ISSN 1725-2539

Amtsblatt

der Europäischen Union

L 103

46. Jahrgang

24. April 2003

Ausgabe
in deutscher Sprache

Rechtsvorschriften

Inhalt

I *Veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte*

. . . . . .

II *Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte*

Kommission

2003/259/EG:

★ **Entscheidung der Kommission vom 20. Dezember 2001 zur Erklärung der Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen (Sache COMP/M.2530 — Südzucker/Saint Louis Sucre)** [1] *(Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2001) 4524)* 1

2003/260/EG:

★ **Entscheidung der Kommission vom 21. Februar 2002 zur Erklärung der Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen (Sache COMP/M.2495 — Haniel/Fels)** [1] *(Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2002) 554)* 36

[1] Text von Bedeutung für den EWR.

Preis: 18,00 EUR

(Fortsetzung umseitig)

DE

Bei Rechtsakten, deren Titel in magerer Schrift gedruckt sind, handelt es sich um Rechtsakte der laufenden Verwaltung im Bereich der Agrarpolitik, die normalerweise nur eine begrenzte Geltungsdauer haben.

Rechtsakte, deren Titel in fetter Schrift gedruckt sind und denen ein Sternchen vorangestellt ist, sind sonstige Rechtsakte.

Inhalt (Fortsetzung)

2003/261/EG:

★ **Entscheidung der Kommission vom 27. November 2002 über die staatliche Beihilfe, die Deutschland zugunsten der Ambau Stahl- und Anlagenbau GmbH gewährt hat** [1] *(Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2002) 4483)* 50

2003/262/EG:

★ **Entscheidung der Kommission vom 27. November 2002 zur Prämienregelung für Reiseveranstalter in Griechenland** [1] *(Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2002) 4488)* 63

[1] Text von Bedeutung für den EWR.

II

(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)

KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 20. Dezember 2001

zur Erklärung der Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen

(Sache COMP/M.2530 — Südzucker/Saint Louis Sucre)

(Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2001) 4524)

(Nur der deutsche Text ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

(2003/259/EG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

gestützt auf das Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum, insbesondere auf Artikel 57,

gestützt auf die Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates vom 21. Dezember 1989 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen [1], zuletzt geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 1310/97 [2], insbesondere auf Artikel 8 Absatz 2,

angesichts der Entscheidung der Kommission vom 23. August 2001, in dieser Sache das Verfahren einzuleiten,

nachdem den beteiligten Unternehmen Gelegenheit gegeben wurde, sich zu den Einwänden der Kommission zu äußern,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Unternehmenszusammenschlüsse [3],

in Kenntnis des Abschlussberichts des Anhörungsbeauftragten in dieser Sache [4],

In Erwägung nachstehender Gründe:

(1) Am 20. Juli 2001 hat die Südzucker AG, Mannheim/Ochsenfurt (im Folgenden: „Südzucker“), bei der Europäischen Kommission gemäß Artikel 4 der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 (im Folgenden: „Fusionskontrollverordnung“) das Vorhaben angemeldet, die alleinige Kontrolle an der Gesamtheit der Saint Louis Sucre S.A., Paris (im Folgenden: „SLS“), zu erwerben.

(2) Nach Prüfung der Anmeldung hat die Kommission zunächst festgestellt, dass das angemeldete Vorhaben in den Anwendungsbereich der Fusionskontrollverordnung fällt und Anlass zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt gibt.

(3) Nach eingehender Untersuchung des Falles ist die Kommission nunmehr zu dem Schluss gekommen, dass das angemeldete Zusammenschlussvorhaben zwar als solches geeignet ist, beherrschende Stellungen zu verstärken, durch die wirksamer Wettbewerb in einem wesentlichen Teil des Gemeinsamen Marktes erheblich behindert würde. Allerdings erlauben es die von Südzucker gemachten Zusagen, die wettbewerblichen Bedenken gegen den Zusammenschluss auszuräumen.

([1]) ABl. L 395 vom 30.12.1989, S. 1; Berichtigung: ABl. L 257 vom 21.9.1990, S. 13.

([2]) ABl. L 180 vom 9.7.1997, S. 1; Berichtigung: ABl. L 40 vom 13.2.1998, S. 17.

([3]) ABl. C 97 vom 24.4.2003.

([4]) ABl. C 97 vom 24.4.2003.

I. DIE PARTEIEN

(4) Der deutsche Südzucker-Konzern gehört zu den weltweit größten Zuckerherstellern. Seine Geschäftstätigkeit umfasst die Herstellung und den Vertrieb von Zucker, Süßungsmitteln, Lebensmittelzusatzstoffen, Stärke, Melasse, landwirtschaftlichen Produkten (inklusive Dienstleistungen), Speiseeis und Tiefkühlkost. In räumlicher Hinsicht liegt der Schwerpunkt der Aktivitäten des Südzucker-Konzerns in Deutschland, insbesondere Süd- und Ostdeutschland, sowie in Belgien, Österreich und Osteuropa. Zu den von Südzucker kontrollierten Tochtergesellschaften gehören unter anderem die belgische Raffinerie Tirlemontoise S.A., Brüssel, und die österreichische Agrana Zucker und Stärke AG (im Folgenden: „Agrana"), Wien, welche ebenfalls in der Herstellung und im Vertrieb von Zucker, Süßungsmitteln, Lebensmittelzusatzstoffen und Melasse tätig sind.

(5) SLS ist der zweitgrößte französische und der siebtgrößte europäische Zuckerhersteller. Ihre Geschäftstätigkeit besteht in der Herstellung und dem Vertrieb von Zucker, Alkohol und Melasse. In räumlicher Hinsicht liegt der Schwerpunkt ihrer Aktivitäten in Frankreich und Osteuropa. Sie wird von der Holdinggesellschaft Financière Franklin Roosevelt S.A.S., Paris, kontrolliert, die 99,7 % der Aktien an SLS hält. SLS ist seinerseits zu 13,8 % an dem größten spanischen Zuckerhersteller, der Ebro Puleva S.A. (im Folgenden: „Ebro Puleva"), beteiligt. Darüberhinaus hält SLS mit 44,5 % eine Minderheitsbeteiligung an dem französischen Zuckerproduzenten Sucrerie Distillerie des Ouvré Fils S.A. („Souppes-Ouvré").

II. DAS VORHABEN

(6) Der angemeldete Zusammenschluss soll durch den Erwerb sämtlicher Gesellschaftsanteile an der Financière Franklin Roosevelt S.A.S. durch die Raffinerie Tirlemontoise S.A., Brüssel erfolgen.

III. DER ZUSAMMENSCHLUSS

(7) Südzucker wird durch das beabsichtigte Vorhaben die alleinige Kontrolle über SLS erwerben. Dadurch wird ein Zusammenschluss im Sinne des Artikels 3 Absatz 1 Buchstabe b) der Fusionskontrollverordnung verwirklicht.

