe ausmachen.

⁽³³⁾ Urteil vom 15. Juli 1970 in der Rechtssache 41/69 (Slg. 1970, S. 661, Rdnr. 128).

⁽³⁴⁾ Urteil des Gerichtshofes der Europäischen Gemeinschaften vom 30. Januar 1985 in der Rechtssache 123/83, BNIC/Guy Clair (Slg. 1985, S. 391, Rdnr. 22).

⁽³⁵⁾ Urteil des Gerichtshofes der Europäischen Gemeinschaften vom 15. Juni 1976 in der Rechtssache 51/75 — EMI Records Limited/CBS Limited United Kingdom (Slg. 1976, I-811, Rdnr. 28). Entscheidungen der Kommission 74/634/EWG vom 29. November 1974 (IV/27.095 — französisch-japanische Absprache über Kugellager, ABl. L 343 vom 21.12.1974, S. 19), 75/77/EWG vom 8. Januar 1975 (IV/27.039 — Pilzkonserven, ABl. L 29 vom 3.2.1975, S. 26) und 75/497/EWG vom 15. Juli 1975 (IV/27.000 — IFTRA-Regeln für Hersteller von Hüttenaluminium, ABl. L 228 vom 29.8.1975, S. 3).

⁽³⁶⁾ Siehe Entscheidung 73/109/EWG der Kommission vom 2. Januar 1973 betreffend ein Verfahren nach den Artikeln 85 und 86 des EWG-Vertrages (IV/26.918 — Europäische Zuckerindustrie, ABl. L 140 vom 26.5.1973, S. 17).

4. Beteiligung der Unternehmen

- (107) Die europäischen und die japanischen Hersteller haben zugegeben, dass es gemeinsame Sitzungen gab, an denen sie selbst teilgenommen haben. Auf Befragen der Kommission haben die Unternehmen die Termine einiger Sitzungen, die im Zeitraum zwischen 1992 und 1994 stattfanden, preisgegeben, wobei sie allerdings einräumten, dass die Gründung des „Clubs“ bereits Ende der 70er Jahre erfolgte. (Vallourec führt in seiner Erklärung die Anfänge der Absprachen auf das Jahr 1977 zurück.) In ihrer Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte der Kommission haben die mittel- und südamerikanischen Hersteller Zahlenmaterial über die nach Europa gelieferten Mengen vorgelegt, das die Kommission dazu bewogen hat, die gegen sie erhobenen Beschwerdepunkte fallen zu lassen, zumal die Südamerikaner ausdrücklich einen Vorbehalt gegen den Schutz des europäischen Marktes geäußert hatten.

5. Dauer der Zuwiderhandlung

- (108) Den Angaben von Vallourec zufolge fanden die ersten Sitzungen des Europäisch-Japanischen Clubs 1977 statt (Seite 6257), die letzten im Jahr 1995 (Seite 6257). Aufgrund der zwischen der Kommission und der japanischen Regierung geschlossenen Abkommen über eine Selbstbeschränkung der Japaner bei der Ausfuhr (siehe Rdnr. 27) berücksichtigt die Kommission daher eine Zuwiderhandlung erst ab dem Jahr 1990.

6. Schlussfolgerung zur Anwendbarkeit von Artikel 81 Absatz 1

- (109) In Anbetracht vorstehender Ausführungen ist die Kommission der Auffassung, dass sämtliche Unternehmen, an die sich die vorliegende Entscheidung richtet, gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag verstoßen haben, indem sie sich auf den gegenseitigen Schutz ihrer jeweiligen Heimatmärkte verständigten.

C. Verträge zwischen British Steel, Vallourec, Dalmine und MRW

1. Art der Zuwiderhandlung

- (110) Obwohl es drei verschiedene Verträge gibt, die zu unterschiedlichen Zeiten geschlossen wurden, sind sie das Ergebnis einer ursprünglich zwischen Vallourec und BS getroffenen Vereinbarung (siehe Rdnr. 78). Im Zuge der Umstrukturierung der europäischen Industrie wurden die Verträge von Vallourec im Einvernehmen mit BS, Dalmine und MRW verlängert (siehe Rdnr. 91).

2. Zweck und Wirkung der Verträge

- (111) Gegenstand dieser Verträge war die Versorgung des Marktführers für OCTG im Nordseeraum mit Glattend-

rohren, um im Vereinigten Königreich einen heimischen Hersteller zu bewahren und so die Einhaltung der im Rahmen des Europäisch-Japanischen Clubs vereinbarten „Fundamentals“ erreichen zu können. Diese Verträge bewirkten, dass sich MRW, Vallourec und Dalmine die Deckung des Glattendrohrbedarfs ihres Konkurrenten BS (Vallourec von Februar 1994 an) teilten. Des Weiteren erfolgte eine Anbindung der Glattendrohrpreise an die BS-Verkaufspreise für Gewinderohre. Die Verträge schränkten auch die Lieferfreiheit von BS (Vallourec ab Februar 1994) ein, da BS sich verpflichten musste, seine Konkurrenten über Verkaufspreise und Absatzmengen zu informieren. MRW, Vallourec (bis Februar 1994) und Dalmine verpflichteten sich ihrerseits zur Belieferung eines Konkurrenten (BS bzw. ab März 1994 Vallourec), ohne im Voraus den genauen Bedarf zu kennen.

- (112) Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag besagt ausdrücklich, dass Vereinbarungen, die eine Aufteilung der Märkte bezwecken oder bewirken, mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar sind. Verträge, die die Aufteilung von Lieferungen an den führenden Gewinderohrhersteller auf einem Markt bezwecken und bewirken, auf den fast die Hälfte des OCTG-Verbrauchs der Gemeinschaft entfällt (siehe Rdnr. 50), ziehen eine spürbare Einschränkung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes nach sich.

3. Beeinträchtigung des Handels zwischen Mitgliedstaaten

- (113) Der innergemeinschaftliche Handel ist beeinträchtigt, da der Vertrag Lieferungen aus Frankreich, Deutschland und Italien ins Vereinigte Königreich betrifft. Eine spürbare Beeinträchtigung des Handels liegt insofern vor, als die Lieferungen ins Vereinigte Königreich ca. 20 % des gesamten Gemeinschaftsverbrauchs an nahtlosen OCTG ausmachen.

4. Beteiligte Unternehmen

- (114) An den Absprachen beteiligt waren Vallourec, MRW, Dalmine und BS (letzteres Unternehmen nur bis Februar 1994).

5. Dauer der Zuwiderhandlung

- (115) Der für BS relevante Zeitraum liegt zwischen Juli 1991 (Zeitpunkt der Vertragsunterzeichnung mit Vallourec) und Februar 1994 (Zeitpunkt des Erwerbs der BS-Werke durch Vallourec). Im Fall von MRW dauerte die Zuwiderhandlung von August 1993 (Zeitpunkt der Vertragsunterzeichnung mit BS) bis mindestens 24. April 1997 (vgl. Rdnr. 92), im Fall von Vallourec von Juli 1991 bis März 1999 und im Fall von Dalmine von Dezember 1991 (Zeitpunkt der Vertragsunterzeichnung mit BS) bis März 1999 (vgl. Rdnr. 92).

6. Schlussfolgerung zur Anwendbarkeit von Artikel 81 Absatz 1

- (116) In Anbetracht der obigen Ausführungen ist die Kommission der Auffassung, dass MRW, BS, Dalmine und Vallourec den Tatbestand des Artikels 81 Absatz 1 EG-Vertrag dadurch erfüllt haben, dass sie sich die Versorgung von BS (von 1994 an Vallourec) mit Glattendrohren geteilt haben.

D. Unanwendbarkeit von Artikel 81 Absatz 3 EG-Vertrag

- (117) Da keine der Vereinbarungen, die Gegenstand der vorliegenden Entscheidung sind, gemeldet wurden und auch nicht die Voraussetzungen des Artikels 4 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 erfüllen, ist Artikel 81 Absatz 3 EG-Vertrag nicht anwendbar.

E. Bemerkungen der Parteien

1. Zum Verfahren

a) Die Nachprüfungsentscheidungen vom November 1994

- (118) Die japanischen Unternehmen sowie Dalmine und MRW bestreiten die Rechtmäßigkeit der Entscheidungen der Kommission, die zu den Nachprüfungen vom Dezember 1994 führten und damit das Recht der Kommission, die bei diesen Nachprüfungen beschlagnahmten Unterlagen zu verwenden. Nach Auffassung der Unternehmen schließt das Verfahren nach Artikel 56 EWR-Abkommen die Möglichkeit einer Aufteilung der Kompetenzen zwischen der ESA und der Kommission aus („one-stop-shop“). Wenn die Kommission Hinweise auf einen Verstoß gegen Artikel 81 EG-Vertrag gehabt hätte, wäre sie allein zuständig gewesen und hätte dem Ersuchen der ESA nicht stattgeben.

- (119) Die Kommission hält diese Argumentation für nicht stichhaltig, da die Entscheidungen vom November 1994, die aufgrund von Informationen über das Vorliegen von Vereinbarungen und/oder konzertierten Verhaltensweisen erfolgten, darauf gerichtet waren zu prüfen, ob die Praktiken geeignet sind,

— den Handel zwischen Mitgliedsstaaten der Gemeinschaft zu beeinträchtigen (Verstoß gegen Artikel 81 EG-Vertrag);

— den Handel zwischen den Vertragsparteien des EWR-Abkommens zu beeinträchtigen (Verstoß gegen Artikel 53 EWR-Abkommen).

Das Ersuchen der ESA betraf außerdem nur einen Teil des EWR (Norwegen), während die von der Kommission vorgenommenen Nachprüfungen eine weitaus größere Tragweite hatten, wie dies auch aus dem Wortlaut der

Nachprüfungsentscheidungen eindeutig hervorgeht. Entgegen dem Vortrag der Unternehmen war die Kommission daher befugt, auf der einen Seite dem Ersuchen der ESA stattzugeben und auf der anderen Seite eigene Nachprüfungen vorzunehmen, um mögliche sonstige Zuwiderhandlungen aufzudecken.

- (120) Die Berufung auf beide Rechtsgrundlagen in den Nachprüfungsentscheidungen — EG-Vertrag (vor allem Artikel 85) und EWR-Abkommen (vor allem Artikel 53) — war rechtmäßig, da die Kommission in dem Stadium, in dem sich die Untersuchung damals befand, nicht sicher sein konnte, ob allein ein Verstoß gegen Artikel 81 EG-Vertrag oder auch ein Verstoß gegen Artikel 53 EWR-Abkommen vorliegt. Nach Prüfung des Sachverhalts und Weiterverweisung des Falles von der ESA an die Kommission war letztere gemäß dem EWR-Abkommen allein für die weitere Durchführung des Verfahrens zuständig.

b) Verwendung des „Sharing-key-Papiers“ durch die Kommission

- (121) Alle Unternehmen mit Ausnahme von MRW und BS, die sich hierzu nicht geäußert haben, sind der Ansicht, dass die Kommission sich nicht auf das „Sharing-key-Papier“ berufen dürfe, da jeder Hinweis auf die Quelle, den Verfasser, das Entstehungsdatum und den Bestimmungszweck fehle. Die Kommission ist jedoch nicht verpflichtet, ihre Informationsquellen preiszugeben, wenn um Vertraulichkeit gebeten wird. Ein Dokument dieser Art darf verwendet werden, wenn mehrere Faktoren für seine Authentizität sprechen:

— In dem Vallourec-Papier vom 27. Januar 1994 (Seite 4822/4823) ist die Rede von „bestehenden Übereinkünften“, „derzeitiger Regelung“ oder auch von einem „Club“, wobei die darin gemachten Angaben [...] mit denen übereinstimmen, die laut „Sharing-key-Papier“ Gegenstand einer Vereinbarung waren.

— Einige der in dem „Sharing-key-Papier“ beschriebenen vertraglichen Vereinbarungen [...] tauchten auch in den Vorschlägen der europäischen Hersteller für die Novembersitzung auf.

— Nach der der Kommission vorliegenden Liste der Sitzungen der Clubmitglieder (siehe Rdnr. 60) folgte auf die Sitzung im November 1993 in Tokio die Sitzung von Cannes im März 1994. Auch in dem „Sharing-key-Papier“ wird erwähnt, dass die nächste Sitzung der Vorstandsvorsitzenden im März 1994 stattfindet.

- (122) In jedem Falle wurde das Papier von der Kommission nicht als gesondertes Beweisstück, sondern als Teil einer ganzen Beweiskette präsentiert.

c) Akteneinsicht

- (123) MRW trägt vor, keinen Zugang zu den internen Dokumenten der ESA gehabt zu haben, die diese der Kommission im Dezember 1995 übermittelt hat.

- (124) Die Kommission ist der Auffassung, dass es sich hierbei um Arbeitsunterlagen eines öffentlichen Organs handelt, die gemäß Artikel 10 Absatz 3 des dem EWR-Abkommen beigefügten Protokolls Nr. 23 übermittelt wurden und daher wie interne Schriftstücke zu behandeln sind. Laut Mitteilung der Kommission über interne Verfahrensvorschriften für die Behandlung von Anträgen auf Akteneinsicht⁽³⁷⁾ dürfen jedoch interne Unterlagen nicht eingesehen werden.

- (125) Dalmine macht geltend, dass verschiedene Passagen in den nicht vertraulichen und damit einseharen Fassungen bestimmter Schriftstücke in der Akte einfach unkenntlich gemacht worden seien, ohne dass eine Zusammenfassung ihres Inhalts nachgeliefert worden wäre. Eine solche Praxis sei mit der oben zitierten Mitteilung der Kommission nicht vereinbar.

- (126) Die Kommission hat dafür zu sorgen, dass das legitime Interesse der Unternehmen daran, dass ihre Geschäftsgeheimnisse oder sonstige vertrauliche Informationen Dritten gegenüber nicht mitgeteilt werden, geschützt wird. Deshalb hält sie auch die Praxis, die vertraulichen Passagen unkenntlich zu machen, soweit dadurch das allgemeine Verständnis der Schriftstücke nicht beeinträchtigt wird, für annehmbar.

d) Frist für die Stellungnahme zu den Beschwerdepunkten

- (127) MRW und Dalmine behaupten, dass angesichts des Umfangs des Aktenmaterials und der Verwendung fremdsprachiger Unterlagen die von der Kommission für die Beantwortung der Mitteilung der Beschwerdepunkte eingeräumte Frist nicht ausreichend gewesen sei.

- (128) Seit 1993 ist es gängige Praxis der Kommission, den Unternehmen für die Stellungnahme eine Zweimonatsfrist einzuräumen (vgl. 23. Bericht über die Wettbewerbspolitik, Ziffer 207).

2. Zum Sachverhalt

a) Bestehen der Übereinkunft

- (129) In ihren schriftlichen Antworten auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte und im Verlauf der Anhörung haben

⁽³⁷⁾ ABl. C 23 vom 23.1.1997, S. 3, Abschnitte I.A.3 und II.A.2.

Vallourec und Dalmine ausdrücklich zugegeben, dass bei Standard-OCTG und Project-Linepipe zwischen Europa und Japan eine Übereinkunft in der von der Kommission beschriebenen Form bestanden habe. BS bestritt zwar nicht den Sachverhalt als solchen, zog jedoch das Bestehen einer derartigen Vereinbarung in Zweifel. („British Steel submits that if there was an agreement as alleged, it should be assessed in its economic context ... The reasons why such an agreement would not have restricted competition within the Community to an appreciable extent, suggest that there would not have been any commercial rationale for such an agreement — which calls into question whether in fact there was an agreement of the kind alleged in the SO“⁽³⁸⁾). MRW hat sich zu dem von der Kommission beschriebenen Sachverhalt überhaupt nicht geäußert.

(130) KSC erklärt, es könne den von der Kommission in der Mitteilung der Beschwerdepunkte beschriebenen Sachverhalt nicht entkräften. Sowohl KSC als auch NSC, NKK und SMI halten jedoch die Beweise für nicht ausreichend, um ihnen eine Beteiligung an einer Übereinkunft zum Schutz der Heimatmärkte nachzuweisen. NKK räumt zwar ein, dass die europäischen Hersteller den Schutz ihrer Heimatmärkte verlangt hätten, doch habe das Unternehmen unbeirrt von diesen Wünschen an der eigenen Absatzstrategie festgehalten. SMI erklärt, dass es bei den Gesprächen über die Heimatmärkte genau genommen darum ging, dass sie nicht Teil einer globalen Marktaufteilung werden sollten.

(131) Für die Kommission bilden die in den Randnummern 62 bis 67 und 100 erwähnten Unterlagen eine ernst zu nehmende, konkrete und schlüssige Indizienkette, die als Beweis für das Bestehen der Übereinkunft in der hier beschriebenen Form ausreicht. Dies hat die Kommission auch bei der Anhörung zum Ausdruck gebracht, ohne dass die Unternehmen hierauf reagiert hätten. Erstens ist die Aussage [...] von Vallourec [...] ausreichend klar und konkret und wird durch das vorliegende Schriftmaterial erhärtet. Zweitens haben die japanischen Unternehmen eingeräumt, keine näheren Angaben zu den Sitzungen des Europäisch-Japanischen Clubs machen zu können:

„NSC cannot exclude the possibility that some of its former employees who were responsible for the seamless tube business participated in such meetings prior to July 1995“ (Seite 13548). „NSC cannot confirm whether its former employees attended meetings bet-

⁽³⁸⁾ „British Steel bemerkt hierzu, dass eine solche Übereinkunft, wenn es sie denn gebe, aus einem gesamtwirtschaftlichen Blickwinkel heraus betrachtet werden müsse (...). Da eine derartige Übereinkunft den Wettbewerb in der Gemeinschaft nicht in spürbarer Weise eingeschränkt hätte, fehlt es an einer aus wirtschaftlicher Sicht logischen Erklärung für eine solche Übereinkunft, weshalb fraglich ist, ob es ein Übereinkommen der Art, wie es in der Mitteilung der Beschwerdepunkte vermutet wird, überhaupt je gegeben hat.“ (Punkt 1.6 der Antwort von BS auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte).

ween European and Japanese producers and, if so, in what capacity they attended“ (Seite 14159)⁽³⁹⁾.

„SMI felt it important to stress that it relied on recollections of SMI employees since, without having documents and records, it could not be absolutely certain as to the accuracy of the employees' accounts“ (Seite 14430)⁽⁴⁰⁾.

„To the best of Mr. [...] (NKK) knowledge, there is no information other than that ... contained in our reply dated 07 November 1997“ (Seite 14493)⁽⁴¹⁾.

„The fact that KSC only has hearsay information concerning these meetings means that the information it can provide to the Commission is necessarily vague“ (Seite 14616)⁽⁴²⁾.

(132) Die japanischen Unternehmen behaupten, sie hätten zwischen 1977 und 1995 in größeren Mengen OCTG und Linepipe für das britische Offshore-Gebiet in der Nordsee geliefert. Ausschlag gebend dafür, dass keine Lieferungen nach Deutschland, Frankreich und Italien erfolgt seien, seien nicht etwa Absprachen über die Unantastbarkeit der Heimatmärkte, sondern rein wirtschaftliche Gründe gewesen. Im Vergleich zu diesen drei Märkten weise der britische Markt nämlich einige Besonderheiten auf:

— Die Nordsee sei Offshore-Gebiet und falle daher nicht unter die Zollhoheit der Gemeinschaft. Deshalb müssten keine Einfuhrzölle gezahlt und auch keine Antidumping-Verfahren befürchtet werden.

— Die Nordsee sei sowohl mengenmäßig als auch preislich gesehen ein attraktiver Markt (da er der größte Markt der Gemeinschaft sei und dort die teureren Premium-Gewinderohre eingesetzt würden). Deshalb sei das Geschäft trotz der hohen Kosten für den Transport von Japan immer noch rentabel.

(133) Auf den übrigen Märkten der Gemeinschaft, so die japanischen Unternehmen (und auch BS), sei der Absatz japanischer Erzeugnisse dagegen wesentlich schwieriger. Verantwortlich hierfür seien

⁽³⁹⁾ „NSC kann nicht ausschließen, dass einige der Mitarbeiter, die für das Geschäft mit nahtlosen Rohren zuständig waren, vor Juli 1995 an solchen Treffen teilgenommen haben. NSC kann nicht mit Sicherheit sagen, ob frühere Mitarbeiter bei Sitzungen zwischen europäischen und japanischen Herstellern zugegen gewesen sind und, sollte dies der Fall gewesen sein, in welcher Eigenschaft sie dort waren.“

⁽⁴⁰⁾ „SMI hielt es für wichtig darauf hinzuweisen, dass es sich auf das Erinnerungsvermögen von SMI-Mitarbeitern verlassen hat. Ohne schriftliche Unterlagen lasse sich jedoch nicht mit letzter Sicherheit sagen, ob die Aussagen der Mitarbeiter den Tatsachen entsprechen.“

⁽⁴¹⁾ Herrn [...] (NKK) ist nichts anderes bekannt als das, was (...) in unserem Antwortschreiben vom 7. November 1997 steht.

⁽⁴²⁾ Alle Informationen, die KSC der Kommission zu den Treffen geben kann, sind, da sie auf bloßem Hörensagen beruhen, zwangsläufig vage.

- die Handelspolitik der Kommission (vgl. Rdnr. 27);
 - die auf 9 % des Röhrenpreises festgesetzten Zölle;
 - der insgesamt geringe Bedarf an Röhren und das sehr niedrig eingeschätzte Auftragsvolumen;
 - die Transportkosten: sie wurden von den japanischen Unternehmen auf mehr als 20 % des FOB-Preises für Standardgewinderohre geschätzt;
 - die geltenden Normen und nationalen Genehmigungserfordernisse;
 - die zwischen vier und sechs Wochen liegenden Lieferfristen aufgrund der Entfernung nach Japan;
 - die starke Marktposition der europäischen Hersteller auf ihren Heimatmärkten;
 - drohende Antidumping-Verfahren;
 - die Bevorzugung einheimischer Erzeugnisse durch staatliche Erdölgesellschaften und Gasversorgungsunternehmen;
 - die Vorschriften über das öffentliche Auftragswesen, die Unternehmen aus Drittländern keine Rechte einräumten.
- (134) Die Kommission ist der Auffassung, dass das Bestehen einer Vereinbarung, die unter anderem den Schutz der Heimatmärkte vor Konkurrenz vorsah, hinreichend erwiesen ist. Die Vereinbarung ist die natürliche Erklärung für die fehlende Präsenz der japanischen Unternehmen auf dem Gemeinsamen Markt. Die von den Unternehmen vorgebrachten wirtschaftlichen Argumente sind nach Auffassung der Kommission kein Beweis für das Nichtbestehen einer Übereinkunft in der in den Randnummern 61 bis 77 beschriebenen Form und zwar aus folgendem Gründen:
- (135) Die sogenannten „Fundamentals“ sind nur ein Aspekt einer weitaus umfassenderen Regelung, die sich auf die gesamten Handelsbeziehungen zwischen den europäischen und den japanischen Herstellern (der US-amerikanische und der kanadische Markt ausgenommen) bezog. Jede Übereinkunft, so auch diese, beruht auf einem Ausgleich der Interessen jeder einzelnen Partei, die divergieren können. Selbst wenn die Behauptung der japanischen Unternehmen, die europäischen Festlandsmärkte seien für sie nicht von Interesse, stimmen sollte, so ist es doch wahrscheinlich, dass ohne die Klausel über den Schutz der europäischen Heimatmärkte der Inhalt der Übereinkunft anders ausgefallen bzw. die Existenz der Vereinbarung überhaupt in Frage gestellt worden wäre.
- (136) Auch der Hinweis auf angebliche Marktzugangsschranken ist nicht stichhaltig genug, um die Möglichkeit des Absatzes japanischer Erzeugnisse auf den Heimatmärkten der europäischen Hersteller völlig auszuschließen.
- Verschiedene Dokumente belegen vielmehr, dass die europäischen Unternehmen die Japaner sowohl bei den Gewinde- als auch bei den örtlich mit Gewinden zu versehenen Glattendrohren (Seiten 15611 und 15623) als echte Bedrohung empfanden. Dies beweist ganz klar, dass sich die japanischen Hersteller eben aufgrund der Übereinkunft über den Schutz der Heimatmärkte von den europäischen Märkten ferngehalten haben.
- (137) Die von den Unternehmen vorgetragene wirtschaftlichen Argumente sind aus folgenden Gründen nicht haltbar:
- Die handelspolitischen Maßnahmen der Kommission zur Bewältigung der Stahlkrise und speziell das Abkommen mit der japanischen Regierung dienten dazu, Störungen am Markt zu verhindern. Diese Maßnahmen konnten der Grund dafür sein, dass die japanischen Unternehmen bis 1990 nicht nach Europa exportierten; sie erklären jedoch nicht, warum diese Politik auch nach diesem Zeitpunkt noch aufrechterhalten wurde.
 - Angesichts der strukturellen Überkapazitäten des Sektors (siehe Rdnr. 45) und der hohen Fixkosten trägt jedes Erzeugnis, das zu einem über den Grenzkosten liegenden Preis verkauft wird, zur Deckung der Fixkosten bei und verringert damit die Produktionskosten insgesamt. Daher haben alle Hersteller selbst auf Märkten mit einem geringeren Bedarf an den betreffenden Erzeugnissen ein gewisses Interesse.
 - Die japanischen Unternehmen exportieren mehr als 95 % ihrer gesamten Ölrohr-Produktion per Schiff in alle Teile der Welt. In ihrem Vortrag anlässlich der Anhörung wiesen sie die Frachtkosten nach Europa jeweils getrennt aus, d. h., so als ob die Schiffe nur eine allein für Europa bestimmte geringe Menge an Röhren transportierten. Die Möglichkeit einer kostensparenden Sammelladung wird dabei gar nicht ins Auge gefasst. Zudem ist die Entfernung bei der Beförderung per Schiff kein preisbestimmender Faktor. Auch handelte es sich bei den angegebenen Kosten nicht um die Realkosten, sondern um Schätzungen; es fehlt der Vergleich zwischen den realen Transportkosten und den realen Produktionskosten, wodurch sich eventuell hätte feststellen lassen, ob das Geschäft tatsächlich nicht kostendeckend war.
 - Zu dem Argument der Unterschiede bei den Normen und dem Erfordernis von nationalen Genehmigungen ist zu sagen, dass es sich bei der API-Norm um eine weltweit gültige Norm handelt, und dass es mögliche Forderungen von Verbraucherseite nach einer Genehmigung überall in der Welt gibt.
 - Die Lieferfristen ab Japan sind bei API-OCTG und linepipe project und Premiumgewinderohren die gleichen, bei letzteren gilt dies jedoch nicht als Hindernis für Exporte.

- Die äußerst starke Stellung der europäischen Hersteller auf ihren Heimatmärkten ist für die Kommission eher eine Bestätigung dafür, dass die „Fundamentals“ eingehalten wurden, als ein Hindernis für die Exporttätigkeit der japanischen Unternehmen in Europa.
- Das Argument drohender Antidumping-Verfahren zur Verhinderung japanischer Exporte nach Europa kann die Kommission nicht gelten lassen. Bisher gab es kein Antidumping-Verfahren im Zusammenhang mit dem Import japanischer Stahlerzeugnisse, und die gegen andere Länder eingeleiteten Antidumping-Verfahren (die im Übrigen nahtlose Rohre generell betrafen) haben zu keinem Ergebnis geführt. Das Argument ist auch deshalb nicht haltbar, weil verschiedene Stahlerzeugnisse japanischer (und europäischer) Hersteller in den Vereinigten Staaten Gegenstand von Antidumping-Verfahren waren, ohne dass dies zu einem Rückzug der betreffenden Unternehmen vom amerikanischen Markt geführt hätte.
- Zu der angeblichen Bevorzugung heimischer Hersteller durch Erdölgesellschaften und Gasversorgungsunternehmen ist zu sagen, dass die japanischen Unternehmen kein Beispiel für ein nicht erfolgreiches Angebot nennen konnten. Ohne Angebote kann jedoch auch nicht mit Aufträgen gerechnet werden.
- Die Vorschriften über das öffentliche Auftragswesen schließen die Vergabe von Aufträgen an japanische Unternehmen nicht aus.
- (138) Die Kommission räumt ein, dass die japanischen Hersteller beim Absatz ihrer Produkte in Europa aufgrund der räumlichen Entfernung und der Zollgebühren bis zu einem gewissen Grad benachteiligt sind. Dies allein reicht jedoch nicht aus, um ihre Abwesenheit auf dem europäischen Markt über einen so langen Zeitraum hinweg zu erklären.
- b) Dauer der Übereinkunft
- (139) Die japanischen Unternehmen machen geltend, dass Vallourec lediglich ausgesagt habe, dass nach 1977 Kontakte aufgenommen worden seien, ohne jedoch den genauen Zeitpunkt anzugeben. Dalmine argumentiert, dass selbst wenn 1977 tatsächlich erste Gespräche stattgefunden hätten, dies noch nicht heiße, dass sie auch zu einem Ergebnis in Form der von der Kommission beschriebenen Übereinkunft geführt hätten, und dass eine Einigung durchaus erst später erfolgt sein könne. Diese Unternehmen sind der Auffassung, dass die Kommission den Beginn der Übereinkunft nicht allein aufgrund der Aussage von Vallourec mit 1977 angeben dürfe. SMI hätte nach eigener Aussage keine Einwände, wenn die Kommission von einem Start Mitte der achtziger Jahre ausgehen würde.
- (140) Die Kommission stützt sich in dieser Frage auf die Aussage von Vallourec und ist der Ansicht, dass sie von keinem Unternehmen konkret widerlegt werden konnte.
- (141) Was das Ende der Übereinkunft betrifft, so geben KSC, SMI, NKK und Dalmine an, nach 1994 an keiner Sitzung des Europäisch-Japanischen Clubs mehr teilgenommen zu haben.
- (142) Die Kommission ist ferner der Auffassung, dass es als Beweis für die Beteiligung an einer über lange Jahre hinweg bestehenden Übereinkunft keiner Teilnahme an Sitzungen bedarf. Laut Aussage von Vallourec vom 17. September 1996 hatten die Kontakte zu den japanischen Unternehmen etwas mehr als ein Jahr zuvor aufgehört. Ein weiteres Indiz hierfür ist die Tatsache, dass die Nachprüfungen der Kommission im Dezember 1994 stattfanden. Dies hat die Kommission dazu bewogen (siehe Rdnr. 108), die Dauer der Übereinkunft mit 1977-1995 anzugeben (außer für BS).
3. Zur rechtlichen Würdigung
- a) Der Europäisch-Japanische Club
- (143) Die japanischen Unternehmen und auch BS behaupten, dass eine Übereinkunft über den Schutz der Heimatmärkte, sollte es sie gegeben haben, keinen Einfluss auf den Wettbewerb innerhalb des Gemeinsamen Marktes gehabt hätte, da die Exporttätigkeit der japanischen Unternehmen mit den oben beschriebenen Hindernissen konfrontiert war (siehe Rdnr. 133). BS gibt seinerseits an, auf den Heimatmärkten der übrigen Hersteller nicht tätig gewesen zu sein, weil es sich nach dem Bau seines Rohrwalzwerkes auf den britischen Markt habe konzentrieren wollen; eine Übereinkunft über einen Rückzug aus den übrigen Absatzgebieten hätte daher in Bezug auf die Wettbewerbssituation nichts geändert.
- (144) Die Frage, wie sich die Vereinbarung konkret auf den Markt auswirkt, ist jedoch ohne Bedeutung, wenn unzweifelhaft feststeht, dass damit eine Einschränkung des Wettbewerbs im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag bezweckt wurde (siehe auch Rdnr. 104); sie spielt nur noch für die Festsetzung der Höhe einer eventuellen Geldbuße eine Rolle ⁽⁴³⁾.
- (145) Die japanischen Unternehmen führen auch an, dass sie ihre Erzeugnisse unmittelbar an die Endverbraucher (Erdölgesellschaften) verkaufen. Da kein Weiterverkauf stattfindet, würde die Übereinkunft auch nicht den innergemeinschaftlichen Handel im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag beeinträchtigen. Die Kommission ist jedoch der Auffassung, dass dieses Argument die Tatsache außer Acht lässt, dass neben den vier japanischen Unternehmen auch vier europäische Unternehmen an

⁽⁴³⁾ Urteil des Gerichtshofs der Europäischen Gemeinschaften vom 10. März 1992 in der Rechtssache T-14/89, Montedipe/Kommission (Slg. 1992, S. II-1155, Entscheidungsgrund 264).

der Übereinkunft, die u. a. den Schutz der Heimatmärkte vorsah, beteiligt waren. Nach dem Dafürhalten der Kommission können die Handelsströme zwischen den beteiligten Mitgliedstaaten durch eine solche Übereinkunft durchaus in einer Weise beeinflusst werden, die nicht mehr im Einklang mit den Zielen eines Marktes steht. Aus den oben erläuterten Gründen (siehe Rdnr. 106) kann der innergemeinschaftliche Handel dadurch daher in spürbarer Weise beeinträchtigt werden.

b) Die zwischen BS, Vallourec, Dalmine und MRW geschlossenen Verträge

- (146) Die vier Parteien leugnen, dass die drei Verträge das Ergebnis einer Absprache unter den Beteiligten sind: sie seien einzeln und unabhängig voneinander ausgehandelt und abgeschlossen worden.
- (147) Die Kommission vertritt dagegen den Standpunkt, dass BS und Vallourec (auf Betreiben von Vallourec im Rahmen der Verlängerung des VAM-Lizenzvertrages) vereinbart haben, dass sich BS seine Glattendrohre bei MRW, Dalmine und Vallourec beschafft, um den britischen Markt gegenüber den japanischen Unternehmen weiterhin als „Heimatmarkt“ ausgeben zu können (siehe auch Rdnr. 78 bis 81). 1993 beschlossen die vier Unternehmen im Rahmen der Umstrukturierung der europäischen Stahlindustrie, die in den Verhandlungen mit den japanischen Herstellern ebenfalls eine Rolle spielte, die Verträge zu verlängern (siehe Rdnr. 91). Die Kommission ist daher der Auffassung, dass die genannten Verträge gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag verstoßen.
- (148) Des Weiteren behaupten die Parteien, die Verträge seien aus kaufmännischer Sicht gerechtfertigt und würden daher nicht gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag verstoßen.
- (149) So habe BS aus rein wirtschaftlichen Erwägungen heraus 1990 beschlossen, die Herstellung warm gewalzter nahtloser Rohre (Clydesdale) einzustellen. Dieser Beschluss sei im April 1991 umgesetzt worden. Für den kurzfristig weiterlaufenden Betrieb in den Fertigbearbeitungsanlagen von Airdree („Imperial“) hätte daher die Versorgung mit Glattendrohren sichergestellt werden müssen. Die den drei Vertragsparteien zugesicherten prozentualen Absatzmengen seien daraus zu erklären, dass es für BS aufgrund der schwankenden Nachfrage im Vereinigten Königreich riskant gewesen wäre, sich für die nächsten fünf Jahre auf bestimmte und unveränderliche Absatzmengen bzw. einen einzigen Zulieferer festzulegen. Als Lizenzgeber für die OCTG-Produktion von BS habe Vallourec über eine äußerst starke Verhandlungsposition verfügt und sei deshalb zum Hauptlieferanten geworden ([...] %). Als weitere Zulieferer hätten sich zwangsläufig Dalmine und MRW angeboten, da diese ein Interesse an der Reduzierung ihres Lagerbestandes und der Lagerhaltungskosten gehabt hätten und zur Lieferung binnen einer Woche in der Lage gewesen seien, während die Lieferfristen der Japaner mehrere Wochen betragen hätten. BS weist außerdem darauf hin, dass die Methode zur Berechnung des Glattendrohrpreises den Lieferanten

immer noch genügend Spielraum gelassen hätte und der Wettbewerb daher nicht eingeschränkt worden sei. In diesem Zusammenhang habe BS zudem immer nur die Durchschnittspreise des vorangegangenen Quartals preisgegeben.

- (150) Dalmine gibt an, durch den Vertrag mit BS habe sich ihm ein neues Absatzgebiet auf dem größten Markt in Europa erschlossen, [...]. Außerdem steht Dalmine auf dem Standpunkt, dass es sich nicht zur Lieferung einer unbekanntenen Menge von Glattendrohren verpflichtet habe, da die Mengen monatlich festgelegt worden seien. Außerdem habe das Unternehmen beim Abschluss des Vertrags nur eine untergeordnete Rolle gespielt.
- (151) Nach Angaben von MRW hat der Vertrag mit BS dem Unternehmen nach dem Wegbrechen der Märkte der ehemaligen Sowjetunion und nach dem verlorenen Rechtsstreit mit Vallourec über die Verwendung der MRW-eigenen Premium-Gewindeverbindungen zu einer besseren Auslastung seiner Produktionskapazitäten verholfen.
- (152) Die Kommission ist hingegen der Auffassung, dass durch die Verträge die Präsenz von BS als heimischer Hersteller im Hinblick auf die „Fundamentals“ sichergestellt werden sollte (siehe Rdnr. 146). Angesichts der damaligen strukturellen Überkapazitäten im Bereich nahtloser Rohre (in der Verordnung (EWG) Nr. 3296/92 der Kommission⁽⁴⁴⁾, mit der ein vorläufiger Antidumpingzoll auf die Einfuhren bestimmter nahtloser Rohre mit Ursprung in Kroatien, Polen, der Tschechoslowakei und Ungarn eingeführt wurde, ist die Rede von einem Auslastungsgrad, der weit unter 75 % und damit unter der Rentabilitätsschwelle liegt) brauchte BS keine Lieferengpässe oder unrentable Preise für Glattendrohre zu befürchten. Aus den Unterlagen (Seiten 15611 und 15612) geht ebenfalls hervor, dass der britische Markt durch die Verträge ein Hochpreisland blieb. („Certains clients UK voudront profiter d'opportunité de tubes lisses à prix plus bas que ceux offerts par les Européens à BSC et chercheront à imposer à BSC des tubes lisses d'origine sud-américaine, ce que BSC aura du mal à refuser“⁽⁴⁵⁾.) Um einen „unkontrollierten Wettbewerb“ zu vermeiden, hatte BS sogar die Möglichkeit in Betracht gezogen, Glattendrohre nicht nur von Vallourec, MRW und Dalmine, sondern auch von anderen Herstellern zu beziehen (Seiten 15586-15587). Schließlich ist zu sagen, dass auch die nichteuropäischen Hersteller zur Lieferung der Glattendrohre innerhalb der vertraglich vorgesehenen Mindestfrist von 5-6 Wochen in der Lage gewesen wären⁽⁴⁶⁾. Außerdem bestand die Vertragsstrafe bei Lie-

⁽⁴⁴⁾ ABl. L 328 vom 14.11.1992, S. 15, Rdnr. 38.