IV. GEMEINSCHAFTSWEITE BEDEUTUNG

(8) Die beteiligten Unternehmen erzielen einen weltweiten Gesamtumsatz von mehr als 5 Mrd. EUR ([5]) (Südzucker: 4,664 Mrd. EUR in dem am 28. Februar 2001 endenden Geschäftsjahr; SLS: [...]* (*) Mrd. EUR in dem am 30. September 2000 endenden Geschäftsjahr). Südzucker und SLS haben ferner einen gemeinschaftsweiten Gesamtumsatz von jeweils mehr als 250 Mio. EUR (Südzucker: 3,711 Mrd. EUR in dem am 28. Februar 2001 endenden Geschäftsjahr; SLS: [...]* Mio. EUR in dem am 30. September 2000 endenden Geschäftsjahr). Südzucker erzielt nicht mehr als zwei Drittel seines gemeinschaftsweiten Gesamtumsatzes in ein und demselben Mitgliedstaat. Der angemeldete Zusammenschluss hat daher gemeinschaftsweite Bedeutung.

V. DAS VERFAHREN

(9) Am 23. August 2001 hat die Kommission gemäß Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c) der Fusionskontrollverordnung die Entscheidung getroffen, das Verfahren einzuleiten.

(10) Am 9. Oktober 2001 wurde Südzucker eine Mitteilung der Beschwerdepunkte zugesandt, zu denen Südzucker am 24. Oktober 2001 in einer schriftlichen Erwiderung Stellung genommen hat ([6]). Auf Antrag von Südzucker fand am 26. Oktober 2001 in Brüssel eine förmliche mündliche Anhörung gemäß Artikel 14 der Verordnung (EG) Nr. 447/98 der Kommission vom 1. März 1998 über die Anmeldungen, über die Fristen sowie über die Anhörung nach der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen ([7]) statt, an der auch SLS und Dritte teilnahmen.

(11) Am 22. November 2001 hat Südzucker gegenüber der Kommission eine Verpflichtungserklärung abgegeben, die am 6. Dezember 2001 in einigen technischen Einzelheiten verbessert wurde. Am 14. Dezember 2001 hat die Kommission in Übereinstimmung mit ihrer Mitteilung über Abhilfemaßnahmen ([8]) Südzucker mitgeteilt, dass die Beseitigung wettbewerbsrechtlicher Bedenken in diesem Fall nicht von Südzuckers Zusagen in Bezug auf das künftige Verhältnis des Konzerns zu dem spanischen Ebro-Puleva-Konzern abhängt. Südzucker hat daraufhin diesen Teil seiner Zusagen zurückgezogen. Die verbleibenden Zusagen werden in den Randnummern 151 bis 152 näher beschrieben und in Randnummer 153 ff. wettbewerbsrechtlich beurteilt.

([5]) Die Umsatzberechnung erfolgte auf Grundlage von Artikel 5 Absatz 1 der Fusionskontrollverordnung und der Bekanntmachung der Kommission über die Berechnung des Umsatzes (ABl. C 66 vom 2.3.1998, S. 25).

(*) 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.

([6]) Zusätzlich haben die Parteien auch nach der Anhörung weiter schriftlich Stellung genommen, insbesondere durch die Schriftsätze von Südzucker vom 5. und 6. November 2001 und die Schriftsätze von SLS vom 5., 9. und 23. November 2001.

([7]) ABl. L 61 vom 2.3.1998, S. 1.

([8]) Vgl. die Mitteilung der Kommission über im Rahmen der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 und der Verordnung (EG) Nr. 447/98 zulässige Abhilfemaßnahmen, ABl. C 68 vom 2.3.2001, S. 3, Fußnote 13 zu Randnummer 12.

VI. WETTBEWERBSRECHTLICHE BEURTEILUNG DES VORHABENS IN DER DER ANMELDUNG ZUGRUNDE LIEGENDEN FORM

(12) Das Zusammenschlussvorhaben wirkt sich im Wesentlichen auf sämtliche Zuckermärkte in Deutschland, Belgien und Frankreich aus. Wettbewerbliche Bedenken bestehen gegenüber dem Vorhaben in seiner der Anmeldung zugrunde liegenden Form hinsichtlich der Zuckermärkte in Süddeutschland und Belgien.

A. *DIE SACHLICH RELEVANTEN MÄRKTE*

(13) Das Zusammenschlussvorhaben betrifft die Herstellung und den Vertrieb von Zucker, der nach Auffassung der Parteien in die folgenden drei sachlich relevanten Märkte unterteilt werden kann: Industriezucker, Haushaltszucker und die Lieferung von Zucker für Handelsmarken.

1. INDUSTRIEZUCKER (GEWERBEZUCKER)

(14) Industriezucker (auch als Gewerbezucker bezeichnet) wird lose (als Siloware) oder in großen Packungen (als Sackware, d. h. in Mengen von mehr als 5 kg) verkauft. Die Abnehmer sind im Wesentlichen Weiterverarbeiter aus der Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie.

2. HAUSHALTSZUCKER (EINZELHANDELSZUCKER)

(15) Haushaltszucker (auch als Einzelhandelszucker bezeichnet) wird unter der Marke des jeweiligen Herstellers in kleineren Mengen (Packungen bis zu 5 kg) verkauft und in erster Linie von Endverbrauchern in Haushalten oder in der Gastronomie verwendet. Er wird über den Groß- und Einzelhandel vertrieben.

(16) Die Unterscheidung zwischen Industriezucker und Haushaltszucker entspricht der ständigen Entscheidungspraxis der Kommission ([9]). Zwar weisen beide Märkte sich überschneidende Merkmale auf; so handelt es sich bei beiden um das gleiche Ausgangsprodukt, und die Gesamtversorgung ist in beiden Fällen durch die Verordnung (EG) Nr. 1260/2001 des Rates vom 19. Juni 2001 über die gemeinsame Marktorganisation für Zucker ([10]) (im Folgenden: „Gemeinsame Marktorganisation für Zucker“) geregelt. Jedoch führen die Unterschiede in der Verpackung, im Vertrieb und in den Kundenprofilen für Industrie- und Haushaltszucker gemeinschaftsweit zu unterschiedlichen Preisstrukturen und rechtfertigen die Abgrenzung unterschiedlicher sachlich relevanter Märkte.

([9]) Vgl. die Entscheidung 97/624/EG der Kommission vom 14. Mai 1997 in der Sache IV/F-3/M.34.621 — Irish Sugar u. a., ABl. L 258 vom 22.9.1997, S. 1 (Rn. 90), und die Entscheidung 1999/210/EG der Kommission vom 14. Oktober 1998 in der Sache IV/F-3/33.708 — British Sugar u. a., ABl. L 76 vom 22.3.1999, S. 1 (Rn. 59).

([10]) ABl. L 178 vom 30.6.2001, S. 1.

3. LIEFERUNG VON ZUCKER FÜR HANDELSMARKEN

(17) Von den Märkten für Gewerbezucker und Haushaltszucker ist die Lieferung von Zucker für Handelsmarken zu unterscheiden. Handelsunternehmen, insbesondere große Einzelhandelsketten, die Haushaltszucker unter ihren eigenen Marken verkaufen, werden von den Zuckerherstellern beliefert. Diese füllen den Zucker in die von den Handelsunternehmen bereitgestellten oder für sie speziell gefertigten Verpackungen ab, welche ausschließlich mit der Handelsmarke versehen sind.