⁽⁴⁵⁾ „Einige Kunden im Vereinigten Königreich werden die Gelegenheit nutzen wollen und von BSC verlangen, dass es die im Vergleich zu den Europäern weitaus billigeren südamerikanischen Glattendrohre verwendet, was ihnen BSC kaum abschlagen könnte.“

⁽⁴⁶⁾ In Punkt 4 (des Vertrags) ist die Rede von drei Fristen: bei für März geplanten Lieferungen muss BS beispielsweise a) bis 15. Dezember die Mengen, b) bis 15. Januar die Außendurchmesser und c) bis 25. Januar (bei Lieferungen in der ersten Monatshälfte) und bis 10. Februar (bei Lieferungen in der zweiten Monatshälfte) die übrigen Parameter der Bestellung angeben.

ferverzug lediglich darin, dass die nicht gelieferte Menge bei der Berechnung des dem Lieferanten vertraglich zugesicherten Auftragsvolumens mit eingerechnet wurde. Die einzige Konsequenz aus dem Lieferverzug war folglich die faktische Reduzierung des in den Verträgen vorgesehenen Lieferumfanges. Hieraus folgt, dass die Lieferfrist nicht die Rolle spielte, die BS ihr zusprechen möchte.

(153) Fest steht, dass die Verträge wettbewerbsbeschränkende Klauseln enthielten:

— Vallourec, MRW und Dalmine haben mit BS keine festen Liefermengen, sondern nur prozentuale Lieferanteile vereinbart; sie verpflichteten sich damit gegenüber einem Konkurrenten zur Lieferung von Mengen in zunächst unbekannter Höhe. Damit verzichteten sie teilweise auf die Möglichkeit, aus einer steigenden Nachfrage nach Gewinderohren Nutzen zu ziehen. BS (später Vallourec) konnte diese Nachfrage selbst befriedigen, da die vertragliche Regelung es dem Unternehmen erlaubte, von MRW, Dalmine und Vallourec Glattendrohre in unbegrenzter Menge zu beziehen. Vallourec, MRW und Dalmine hätten sich hierauf jedoch nicht eingelassen, wenn sie sich nicht sicher gewesen wären, dass BS die Verträge nicht dazu missbraucht, seinen Marktanteil bei Gewinderohren auf ihre Kosten zu erhöhen. Punkt 9 c) (des Vertrags) räumte den Rohrlieferanten daher ein Kündigungsrecht für den Fall ein, dass sie nachweisen konnten, dass die Verträge tatsächlich zu Verlusten in ihrer Geschäftsbilanz geführt hatten. Durch die Festlegung der Liefermengen in Prozenten wurde zudem der Wettbewerb zwischen MRW, Vallourec und Dalmine in Bezug auf die an BS zu liefernden Mengen ausgeschaltet.

— Als Folge der Preisfestsetzungsmethode, wonach die Preise der Glattendrohre von den Preisen der Gewinderohre abhingen, konnten Vallourec, MRW und Dalmine kein Interesse daran haben, einen Preiswettbewerb bei den Gewinderohren im Vereinigten Königreich aufzunehmen, da sich eine Senkung der Preise für Gewinderohre auch auf die Preise für die Glattendrohre, die die Unternehmen an BS (und später an Vallourec) liefern sollten, niedergeschlagen hätte. Die vier Parteien stellten auf diese Weise sicher, dass die Preise im Vereinigten Königreich auf einem hohen Niveau blieben.

— Die Informationen, die BS (bzw. später Vallourec) vertragsgemäß an die übrigen Parteien weitergeben musste (Informationen über Preise und Absatzmengen), fallen normalerweise unter das Geschäftsgeheimnis. Durch die Weitergabe dieser Informationen konnten die Beteiligten die Kontrolle über die Marktbedingungen im Vereinigten Königreich aufrechterhalten.

(154) Vallourec behauptet, die Verträge aus den gleichen Gründen erneuert zu haben, die BS seinerzeit zu ihrem Abschluss bewegt hätten.

(155) Die Kommission ist hingegen der Ansicht, dass die Vertragsverlängerung im Zusammenhang mit der Umstrukturierung der europäischen Stahlindustrie gesehen werden muss, bei der es den vier Vertragsparteien darauf ankam, dass das Vereinigte Königreich als „Heimatmarkt“ erhalten bleibt. Dies geht jedenfalls aus den Unterlagen hervor (siehe Rdnr. 91).

F. Geldbußen

1. Allgemeines

(156) Gemäß Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 kann die Kommission gegen Unternehmen, die vorsätzlich oder fahrlässig gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag verstoßen haben, durch Entscheidung Geldbußen in Höhe von 1 000 EUR bis zu 1 Mio. EUR oder darüber hinaus bis zu 10 % des Umsatzes, den die an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmen im letzten Geschäftsjahr erwirtschaftet haben, verhängen.

(157) Bei der Bestimmung der Höhe der Geldbuße berücksichtigt die Kommission den einschlägigen Sachverhalt sowie vor allem die Schwere und die Dauer des Verstoßes.

(158) Im vorliegenden Fall kommt auch die Mitteilung der Kommission vom 18. Juli 1996 über die Nichtfestsetzung oder die niedrigere Festsetzung von Geldbußen in Kartellsachen zur Anwendung⁽⁴⁷⁾.

2. Schwere des Verstoßes

(159) Die Schwere des Verstoßes richtet sich nach seiner Art, seinen konkreten Auswirkungen auf den Markt und nach der Größe des betroffenen räumlichen Marktes.

(160) Die Kommission stellt fest, dass die Rohre, die Gegenstand der vorliegenden Vereinbarung sind (nahtlose Standard-OCTG und „Project-linepipe“), nur einen Teil aller für die Erdöl- und Erdgasindustrie bestimmten nahtlosen Rohre ausmachen. Die von den Adressaten der vorliegenden Entscheidung in der Gemeinschaft verkauften Standard-OCTG und Project-linepipe machen nur ca. 19 % des gesamten Gemeinschaftsverbrauchs an nahtlosen OCTG und Linepipe aus; der restliche Verbrauch wird durch nahtlose OCTG und Linepipe gedeckt, die nicht Gegenstand der fraglichen Übereinkunft sind (mehr als 50 %), und durch Importe aus Drittländern mit Ausnahme von Japan (mehr als 21 %). Aufgrund des technischen Fortschritts bei der Herstellung geschweißter Rohre in den vergangenen 25 Jahren konnte zudem ein Teil der Nachfrage nach nahtlosen OCTG und Linepipe durch geschweißte Rohre mittleren Durchmessers gedeckt werden, die geringere Produktionskosten verursachen (siehe Rdnr. 24). Die konkreten Auswirkungen des Verstoßes auf den Markt sind somit begrenzt.

⁽⁴⁷⁾ ABl. C 207 vom 18.7.1996, S. 4.

- (161) Die in dieser Entscheidung untersuchte Vereinbarung über den Schutz von Heimatmärkten stellt jedoch ihrem Wesen nach grundsätzlich einen äußerst schweren Verstoß gegen geltendes Gemeinschaftsrecht dar, da ein solches Vorgehen das reibungslose Funktionieren des Binnenmarktes beeinträchtigt. Die Stahlherzeuger haben sich in vollem Bewusstsein der Unrechtmäßigkeit ihres Handelns auf ein geheimes und institutionalisiertes System verständigt, durch das der Wettbewerb auf einem wirtschaftlich bedeutsamen Sektor eingeschränkt werden sollte. Außerdem entfällt der überwiegende Teil des Verbrauchs an nahtlosen OCTG und Linepipe in der Gemeinschaft auf die vier von der Übereinkunft betroffenen Mitgliedstaaten, die somit einen räumlich ausgedehnten Markt darstellen.
- (162) Aus diesen Gründen ist der Verstoß als „äußerst schwer“ zu qualifizieren. Allerdings berücksichtigt die Kommission dabei den Umstand, dass die Adressaten der vorliegenden Entscheidung in den betreffenden vier Mitgliedstaaten jährlich nahtlose Rohre im Wert von nur insgesamt 73 Mio. EUR absetzen.
- (163) In Anbetracht obiger Ausführungen wird die Höhe der Geldbuße, die sich nach der Schwere des Verstoßes richtet, auf 10 Mio. EUR festgesetzt.
- (164) Bezüglich der zwischen BS, MRW, Dalmine und Vallourec geschlossenen Verträge ist die Kommission der Auffassung, dass es sich hierbei um Mittel zur Durchführung des Prinzips des Schutzes der Heimatmärkte handelt, die in Zusammenhang mit den Vorkommnissen im Rahmen des Europäisch-Japanischen Clubs zu sehen sind. Aus diesem Grund beabsichtigt die Kommission nicht, zusätzliche Geldbußen zu verhängen.
- (165) Die vorliegende Entscheidung richtet sich ausnahmslos an Großunternehmen. Eine Abstufung der Geldbußen nach der Unternehmensgröße ist daher nicht nötig.
3. *Dauer des Verstoßes*
- (166) Wie bereits ausgeführt (siehe Rdnr. 108), berücksichtigt die Kommission eine Zuwiderhandlung erst ab dem Jahr 1990. Für Vallourec, MRW, Dalmine, KSC, NKK, NSC und SMI erstreckt sich der Zeitraum der Zuwiderhandlung auf die Jahre 1990-1995, für BS auf die Jahre 1990-1994. Es handelt sich somit um einen Verstoß von mittlerer Dauer, der einen Aufschlag von 10 % für jedes Jahr der Zuwiderhandlung auf den anhand des Schweregrades ermittelten Betrag rechtfertigt.
- (167) Für Vallourec, MRW, Dalmine, KSC, NKK, NSC und SMI beläuft sich der Grundbetrag der Geldbuße damit auf 15 Mio. EUR, für BS auf 14 Mio. EUR.
4. *Mildernde Umstände*
- (168) Die Kommission hält den Unternehmen zugute, dass sich die Stahlrohrproduktion, wie bereits in Randnummer 26 beschrieben, in einer langjährigen Krisensituation befand. Speziell seit 1991 verschlechterte sich die Lage u. a. infolge der zunehmenden Einfuhren zusehends, was zu einem Kapazitätsabbau und Betriebs-schließungen führte.
- (169) Diese Überlegungen können als mildernde Umstände gewertet werden und rechtfertigen eine Minderung des Grundbetrages um 10 %.
5. *Anwendbarkeit der Mitteilung der Kommission über die Nichtfestsetzung oder die niedrigere Festsetzung von Geldbußen in Kartellsachen*
- (170) Vallourec hat als einziges betroffenes Unternehmen konkrete Hinweise auf die Existenz und den Inhalt des Kartells geliefert. Diese Hinweise erleichterten der Kommission die Feststellung, dass ein Verstoß gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag vorliegt. Außerdem bestritt Vallourec gegenüber der Kommission nicht den Tatbestand, auf den diese ihre Mitteilung der Beschwerdepunkte stützte.
- (171) Diese Zusammenarbeit rechtfertigt eine Herabsetzung des Grundbetrages um 40 % gemäß Abschnitt D Ziffer 2 erster und zweiter Gedankenstrich der genannten Mitteilung.
- (172) Auch Dalmine hat gegenüber der Kommission in seiner schriftlichen Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte und im Verlauf der Anhörung nicht bestritten, dass die Angaben, auf die die Kommission ihre Anschuldigungen stützt, den Tatsachen entsprechen.
- (173) Gemäß Abschnitt D Ziffer 2 zweiter Gedankenstrich der zitierten Mitteilung wird daher auch Dalmine eine Herabsetzung des Grundbetrages um 20 % zuerkannt.
- (174) Das Verhalten von MRW erscheint der Kommission hingegen widersprüchlich: Zwar haben MRW in ihrer schriftlichen Antwort auf die Beschwerdepunkte und in der Anhörung den Sachverhalt nicht bestritten, aber auch nicht deutlich Stellung bezogen. Außerdem hat sich das Unternehmen geweigert, bestimmte Auskünfte zu erteilen, die die Kommission durch Entscheidung gemäß Artikel 11 Absatz 5 der Verordnung Nr. 17 angefordert hatte. Die Kommission vertritt daher die Auffassung, dass eine Anwendung der Mitteilung in diesem Fall nicht gerechtfertigt ist. Dies gilt auch für BS, das zwar den Sachverhalt an sich nicht bestritten, aber doch die Existenz der Vereinbarung, so wie sie von der Kommission in der Mitteilung der Beschwerdepunkte beschrieben wurde, in Zweifel gezogen hat.

(175) Im Falle von KSC, NKK, NSC und SMI konnte die Kommission keinerlei echte Zusammenarbeit erkennen, die eine Anwendung der oben genannten Mitteilung rechtfertigen würde; außerdem haben diese Unternehmen die Existenz der Übereinkunft während des gesamten Verfahrens geleugnet —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

(1) Die Unternehmen Mannesmannröhren-Werke AG, Vallourec SA, British Steel Limited, Dalmine SpA, Sumitomo Metal Industries Limited, Nippon Steel Corporation, Kawasaki Steel Corporation und NKK Corporation haben gegen die Bestimmungen des Artikels 81 Absatz 1 EG-Vertrag aufgrund der Beteiligung an einer Übereinkunft, die unter anderem den Schutz der Heimatmärkte für nahtlose Standard-OCTG und Project-linepipe vorsah, in der Weise und in dem Umfang verstoßen, wie sie in vorstehender Begründung beschrieben wurden.

(2) Für die Mannesmannröhren-Werke AG, Vallourec SA, Dalmine SpA, Sumitomo Metal Industries Limited, Nippon Steel Corporation, Kawasaki Steel Corporation und NKK Corporation erstreckte sich die Zuwiderhandlung auf den Zeitraum zwischen 1990 und 1995, für British Steel Limited auf den Zeitraum von 1990 bis Februar 1994.

Artikel 2

(1) Mannesmannröhren-Werke AG, Vallourec SA, British Steel Limited und Dalmine SpA haben gegen Artikel 81 Artikel 1 EG-Vertrag verstoßen, indem sie im Rahmen der in Artikel 1 erwähnten Zuwiderhandlung Verträge abgeschlossen haben, die zu einer Aufteilung der Glattendrohrlieferungen an British Steel Limited (ab 1994 Vallourec SA) geführt haben.

(2) Im Falle von British Steel Limited dauerte die Zuwiderhandlung vom 24. Juli 1991 bis Februar 1994, im Falle von Vallourec SA vom 24. Juli 1991 bis 30. März 1999, im Falle von Dalmine SpA vom 4. Dezember 1991 bis 30. März 1999 und im Falle der Mannesmannröhren-Werke AG vom 9. August 1993 bis 24. April 1997.

Artikel 3

Die in den Artikeln 1 und 2 bezeichneten Unternehmen unterlassen, sofern nicht bereits geschehen, sämtliche dort genannten Zuwiderhandlungen und verzichten in Zukunft auf die dort bezeichneten Handlungen oder Verhaltensweisen bzw. auf alle sonstigen Maßnahmen mit gleicher Wirkung.

Artikel 4

Gegen die in Artikel 1 genannten Unternehmen werden wegen der dort bezeichneten Zuwiderhandlung folgende Geldbußen verhängt:

1. Mannesmannröhren-Werke AG	13 500 000 EUR
2. Vallourec SA	8 100 000 EUR
3. British Steel Limited	12 600 000 EUR
4. Dalmine SpA	10 800 000 EUR
5. Sumitomo Metal Industries Limited	13 500 000 EUR
6. Nippon Steel Corporation	13 500 000 EUR
7. Kawasaki Steel Corporation	13 500 000 EUR
8. NKK Corporation	13 500 000 EUR

Artikel 5

Die Geldbußen sind binnen drei Monaten ab Bekanntgabe dieser Entscheidung auf folgendes Konto zu überweisen:

Konto Nr. 310-0933000-43
Europäische Kommission
Banque Bruxelles-Lambert
Agence européenne
Rond-point Schumann 5
B-1040 Brüssel

Nach Ablauf dieser Frist werden automatisch Zinsen fällig. Dabei kommt der Zinssatz zur Anwendung, den die Europäische Zentralbank am ersten Arbeitstag des Monats, in dem diese Entscheidung erlassen wurde, für Wertpapierpensionsgeschäfte zugrunde gelegt hat, zuzüglich eines Aufschlags von 3,5 Prozentpunkten, was einem Zinssatz von 6,5 % entspricht.

Artikel 6

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

1. Mannesmannröhren-Werke AG, Wiesenstraße 36, D-45473 Mülheim
2. Vallourec SA, 130, rue de Silly, BP 415, F-92103 Boulogne Billancourt Cedex
3. British Steel Limited, 15 Marylebone Road, London NW1 5JD, United Kingdom

-
- | | |
|---|--|
| 4. Dalmine SpA, Piazza Caduti 6 luglio 1944, n. 1, I-24044 Dalmine (Bergamo) | 8. NKK Corporation, 1-1-2 Marunouchi Chiyoda-ku, Tokyo 100-8202, Japan |
| 5. Sumitomo Metal Industries Limited, Ote Centre Building, 1-3, Ohtemachi 1-Chome, Chiyoda-Ku, Tokyo, 100-8113 Japan | Diese Entscheidung stellt einen vollstreckbaren Titel nach Artikel 256 EG-Vertrag dar. |
| 6. Nippon Steel Corporation, 6-3 Otemachi 2-chome, Chiyoda-ku, Tokyo 100-8071, Japan | Brüssel, den 8. Dezember 1999 |
| 7. Kawasaki Steel Corporation, Hibiya Kokusai Building, 2-3, Uchisaiwaicho 2-chome, Chiyoda-ku, Tokyo 100-0011, Japan | <i>Für die Kommission</i>
Mario MONTI
<i>Mitglied der Kommission</i> |
-

ANHANG 1

PRODUKTION UND AUSFUHR NAHTLOSER ROHRE, 1996

(1 000 t)

	Produktion	Ausfuhr
EWG	3 273	1 472
MOEL	1 278	687
GUS	2 617	695
USA	2 064	467
Lateinamerika	1 678	1 183
Japan	1 938	1 267
China	3 162	234
Sonstige Länder	390	376
Insgesamt	16 400	6 381

Quelle: Europäischer Verband der Stahlrohrhersteller.

ANHANG 2

VON VALLOUREC, DALMINE, MRW, BS ⁽¹⁾, NSC, SMI ⁽²⁾, KSC UND NKK ⁽³⁾ ABGESETZTE MENGE AN NAHTLOSEN STAHLROHREN FÜR DIE ERDÖLINDUSTRIE (ROSTFREIE STAHLROHRE AUSGENOMMEN)

Durchschnittlicher Absatz 1990-1995

		Deutschland	Frankreich	Italien	Vereinigtes Königreich	EG insgesamt	Weltweit
OCTG (Glattendrohre)	Mio. EUR	0,3	0,4	0,6	31,2	33,3	99,6
	Tonnen	301	190	719	57 822	59 549	169 143
OCTG (Standard-Gewinderohre)	Mio. EUR	3,9	3,1	1,4	15,8	31,5	463,5
	Tonnen	3 266	3 140	1 514	19 622	38 277	688 601
OCTG (Premium-Gewinderohre)	Mio. EUR	13,9	2,7	29,2	63,5	133,7	329,9
	Tonnen	8 452	2 616	31 734	58 152	125 143	361 374
OCTG insgesamt	Mio. EUR	18,0	6,2	31,1	110,5	198,4	892,9
	Tonnen	12 717	5 982	33 966	131 940	223 280	1 241 446
Project-Linepipes	Mio. EUR	5,1	3,5	9,9	30,0	57,2	192,0
	Tonnen	4 585	4 277	13 355	37 983	71 209	319 028
Linepipe (Handelsware)	Mio. EUR	1,2	14,4	47,5	19,3	101,1	224,6
	Tonnen	1 831	22 696	77 725	27 659	160 951	396 806
Linepipe insgesamt	Mio. EUR	6,4	17,9	57,3	49,4	158,3	416,1
	Tonnen	6 417	26 973	91 580	65 642	232 159	715 834

⁽¹⁾ Die Zahlen für British Steel verstehen sich ohne die im Walzwerk Wednesfield hergestellten Linepipe.

⁽²⁾ SMI hat keine gesonderten Zahlen für Project-Linepipe und handelsübliche Linepipe ausgewiesen. Sie wurden deshalb bei den Angaben über Linepipe nicht berücksichtigt. Die Menge der gelieferten OCTG-Glattendrohre ist in den Zahlen für OCTG-Standard-Gewinderohre inbegriffen.

⁽³⁾ NKK's Angaben über die abgesetzte Menge an nahtlosen Rohren beruhen auf Angaben des japanischen Finanzministeriums. Nach Produktarten aufgeschlüsselte Zahlen über den weltweiten Absatz an OCTG oder Linepipe wurden nicht vorgelegt. Bei den Zahlen über den Absatz in Europa handelt es sich um Schätzungen. Die NKK-Zahlen über den weltweiten Absatz blieben daher unberücksichtigt. Der Absatz an OCTG-Glattendrohren spiegelt sich in den Zahlen für OCTG-Standard-Gewinderohre wider.

ANHANG 3

MENGE DER VON VALLOUREC, DALMINE, MRW, BS, NSC, SMI, KSC UND NKK GELIEFERTEN
NAHTLOSEN OCTG

Durchschnitt 1990-1996

	Tonnen	%
Italien	31 775	2
Deutschland	12 329	1
Frankreich	5 854	0
Vereinigtes Königreich	127 419	9
Spanien	454	0
Österreich	1 821	0
Restliche EU-Länder	38 906	3
Norwegen	74 096	5
EWR	292 725	20
GUS	106 266	7
USA/Kanada	132 989	9
Südamerika	69 455	5
Japan	10 524	1
Naher Osten	153 287	10
Fernost	150 703	10
China	403 267	27
Übrige Welt	136 488	9
Insgesamt	1 484 977	100

ANHANG 4

MENGE DER VON VALLOUREC, DALMINE, MRW, BS, NSC, SMI, KSC UND NKK GELIEFERTEN
NAHTLOSEN LEITUNGSROHRE (LINEPIPE)

Durchschnitt 1990-1996

	Tonnen	%
Italien	89 020	10
Deutschland	9 988	1
Frankreich	26 969	3
Vereinigtes Königreich	62 430	7
Spanien	6 655	1
Österreich	2 677	0
Restliche EU-Länder	24 411	3
Norwegen	16 078	2
EWR	238 566	26
GUS	61 507	7
USA/Kanada	121 818	13
Südamerika	26 106	3
Japan	35 498	4
Naher Osten	111 670	12
Fernost	220 500	24
China	10 846	1
Übrige Welt	70 505	8
Insgesamt	909 657	100

ANHANG 5

EINFUHREN AUS DRITTLÄNDERN (MIT AUSNAHME JAPANS)

Durchschnittliche Mengen 1990-1995

(Tonnen)

	Nahtlose OCTG	Nahtlose Linepipe
Italien	49 781	27 748
Deutschland	1 604	4 082
Frankreich	1 682	2 163
Vereinigtes Königreich	3 622	4 395
EU	66 027	56 580

Quelle: Eurostat.

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION**vom 2. Oktober 2002****über die staatliche Beihilfe C 44/01 (ex NN 147/98), die Deutschland der Technischen Glaswerke Ilmenau GmbH gewährt hat***(Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2002) 2147)***(Nur der deutsche Text ist verbindlich)****(Text von Bedeutung für den EWR)**

(2003/383/EG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaften, insbesondere auf Artikel 88 Absatz 2,

gestützt auf das Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum, insbesondere auf Artikel 62 Absatz 1 Buchstabe a),

nach Aufforderung der Beteiligten zur Äußerung ⁽¹⁾ gemäß Artikel 88 Absatz 2 EG-Vertrag und Artikel 6 Absatz 1 der Verordnung (EG) Nr. 659/1999 des Rates vom 22. März 1999 über besondere Vorschriften für die Anwendung von Artikel 93 des EG-Vertrags ⁽²⁾ und unter Berücksichtigung der eingegangenen Stellungnahmen,

in Erwägung nachstehender Gründe:

1. DAS VERFAHREN

- (1) Mit Schreiben vom 1. Dezember 1998, dessen Eingang am 4. Dezember 1998 registriert wurde, notifizierte Deutschland der Kommission gemäß Artikel 88 Absatz 3 EG-Vertrag Umstrukturierungsmaßnahmen zugunsten der Technischen Glaswerke Ilmenau GmbH („TGI“). Da die Beihilfe bereits ausgezahlt worden war, wurden die Maßnahmen unter der Nummer NN 147/98 eingetragen. Die Kommission ersuchte Deutschland mit Schreiben vom 23. Dezember 1998 und 29. März 1999 um ergänzende Auskünfte, die ihr mit Schreiben vom 18. Februar 1999, eingegangen am 19. Februar 1999, und 31. Mai 1999, eingegangen am 1. Juni 1999, erteilt wurden. Mit Schreiben vom 15. September 1999, eingegangen am 20. September 1999, 4. Oktober 1999, eingegangen am 5. Oktober 1999, und 29. Oktober 1999, eingegangen am 3. November 1999, übermittelte Deutschland weitere Angaben.
- (2) Mit Schreiben vom 4. April 2000 teilte die Kommission Deutschland ihren Beschluss mit, wegen des Verzichts

auf eine Kaufpreisforderung in Höhe von 4 000 000 DEM (staatliche Beihilfe C 19/2000) das Verfahren nach Artikel 88 Absatz 2 EG-Vertrag einzuleiten. Gleichzeitig wurde Deutschland aufgefordert, alle erforderlichen Informationen und Angaben zu übermitteln, damit festgestellt werden kann, ob Investitionskredite in Höhe von 17 100 000 DEM, die von der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) angeblich aufgrund von durch die Kommission genehmigten Beihilferegungen gewährt wurden, und eine Beihilfe in Höhe von 2 000 000 DEM aus dem Thüringer Konsolidierungsfonds, einer genehmigten Beihilferegung, tatsächlich durch die einschlägigen Regelungen abgedeckt sind ⁽³⁾.

- (3) Auf die Einleitung des Verfahrens und die Anordnung zur Auskunftserteilung antwortete Deutschland mit Schreiben vom 3. Juli 2000, dessen Eingang am 7. Juli 2000 registriert wurde. Am 7. November 2000 fand eine Sitzung mit Vertretern der deutschen Behörden statt. Mit Schreiben vom 27. Februar 2001, eingegangen am 1. März 2001, übermittelte Deutschland weitere Informationen.
- (4) Im Rahmen des förmlichen Prüfverfahrens C 19/2000 erhielt die Kommission Stellungnahmen von zwei Beteiligten, die sie an Deutschland zur Äußerung weiterleitete. Deutschland legte seine Bemerkungen mit Schreiben vom 13. Dezember 2000, eingegangen am 15. Dezember 2000, und 27. Februar 2001, eingegangen am 1. März 2001, vor.
- (5) Mit Schreiben vom 5. Juli 2001 teilte die Kommission Deutschland ihren Beschluss mit, wegen der neuen Beihilfe das Verfahren nach Artikel 88 Absatz 2 EG-Vertrag einzuleiten.
- (6) Der Beschluss der Kommission über die Einleitung des Verfahrens wurde im *Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften* veröffentlicht ⁽⁴⁾. Die Kommission forderte die Beteiligten zur Äußerung zu der betreffenden Beihilfemaßnahme auf.

⁽¹⁾ ABl. C 272 vom 27.9.2001, S. 2.

⁽²⁾ ABl. L 83 vom 27.3.1999, S. 1.

⁽³⁾ ABl. C 217 vom 29.7.2000, S. 10.

⁽⁴⁾ ABl. C 272 vom 27.9.2001, S. 2.

- (7) Mit Schreiben vom 9. Oktober 2001, dessen Eingang am 9. Oktober 2001 registriert wurde, reagierte Deutschland auf die Einleitung des Verfahrens. Ergänzende Angaben wurden mit Schreiben vom 15. März 2002, eingegangen am 18. März 2002, und 23. April 2002, eingegangen am 24. April 2002, übermittelt. Mit Schreiben vom 12. Juni 2002, dessen Eingang am 13. Juni 2002 registriert wurde, übermittelte Deutschland weitere Informationen.
- (8) Der Kommission gingen Stellungnahmen von zwei Beteiligten ein, die an Deutschland weitergeleitet wurden, das mit Schreiben vom 4. Februar 2002, eingegangen am 4. Februar 2002, hierzu seine Bemerkungen vorbrachte.
- (9) Weitere Schreiben des betroffenen Unternehmens datieren vom 1. März 2002, eingegangen am 4. März 2002, und 11. April 2002, eingegangen am 12. April 2002. Am 17. Mai 2002 fand ein Treffen mit deutschen Vertretern und den Anwälten des Unternehmens statt. Bei dieser Gelegenheit wurden weitere Informationen durch das Unternehmen ausgehändigt, deren Eingang am 23. Mai 2002 registriert wurde.
- (10) Der Forderungsverzicht war Gegenstand des Verfahrens C 19/2000 und steht hier nicht zur Prüfung an. Am 12. Juni 2001 erging eine abschließende Negativentscheidung⁽⁵⁾. Der Begünstigte reichte am 28. August 2001 gegen diese Entscheidung Klage ein (Gerichtsverfahren T-198/01). Mit Anordnung vom 4. April 2002 beschloss der Präsident des Gerichts Erster Instanz, dass die Ausführung von Artikel 2 der Kommissionsentscheidung, die die Rückforderung der Beihilfe betrifft, unter Einhaltung bestimmter Bedingungen ausgesetzt wird. Am 18. Juni 2002 hat die Kommission gegen diese Anordnung Einspruch eingelegt.

2. BESCHREIBUNG

2.1. Der Beihilfeempfänger

- (11) TGI hat ihren Sitz in Ilmenau in Thüringen, einem Fördergebiet nach Artikel 87 Absatz 3 Buchstabe a) EG-Vertrag. Das Unternehmen wurde 1994 von zwei Privatpersonen, Herrn und Frau Geiß, mit dem Ziel der Übernahme von vier der zwölf Produktionslinien der Ilmenauer Glaswerke GmbH („IGW“) gegründet, deren Abwicklung die Treuhandanstalt („THA“) als alleiniger Eigentümer 1994 beschlossen hatte. Die verbleibenden acht Produktionslinien wurden stillgelegt und abgebaut.
- (12) Das Unternehmen ist in den Produktfeldern technisches Glas, Laborglas, Hauswirtschaftsglas, Schauglas, Röhren und Stäbe tätig. 1997 beschäftigte TGI 226 Mitarbeiter und erzielte einen Umsatz von 28 048 000 DEM.

- (13) Der Hauptgesellschafter ([...]* (*) % der Anteile) und Geschäftsführer des Unternehmens, Herr Geiß, war auch alleiniger Gesellschafter und Geschäftsführer von zwei anderen an demselben Markt wie TGI tätigen Unternehmen:
- Laborbedarf Stralsund GmbH („LS“), in Güstrow, Mecklenburg-Vorpommern, und
 - Paul F. Schröder & Co. Technische Glaswaren (GmbH & Co.) („PFS“), in Ellerau in der Nähe von Hamburg.
- (14) LS beschäftigte 1997 zwei Mitarbeiter und stellte 1999 seine Geschäftstätigkeit ein. PFS hatte 74 Mitarbeiter, erzielte 1997 einen Umsatz von 9 711 000 DEM und meldete im Januar 2000 Konkurs an.

2.2. Frühere Finanzmaßnahmen

- (15) Der Verkauf der vier Produktionslinien (Wannen) der IGW an TGI erfolgte im Rahmen zweier Asset-deals.

2.2.1. Asset-deal 1 (Vertrag vom 26. September 1994)

- (16) Im September 1994 wurden nach ergebnislosen Verhandlungen mit anderen potenziellen Investoren die ersten drei Produktionslinien an TGI verkauft. Der Verkauf wurde von der THA, dem alleinigen Gesellschafter der IGW, im Dezember 1994 genehmigt.
- (17) Der Kaufpreis belief sich auf insgesamt 5 800 000 DEM und sollte in drei Raten bis Ende 1999 gezahlt werden. Die Zahlung wurde durch eine Grundschuld in Höhe von 4 000 000 DEM und eine Bankbürgschaft von 1 800 000 DEM gesichert. Letztere wurde ihrerseits durch Rückbürgschaften und Festgeldanlagen gesichert.
- (18) Im Rahmen des Asset-deals gewährte Deutschland die nachstehenden Maßnahmen in Höhe von insgesamt 58 500 000 DEM:

(in DEM)

Finanzmaßnahme	Betrag
Investitionskredite der Kreditanstalt für Wiederaufbau	17 100 000
Investitionszuschüsse (GA-Mittel)	6 750 000
Investitionszulagen	1 150 000
BvS-Zuschüsse	16 500 000
THA/BvS-Zuschüsse für Verlustausgleich	17 000 000
Insgesamt	58 500 000

(*) Teile dieses Textes wurden ausgelassen, um zu gewährleisten, dass keine vertraulichen Informationen bekannt gegeben werden; diese Teile sind durch eckige Klammern und ein Sternchen gekennzeichnet.

⁽⁵⁾ ABl. L 62 vom 5.3.2002, S. 30.

- (19) Neben Investitionskrediten der Kreditanstalt für Wiederaufbau („KfW“) in Höhe von 17 100 000 DEM, Investitionszuschüssen und Investitionszulagen in Höhe von 7 900 000 DEM erhielt TGI von der Bundesanstalt für vereinigungsbedingte Sonderaufgaben („BvS“) Zuschüsse für die Umstrukturierung einer Pilotanlage in Höhe von 16 500 000 DEM und THA/BvS-Zuschüsse zum Ausgleich von Verlusten für die Jahre 1994 bis 1997 in Höhe von 17 000 000 DEM.

2.2.2. Asset-deal 2 (Vertrag vom 11. Dezember 1995)

- (20) Im Dezember 1995 wurde die vierte Produktionslinie an TGI verkauft, da kein anderer Investor gefunden werden konnte. Der Kaufpreis belief sich auf 50 000 DEM.
- (21) Im Rahmen des Asset-deals 2 gewährte Deutschland die nachstehenden Maßnahmen in Höhe von insgesamt 8 925 000 DEM:

(in DEM)

Finanzmaßnahme	Betrag
Investitionszulagen	425 000
TAB-Darlehen aus dem Konsolidierungsfonds	2 000 000
BvS-Zuschüsse für die Umstrukturierung der vierten Produktionslinie	4 000 000
BvS-Investitionszuschüsse	1 000 000
THA/BvS-Zuschüsse für Verlustausgleich	1 500 000
Insgesamt	8 925 000

- (22) Neben Investitionszulagen in Höhe von 425 000 DEM und einem Darlehen der Thüringer Aufbaubank („TAB“) in Höhe von 2 000 000 DEM erhielt TGI BvS-Zuschüsse für die Umstrukturierung der vierten Produktionslinie in Höhe von 4 000 000 DEM, BvS-Investitionszuschüsse in Höhe von 1 000 000 DEM und THA/BvS-Zuschüsse zum Ausgleich von Verlusten für die Jahre 1996 bis 1998 in Höhe von 1 500 000 DEM.
- (23) Damit der Asset-deal 2 wirksam werden konnte, musste TGI eine Bankbürgschaft beibringen. Da dies nicht geschah, blieb Asset-deal 2 bis Februar 1998 schwebend unwirksam.

2.3. Der Umstrukturierungsplan und die Finanzmaßnahmen

- (24) Nach deutschen Angaben geriet TGI in Schwierigkeiten, da sich der Investitionsbeginn um ein halbes Jahr verzögerte, weil die THA den Asset-deal 1 erst im Dezember 1994 genehmigte.

- (25) Daher konnte mit den Investitionen erst im April 1995 begonnen werden, während das Unternehmen von einem Investitionsbeginn im vierten Quartal 1994 ausgegangen war. Dies hatte zur Folge, dass sich die weiteren Investitionen verzögerten.