(18) Die Lieferung von Zucker für Handelsmarken stellt einen eigenen sachlich relevanten Markt dar. Aus der Sicht der Marktgegenseite, d. h. der nachfragenden Handelsunternehmen, bestehen zwischen dem Bezug von Produkten, die unter einer Handelsmarke vertrieben werden, und von Produkten, die die Marke des Zuckerherstellers tragen, wesentliche Unterschiede ([11]).

(19) Für Handelsunternehmen spielen bei der Beschaffung von Produkten, die die Herstellermarke tragen, vor allem solche Faktoren eine Rolle, die die Marktstellung des betreffenden Produkts im (nachgelagerten) Endkundenmarkt beeinflussen, d. h. die Kundenpräferenzen, der Preis und die Art und Weise, in der das Produkt beworben wird. Das Handelsunternehmen kann realistischerweise nur zwischen solchen Produkten mit Herstellermarken wählen, deren Absatz gegenwärtig in dem jeweiligen Verkaufsgebiet in einem bestimmten Umfang durch Werbeaktivitäten gefördert wird. Die Zahl der Lieferanten ist daher auf einen bestimmten Kreis begrenzt.

(20) Bei der Versorgung von Handelsunternehmen mit Produkten, die unter einer Handelsmarke weiter veräußert werden sollen, haben diese Gesichtspunkte hingegen keine Bedeutung. Es ist vielmehr das Handelsunternehmen selbst, welches die Qualität, die Menge und die sonstigen Spezifikationen des zu liefernden Produktes bestimmt. Der Hersteller liefert nach diesen Vorgaben. Marketing und Werbung werden vom Handelsunternehmen übernommen, das auch über die Produktgestaltung (Verpackung) entscheidet. Der Wechsel zu einem anderen Lieferanten ist daher aus der Sicht des Handelsunternehmens wesentlich einfacher als beim Einkauf von Produkten unter einer Herstellermarke; die Auswahl des Lieferanten erfolgt nach dem wirtschaftlich günstigsten Angebot. Kriterien für die Vergabe sind hierbei der Preis, die Qualität, freie Kapazitäten sowie die Lieferzuverlässigkeit.

(21) Die Annahme getrennter Märkte für die Lieferung von Produkten für Handelsmarken und von Produkten, die die Herstellermarke tragen, steht auch nicht im Widerspruch zu der Tatsache, dass Hersteller- und Handelsmarken auf dem Endkundenmarkt, also insbe-

([11]) Vgl. hierzu und zum Folgenden die Entscheidungen der Kommission vom 31. Januar 2001 in der Sache COMP/M.2097 — SCA/Metsä Tissue (Rn. 23 ff.) und vom 27. Juli 2001 in der Sache COMP/M.2337 — Nestlé/Ralston Purina (Rn. 15 ff.).

sondere in Einzelhandelsgeschäften, in gegenseitigem Wettbewerb miteinander stehen und somit dort einem einheitlichen Markt zuzurechnen sind. Denn insoweit handelt es sich um einen einheitlichen nachgelagerten Endkundenmarkt auf der Einzelhandelsstufe, während beide Produkte von den Handelsunternehmen auf unterschiedlichen vorgelagerten Märkten bezogen werden.

4. ERGEBNISSE DER MARKTUNTERSUCHUNG

(22) Die Ergebnisse der von der Kommission durchgeführten Marktuntersuchung haben die Unterscheidung zwischen Industriezucker und Haushaltszucker bestätigt. Soweit Deutschland betroffen ist, findet sich auch die Definition eines gesonderten Produktmarktes für die Lieferung von Zucker für Handelsmarken bestätigt. Gegen die Annahme eines gesonderten Marktes spricht im Übrigen auch nicht, dass Marktteilnehmern in anderen Mitgliedstaaten eine solche Unterscheidung weniger geläufig ist, so etwa in Frankreich, wo auch auf dem nachgelagerten Endkundenmarkt kaum Zucker unter Handelsmarken vertrieben wird. Jedenfalls in Bezug auf diejenigen Mitgliedstaaten, in denen das angemeldete Zusammenschlussvorhaben zu wettbewerblichen Bedenken führt, ist die Unterscheidung sachgerecht.

5. ZUSAMMENFASSUNG ZU DEN SACHLICH RELEVANTEN MÄRKTEN

(23) Auf der Grundlage der vorgenannten Erwägungen ist die Kommission mit den Parteien der Auffassung, dass zum Zwecke der Beurteilung des angemeldeten Zusammenschlussvorhabens drei sachlich relevante Märkte zu unterscheiden sind:

— Industriezucker,

— Haushaltszucker und

— die Lieferung von Zucker für Handelsmarken.

B. *DIE RÄUMLICH RELEVANTEN MÄRKTE*

(24) Die am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen sind der Auffassung, dass jedenfalls in einer Zukunftsprognose von europaweiten Zuckermärkten ausgegangen werden könne. Dies gelte insbesondere für die Lieferung von Zucker für Handelsmarken; dort bestehe für Handelsunternehmen eine besonders große Freiheit der Wahl ihrer jeweiligen Lieferanten. Auch in den Bereichen Industrie- und Haushaltszucker sei die Definition nationaler oder gar regionaler Märkte zweifelhaft; die Abgrenzung der räumlich relevanten Märkte könne insoweit aber offen bleiben.

1. INDUSTRIEZUCKER UND HAUSHALTSZUCKER

(25) Was die Märkte für Industriezucker und Haushaltszucker betrifft, so ist aus Sicht der Kommission zunächst festzuhalten, dass im Rahmen der Gemeinsamen Marktorganisation für Zucker jedem Mitgliedstaat eine bestimmte Zuckerquote zugeteilt wird. Diese Vorgehensweise hat erheblichen Einfluss auf die Produktion und den Absatz von Zucker in der Gemeinschaft und trägt dazu bei, die Aufteilung in nationale Märkte zu konsolidieren ([12]). Dementsprechend unterscheiden sich die Hauptabsatzgebiete der wichtigsten europäischen Zuckerproduzenten deutlich, was sich auch in grundlegend verschiedenen Marktanteilen dieser Unternehmen in den einzelnen Mitgliedstaaten niederschlägt (siehe Tabellen 2 und 3). Folgerichtig hat die Kommission in ihrer jüngeren Entscheidungspraxis in Verfahren nach den Artikeln 81 und 82 EG-Vertrag die räumlich relevanten Märkte für Industrie- und Haushaltszucker zumindest als national angesehen ([13]).