- (26) Außerdem konnte TGI nicht rechtzeitig die für die Umsetzung des Asset-deals 2 geforderte Bürgschaft nachweisen. Dies wiederum hatte zur Folge, dass die BvS ihre Zuschüsse für die Umstrukturierung der vierten Produktionslinie in Höhe von 4 000 000 DEM nicht zur Verfügung stellte, sodass die erforderlichen Investitionen nicht durchgeführt werden konnten. Da TGI von Anfang an unter ständigem Liquiditätsmangel litt, drohte das gesamte Projekt zu scheitern, und 1997 war die Liquidität des Unternehmens nahezu erschöpft.

- (27) Zur Wiederherstellung der Rentabilität war TGI gezwungen, das Liquiditätsproblem zu lösen und Kapital und Rücklagen zu bilden. Zu diesem Zweck beschlossen die BvS, das Land Thüringen und der Eigentümer des Unternehmens im Februar 1998 eine konzertierte Aktion.

- (28) Deutschland übermittelte zusammen mit der Anmeldung den nachstehenden Umstrukturierungsplan. Für die Umstrukturierung war der Zeitraum 1998 bis 2000 vorgesehen:

(in DEM)

Finanzbedarf	Betrag
Kaufpreis	5 800 000
Umstrukturierung der vierten Produktionslinie	4 000 000
Investitionen (vierte Produktionslinie)	6 000 000
Vorhaben zur Steigerung der Produktivität	1 500 000
Generalüberholung	3 000 000
Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten aus dem Jahr 1997	1 750 000
Mieten für 1997	175 000
Insgesamt	22 225 000

- (29) Der Kaufpreis für die ersten drei Produktionslinien war noch immer nicht gezahlt. Außerdem wurden 4 000 000 DEM für die Umstrukturierung der vierten Produktionslinie und 6 000 000 DEM für damit verbundene Investitionen benötigt. Für Vorhaben zur Steigerung der Produktivität und eine Generalüberholung der Produktionslinien waren 4 500 000 DEM vorgesehen. Für ausstehende Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten aus dem Jahr 1997 und für ursprünglich im Jahr 1997

fällige Mietzahlungen wurde ein Betrag von 1 925 000 DEM benötigt.

- (30) Die vorerwähnten Umstrukturierungskosten sollten wie folgt finanziert werden:

(in DEM)

Finanzmaßnahmen	Betrag
Kaufpreis-Verzicht der BvS	4 000 000
Umwandlung der Bankbürgschaft für den verbleibenden Kaufpreis in eine Grundschuld	1 800 000
BvS-Zuschüsse für die Umstrukturierung der vierten Produktionslinie	4 000 000
THA/BvS-Zuschüsse für Verlustausgleich	1 325 000
Investitionszulagen	475 000
TAB-Darlehen aus dem Konsolidierungsfonds	2 000 000
Eigenmittel (Cashflow)	4 175 000
Privatinvestorbeitrag	3 850 000
Verzicht des Personals auf Weihnachtsgeld	650 000
Freigabe der Bürgschaft Arbeitsplatzgarantie	250 000
Insgesamt	22 525 000

- (31) Die BvS verzichtete auf Zahlung von 4 000 000 DEM des ursprünglichen Kaufpreises. Außerdem wurde die Bankbürgschaft in Höhe von 1 800 000 DEM aus Assetdeal 1 in eine Grundschuld umgewandelt, um die Liquiditätslage des Unternehmens zu verbessern.

- (32) Die BvS genehmigte schließlich Assetdeal 2 ohne auf der Bankbürgschaft zu bestehen; wegen dieser Vorbedingung war der Vertrag bis Februar 1998 schwebend unwirksam geblieben. Somit konnten die Zuschüsse für die Umstrukturierung der vierten Produktionslinie in Höhe von 4 000 000 DEM schließlich ausgezahlt werden. Außerdem erhielt das Unternehmen THA/BvS-Zuschüsse für den Ausgleich von Verlusten in Höhe von 1 325 000 DEM.

- (33) Im Rahmen der Umstrukturierung wurden dem Unternehmen Investitionszulagen in Höhe von 475 000 DEM gewährt.

- (34) Entsprechend der Vereinbarung im Rahmen des Assetdeals 2 erhielt das Unternehmen von der TAB aus dem Thüringer Konsolidierungsfonds ein Darlehen von 2 000 000 DEM.

- (35) Nach dem Umstrukturierungsplan sollten 4 175 000 DEM der Umstrukturierungskosten aus eigenen Mitteln des Unternehmens in Form von Cashflow finanziert werden. Es wurden keine Angaben darüber gemacht, ob dieser Cashflow bereits erwirtschaftet worden war oder wann er erwirtschaftet werden sollte. Ein privater Investor, der noch gefunden werden musste, sollte 3 850 000 DEM zur Umstrukturierung beitragen.

- (36) Außerdem verzichtete das Personal auf Weihnachtsgeld in Höhe von [...] * DEM.

- (37) Durch die Freigabe der Bürgschaft für die Arbeitsplatzgarantie wurden 250 000 DEM für die Umstrukturierung frei. Weitere Informationen über diese Bürgschaft liegen nicht vor.

- (38) Nach der vorläufigen Gewinn- und Verlustrechnung wurde 1999 mit einem positiven Betriebsergebnis für TGI gerechnet. Diese Erwartungen haben sich nicht erfüllt. Die geplante und tatsächliche Entwicklung ergibt sich aus der nachstehenden Tabelle:

(in 1 000 DEM)

	1997 (Ist)	1998 (Plan)	1998 (Ist)	1999 (Plan)	1999 (Ist)	2000 (Plan)	2000 (Ist) (*)
Umsatz	28 048	34 800	31 429	38 700	27 371	41 000	24 200
Betriebsergebnis	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*

Anmerkung: Betriebsgeheimnis (Ist 1997-1999 und Plan 1998; Verluste; Ist 2000 und Plan 1999-2000: Gewinne).

(*) Bis 30. September 2000.

- (39) Nach den von Deutschland zuletzt übermittelten Angaben erwirtschaftete das Unternehmen in den Jahren 2000 und 2001 einen Umsatz von 32,7 Mio. DEM bzw. 35,144 Mio. DEM. Im Jahr 2001 erzielte das Unternehmen einen Gewinn vom ungefähr [...] * DEM.

2.4. Marktanalyse

- (40) Bei den von TGI hergestellten Erzeugnissen handelt es sich um Spezialglas. Spezialglas machte 1997 rund 6 % der gesamten Glasproduktion der EU aus und stellt einen Sektor mit einer Vielzahl verschiedener Erzeugnisse und einer begrenzten Anzahl von Produktionsunternehmen dar. TGI ist eines der zehn Unternehmen in der EU, die lichttechnisches Glas herstellen.
- (41) Nach den der Kommission vorliegenden Informationen ⁽⁶⁾ zählte der Spezialglas Sektor 1997 zu den Wachstumsbranchen mit einem Produktionswachstum von mehr als 5 % gegenüber dem Vorjahr. Der Markt für lichttechnisches Glas verzeichnete 1997 einen Anstieg von rund 4 %. Infolge der Asienkrise setzte sich diese positive Entwicklung 1998 entgegen allen Erwartungen nicht fort. Seit Mitte 1999 erholt sich der Markt, und der Umsatz von Spezialglas in Deutschland ist um 3,4 % gestiegen. Die allgemeinen Aussichten sind weiterhin positiv.

2.5. Einleitung des förmlichen Prüfverfahrens

- (42) Die Kommission leitete wegen eines TAB-Darlehens in Höhe von 2 Mio. DEM, das angeblich aufgrund einer genehmigten Beihilferegulung gewährt worden war, das förmliche Prüfverfahren ein. Dem Anschein nach wurden die Auflagen der genehmigten Beihilferegulung nicht erfüllt und es war zweifelhaft, ob das Darlehen mit den Leitlinien der Gemeinschaft für Rettungs- und Umstrukturierungsbeihilfen vereinbar war. So lag kein Umstrukturierungsplan zur Wiederherstellung der Rentabilität des Unternehmens vor und offensichtlich gab es keinen Beitrag eines Privatinvestors. Auch bezweifelte die Kommission, dass der Beihilfeempfänger als KMU eingestuft werden konnte.
- (43) Ein förmliches Prüfverfahren wurde auch wegen des Aufschubs der Zahlung von 1,8 Mio. DEM des Kaufpreises und der Umwandlung von Sicherheiten eingeleitet. Die Kommission vermutete, dass diese Maßnahmen eine staatliche Beihilfe darstellen und bezweifelte ihre Vereinbarkeit mit den Leitlinien für Rettungs- und Umstrukturierungsbeihilfen.

⁽⁶⁾ Siehe Panorama der EU-Industrie 1997, Bd. 1, Kap. 9, und Bericht des Ständigen Ausschusses der Glasindustrie in der EWG (CIPV) von 1998 sowie Jahresbericht 1999 des Bundesverbands Glasindustrie und Mineralfaserindustrie.

3. BEMERKUNGEN ANDERER BETEILIGTER

- (44) Die Kommission erhielt Bemerkungen von TGI selbst und von einem Wettbewerber des Unternehmens. Die Bemerkungen wurden Deutschland mit Schreiben vom 31. Oktober 2001 und 12. November 2001 zur Stellungnahme übermitteln. Eine Antwort auf die Bemerkungen des Wettbewerbers ging am 4. Februar 2002 ein.
- (45) TGI erklärt in der Stellungnahme zur Einleitung des Verfahrens, die Kommission habe gegen den Grundsatz der guten Verwaltungspraxis verstoßen. Das Verfahren wegen des Verzichts auf 4 000 000 DEM des Kaufpreises sei von dem Verfahren wegen des TAB-Darlehens abgetrennt worden; zur ersten Maßnahme sei eine Negativentscheidung erlassen und dann das Verfahren wegen der zweiten Maßnahme eingeleitet worden. Da beide Maßnahmen Teil desselben Umstrukturierungskonzeptes seien, sollten sie im Rahmen eines Verfahrens beurteilt werden. Durch die Herausnahme bestimmter Aspekte werde der Umstrukturierungsplan inkohärent, sodass die Negativentscheidung im Rahmen des Verfahrens C 19/2000 den Ausgang des Verfahrens betreffend das TAB-Darlehen beeinflusse.
- (46) Außerdem bringt TGI vor, dass es keine Notwendigkeit für eine dringliche Entscheidung über den Forderungsverzicht gab, da das Unternehmen in Verhandlungen mit einem Investor stand und der Umstrukturierungsplan weiter angepasst wurde. Die Kommission habe gegen den Grundsatz der guten Verwaltungspraxis verstoßen, weil sie das förmliche Prüfverfahren wegen der Umwandlung von Sicherheiten erst eingeleitet habe, nachdem sie bereits seit 31 Monaten darüber informiert war. Außerdem beklagt TGI, dass die Kommission in ihrer Entscheidung über die Einleitung des förmlichen Prüfverfahrens die von Deutschland vorgebrachten Argumente und die zuletzt übermittelten Angaben nicht berücksichtigt habe.
- (47) TGI behauptet, das TAB-Darlehen stelle keine staatliche Beihilfe dar, sondern sei ein berechtigter Ausgleich für den Abriss eines Gebäudes durch den Freistaat Thüringen.
- (48) Schließt sich die Kommission dieser Argumentation nicht an, bringt TGI vor, dass Darlehen sei durch die Beihilferegulung abgedeckt, auf deren Grundlage es angeblich gewährt worden ist. Kommt die Kommission zu dem Schluss, dass das Darlehen nicht durch die Beihilferegulung abgedeckt ist, behauptet TGI, das TAB-Darlehen könne nach Maßgabe der gemeinschaftlichen Leitlinien für Rettungs- und Umstrukturierungsbeihilfen genehmigt werden.
- (49) Aus Sicht der TGI bestand eines der Hauptprobleme für die Anwendung der Leitlinien für Rettungs- und Umstrukturierungsbeihilfen darin, dass der Beitrag eines Privatinvestors fehle, der nach dem ursprünglichen Umstrukturierungsplan 3,85 Mio. DEM hätte einbringen

sollen. TGI teilt mit, dass das Unternehmen in Verhandlungen mit einer [...] Investorengruppe stehe und die Verhandlungen nahezu abgeschlossen seien. Die Investoren beabsichtigen, [...] DEM in das Unternehmen zu investieren. TGI legte auch eine Absichtserklärung des Investors vor.

- (50) In den Bemerkungen zur Einleitung des Verfahrens bringt der Wettbewerber vor, TGI sei nicht als KMU einzustufen, da dem Hauptgesellschafter von TGI, Herrn Geiß, auch mehrere andere Unternehmen gehörten. Diese Unternehmen seien als wirtschaftliche Einheit zu betrachten und würden zusammengenommen den in der KMU-Empfehlung vorgegebenen Schwellenwert von 250 Beschäftigten überschreiten.
- (51) Darüber hinaus behauptet der Wettbewerber, dass die Umwandlung von Sicherheiten sowie der Zahlungsaufschub eine staatliche Beihilfe darstellen. Die Umwandlung einer Bankbürgschaft in eine nachrangige Grundschuld stelle insofern eine staatliche Beihilfe dar, als eine Bankbürgschaft normalerweise im Falle der Insolvenz des Unternehmens kein Risiko beinhalte. Bei einer nachrangigen Grundschuld hätten die Forderungen anderer Gläubiger Vorrang und im Insolvenzfall sei keine Beitreibung möglich. Der Zahlungsaufschub stelle ebenfalls eine staatliche Beihilfe dar, da der Gläubiger trotz der schwierigen wirtschaftlichen Lage des Unternehmens seine Forderung durch Inanspruchnahme der Bankbürgschaft hätte realisieren können. Ein privater Gläubiger hätte nicht auf diese Möglichkeit verzichtet.
- (52) In Bezug auf das Darlehen der Thüringer Aufbaubank bringt der Wettbewerber vor, dass dies eine staatliche Beihilfe sei und das Darlehen nicht durch die Regelung abgedeckt sei, da diese für KMU gelte. Außerdem würden die Bedingungen der Leitlinien für Rettungs- und Umstrukturierungsbeihilfen nicht erfüllt.
- (53) Der Wettbewerber beschuldigt die TGI, staatliche Beihilfen zu nutzen, um ihre Erzeugnisse systematisch zu Dumpingpreisen zu verkaufen, was zu gravierenden Wettbewerbsverfälschungen führen würde. Der Marktanteil der Wettbewerber hätte sich deutlich verringert und die Preise seien drastisch gefallen.
- (54) Hinsichtlich der Vereinbarkeit der Beihilfemaßnahmen mit den Leitlinien für Rettungs- und Umstrukturierungsbeihilfen verweist der Wettbewerber darauf, dass kein Umstrukturierungsplan vorliegt. Außerdem müssten nach diesen Leitlinien strukturell defizitäre Tätigkeitsbereiche aufgegeben werden. Der Wettbewerber bringt vor, das Unternehmen müsse seine Tätigkeiten im Bereich Kaffeekrüge, einem schrumpfenden Markt, einstellen. Außerdem wurde nach Ansicht des Wettbewerbers der Grundsatz einer einmaligen und letztmaligen Gewährung von Umstrukturierungsbeihilfe nicht respektiert.
- (55) Des Weiteren bringt der Wettbewerber vor, in einigen Produktmärkten des Geschäftsbereichs von TGI bestün-

den strukturelle Überkapazitäten. Außerdem seien die Tätigkeiten von TGI auf dem Markt für lichttechnisches Glas sehr begrenzt.

4. BEMERKUNGEN DEUTSCHLANDS

- (56) In der Antwort auf die Einleitung des Verfahrens erklärt Deutschland, das TAB-Darlehen sei durch die Regelung abgedeckt, aufgrund derer es angeblich gewährt wurde. Die diversen Bedingungen der Regelung seien erfüllt.
- (57) Der Beihilfeempfänger sei als KMU einzustufen. Die anderen Unternehmen im Besitz von Herrn Geiß seien nicht mehr auf dem Markt tätig. Auch zum Zeitpunkt der Beihilfegewährung sei der Beihilfeempfänger ein kleines und mittleres Unternehmen gewesen, da es keine Synergien zwischen den verschiedenen Unternehmen gegeben habe. TGI und die anderen Unternehmen, die demselben Gesellschafter gehörten, hätten keine wirtschaftliche Einheit gebildet. Selbst wenn TGI nicht als KMU hätte eingestuft werden können, hätte ein Darlehen aus dem Thüringer Konsolidierungsfonds gewährt werden können. In diesem Fall hätte das Vorhaben notifiziert werden müssen.
- (58) Zu dem Umstrukturierungskonzept bemerkt Deutschland, der ursprüngliche Umstrukturierungsplan habe mehrmals geändert werden müssen. Das Unternehmen habe einen geänderten Plan erarbeitet, der auf die neue Situation im April 2001 zugeschnitten sei. Außerdem würden Verhandlungen mit einem privaten Investor laufen, die kurz vor dem Abschluss stünden. Der endgültige Umstrukturierungsplan werde zu einem späteren Zeitpunkt vorgelegt.
- (59) Eine Kapazitätsreduzierung ist nach deutscher Auffassung nur erforderlich, wenn es sich bei den KMU um ein marktbeherrschendes Unternehmen auf einem durch Überkapazitäten geprägten Markt handelt. Da dies nicht der Fall ist, sei kein Kapazitätsabbau notwendig.
- (60) Deutschland behauptet, die Beihilfe beschränke sich auf das notwendige Mindestmaß. Zu dem Beitrag des Privatinvestors erklärt Deutschland, die von dem Hauptgesellschafter und Geschäftsführer Herrn Geiß bereitgestellte Bürgschaft für das Darlehen müsse berücksichtigt werden. Außerdem liege ein Beitrag der Beschäftigten vor. Deutschland weist die Anschuldigung des Wettbewerbers zurück, TGI verkaufe seine Produkte zu Dumpingpreisen.
- (61) Deutschland bringt vor, dass das TAB-Darlehen aus dem Thüringer Konsolidierungsfonds, einer genehmigten Beihilferegulation, gewährt worden ist. Aus Gründen der Rechtssicherheit habe die Kommission lediglich zu beurteilen, ob die Bedingungen für die Gewährung der Beihilfe angemessen bewertet wurden und keine offensichtliche Fehlanwendung vorliege. Die Kommission habe diese Grundsätze, vor allem in Bezug auf die Zweifel an dem KMU-Status des Beihilfeempfängers, nicht eingehalten.