(26) Allerdings hat die Kommission bereits in ihrer Entscheidung „Europäische Zuckerindustrie" ([14]) mit Süddeutschland einen räumlich relevanten Markt angenommen, der kleiner als ein Mitgliedstaat ist. Entgegen der Auffassung der Parteien hält die Kommission auch für die Beurteilung des hier angemeldeten Zusammenschlussvorhabens die Abgrenzung von regionalen Zuckermärkten in Deutschland für zutreffend. Dabei wird bei der Analyse auf die Abgrenzung nach einer Gruppe von Bundesländern abgestellt. Dieser Ansatz kann als die bestmögliche Näherung insbesondere im Hinblick auf die Praktikabilität der Untersuchung des Zusammenschlussvorhabens (z. B. Untersuchung der Marktanteile im Rahmen der Marktuntersuchung) angesehen werden. Für diese Einschätzung sind folgende, an der Struktur des deutschen Zuckermarktes anknüpfenden Erwägungen maßgeblich:

(27) Zunächst ist festzustellen, dass in Deutschland, anders als etwa in Frankreich, die Lage der Produktionsstätten der drei wichtigsten Zuckerproduzenten (Südzucker, Nordzucker und Pfeifer & Langen) regional unterschiedlich verteilt ist (vgl. dazu die Karte in Anhang I). So befinden sich die Produktionsstätten von Südzucker im Wesentlichen in Bayern, Baden-Württemberg, Hessen und Rheinland-Pfalz. Hingegen produziert Nordzucker

([12]) So auch Urteil des Gerichtshofs vom 16. Dezember 1975 in den verbundenen Rechtssachen 40-48, 50, 54-56, 111, 113 und 114/73 — Suiker Unie u. a./Kommission, Slg. 1975, S. 1663 (Rrn. 16, 17 und 24).

([13]) Vgl. die Entscheidung 97/624/EG der Kommission vom 14. Mai 1997 in der Sache IV/F-3/M.34.621 — Irish Sugar u. a., ABl. L 258 vom 22.9.1997, S. 1 (Rn. 98), und die Entscheidung 1999/210/EG der Kommission vom 14. Oktober 1998 in der Sache IV/F-3/33.708 — British Sugar u. a., ABl. L 76 vom 22.3.1999, S. 1 (Rn. 65).

([14]) Vgl. die Entscheidung 73/109/EWG vom 2. Januar 1973 in der Sache IV/26.918 — Europäische Zuckerindustrie, ABl. L 140 vom 26.5.1973, S. 17.

hauptsächlich in Schleswig-Holstein und Niedersachsen, während die Produktionsstätten von Pfeifer & Langen sich auf Nordrhein-Westfalen konzentrieren. In den neuen Bundesländern ([15]) ist jeder dieser drei wichtigsten Zuckerhersteller mit Produktionsstätten mit vergleichbarer Kapazität vertreten.

(28) Zusätzlich handelt es sich bei Zucker um ein homogenes Massengut, bei welchem der Wettbewerb vor allem über den Preis stattfindet. Transportkosten sind regelmäßig ein wichtiger Kostenfaktor und somit auch ein bestimmender Preisfaktor. Anders als etwa in Frankreich, wo die Produktionsstätten der wichtigsten Zuckerhersteller im Norden und Nordosten des Landes konzentriert sind, stellen in Deutschland längere Transportwege angesichts der oben beschriebenen regionalen Verteilung der Produktionsstätten einen zusätzlichen Kostenfaktor für Konkurrenten des jeweils gebietsansässigen Produzenten dar.

(29) Verstärkt wird die regionale Marktsegmentierung auf den deutschen Märkten durch das Marktverhalten der deutschen Zuckerhersteller. Die meisten Abnehmer der Zuckerindustrie haben im Rahmen der durchgeführten Marktuntersuchung bestätigt, dass in Deutschland die örtliche Nähe zwischen dem Kunden und seinem Zuckerlieferanten einen wesentlichen Einfluss auf die Belieferung hat. Zucker wird von deutschen Herstellern in der Regel nur in einer bestimmten Entfernung um den jeweiligen Produktionsort herum zu „Frei-Haus-Preisen" geliefert. Zuckerlieferungen in Gebiete außerhalb dieses Bereiches werden von den Zuckerherstellern entweder völlig abgelehnt oder jedenfalls regelmäßig mit deutlichen Preisaufschlägen wegen der angeblich zusätzlich anfallenden Transportkosten versehen, wodurch das Angebot gegenüber demjenigen eines gebietsansässigen Zuckerherstellers zumeist nicht mehr wettbewerbsfähig ist.

(30) Deshalb hat sich in Deutschland im Bereich des Industriezuckers und des Haushaltszuckers, wie durch die von der Kommission durchgeführte Marktuntersuchung bestätigt, eine Marktkonstellation herausgebildet, in der die drei großen Zuckerproduzenten in ihren Hauptabsatzgebieten im Umkreis ihrer jeweiligen Produktionsstätten beherrschende oder zumindest sehr starke Marktpositionen inne haben. Südzucker erzielte beispielsweise im Kampagne-Jahr 1999/2000 ([16]), wie auch in den Vorjahren, in beiden Produktmärkten in den südlichen Ländern Bayern, Baden-Württemberg, Saarland, Hessen und Rheinland-Pfalz sehr hohe Marktanteile, wobei sich Südzuckers Marktanteil in diesen Gebieten insgesamt auf ungefähr [über 80 %]* beläuft. Ähnliches gilt für Nordzucker in Schleswig-Holstein, Hamburg, Bremen und Niedersachsen und, wenn auch in verringertem Ausmaß, für Pfeifer & Langen in Nordrhein-Westfalen. Lediglich in Ostdeutschland sind alle drei großen Zuckerproduzenten mit ähnlichen Marktanteilen vertreten.

(31) Aus diesem Grund hat sich in Deutschland, entsprechend den Hauptabsatzgebieten der drei großen Zuckerproduzenten, jeweils ein eigener Zuckermarkt für Industriezucker und Haushaltszucker in den Gebieten Süddeutschland, Westdeutschland, Norddeutschland und Ostdeutschland gebildet. Eine solche regionale Segmentierung wurde auch von Wettbewerbern und Kunden der Parteien im Rahmen der Marktuntersuchung bestätigt.

Zur Erwiderung von Südzucker

(32) Demgegenüber hat Südzucker in ihrer Erwiderung auf die Beschwerdepunkte der Kommission ([17]) ausgeführt, dass die gemeinsame Marktorganisation für Zucker gemeinschaftsweit für weitgehend homogene Wettbewerbsbedingungen sorge, insbesondere auch im Hinblick auf die Preise. Es liege ein Grundwiderspruch darin, dass die Gemeinschaft einerseits als Gesetzgeber die gemeinsame Marktorganisation für Zucker als Ordnung für den europäischen Zuckermarkt erlasse und andererseits als Fusionskontrollbehörde eben diesen europäischen Zuckermarkt negiere.

(33) Es geht laut Südzucker auch nicht an, Süddeutschland als besonderen Markt für Industriezucker und Haushaltszucker zu definieren. Unterschiedliche räumliche Schwerpunkte der deutschen Zuckerhersteller bedeuteten nicht etwa, dass diese grundsätzlich unabhängig voneinander und ohne Rücksicht aufeinander in ihren jeweiligen Gebieten tätig sein könnten, wie das bei getrennten räumlichen Märkten der Fall wäre. Die Gebiete Süd-, West- und Norddeutschland ließen sich nicht scharf voneinander trennen, mit der Folge, dass es breite Überlappungsgebiete gebe, in denen entweder alle drei oder wenigstens die jeweils angrenzenden beiden Zuckerunternehmen gleichermaßen tätig seien. Die deutschen Zuckerhersteller könnten in diesen Überlappungsgebieten keine andere Marktstrategie verfolgen als in den Kerngebieten, in denen sie möglicherweise weniger Wettbewerb ausgesetzt seien. Das werde dadurch bestätigt, dass in Deutschland im Wesentlichen gleiche Preisniveaus bestünden, und zwar in höherem Maße, als dies im Vergleich der unterschiedlichen Mitgliedstaaten der Fall sein möge.

([15]) Thüringen, Sachsen, Sachsen-Anhalt, Mecklenburg-Vorpommern, Berlin und Brandenburg.

([16]) Unter Kampagne wird der Zeitraum Oktober bis Dezember eines jeden Jahres verstanden; in dieser Periode wird in Europa Zucker produziert. Das Kampagnejahr beginnt dementsprechend am 1. Oktober und endet am 30. September eines jeden Jahres.

([17]) Rn. 64 ff. der Erwiderung.

(34) Die Kommission hält nach Prüfung des Vorbringens von Südzucker an ihrer räumlichen Marktabgrenzung für Industriezucker und Haushaltszucker fest. Die Existenz einer gemeinschaftsweiten Regelung für einen bestimmten Wirtschaftszweig führt nicht zwingend zu der Konsequenz, dass auch für die wettbewerbsrechtliche Beurteilung eines Zusammenschlusses ein gemeinschaftsweiter räumlich relevanter Markt zugrunde zu legen ist. Vielmehr verhindert gerade die Existenz der Gemeinsamen Marktorganisation für Zucker aufgrund der in ihr vorgesehenen nationalen Quoten die Herausbildung europäischer Marktstrukturen in der Zuckerindustrie ([18]).

(35) Was die von Südzucker angeführten Überlappungsbereiche anbelangt, so bestreitet die Kommission nicht, dass es im Grenzbereich zwischen den Hauptabsatzgebieten der jeweiligen Zuckerproduzenten zu Überschneidungen kommen kann, weil dort die Entfernung der Kunden von den Zuckerfabriken zweier Hersteller ähnlich groß ist. Allerdings lassen sich die Wettbewerbsbedingungen in solchen Überlappungsgebieten nicht auf die Kernbereiche der jeweiligen Absatzgebiete übertragen, weil ein Zuckerproduzent in seinem Kerngebiet nicht demselben Wettbewerbsdruck ausgesetzt ist wie im Grenzbereich zum Absatzgebiet eines anderen Anbieters; die anfallenden höheren Transportkosten machen ein Vordringen von Wettbewerbern in das Kerngebiet des jeweiligen Herstellers weniger attraktiv als ein Vordringen in Überlappungsgebiete im Grenzbereich zwischen Absatzgebieten.

(36) Eine präzisere Abgrenzung der räumlich relevanten Märkte unter Zuhilfenahme konzentrischer Kreise um die jeweiligen Produktions- und Auslieferungslager herum würde im Übrigen auf praktische Schwierigkeiten stoßen. Die dieser Entscheidung zugrunde gelegte Orientierung an den Grenzen der deutschen Länder liefert aber einen brauchbaren Näherungswert. Im Ergebnis würde sich nämlich die wettbewerbsrechtliche Beurteilung des Zusammenschlussvorhabens im Fall einer Marktabgrenzung an Hand konzentrischer Kreise nicht wesentlich ändern, da auch diese Methode zwangsläufig die Existenz von Hauptabsatzgebieten der jeweiligen Zuckerproduzenten offenbaren müsste.

2. LIEFERUNG VON ZUCKER FÜR HANDELSMARKEN

(37) In ihren Beschwerdepunkten hatte die Kommission auch für die Lieferung von Zucker für Handelsmarken den Raum Süddeutschland als räumlich relevanten Markt definiert ([19]).

Zur Erwiderung von Südzucker

(38) Diese räumliche Marktdefinition hat Südzucker in ihrer Erwiderung auf die Beschwerdepunkte der Kommission ([20]) bestritten. Selbst dann, wenn man die Märkte für Industriezucker und Haushaltszucker in Deutschland regional unterteile, könne dies keinesfalls für die Lieferung von Zucker für Handelsmarken gelten. Hier handle es sich um ein klar europäisches Marktgeschehen, mindestens müsse aber ein nationaler deutscher Markt gebildet werden. Die Marktstrukturen seien grundsätzlich anders als auf den beiden erstgenannten Produktmärkten, insbesondere sei die Auswahl der Lieferanten wesentlich freier, Dienstleistungen und Service spielten keine Rolle, es gebe nur wenige große Handelsketten als Abnehmer, und es fänden auch nur Zentralabschlüsse statt, mit denen diese Kunden jeweils durch einen Zentraleinkäufer ihren Zucker beschafften, und zwar nicht nur regional oder national, sondern auch international. Dies zeige das Beispiel [...]*.

(39) Nach eingehender Prüfung des Vorbringens von Südzucker ist auch die Kommission nunmehr zu dem Schluss gekommen, dass der räumlich relevante Markt für die Lieferung von Zucker für Handelsmarken nicht auf Süddeutschland beschränkt werden kann. Wenngleich sich den Ergebnissen der Marktuntersuchung kein Hinweis auf einen allgemein üblichen Zentraleinkauf von Zucker durch große Handelsketten entnehmen lässt, hat sich in der Tat ergeben, dass dieser Produktmarkt gegenüber den Märkten für Industriezucker und Haushaltszucker wesentliche Besonderheiten aufweist, die eine unterschiedliche Behandlung rechtfertigen. Insbesondere die folgenden Gesichtspunkte sind aus Sicht der Kommission in diesem Zusammenhang hervorzuheben:

(40) Im Gegensatz zum Haushaltszucker spielt bei der Belieferung mit Zucker für Produkte, die unter einer Handelsmarke vertrieben werden, die Markentreue der Kunden keine Rolle. Und im Gegensatz zum Industriezucker, der auch an kleinere Unternehmen geliefert wird, handelt es sich bei den Einzelhandelsketten, die Zucker für Produkte unter Handelsmarken nachfragen, ausschließlich um Großkunden; sie verfügen über eine entsprechend größere Marktmacht.