- (62) Die Kommission stellt fest, dass sie eine Anordnung zur Auskunftserteilung erlassen hat, um weitere Informationen zu dem Darlehen aus dem Thüringer Konsolidierungsfonds einzuholen. Anhand der übermittelten Informationen kam die Kommission zu dem Schluss, dass die Voraussetzungen nicht erfüllt sind. Daher war die Kommission verpflichtet, das förmliche Prüfverfahren einzuleiten.
- (63) Gelangt die Kommission zu dem Schluss, dass das Darlehen effektiv nicht durch die Beihilferegelung abgedeckt ist, argumentiert Deutschland alternativ, dass das Darlehen nach Maßgabe der Leitlinien für Rettungs- und Umstrukturierungsbeihilfen genehmigt werden könne. Deutschland erinnert daran, dass die Kommission Umstrukturierungsbeihilfen für KMU weniger restriktiv beurteile. Nach deutscher Auffassung war TGI mit 226 Mitarbeitern 1997 als KMU einzustufen. Dass Herr Geiß andere Unternehmen besitze, sei für die Einstufung von TGI als KMU unerheblich.
- (64) Deutschland verweist auf das Gutachten vom November 2000 sowie neuere Angaben zur Entwicklung des Unternehmens, die der Kommission übermittelt wurden und eine positive Tendenz aufzeigen. Deutschland behauptet, diese Unterlagen seien von der Kommission nicht berücksichtigt worden.
- (65) Des Weiteren bringt Deutschland vor, dass das TAB-Darlehen keine Beihilfe darstelle, sondern ein Ausgleich für den Abriss des alten Gemengehauses durch den Freistaat Thüringen sei. Dieses Gebäude wurde im Zusammenhang mit dem Betrieb der vierten Produktionslinie genutzt. Durch den Abriss des Gebäudes entstanden TGI zusätzliche Kosten in Höhe von 2 Mio. DEM, da sowohl ein neues Gebäude als auch eine Verbindungsbrücke gebaut werden mussten. Das Darlehen aus dem Thüringer Konsolidierungsfonds sei dem Unternehmen als Ausgleich gewährt worden. Nach Auskunft der deutschen Behörden geht aus dem Vertrag hervor, dass eine Verbindung zwischen dem Darlehen und dem Abriss des Gebäudes besteht. Nach dem Vertrag soll das Darlehen zur Finanzierung der Investitionen im Rahmen der Instandsetzung des Gebäudes der vierten Produktionslinie verwendet werden.
- (66) Zum Aufschub der Zahlung des restlichen Kaufpreises erklärt Deutschland, dass die BvS als privater Gläubiger gehandelt habe. Der Aufschub sei notwendig gewesen, um es dem Unternehmen zu ermöglichen, die Produktionslinien zu erneuern und so die Rentabilität des Unternehmens sicherzustellen. Im Falle der Insolvenz des Unternehmens wäre die gesamte Forderung verloren gewesen. Deshalb stelle der Zahlungsaufschub keine staatliche Beihilfe im Sinne von Artikel 87 Absatz 1 EG-Vertrag dar. Alternativ argumentiert Deutschland, dass der Zahlungsaufschub nach Maßgabe der Leitlinien für Rettungs- und Umstrukturierungsbeihilfen genehmigt werden könne.
- (67) In seiner Antwort auf die Bemerkungen eines Wettbewerbers bedauert Deutschland, dass die Verfahren aufgeteilt wurden. Deutschland fordert die Kommission auf, ihre Entscheidung über den Forderungsverzicht zu widerrufen, und führt an, dass die Kommission eine Entscheidung widerrufen könne und sogar dazu verpflichtet sei, wenn bei dem Verfahren ein gravierender Fehler unterlaufen sei.
- (68) Nach Artikel 9 der Verordnung (EG) Nr. 659/1999 kann die Kommission eine Entscheidung widerrufen, wenn diese auf während des Verfahrens übermittelten unrichtigen Informationen beruht, die ein für die Entscheidung ausschlaggebender Faktor waren. Da dies auf den vorstehenden Fall nicht zutrifft, sieht die Kommission keinen Grund, die Entscheidung zu widerrufen.
- (69) Deutschland bringt vor, dass die erste Negativentscheidung die zweite Entscheidung beeinflusst. Außerdem habe der Mitgliedsstaat nicht die Möglichkeit, zur Wirkung aller Maßnahmen, die Teil des Umstrukturierungsplanes sind, Stellung zu nehmen, so dass das Recht auf Verteidigung nicht gewahrt sei. Auch könne die Kommission den Umstrukturierungsplan nicht als Ganzes bewerten. Deshalb ist nach deutscher Auffassung gegen den Grundsatz der guten Verwaltungspraxis verstoßen worden.
- (70) Deutschland bekräftigt seinen Standpunkt, wonach das Darlehen tatsächlich durch die Beihilferegelung abgedeckt ist, nach der es angeblich gewährt wurde. Alternativ argumentiert Deutschland, dass das Darlehen keine Beihilfe darstelle, sondern eine Ausgleichszahlung sei. Außerdem bringt Deutschland vor, dass das Darlehen keine Elemente staatlicher Beihilfe enthalte, da es zu Marktkonditionen gewährt worden sei. Dies werde durch die Tatsache unterstützt, dass sich Herr Geiß persönlich für die Rückzahlung des Darlehens verbürgt habe.
- (71) Deutschland erinnert daran, dass TGI zum Zeitpunkt der Darlehensgewährung als KMU einzustufen war. Es habe keine Synergien zwischen den beiden Unternehmen gegeben, da es sich um unterschiedliche Produktgruppen handle und die Geschäfte zwischen beiden Unternehmen auf „arm's length“-Basis ausgeführt worden seien. Daher könnten die beiden Unternehmen nicht als Einheit angesehen werden, deren tatsächliche Wirtschaftsmacht größer als die eines KMU sei.
- (72) Alternativ argumentiert Deutschland, das Darlehen sei nach Maßgabe der Leitlinien für Rettungs- und Umstrukturierungsbeihilfen mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar sei. Dazu legte Deutschland aktuelle Daten zur Wiederherstellung der Rentabilität des Unternehmens und zum Umstrukturierungsplan vor. Deutschland übermittelte das neueste Umstrukturierungskonzept der TGI vom April 2001, das einen Investitionsplan und eine Übersicht über die Finanzierung der Investitionen umfasst.
- (73) Des Weiteren legte Deutschland ein Gutachten vor, dass für die Rechtssache T-198/01 (betreffend die Negativent-

scheidung der Kommission bezüglich des Kaufpreisverzichts) erstellt worden war und — nach deutscher Auffassung — zeigt, dass das Unternehmen seine wirtschaftliche Leistungsfähigkeit nachhaltig verbessert und seine langfristige Rentabilität wiederhergestellt hat.

- (74) Mit Schreiben vom 15. März 2002 gab Deutschland an, TGI habe einen neuen Investor, [...]*, gefunden, Der Investor wolle [...]* EUR in das Unternehmen investieren und [...]* % der Anteile übernehmen. Seinen Beitrag mache er davon abhängig, dass der Forderungsverzicht von 4 Mio. DEM, der Gegenstand einer Negativentscheidung war, bestätigt wird. Daher beantragt Deutschland, dass die Kommission ihre Negativentscheidung im Rahmen des Verfahrens C 19/2000 betreffend den Forderungsverzicht widerruft und den Forderungsverzicht in das laufende Verfahren einbezieht.
- (75) Deutschland bringt vor, dass sich die Negativentscheidung im Rahmen des Verfahrens C 19/2000 sowie die Einleitung des laufenden Verfahrens hauptsächlich auf den fehlenden Beitrag eines Privatinvestors stützten. Der neue Investor ermögliche es Deutschland, einen neuen Umstrukturierungsplan vorzulegen, der sowohl das Kriterium der Rentabilität als auch der Verhältnismäßigkeit der Beihilfe erfüllt. Die verzögerten Investitionen könnten nun vorgenommen werden.
- (76) In seinem neuesten Schreiben vom 13. Juni 2002 wiederholte Deutschland hauptsächlich die Argumente, die bereits in den vorherigen innerhalb des laufenden Verfahrens übermittelten Schreiben vorgebracht wurden.
- (77) Deutschland betonte, dass der Wettbewerber Schott eine Monopolstellung in einigen Marktsegmenten erreicht würde, wenn TGI aus dem Markt ausscheidet. Dieser Sachverhalt sollte bei der Entscheidung über die Vereinbarkeit der Umstrukturierungsbeihilfe berücksichtigt werden. Deutschland zitiert die Leitlinien für die Beurteilung von staatlichen Beihilfen zur Rettung und Umstrukturierung von Unternehmen in Schwierigkeiten, die Folgendes feststellen: „Für die Gewährung staatlicher Beihilfen können beispielsweise ... sprechen, die Aufrechterhaltung einer wettbewerbsfähigen Marktstruktur, wenn etwa das Verschwinden von Unternehmen zu einer Monopol- oder einer engen Oligopol-situation führen könnte ...“ (7).
- (78) Außerdem behauptet Deutschland, dass, selbst wenn die Kommission die Auffassung vertritt, dass der Beitrag des neuen Investors bei der Beurteilung der Vereinbarkeit der Beihilfe nicht berücksichtigt werden kann, der Alternativplan zur Finanzierung der Umstrukturierungsmaßnahmen eine Genehmigung der Beihilfe erlaubt. Dieser Plan wurde der Kommission bereits übermittelt.
- (79) Nach Auffassung Deutschlands ist dieser Finanzplan plausibel und realistisch, was daraus geschlossen werden kann, dass das Unternehmen den Großteil der Umstrukturierung bereits durchgeführt hat. Der Plan erfüllt auch

die Bedingung der Verhältnismäßigkeit der Beihilfe, da er neben den öffentlichen Maßnahmen der BvS und des Landes Thüringen auch einen signifikanten privaten Beitrag zu den Investitionen enthält. Schließlich seien nur die Hälfte der Umstrukturierungskosten durch den Kaufpreisverzicht und das TAB-Darlehen, für das sich Herr Geiß verbürgt hat, finanziert worden. Die verbleibenden Kosten seien durch das Unternehmen selbst finanziert worden, unterstützt durch den Verzicht der Belegschaft und des Managers auf ihr Gehalt und ihre Zahlungen.

- (80) Deutschland behauptet, dass die neue Investition durch [...]* in Höhe von [...]* EUR, die Bürgschaft von Herrn Geiß für das TAB-Darlehen in Höhe von 2 Mio. DEM (1,022 Mio. EUR), der Rückzahlungsaufschub für die Darlehen einer Privatbank in Höhe von [...]* EUR, der Zahlungsaufschub für die Gehälter und für das Weihnachtsgeld der Belegschaft in Höhe von [...]* EUR und der Verzicht der Belegschaft auf das Weihnachtsgeld 1997 in Höhe von [...]* EUR als Beitrag eines privaten Investors angesehen werden sollen.
- (81) Deutschland kommt folglich zu dem Schluss, dass die Voraussetzungen erfüllt sind, um die Beihilfe auf Grundlage der Rettungs- und Umstrukturierungsleitlinien zu genehmigen.

5. WÜRDIGUNG

- (82) Die Kommission stellt fest, dass die Abtrennung der Verfahren und die abschließende Negativentscheidung beim ersten Verfahren dem Ausgang des zweiten Verfahrens nicht vorgreift. Tatsächlich waren alle Elemente, die für eine Entscheidung betreffend die erste Maßnahmen nötig waren, verfügbar, und es ist im Einklang mit dem Prinzip einer guten Verwaltungspraxis, dass ein förmliches Prüfverfahren so bald wie möglich abgeschlossen wird.
- (83) TGI hat finanzielle Unterstützung aus öffentlichen Mitteln erhalten. Die Kommission hat zunächst zu prüfen, ob diese Maßnahmen eine staatliche Beihilfe im Sinne von Artikel 87 Absatz 1 EG-Vertrag darstellen.
- (84) Wenn TGI finanzielle Unterstützung aus öffentlichen Mitteln erhalten hat, die kein privater Investor gewährt hätte, erhält das Unternehmen einen Vorteil gegenüber seinen Wettbewerbern und der Wettbewerb wird verfälscht. Dies beeinträchtigt den Handel zwischen den Mitgliedstaaten, da auf dem relevanten Produktmarkt ein lebhafter Handel besteht. Demnach handelt es sich bei diesen Finanzmaßnahmen um staatliche Beihilfe im Sinne des Artikels 87 Absatz 1 EG-Vertrag und die Kommission muss die Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt prüfen.
- (85) Folglich ist jede Maßnahme zugunsten der TGI, die aus öffentlichen Mitteln finanziert wurde, einzeln daraufhin zu prüfen, ob es sich um staatliche Beihilfe handelt und, falls dies zutrifft, ist die Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt zu untersuchen.

(7) ABl. C 368 vom 23.12.1994, S. 12.

5.1. Das begünstigte Unternehmen

- (86) Für Deutschland ist TGI der Beihilfeempfänger. Außerdem handelt es sich nach deutscher Auffassung bei dem Unternehmen um ein KMU im Sinne der Empfehlung der Kommission vom 3. April 1996 betreffend die Definition der kleinen und mittleren Unternehmen⁽⁸⁾ („KMU-Empfehlung“).
- (87) Bei Einleitung des förmlichen Prüfverfahrens warf die Kommission die Frage auf, ob das relevante Unternehmen größer als TGI sein könnte. Der Hauptgesellschafter und Geschäftsführer von TGI war gleichzeitig alleiniger Gesellschafter und Geschäftsführer von zwei anderen Unternehmen, PFS und LS. Zusammengenommen zählten TGI, PFS und LS über 250 Mitarbeiter und überschritten so die in der KMU-Empfehlung festgelegte Schwelle.
- (88) Da es für die Würdigung der anstehenden Maßnahmen unerheblich ist, ob TGI als KMU angesehen werden kann, wird dieser Frage im Rahmen des Verfahrens nicht weiter nachgegangen.

5.2. Vorliegen einer Beihilfe im Sinne von Artikel 87 Absatz 1 EG-Vertrag und Vereinbarkeit mit genehmigten Beihilferegelungen

5.2.1. Beiträge der THA/BvS im Rahmen des Asset-deals 1 (Vertrag vom 28. September 1994)

- (89) Die Maßnahmen im Rahmen des Asset-deals 1 fielen in den Anwendungsbereich des THA-Beihilferegimes E 15/92⁽⁹⁾. Da die Schließung des Unternehmens die kostengünstigere Lösung gewesen wäre und der Staat dennoch dessen Privatisierung mit Hilfe staatlicher Beihilfen beschloss, sind dem Staat daraus Kosten in Höhe von 33 500 000 DEM erwachsen. Der für das Unternehmen zu zahlende Preis von 5 800 000 DEM ist demnach ein negativer Preis. Da das Unternehmen weniger als 1 000 Mitarbeiter zählte, ist diese finanzielle Unterstützung von der THA/BvS an TGI von dem THA-Beihilferegime E 19/92 abgedeckt. Es handelt sich also um eine bestehende Beihilfe, die im Laufe dieses Verfahrens nicht erneut gewürdigt werden muss.

5.2.2. Beiträge der THA/BvS im Rahmen des Asset-deals 2 (Vertrag vom 11. Dezember 1995)

- (90) Die Maßnahmen im Rahmen des Asset-deals 2 fielen in den Anwendungsbereich des THA-Beihilferegimes N 768/94⁽¹⁰⁾. Da die Schließung des Unternehmens die kostengünstigere Lösung gewesen wäre und der Staat dennoch dessen Privatisierung mit Hilfe staatlicher Bei-

hilfen beschloss, sind dem Staat daraus Kosten in Höhe von 6 500 000 DEM erwachsen. Da das Unternehmen weniger als 250 Mitarbeiter zählte, ist diese finanzielle Unterstützung der THA/BvS an TGI von dem THA-Beihilferegime N 768/94 abgedeckt. Es handelt sich also um eine bestehende Beihilfe, die im Laufe dieses Verfahrens nicht erneut gewürdigt werden muss.

5.2.3. Investitionskredite der KfW im Rahmen des Asset-deals 1

- (91) Die KfW gewährte drei Kredite in Höhe von insgesamt 17 100 000 DEM angeblich aufgrund von Beihilferegelungen, von der Kommission bereits zu einem früheren Zeitpunkt genehmigt worden waren.
- (92) Der erste Kredit in Höhe von 10 000 000 DEM wurde im Rahmen eines KfW-Mittelstandsprogramms gewährt, der zweite Kredit in Höhe von 5 100 000 DEM im Rahmen eines KfW-Mittelstands-Arbeitsplatzförderungsprogramms der EU. Nach den von Deutschland übermittelten Auskünften wurden beide Kredite zu Marktkonditionen vergeben mit einem über dem Referenzzinssatz liegenden Zinssatz. Da das Unternehmen zum Zeitpunkt dieser Maßnahmen nicht in Schwierigkeiten war, gelangt die Kommission zu dem Schluss, dass hier keine staatliche Beihilfe vorliegt.

- (93) Der dritte Kredit in Höhe von 2 000 000 DEM wurde im Rahmen des ERP-Aufbauprogramms, einer von der Kommission zu einem früheren Zeitpunkt genehmigten Beihilferegelung⁽¹¹⁾, bereitgestellt. Dieser Kredit erfüllt die Konditionen der Beihilferegelung, unter der er angeblich gewährt wurde, und ist somit tatsächlich durch die Regelung abgedeckt. Folglich handelt es sich um eine bestehende Beihilfe, die im Laufe dieses Verfahrens nicht erneut gewürdigt werden muss.

5.2.4. Investitionszuschüsse und Investitionszulagen

- (94) Im Rahmen des Asset-deals 1 erhielt TGI Investitionszuschüsse in Höhe von 6 750 000 DEM auf Grundlage des 23. Rahmenplans der Gemeinschaftsaufgabe zur Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur, einer von der Kommission genehmigten Regionalbeihilferegelung⁽¹²⁾. Diese Zuschüsse erfüllen die Bedingungen der von der Kommission genehmigten Beihilferegelung, nach der sie angeblich gewährt wurden. Sie werden daher als bestehende Beihilfe betrachtet.

⁽¹¹⁾ N 562/c/94, SG(94) D/17293 vom 1.12.1994.

⁽¹²⁾ 23. Rahmenplan der Gemeinschaftsaufgabe zur Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur. Maßnahmen im Rahmen dieser Regelung gelten als regionale Investitionsbeihilfen nach Artikel 87 Absatz 1 EG-Vertrag und sind von der Kommission aufgrund der Ausnahmestimmung des Artikels 87 Absatz 3 Buchstabe a) EG-Vertrag genehmigt worden (N 157/94, SG(94) D/11038 vom 1.8.1994).

⁽⁸⁾ ABl. L 107 vom 30.4.1996, S. 4.

⁽⁹⁾ THA-Regime E 15/92, SG(92) D/17613 vom 8.12.1992.

⁽¹⁰⁾ THA-Regime N 768/94, SG(95) D/1062 vom 1.2.1995.

(95) Im Rahmen der beiden Asset-deals wurden Investitionszulagen in Höhe von 1 575 000 DEM gewährt. Darüber hinaus erhielt TGI außerhalb der Asset-deals 1996 Investitionszulagen in Höhe von 876 000 DEM und 1997 Zulagen in Höhe von 748 000 DEM. Sämtliche Zahlungen erfolgten aufgrund des Investitionszulagengesetzes, einer von der Kommission genehmigten Regionalbeihilferegelung⁽¹³⁾. Anhand der übermittelten Informationen kommt die Kommission zu dem Schluss, dass die Investitionszulagen die Konditionen der Beihilferegelungen erfüllen, nach der sie angeblich gewährt wurden und somit tatsächlich durch die Regelung abgedeckt sind. Sie werden daher als bestehende Beihilfe betrachtet.