(41) Es trifft auch zu, dass es im Bereich der Lieferung von Zucker für Handelsmarken zu einer deutlich stärkeren Durchdringung des Hauptabsatzgebiets von Südzucker mit Produkten deutscher und ausländischer Wettbewerber kam, als dies in den Märkten für Industrie- und Haushaltszucker der Fall war. Dementsprechend ist der Importanteil in einen gedachten süddeutschen Markt mit über 50 % so hoch bzw. der Marktanteil von Südzucker mit unter 50 % so niedrig, dass die Erweiterung der räumlichen Marktdefinition gerechtfertigt ist. Diese Feststellung steht auch im Einklang mit der

([18]) So auch das Urteil des Gerichtshofs vom 16. Dezember 1975 in den verbundenen Rechtssachen 40-48, 50, 54-56, 111, 113 und 114/73 — Suiker Unie u. a./Kommission, Slg. 1975, S. 1663 (Rrn. 16, 17 und 24).

([19]) Rrn. 21-29 der Beschwerdepunkte.

([20]) Rn. 64 ff. der Erwiderung.

jüngeren Entscheidungspraxis der Kommission in anderen Fällen, welche die Lieferung von Produkten für Handelsmarken zum Gegenstand hatten ([21]).

3. ZUSAMMENFASSUNG ZU DEN RÄUMLICH RELEVANTEN MÄRKTEN

a) ***Industriezucker und Haushaltszucker***

(42) Auf der Grundlage der vorgenannten Erwägungen ist die Kommission der Auffassung, dass die räumlich relevanten Märkte für Industriezucker und Haushaltszucker grundsätzlich national sind. Entgegen der Meinung der Parteien muss darüberhinaus in Deutschland aufgrund der dort gegebenen Marktstruktur eine weitergehende Segmentierung erfolgen. Dabei bildet insbesondere Süddeutschland ([22]) einen eigenen räumlich relevanten Markt. Somit sind als räumlich relevante Märkte für die Bewertung des hier angemeldeten Zusammenschlussvorhabens Belgien und Süddeutschland abzugrenzen.

b) ***Lieferung von Zucker für Handelsmarken***

(43) Was die Lieferung von Zucker für Handelsmarken betrifft, so ist festzuhalten, dass der räumlich relevante Markt nicht auf Süddeutschland beschränkt werden kann. Im Übrigen kann jedoch die Definition der räumlich relevanten Märkte offen bleiben, weil das Zusammenschlussvorhaben weder auf der Grundlage eines deutschlandweiten noch auf der Grundlage eines europaweiten Marktes zu wettbewerbsrechtlich relevanten Bedenken führt.

C. *WESENTLICHER TEIL DES GEMEINSAMEN MARKTES*

(44) Der süddeutsche Markt stellt angesichts seiner Bevölkerungszahl (etwa 33,8 Millionen Einwohner), seines Zuckerverbrauchs (ungefähr 1 Million Tonnen im Kampagne-Jahr 1999/2000) und seiner zentralen geografischen Lage einen wesentlichen Teil des Gemeinsamen Marktes dar. Dasselbe gilt für Belgien, dessen Einwohnerzahl etwa 10 Millionen beträgt und dessen Zuckerverbrauch sich im Kampagnejahr 1999/2000 auf ungefähr 540 000 Tonnen belief ([23]).

D. *RECHTLICHER RAHMEN*

1. DIE GEMEINSAME MARKTORGANISATION FÜR ZUCKER

(45) Die im Rahmen der gemeinsamen Agrarpolitik bestehende gemeinsame Marktorganisation für Zucker soll die Zuckerproduktion innerhalb der Gemeinschaft stützen und sichern. Zur Erreichung dieses Ziels dienen im Wesentlichen die folgenden drei Maßnahmen ([24]):

— Für die Herstellung von Zucker aus in der Gemeinschaft geernteten Zuckerrüben und Zuckerrohr, welcher für den Absatz im Gemeinsamen Markt vorgesehen ist, werden nationale Quoten durch den Rat festgelegt (sogenannte „A"- und „B"-Quoten). Die den einzelnen Mitgliedstaaten zugeteilten Quoten werden von der jeweiligen Regierung auf die nationalen Zuckerproduzenten und ihre Zuckerproduktionsstätten aufgeteilt.

— Es existiert ein Preisstützungssystem, wonach für A/B-Quotenzucker ein Interventionspreis festgesetzt wird, welcher einen Mindestpreis für den Absatz von Quotenzucker garantiert.

— Für Zuckerrüben, die zur Produktion von A/B-Quotenzucker benötigt werden, wird ebenfalls ein garantierter Mindestpreis festgesetzt.

(46) Die Zuckerquoten betreffen die Produktion während sogenannter „Kampagne-Jahre", deren Dauer von Oktober bis zum September des Folgejahres bestimmt ist.

(47) Zu dieser Regelung betreffend den A/B-Quotenzucker kommen Vereinbarungen zwischen der Gemeinschaft und Drittstaaten hinzu, wie z. B. Indien oder den sog. AKP-Staaten ([25]), wonach für diese Staaten bevorzugte Exportmöglichkeiten von Zucker bestehen. Die dabei erzielbaren Preise sind mit den Preisen von Quotenzucker vergleichbar. Daher kann man vor dem Hintergrund der gemeinsamen Marktorganisation für Zucker diese Importe als „quotengleiche Importe" ansehen.

(48) Die von den in der Gemeinschaft ansässigen Unternehmen über ihre A/B-Quoten bzw. quotengleichen Importe hinaus erzeugten Mengen gelten als „C"-Zucker; sie müssen entweder ohne Stützung am Weltmarkt, d. h. in Drittländer, verkauft oder für mindestens zwölf Monate eingelagert und als Teil der A/B-Quoten der folgenden Jahre verwendet werden.

([21]) Vgl. die Entscheidungen der Kommission vom 31. Januar 2001 in der Sache COMP/M.2097 — SCA/Metsä Tissue (Rn. 60 ff.) und vom 27. Juli 2001 in der Sache COMP/M.2337 — Nestlé/Ralston Purina (Rn. 32 ff.).

([22]) Das Gebiet Süddeutschland im hier gebrauchten Sinne umfasst die Länder Bayern, Baden-Württemberg, Saarland, Hessen und Rheinland-Pfalz.

([23]) Schon ein Gebiet von der Größe des Landes Rheinland-Pfalz mit einer Fläche von etwa 20 000 qkm und einer Einwohnerzahl von ca. 4 Millionen ist nach der Rechtsprechung des Gerichtshofs als wesentlicher Teil des Gemeinsamen Marktes anzusehen (Urteil vom 25. Oktober 2001 in der Rs. C-475/99 — Ambulanz Glöckner, Rn. 38, noch nicht in der amtlichen Sammlung veröffentlicht).

([24]) Vgl. auch die Entscheidung 1999/210/EG der Kommission vom 14. Oktober 1998 in der Sache IV/F-3/33.708 — British Sugar u. a., ABl. L 76 vom 22.3.1999, S. 1 (Rn. 4).

([25]) Afrika, Karibischer Raum, Pazifischer Ozean. Vgl. Artikel 36 Absatz 4 und Anhang V Artikel 13 des Partnerschaftsabkommens zwischen den Mitgliedern der Gruppe der Staaten in Afrika, im Karibischen Raum und im Pazifischen Ozean einerseits und der Europäischen Gemeinschaft und ihren Mitgliedstaaten andererseits, unterzeichnet in Cotonou am 23. Juni 2000, ABl. L 317 vom 15.12.2000, S. 3; darin wird das am 28. Februar 1975 in Lomé unterzeichnete Protokoll Nr. 3 betreffend AKP-Zucker, ABl. L 25 vom 30.1.1976, S. 114, bestätigt.