(96) Die bestehende Beihilfe muss im Laufe dieses Verfahrens nicht erneut gewürdigt werden, doch ist sie für die Berechnung der Verhältnismäßigkeit der Beihilfe zu berücksichtigen.

5.2.5. Verzicht auf Zahlung von 4 000 000 DEM des Kaufpreises

(97) Der Verzicht auf 4 000 000 DEM des Kaufpreises war Gegenstand des Prüfverfahrens C 19/2000. Eine abschließende Negativentscheidung erging am 12. Juni 2001⁽¹⁴⁾. Daher wird der Forderungsverzicht in diesem Verfahren nicht erneut gewürdigt.

(98) Deutschland hatte geltend gemacht, der Forderungsverzicht stelle keine staatliche Beihilfe im Sinne des Artikels 87 Absatz 1 EG-Vertrag dar, sondern entspreche dem Verhalten eines privaten Gläubigers. Aus wirtschaftlicher Sicht sei der Verzicht für die BvS günstiger gewesen als auf der Zahlung des vollen Kaufpreises zu bestehen.

(99) Die Kommission war jedoch der Auffassung, dass der Forderungsverzicht eine staatliche Beihilfe darstellt und mit dem Gemeinsamen Markt nicht vereinbar ist. Der Beihilfeempfänger hat gegen diese Entscheidung beim Gericht Erster Instanz der Europäischen Gemeinschaften Klage eingereicht.

5.2.6. Umwandlung von Sicherheiten für 1 800 000 DEM des Kaufpreises und Zahlungsaufschub

(100) Die BvS erklärte sich im Zuge der konzertierten Aktion damit einverstanden, die Bankbürgschaft von 1 800 000 DEM im Rahmen des Asset-deals 1 in eine nachrangige Grundschild umzuwandeln. Die Rückzahlung des verbleibenden Kaufpreises wurde ebenfalls zurückgestellt und ist inzwischen ab 2003 vorgesehen. Die Kommission leitete das förmliche Prüfverfahren ein, da sie ver-

mutete, dass diese Maßnahmen dem Unternehmen Vorteile verschaffen, die ein privater Gläubiger einem Unternehmen in Schwierigkeiten wahrscheinlich nicht eingeräumt hätte und dass diese Maßnahmen somit staatlichen Beihilfen darstellen.

(101) Die Kommission hält fest, dass die BvS eine Bundesanstalt ist. Ihre Aufgabe und die Aufgabe ihrer Vorgängerin, der Treuhandanstalt, ist die Privatisierung der staatlichen Unternehmen in Ostdeutschland. Die BvS ist Teil der Struktur der Bundesverwaltung und dieser gegenüber verantwortlich. Daher sind von der BvS getroffene Maßnahmen dem Staat zuzurechnen.

(102) Die Sicherheit in Form einer nachrangigen Grundschild hat geringeren Wert als die Bankbürgschaft. Eine Bankbürgschaft birgt ein geringes Risiko. Im Falle der Insolvenz hätte der gesamte Kaufpreis in Höhe von 1,8 Mio. DEM beigetrieben werden können. Die Grundschild ist gegenüber den vorrangigen Forderungen der Banken nachrangig. Wie Deutschland in einem Schreiben vom 29. Oktober 1999, das im Rahmen des Verfahrens C 19/2000 übermittelt wurde, festgestellt hat, ist der wirtschaftliche Wert dieser Grundschild sehr gering. Aufgrund ihrer Nachrangigkeit hinter den Banken ist zu erwarten, dass im Falle der Insolvenz nur ein geringer Prozentsatz der Forderung beigetrieben werden kann. Diese Einschätzung wurde in dem Schreiben vom 9. Oktober 2001 bestätigt. Demnach verschafft die Umwandlung der Sicherheiten TGI einen Vorteil, den ein privater Gläubiger nicht zugestanden hätte und stellt somit eine staatliche Beihilfe dar, die als Ad-hoc-Beihilfe zu würdigen ist.

(103) Zu dem Zahlungsaufschub bringt Deutschland vor, dies entspreche dem Verhalten eines privaten Gläubigers und stelle keine staatliche Beihilfe dar. Nach ständiger Rechtsprechung des Gerichtshofs der Europäischen Gemeinschaften ist für die Frage, ob eine Maßnahme einer öffentlichen Einrichtung eine staatliche Beihilfe darstellt, zu bestimmen, ob das begünstigte Unternehmen eine wirtschaftliche Vergünstigung erhält, die es unter normalen Marktverhältnissen nicht bekommen hätte⁽¹⁵⁾.

(104) Der verbleibende Kaufpreis in Höhe von 1,8 Mio. DEM war ursprünglich Ende 1999 fällig. Im Oktober 2000 stimmte die BvS einem Zahlungsaufschub zu. Die Zahlung ist nun ab 2003 vorgesehen (in drei Raten von 600 000 DEM Ende 2003, 2004 und 2005).

(105) Deutschland macht geltend, der Zahlungsaufschub sei erforderlich gewesen, um die Rentabilität des Unternehmens wiederherzustellen. Anderenfalls wäre das Unternehmen in Konkurs gegangen. Zum Zeitpunkt des Zahlungsaufschubs war der Kaufpreis von 1,8 Mio. DEM durch eine nachrangige Grundschild gesichert. Wie bereits erwähnt, hatte diese Grundschild geringen wirtschaftlichen Wert und im Insolvenzfall wäre nur ein geringer Teil der 1,8 Mio. DEM beigetrieben worden.

⁽¹³⁾ Investitionszulagengesetz (N 494/A/95, SG(95) D/17154 vom 27.12.1995). Maßnahmen aufgrund dieses Gesetzes gelten als regionale Investitionsbeihilfen nach Artikel 87 Absatz 1 EG-Vertrag und sind von der Kommission aufgrund der Ausnahmebestimmung des Artikels 87 Absatz 3 Buchstabe a) EG-Vertrag genehmigt worden.

⁽¹⁴⁾ ABl. L 62 vom 5.3.2002, S. 30.

⁽¹⁵⁾ Urteil vom 29. April 1999 in der Rechtssache C-342/96, Spanien/Kommission, Slg. 1999, S. I-2459, Rn. 41.

(106) Nach Auffassung der Kommission steht der Zahlungsaufschub in Einklang mit dem Verhalten eines privaten Gläubigers. Dies wird dadurch untermauert, dass einige Privatbanken einem Aufschub ihrer Forderungen zugestimmt haben. Daher stellt der Zahlungsaufschub keine staatliche Beihilfe dar und fällt nicht in den Anwendungsbereich des Artikels 87 EG-Vertrag. Dies steht nicht im Widerspruch zur Schlußfolgerung der Kommission in der abschließenden Entscheidung im Verfahren C 19/2000, dass der Kaufpreisverzicht in Höhe von 4 Mio. DEM eine staatliche Beihilfe darstellte. Ein Kaufpreisverzicht und ein Zahlungsaufschub sind keine vergleichbaren Maßnahmen.

5.2.7. *Darlehen der TAB aus dem Thüringer Konsolidierungsfonds in Höhe von 2 000 000 DEM (Februar 1998)*

(107) Nach Angaben Deutschlands wurde dieses Darlehen aus dem Thüringer Konsolidierungsfonds für Unternehmen in Schwierigkeiten, einer von der Kommission genehmigten Beihilferegelung⁽¹⁶⁾ gewährt. Die Kommission hatte ernsthafte Zweifel, ob das Darlehen tatsächlich durch die Beihilferegelung abgedeckt war und leitete daher das förmliche Prüfverfahren ein.

(108) Bei Einleitung des Verfahrens bezweifelte die Kommission, dass es sich bei dem Unternehmen um ein KMU handelte. Die Regelung ist jedoch in erster Linie für KMU bestimmt. Im Falle eines großen Unternehmens wäre eine Einzelnotifizierung notwendig gewesen.

(109) Im Übrigen entsprechen die Bedingungen der Beihilferegelung denen der gemeinschaftlichen Rettungs- und Umstrukturierungsleitlinien. Wie nachstehend erläutert, sind diese Bedingungen nicht erfüllt. Folglich wird das Darlehen nicht durch die Beihilferegelung abgedeckt, nach der es angeblich gewährt wurde. Daher stellt es eine neue Beihilfe dar und ist als Ad-hoc-Beihilfe zu würdigen.

(110) Wenn sich die Kommission nicht der Auffassung anschließt, dass das Darlehen durch die Beihilferegelung abgedeckt ist, bringt Deutschland vor, dass das Darlehen keine Beihilfe darstelle. Erstens sei das Darlehen zu Marktkonditionen gewährt worden. Nach den vorliegenden Informationen wurde das Darlehen zu einem Zinssatz von 8,2 % gewährt. Gesichert wird es durch eine Grundschuld über das Grundstück der vierten Produktionslinie und eine selbstschuldnerische Bürgschaft von Herrn Geiß, dem Unternehmenseigentümer.

(111) Die Kommission merkt an, dass die Thüringer Aufbaubank die Förderbank des Freistaats Thüringen ist. Es ist eine Anstalt öffentlichen Rechts. Die Thüringer Aufbaubank wird kontrolliert durch den Freistaat Thüringen, der für die Aktivitäten zu 100 % Gewähr leistet. Aus diesen Gründen ist die Maßnahme dem Staat zuzurechnen. Die Kommission merkt außerdem an, dass das Darlehen

gemäß einem genehmigten Beihilfeprogramm für Unternehmen in Schwierigkeiten gewährt wurde.

(112) Das Darlehen wurde von der TAB im Dezember 1998 ausgereicht, d. h. zu einer Zeit, als sich das Unternehmen in ernsthaften finanziellen Schwierigkeiten befand. Nach Auffassung der Kommission hätte kein privater Investor dem Unternehmen unter diesen Bedingungen ein Darlehen gewährt, so dass das Darlehen eine staatliche Beihilfe darstellt.

(113) Alternativ bringt Deutschland vor, dass das TAB-Darlehen keine staatliche Beihilfe darstelle, da es als Ausgleichszahlung des Freistaats Thüringen für den Abriss des alten Gemengehaus zu sehen sei. Das Gebäude sei im Zusammenhang mit dem Betrieb der vierten Produktionslinie genutzt worden. Der Abriss habe dazu geführt, dass das Unternehmen ein anderes Gebäude erweitern sowie eine Verbindungsbrücke errichten musste. Dadurch seien Kosten in Höhe von 2 Mio. DEM entstanden.

(114) Es wurde kein Gutachten oder Nachweis beigebracht, wonach dem Unternehmen wegen des Abrisses des Gebäudes zusätzliche Kosten in Höhe von 2 Mio. DEM entstanden sind. Deutschland und das Unternehmen bringen vor, der Zusammenhang zwischen dem Darlehen und dem TGI verursachten Schaden gehe daraus hervor, dass es in dem Darlehensvertrag heißt, das Darlehen solle zur Finanzierung der Investitionen im Rahmen der Instandsetzung des Gebäudes der vierten Produktionslinie verwendet werden. Dies beweist jedoch nicht, dass das Darlehen eine Ausgleichszahlung darstellt.

(115) Wenn dem Unternehmen zusätzliche Kosten in Höhe von 2 Mio. DEM entstanden sind und diese kompensiert werden sollten, hätte das Unternehmen in jedem Fall einen Zuschuss von 2 Mio. DEM und kein Darlehen von 2 Mio. DEM erhalten sollen. Dies zeigt, dass die Behauptung Deutschlands unbegründet ist.

(116) Daher kommt die Kommission zu dem Schluss, dass das TAB-Darlehen in Höhe von 2 Mio. DEM eine staatliche Beihilfe darstellt und als Ad-hoc-Beihilfe zu würdigen ist.

5.3. Ausnahmeregelung des Artikels 87 Absatz 3 Buchstabe c) EG-Vertrag

(117) Das TAB-Darlehen in Höhe von 2 Mio. DEM sowie die Umwandlung der Sicherheiten müssen von der Kommission als Ad-hoc-Beihilfe gewürdigt werden. Artikel 87 Absätze 2 und 3 EG-Vertrag sehen Ausnahmen von der grundsätzlichen Unvereinbarkeit staatlicher Beihilfen gemäß Artikel 87 Absatz 1 vor.

(118) Die Ausnahmen des Artikels 87 Absatz 2 EG-Vertrag gelangen im vorliegenden Fall nicht zur Anwendung, da es sich weder um Beihilfen sozialer Art an einzelne Verbraucher noch um Beihilfen zur Beseitigung von Schä-

⁽¹⁶⁾ NN 74/95, SG(96) D/1946 vom 6.2.1996.

den, die durch Naturkatastrophen oder sonstige außergewöhnliche Ereignisse entstanden sind, und auch nicht um Beihilfen für die Wirtschaft bestimmter, durch die Teilung Deutschlands betroffener Gebiete der Bundesrepublik Deutschland handelt.

- (119) Artikel 87 Absatz 3 Buchstaben a) und c) EG-Vertrag sehen weitere Ausnahmen vor. Da die Beihilfen nicht auf die Regionalentwicklung, sondern die Wiederherstellung der langfristigen Rentabilität eines Unternehmens in Schwierigkeiten abzielen, sind nur die Ausnahmen des Artikels 87 Absatz 3 Buchstabe c) EG-Vertrag anwendbar. Demnach können Beihilfen zur Förderung der Entwicklung gewisser Wirtschaftszweige oder Wirtschaftsgebiete, soweit sie die Handelsbedingungen nicht in einer Weise verändern, die dem gemeinsamen Interesse zuwiderläuft, mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar sein. Zur Würdigung staatlicher Rettungs- und Umstrukturierungsbeihilfen hat die Kommission einschlägige Leitlinien festgelegt. Die Kommission kommt zu dem Schluss, dass keine der anderen Leitlinien, z. B. für Forschungs- und Entwicklungsbeihilfen, für Umweltschutzbeihilfen, für Beihilfen an kleine und mittlere Unternehmen oder für Beschäftigungs- und Ausbildungsbeihilfen noch irgendeine andere Grundlage für die Vereinbarkeit im vorliegenden Fall greift.
- (120) Da die Beihilfen nach den vorliegenden Informationen vor dem 30. April 2000 gewährt wurden, gelangen die Leitlinien der Gemeinschaft für staatliche Beihilfen zur Rettung und Umstrukturierung von Unternehmen in Schwierigkeiten von 1994 ⁽¹⁷⁾ („Rettungs- und Umstrukturierungsleitlinien“) zur Anwendung ⁽¹⁸⁾.
- (121) Gemäß Ziffer 2.1 der Leitlinien ist die finanzielle Schwäche von Unternehmen, die Unterstützung für die Umstrukturierung erhalten, üblicherweise auf eine unzureichende Leistungsfähigkeit in der Vergangenheit und ungünstige Zukunftsaussichten zurückzuführen. Zu den typischen Symptomen einer solchen Situation gehören eine rückläufige Rentabilität oder zunehmende Verluste, sinkende Umsätze, wachsende Lager, Überkapazitäten, verminderter Cashflow, zunehmende Verschuldung und Zinsbelastung sowie ein niedriger Nettobuchwert.
- (122) Ausgehend von den übermittelten Informationen kommt die Kommission zu dem Schluss, dass sich das Unternehmen zum Zeitpunkt der Beihilfegewährung in Schwierigkeiten befand. Das Unternehmen machte kontinuierlich Verluste und erwirtschaftete nicht genügend Cashflow, um die notwendigen Investitionen durchzuführen. Außerdem hatte sich das Eigenkapital des Unternehmens erheblich vermindert.

- (123) Deutschland argumentiert, dass die Beihilfe genehmigt werden soll, da TGIs Wettbewerber Schott eine Monopolstellung in einigen Marktsegmenten erreicht und seine dominante Stellung in anderen Marktsegmenten verstärkt, falls TGI aus dem Markt austritt. Die Tatsache, dass das Verschwinden eines Unternehmens zu einer stärkeren Marktstellung seines Wettbewerbers führt oder eine dominante Stellung verstärkt, kann jedoch nicht das entscheidende Kriterium für die Genehmigung einer Umstrukturierungsbeihilfe sein, wenn die relevanten Voraussetzungen nicht erfüllt sind.

Wiederherstellung der Rentabilität

- (124) Die Gewährung von Umstrukturierungsbeihilfen setzt voraus, dass ein tragfähiger, kohärenter und umfassender Umstrukturierungsplan vorliegt, der in der Lage ist, die langfristige Rentabilität des Unternehmens innerhalb eines angemessenen Zeitraums auf der Grundlage realistischer Annahmen wiederherzustellen.
- (125) Deutschland übermittelte einen Umstrukturierungsplan für die Jahre 1998 bis 2000 einschließlich einer Prognose der Umsätze und Betriebsergebnisse des Unternehmens für diesen Zeitraum. Die Rentabilität des Unternehmens sollte 1999 wiederhergestellt sein.
- (126) Der Umstrukturierungsplan beruhte auf der Annahme, dass ein neuer Investor 3 850 000 DEM einbringen würde. Hiermit würde ein wesentlicher Teil der im Umstrukturierungsplan vorgesehenen Investitionskosten gedeckt. Doch konnte ein solcher Privatinvestor nicht innerhalb eines angemessenen Zeitraums gefunden werden. Folglich war die Finanzierung der Maßnahmen nicht gewährleistet.
- (127) Da ein solcher externer Beitrag fehlte, erwies sich der Umstrukturierungsplan als unrealistisch und ungeeignet, die langfristige Rentabilität des Unternehmens wiederherzustellen. Obwohl nach dem Umstrukturierungsplan die Rentabilität bis 1999 wiederhergestellt sein sollte, verzeichnete das Unternehmen weiterhin Verluste.
- (128) Deutschland bringt vor, die Kommission habe ein Gutachten von November 2000, das die wirtschaftliche Lage des Unternehmens günstig beurteile, nicht berücksichtigt. In dem Gutachten heißt es, dass sich die Ertragslage des Unternehmens in den Jahren 1997 bis 2002 positiv entwickelt. Allerdings heißt es in dem Gutachten auch, eine Voraussetzung hierfür sei, dass Investitionen in Höhe von 11,5 Mio. DEM getätigt werden. Im Jahr 2000 konnten lediglich Investitionen in Höhe von 1 Mio. DEM durchgeführt werden. Die Liquiditätsslage des Unternehmens ist ernst. Neben den finanziellen Mitteln für Investitionen in Höhe von 11,5 Mio. DEM muss TGI auch Kredite über einen Betrag von [...] * DEM zurückzahlen. Nach Einschätzung des Gutachters kann das Unternehmen die Finanzierung nicht aus eigener Kraft bewerkstelligen. Um die Rentabilität des Unternehmens sicherzustellen, seien weitere staatliche Beihilfen oder der Verzicht auf bestehende Forderungen notwendig.