(49) Insgesamt kann man für das Kampagnejahr 1999/2000 die Gesamtmarktsituation aufgeschlüsselt nach Mitgliedstaaten folgendermaßen zusammenfassen:

Tabelle 1

Marktstatistik für das Kampagnejahr 1999/2000

EU-Zuckerbilanz Kampagnejahr 1999/2000

(in 1 000 t)

	A/B-Zuckerquote	Produktion A/B-Zucker, 1999/2000	Vortrag für 2000/2001	Übertrag von 1998/1999	A/B-Zucker insgesamt, 1999/2000	(Quotengleiche) vertragliche EU-Importe	Verfügbarer Quotenzucker 1999/2000	Verbrauch	Überschussproduktion	Produktion Export-C-Zucker
Frankreich	3 802	3 603	– 509	506	3 600	119	3 719	2 177	1 542	1 200
Deutschland	3 449	3 523	– 220	147	3 450	38	3 488	2 752	736	878
Niederlande	872	952	– 80	—	872	55	927	642	285	165
Belgien/ Luxemburg	826	885	– 82	23	826	8	834	544	290	206
Italien	1 568	1 614	– 261	215	1 568	21	1 589	1 411	178	91
Dänemark	425	426	– 43	42	425	—	425	245	180	127
Österreich	390	391	– 63	63	391	1	392	309	83	110
Irland	200	200	– 18	18	200	—	200	135	65	16
Vereinigtes Königreich	1 144	1 144	– 115	115	1 144	1 077	2 221	2 187	34	402
Portugal	70	75	– 5	—	70	277	347	327	20	—
Schweden	370	370	– 37	37	370	—	370	375	– 5	60
Finnland	147	165	– 18	—	147	52	199	223	– 24	2
Griechenland	319	232	—	—	232	19	251	306	– 55	—
Spanien	1 000	978	– 152	174	1 000	71	1 071	1 268	– 197	127
Summe EU	14 582	14 558	– 1 603	1 340	14 295	1 738	16 033	12 901	3 132	3 384

Quelle: Zuckerbilanz der Europäischen Kommission.

2. DIE ANWENDBARKEIT DER WETTBEWERBSREGELN AUF DEN ZUCKERMARKT

(50) Gemäß Artikel 32 Absatz 3 in Verbindung mit Anhang I Kapitel 17 EG-Vertrag findet auf Zucker die gemeinsame Agrarpolitik Anwendung. Für diesen Bereich werden durch Artikel 36 Absatz 1 EG-Vertrag in Verbindung mit Artikel 1 der Verordnung Nr. 26 des Rates vom 4. April 1962 zur Anwendung bestimmter Wettbewerbsregeln auf die Produktion landwirtschaftlicher Erzeugnisse und den Handel mit diesen Erzeugnissen ([26]), zuletzt geändert durch die Verordnung Nr. 49 ([27]), die Artikel 85 bis 90 (jetzt Artikel 81 bis 86) EG-Vertrag und die zu ihrer Anwendung ergangenen Bestimmungen, zu denen insbesondere die Fusionskontrollverordnung gehört, für anwendbar erklärt ([28]). In seinem Urteil in der Sache Suiker Unie bestätigt auch der Gerichtshof vor dem Hintergrund der gemeinsamen Marktorganisation für Zucker die Anwendbarkeit der Wettbewerbsregeln der Gemeinschaft auf den Zuckermarkt ([29]):

„Welche Einwände sich auch immer gegen ein System vorbringen lassen, das insbesondere mittels nationaler Quoten der Abschottung der nationalen Märkte Vorschub leistet (...), Tatsache ist, dass für die Wettbewerbsregeln ein echter, wenn auch schmaler Anwendungsbereich bleibt."

(51) Gemäß Artikel 2 Absatz 3 der Fusionskontrollverordnung sind Zusammenschlüsse, die eine beherrschende Stellung begründen oder verstärken, durch die wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben erheblich behindert würde, für unvereinbar mit dem Gemeinsamen Markt zu erklären.

3. DIE ERGEBNISSE DER MARKTUNTERSUCHUNG ZU DEN DERZEITIGEN MARKTBEDINGUNGEN AUF DEM ZUCKERMARKT

(52) Wie bereits erwähnt (siehe Rn. 29) haben im Rahmen der Marktuntersuchung eine Vielzahl von Abnehmern der Zuckerindustrie festgestellt, dass die Märkte, insbesondere innerhalb Deutschlands, strikt zwischen den einzelnen Zuckerherstellern in regionale Wirkungsbereiche aufgeteilt seien und deswegen Wettbewerb innerhalb eines Mitgliedstaats praktisch nicht stattfinde. Die Abnehmer der Zuckerindustrie stellten ferner fest, dass Wettbewerb im Wesentlichen nur über Exporte ausländischer Zuckerproduzenten, welche über Produktionsstätten in Grenznähe verfügen, stattfinde.

(53) In der Tat kann das herrschende Preisniveau auf den europäischen Zuckermärkten als ein eindeutiges Indiz für einen sehr eingeschränkten Wettbewerb gewertet werden. So können die europäischen Zuckerproduzenten trotz erheblicher Überkapazitäten der europäischen Zuckerindustrie beim Absatz ihres Zuckers ein Preisniveau erzielen, das nicht nur mehr als doppelt so hoch wie der Weltmarktpreis ist, sondern auch wesentlich (um 10 bis 20 %) über dem EU-Interventionspreis liegt.

Zur Erwiderung von Südzucker

(54) In ihrer Erwiderung auf die Beschwerdepunkte der Kommission ([30]) äußert Südzucker die Ansicht, dass aus Frankreich nicht mehr Zucker nach Süddeutschland fließe als aus anderen Teilen Deutschlands. Laut WZV-Statistik seien im Kampagne-Jahr 1999/2000 ungefähr 195 000 Tonnen aus Frankreich nach Deutschland exportiert worden, davon nach Schätzungen von Südzucker etwa 100 000 Tonnen nach Süddeutschland, während im gleichen Zeitraum etwa 108 000 Tonnen aus Nord- und Westdeutschland nach Süddeutschland geflossen seien.

([26]) ABl. L 30 vom 20.4.1962, S. 993.
([27]) ABl. L 53 vom 1.7.1962, S. 1571/62.
([28]) Dem stimmt auch Südzucker in Rn. 6 ihrer Erwiderung auf die Beschwerdepunkte ausdrücklich zu.
([29]) Urteil des Gerichtshofs vom 16. Dezember 1975 in den verbundenen Rechtssachen 40-48, 50, 54-56, 111, 113 und 114/73 — Suiker Unie u. a./Kommission, Slg. 1975, S. 1663 (Rn. 24).
([30]) Rn. 93 der Erwiderung.