⁽¹⁷⁾ ABl. C 368 vom 23.12.1994, S. 12.

⁽¹⁸⁾ In Ziffer 7.5 der Leitlinien von 1999 heißt es: „Alle Rettungs- und Umstrukturierungsbeihilfen, die ohne Genehmigung der Kommission (...) gewährt werden, wird die Kommission (...) auf Grundlage der Leitlinien, die zum Zeitpunkt der Beihilfegewährung galten, prüfen.“ (Abl. C 288 vom 9.10.1999).

- (129) Entgegen den deutschen Behauptungen geht aus dem Gutachten nicht hervor, dass sich das Unternehmen erholt hat; vielmehr wird festgestellt, dass sich das Unternehmen immer noch in ernsthaften Schwierigkeiten befindet und die langfristige Rentabilität nicht gewährleistet ist.
- (130) Wie eine Ex-Post-Bewertung zeigt, wurde der ursprüngliche Umstrukturierungsplan nur teilweise durchgeführt. Bis Ende 2000 war die Instandsetzung der vier Produktionslinien, die für die Wiederherstellung der langfristigen Rentabilität des Unternehmens erforderlich ist, noch nicht abgeschlossen. Im Jahr 2001 waren die erste, dritte und vierte Produktionslinie instand gesetzt worden. Die zweite Produktionslinie ist seit Mitte 2000 vorübergehend stillgelegt.
- (131) Ein weiteres Gutachten, das für die Rechtsache T-198/01 erstellt wurde, wurde im Rahmen des laufenden Prüfverfahrens vorgelegt. Aus deutscher Sicht wird darin eine positive wirtschaftliche und soziale Entwicklung des Unternehmens festgestellt. Allerdings basiert dieser Bericht auf erheblich geringeren Investitionen als im ursprünglichen Investitionsplan vorgesehen. Im Oktober 2001 musste das Unternehmen immer noch Schulden in Höhe von ca. [...] * DEM zurückzahlen, den Kaufpreis von 4 Mio. DEM, dessen Verzicht Gegenstand einer Negativentscheidung der Kommission war, nicht mitgerechnet. Außerdem wird festgestellt, dass die Liquiditätslage wohl auch in den Jahren 2001 und 2002 weiterhin schwierig sein wird.
- (132) Deutschland übermittelte ein alternatives Konzept von April 2001 für die Finanzierung der Umstrukturierungsmaßnahmen, das berücksichtigt, dass kein neuer privater Investor bis zu diesem Zeitpunkt gefunden werden konnte. Dieser Plan sieht die Verschiebung der Erneuerung der zweiten Produktionslinie vor. Darüber hinaus stützt er sich auf den Aufschub der Gehaltszahlungen für die Belegschaft und den mittelfristigen Tilgungsaufschub von Krediten, um die Finanzierung der wichtigsten Investitionsmaßnahmen zu ermöglichen. Außerdem wird die Gesamthöhe der Investitionen im Vergleich zum ursprünglichen Umstrukturierungsplan reduziert. Deutschland behauptet, dass dieser Alternativplan in der Lage war, die langfristige Rentabilität des Unternehmens wiederherzustellen.
- (133) In seinem neuesten Schreiben legt Deutschland jedoch dar, dass der Zahlungsaufschub für die Gehälter und das Weihnachtsgeld, der Tilgungsaufschub für die Bankkredite sowie der Verzicht auf das Weihnachtsgeld, die in den alternativen Finanzplan einbezogen werden, notwendig war, um das Überleben des Unternehmens bis zum Abschluss eines Vertrags mit einem neuen Investor zu sichern. Um die langfristige Rentabilität des Unternehmens zu sichern, sind der Kaufpreisverzicht in Höhe von 4 Mio. DEM sowie der Beitrag eines neuen Investors notwendig, um TGI mit einer soliden finanziellen Basis und ausreichendem Eigenkapital auszustatten. Daher kommt die Kommission zu dem Schluss, dass der alternative Finanzplan eindeutig nicht in der Lage war, die langfristige Rentabilität des Unternehmens wiederherzustellen.
- (134) Die Kommission stellt fest, dass nach den neuesten Informationen die Verhandlungen mit der [...] * Investorengruppe zu keinem Abschluss gekommen sind und diese Gruppe nicht in das Unternehmen investieren wird.
- (135) Mit Schreiben vom 15. März 2002 teilt Deutschland mit, es sei ein neuer Privatinvestor gefunden worden und die Verhandlungen mit dem neuen Investor seien abgeschlossen. Zwischen dem neuen Investor und den beiden Gesellschaftern des Unternehmens, Herrn und Frau Geiß, sei ein bindender Vertrag unterzeichnet worden. Der neue Investor werde das Eigenkapital des Unternehmens um [...] * EUR auf [...] * EUR aufstocken und eine Beteiligung von [...] * ([...] * %) übernehmen. Darüber hinaus werde der neue Investor TGI [...] * EUR bereitstellen, die in die Kapitalrücklage einfließen soll.
- (136) Da ein neuer Investor gefunden wurde, bringt Deutschland vor, das Argument, der Umstrukturierungsplan sei nicht tragfähig, sei nicht mehr stichhaltig. Folglich sei die Beihilfe genehmigungsfähig. Es könne nicht argumentiert werden, dass die zeitliche Verbindung fehle. Der ursprüngliche Umstrukturierungsplan, der nach deutscher Auffassung von Anfang an kohärent war und wegen des fehlenden Investors nur teilweise realisiert werden konnte, könne jetzt in abgeänderter Form umgesetzt werden.
- (137) Festzustellen ist, dass die Beihilfe im Februar 1998 bewilligt und im November 1998 ausgezahlt wurde. Nach den Rettungs- und Umstrukturierungsleitlinien muss der Umstrukturierungsplan die langfristige Rentabilität und Lebensfähigkeit des Unternehmens innerhalb eines angemessenen Zeitraums wiederherstellen; daher müssen Umstrukturierungsbeihilfen an ein tragfähiges Umstrukturierungsprogramm geknüpft sein, das der Kommission im nötigen Detail vorgelegt wird. Auch muss die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens innerhalb eines angemessenen Zeitraums wiederhergestellt werden. Normalerweise ist der Umstrukturierungsplan vor Gewährung der Beihilfe zu erstellen.
- (138) Der ursprüngliche Umstrukturierungsplan war zu keiner Zeit realistisch. Legt Deutschland nun einen angepassten Umstrukturierungsplan vor, der den Beitrag eines neuen Privatinvestors einbezieht, handelt es sich um einen neuen Umstrukturierungsplan und eine neue Umstrukturierungsperiode. Es besteht keine Verbindung zwischen den 1998 bewilligten Beihilfemaßnahmen und einem Umstrukturierungskonzept unter Einbeziehung eines neuen Investors, das mehr als drei Jahre später vorgelegt wird. Da innerhalb des laufenden Gerichtsverfahrens betreffend die Entscheidung im Verfahren C 19/2000 TGI ernsthafte Liquiditätsprobleme geltend gemacht hat, ist es offensichtlich, dass das TAB-Darlehen bereits in Anspruch genommen wurde. Deshalb kann dem Vorbringen Deutschlands nicht stattgegeben werden.

- (139) Die Kommission nimmt außerdem zur Kenntnis, dass das Engagement des neuen privaten Investors nicht bedingungslos ist, sondern von der Aufrechterhaltung des Kaufpreisverzichts abhängt, der Gegenstand einer negativen Entscheidung der Kommission war. Dies wird explizit in den von Deutschland vorgelegten Informationen festgestellt. Deutschland schreibt, dass der Investor sein Engagement von der Genehmigung des Kaufpreisverzichts der BvS durch die Kommission abhängig macht. Die Aufrechterhaltung des Kaufpreisverzichts ist die Geschäftsgrundlage des Investments.
- (140) Der Kaufpreisverzicht wurde jedoch von der Kommission in der Entscheidung vom 12. Juni 2001 als illegale und unvereinbare Beihilfe betrachtet. Die Kommission betrachtet diese Entscheidung als rechtmäßig und sieht keine Veranlassung, sie zu widerrufen. Die Tatsache, dass die Ausführung des Artikels betreffend die Rückforderung durch die Anordnung des Präsidenten des Gerichts Erster Instanz am 4. April 2002 ausgesetzt wurde, entzieht dieser Entscheidung nicht die Vermutung der Rechtmäßigkeit, die jedem Akt der Gemeinschaft zugeschrieben wird. Daher kann der angekündigte Beitrag eines neuen privaten Investors nicht berücksichtigt werden.
- (141) Unter Berücksichtigung dieser Erwägungen, kann die Kommission nicht zu dem Schluss kommen, dass ein Umstrukturierungsplan vorlag, der in der Lage war die langfristige Rentabilität und Lebensfähigkeit des Unternehmens innerhalb eines angemessenen Zeitraums und auf Basis realistischer Annahmen wiederherzustellen. Das Rentabilitätskriterium ist daher nicht erfüllt.

Unzumutbare Wettbewerbsverfälschungen

- (142) Der Umstrukturierungsplan muss Maßnahmen vorsehen, um nachteilige Auswirkungen auf die Wettbewerber soweit wie möglich auszugleichen; andernfalls würden die Beihilfen dem gemeinsamen Interesse zuwiderlaufen und könnten nicht nach Artikel 87 Absatz 3 Buchstabe c) EG-Vertrag freigestellt werden.
- (143) Zeigt eine objektive Beurteilung der Nachfrage- und Angebotsbedingungen, dass strukturelle Überkapazitäten auf dem relevanten Markt in der Gemeinschaft bestehen, auf dem der Beihilfeempfänger tätig ist, muss der Umstrukturierungsplan einen im Verhältnis zur Beihilfe stehenden Beitrag zur Umstrukturierung des betreffenden Wirtschaftszweigs durch eine endgültige Reduzierung oder Stilllegung von Kapazitäten leisten.
- (144) Deutschland erklärt, dass TGI seine Produktionskapazitäten in Zukunft weder herab- noch heraufsetzen wird.
- (145) In seinen Bemerkungen zur Einleitung des Verfahrens brachte ein Wettbewerber von TGI vor, dass auf einigen Produktmärkten, auf denen TGI tätig ist, strukturelle Überkapazitäten bestünden. Wie jedoch in Randnum-
- mern 40 und 41 dargelegt, scheinen nach den vorliegenden Informationen am Gesamtmarkt keine Überkapazitäten zu bestehen. Auch hat TGI nur vier der zwölf Produktionslinien von IGW übernommen, so dass ein Kapazitätsabbau stattfand.

Verhältnis zu den Kosten und zum Nutzen der Umstrukturierung

- (146) Umfang und Intensität der Beihilfe müssen sich auf das für die Umstrukturierung notwendige Mindestmaß beschränken und in einem Verhältnis zu dem aus Gemeinschaftssicht erwarteten Nutzen stehen. Deshalb wird von dem Investor ein erheblicher Beitrag zum Umstrukturierungsplan aus eigenen Mitteln oder Fremdfinanzierung verlangt. Außerdem muss die Beihilfe in einer solchen Form gewährt werden, dass dem Unternehmen keine überschüssige Liquidität zufließt, die es zu einem aggressiven und marktverzerrenden Verhalten in Geschäftsbereichen verwenden könnte, die von dem Umstrukturierungsprozess nicht betroffen sind.
- (147) Deutschland betrachtet den Verzicht der Belegschaft auf Weihnachtsgeld im Jahr 1997 als Beitrag des Investors. Dies ist zwar als erheblicher Beitrag des Personals zur Umstrukturierung des Unternehmens zu sehen, kann aber nicht als Investorbeitrag gelten, da hiermit für den Investor kein Risiko verbunden ist. Dasselbe gilt für den Zahlungsaufschub der Gehälter und des Weihnachtsgelds, den Deutschland in seinem neuesten Schreiben als Beitrag eines privaten Investors betrachtet. Diese Zahlungen wurden auch nur aufgeschoben. Folglich stellen sie nur eine vorübergehende Kostenreduzierung für das Unternehmen dar.
- (148) Außerdem betrachtet Deutschland die Kürzung der Vergütung des Geschäftsführers (der Hauptgesellschafter des Unternehmens ist) in Höhe von [...] * DEM als Beitrag des Investors. Diese Maßnahme stellt jedoch eine Kostenreduzierung für das Unternehmen dar und kann nicht als Beitrag des Eigentümers zur Finanzierung der Umstrukturierung angesehen werden. Dies wird durch die Tatsache unterstützt, dass diese Maßnahme nicht in den Umstrukturierungsplan einbezogen wurde. Da der Geschäftsführer auch als Eigentümer des Unternehmens kontrolliert, kann er außerdem das Niveau seines eigenen Gehalts und daher die Höhe jedweder Reduzierung selbst festlegen, so dass eine solche Reduzierung nicht einem überprüfbaren Beitrag entspricht. Die Kürzung der Geschäftsführervergütung kann daher nicht als Eigenleistung des Investors angesehen werden.
- (149) Deutschland argumentiert dass der Tilgungsaufschub für die Kredite einer privaten Bank (Commerzbank) einen Eigenbeitrag des Investors darstellt. Dieser Aufschub reduziert jedoch nur vorübergehend die Kosten des Unternehmens. Er kann daher nicht als Eigenbeitrag des Investors angesehen werden.
- (150) Des Weiteren betrachtet Deutschland einen Cashflow von [...] * DEM als Beitrag des Investors. Die Kommission kann diese Innenfinanzierung nicht als Teil des

Investorbeitrags akzeptieren, da sie weitgehend direkt oder indirekt durch Beihilfemaßnahmen ermöglicht wurde. Obwohl sich dadurch der Finanzmittelbedarf für die Umstrukturierung des Unternehmens vermindern könnte, kann die Kommission diesen Cashflow nicht als Teil des Investorbeitrags gelten lassen. Im Übrigen hat Deutschland nicht mitgeteilt, wann der Cashflow erwirtschaftet wurde oder ob er noch erwirtschaftet werden muss.

- (151) Deutschland bringt vor, die selbstschuldnerische Bürgschaft des Unternehmenseigentümers, Herrn Geiß, für das TAB-Darlehen von 2 Mio. DEM sei Teil des Beitrags des Privatinvestors. Doch wird das Darlehen aus öffentlichen Mitteln bereitgestellt, sodass es fraglich ist, ob es als Eigenbeitrag des Investors angesehen werden kann. Außerdem ist das TAB-Darlehen gleichzeitig durch eine Grundschuld in Höhe von 2 Mio. DEM auf das Grundstück der vierten Produktionslinie abgesichert. Herr Geiß übernimmt daher nicht das gesamte Risiko und der Wert seiner Bürgschaft muss als signifikant niedriger betrachtet werden, als von Deutschland vorgegeben.
- (152) Selbst wenn die Kommission die Bürgschaft des Herrn Geiß als Eigenbeitrag des Investors anerkennt, bleibt der gesamte Eigenbeitrag unterhalb von 10 % der Umstrukturierungskosten. In Einklang mit der gängigen Praxis der Kommission ist dies nicht ausreichend. Aus den dargelegten Gründen ist der angekündigte Beitrag eines neuen privaten Investors nicht bedingungslos und kann daher nicht berücksichtigt werden.
- (153) Die Kommission gelangt daher zu dem Schluss, dass kein erheblicher Beitrag des privaten Investors im Sinne der Leitlinien vorliegt. Das Kriterium der Verhältnismäßigkeit der Beihilfe wird demnach nicht erfüllt.

Vollständige Durchführung des Umstrukturierungsplans

- (154) Das Unternehmen muss den Umstrukturierungsplan vollständig durchführen. Der vorliegende Umstrukturierungsplan enthält eine Finanzierungslücke, da kein neuer Investor gefunden werden konnte. Da der Investorbeitrag aber für die Realisierung des Umstrukturierungsplans, insbesondere für die Durchführung der unbedingt notwendigen Investitionen, wesentlich ist, wurde der Umstrukturierungsplan nur teilweise umgesetzt.

6. SCHLUSSFOLGERUNGEN

- (155) Die Kommission stellt fest, dass die Umwandlung der Sicherheiten eine staatliche Beihilfe darstellt. Außerdem stellt die Kommission fest, dass das TAB-Darlehen aus dem Thüringer Konsolidierungsfonds nicht durch die Beihilferegelung abgedeckt ist, nach der es angeblich gewährt wurde, und eine staatliche Beihilfe darstellt. Im Übrigen hat Deutschland die Beihilfe unter Zuwiderhandlung gegen Artikel 88 Absatz 3 EG-Vertrag rechtswidrig durchgeführt.

- (156) Die Maßnahmen erfüllen nicht die in den Rettungs- und Umstrukturierungsleitlinien niedergelegten Kriterien und sind daher nicht aufgrund von Artikel 87 Absatz 3 Buchstabe c) EG-Vertrag mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar. Der vorgelegte Umstrukturierungsplan ist, was die Wiederherstellung der Rentabilität des Unternehmens angeht, nicht realistisch, und es fehlt der Eigenbeitrag des Investors. Deswegen fordert die Kommission Deutschland auf, die Beihilfe vom Empfänger zurückzufordern —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Die staatliche Beihilfe Deutschlands zugunsten von Technische Glaswerke Ilmenau GmbH in Form einer Umwandlung von Sicherheiten für 1 800 000 DEM (914 109 EUR) des Kaufpreises und eines Darlehens der Thüringer Aufbaubank in Höhe von 2 000 000 DEM (1 015 677 EUR) ist mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar.

Artikel 2

(1) Deutschland ergreift alle notwendigen Maßnahmen, um die in Artikel 1 genannte, rechtswidrig zur Verfügung gestellte Beihilfe vom Empfänger zurückzufordern.

(2) Die Rückforderung der Beihilfe erfolgt unverzüglich nach den deutschen Verfahren, sofern diese die sofortige, tatsächliche Vollstreckung der Entscheidung ermöglichen. Die zurückzufordernde Beihilfe umfasst Zinsen von dem Zeitpunkt an, ab dem die rechtswidrige Beihilfe dem Empfänger zur Verfügung stand, bis zu ihrer tatsächlichen Rückzahlung. Die Zinsen werden auf der Grundlage des für die Berechnung des Subventionsäquivalents der Regionalbeihilfen verwendeten Bezugssatzes berechnet.

Artikel 3

Deutschland teilt der Kommission innerhalb von zwei Monaten nach der Bekanntgabe dieser Entscheidung die Maßnahmen mit, die ergriffen wurden, um der Entscheidung nachzukommen.

Artikel 4

Diese Entscheidung ist an die Bundesrepublik Deutschland gerichtet.

Brüssel, den 2. Oktober 2002

Für die Kommission

Mario MONTI

Mitglied der Kommission