(55) Die Kommission hält nach Prüfung des Vorbringens von Südzucker daran fest, dass der Wettbewerb innerhalb Deutschlands nur sehr eingeschränkt stattfindet und dass ausländische Anbieter für den süddeutschen und belgischen Markt einen wichtigen Ausgleichsfaktor darstellen. So zielten Lieferungen aus Nord- und Westdeutschland nach Süddeutschland im Wesentlichen nicht in die Kerngebiete des Heimatmarktes von Südzucker, sondern hauptsächlich in den Grenzbereich zwischen den räumlich relevanten Märkten. Auch hat die Marktuntersuchung ergeben, dass die von ausländischen Anbietern berechneten Zuckerpreise für Lieferungen an süddeutsche Kunden deutlich günstiger waren als die Preise von Südzucker und der anderen deutschen Zuckerproduzenten. Schließlich haben die Lieferungen französischer Produzenten nach Deutschland im Zeitraum 1996/1997 bis 1999/2000 deutlich zugenommen (siehe Rn. 95), während die innerdeutschen Lieferungen nach den Erkenntnissen der Kommission im gleichen Zeitraum stagnierten.

E. *DIE VEREINBARKEIT DES ZUSAMMENSCHLUSSES MIT DEM GEMEINSAMEN MARKT*

1. EINLEITUNG

a) ***Die Marktstellung der wichtigsten europäischen Zuckerproduzenten***

(56) Bereits vor dem Zusammenschluss ist der Südzucker-Konzern weltweit einer der größten Zuckerproduzenten, wobei sich im Hinblick auf den Anteil der Wettbewerber an der A/B-Zuckerquote in der Gemeinschaft folgendes Bild ergibt:

Tabelle 2

Quotenanteile für das Kampagnejahr 1999/2000

Unternehmen/Konzern	Anteil an der A/B-Zuckerquote in der EG	Hauptabsatzmärkte
Südzucker	16,4 %	Süddeutschland, Ostdeutschland, Belgien, Österreich
Béghin-Say	13,3 %	Frankreich, Italien
British Sugar	7,7 %	Vereinigtes Königreich
Nordzucker	7,1 %	Norddeutschland
Danisco	7,0 %	Dänemark, Schweden, Finnland
Ebro Puleva	5,4 %	Spanien
SLS	5,1 %	Frankreich

Quelle: Parteien, Wettbewerber.

(57) Damit nimmt der Südzucker-Konzern bereits vor dem Zusammenschluss eine europaweit führende Stellung ein. Sein Quoten-Anteil an der gemeinschaftsweiten Produktion von A/B-Zucker würde sich durch das Zusammenschlussvorhaben von 16,4 auf 21,5 % erhöhen.

b) ***Betroffene Märkte***

(58) Von dem Zusammenschlussvorhaben zwischen Südzucker und SLS sind folgende Märkte betroffen:

Tabelle 3

Marktanteile für das Kampagnejahr 1999/2000, basierend auf Absatzmengen (31)

Sachlich relevanter Markt	Räumlich relevanter Markt	Mengen (in 1 000 t)	Südzucker	Saint Louis Sucre (SLS)	Wettbewerber 1	Wettbewerber 2
Industriezucker	Frankreich	1 660	[0-10 %]*	[10-20 %]*	[20-30 %]* (Béghin-Say)	[10-20 %]* (Sucre Union)
	Italien	891	[10-20 %]*	[0-10 %]*	[35-45 %]* (Béghin-Say)	[10-20 %]* (S.F.I.R.) (32)
	Belgien	502	[60-70 %]*	[0-10 %]*	[15-25 %]* (Groupe Sucrier)	[0-10 %]* (COSUCRA)
	Süddeutschland	878	[75-85 %]*	[0-10 %]*	[0-10 %]* (Pfeifer & Langen)	[0-10 %]* (Béghin-Say) (33)
	Deutschland	2 045	[30-40 %]*	[0-10 %]*	[25-35 %]* (Nordzucker)	[15-25 %]* (Pfeifer & Langen)
	EU	10 055	[10-20 %]*	[0-10 %]*	Keine exakten Daten verfügbar	Keine exakten Daten verfügbar
Haushaltszucker	Frankreich	510	[0-10 %]*	[20-30 %]*	[20-30 %]* (Béghin-Say)	[5-15 %]* (Union SDA)
	Belgien	59	[85-95 %]*	[0-10 %]*	Keine exakten Daten verfügbar	Keine exakten Daten verfügbar
	Süddeutschland	180	[80-90 %]*	[0-10 %]*	[10-20 %]* (Pfeifer & Langen)	[0-10 %]* (Nordzucker)
	Deutschland	497	[30-40 %]*	[0-10 %]*	[20-30 %]* (Nordzucker)	[19,0 %]* (Pfeifer & Langen)
Zucker für Handelsmarken	Deutschland	152	[15-25 %]*	[5-15 %]*	[40-50 %]* (Nordzucker)	[20-30 %]* (Pfeifer & Langen)

Quelle: Anmeldende Partei, Wettbewerber und Kunden.

(31) Der Zuckerabsatz von SLS und Béghin-Say in Süddeutschland war lediglich für das Kalenderjahr 2000 verfügbar. Bei der Berechnung der Marktanteile wurde dieser Absatz allerdings in Relation zum süddeutschen Gesamtabsatz für das Kampagnejahr 1999/2000 gesetzt. Da die Gesamtmengen für das Kalenderjahr 2000 vom Kampagnejahr 1999/2000 nicht nennenswert abweichen, erscheint diese Vorgangsweise zulässig.

(32) Società Fondaria Industriale Romagnola S.p.A. (S.F.I.R.).

(33) Der Zuckerabsatz von Béghin-Say erfolgte nahezu ausschließlich über einen deutschen Zuckergroßhändler.

(59) Der Zusammenschluss ruft wettbewerbsrechtliche Bedenken lediglich auf den Zuckermärkten in Süddeutschland und Belgien hervor, indem er zur Verstärkung marktbeherrschender Stellungen Südzuckers auf den dort bestehenden Märkten für Industrie- und Haushaltszucker führt. Auf den französischen und italienischen Zuckermärkten erlangt Südzucker durch den Zusammenschluss keine marktbeherrschende Stellung. Auf den österreichischen Zuckermärkten wird Südzuckers derzeit bestehende marktbeherrschende Stellung (Marktanteile von ca. [über 90 %]* auf sämtlichen Zuckermärkten) durch den Zusammenschluss nicht verstärkt.

2. MARKTBEHERRSCHENDE STELLUNGEN VON SÜDZUCKER

(60) Durch den Zusammenschluss würden beherrschende Stellungen von Südzucker in Süddeutschland und Belgien, jeweils auf den Märkten für Industriezucker und Haushaltszucker, verstärkt.

(61) Besonderes Gewicht kommt dabei dem Bereich des Industriezuckers zu, der gemeinschaftsweit etwa 80 % des abgesetzten Zuckervolumens, für den Südzucker-Konzern sogar ca. [...]* % (SLS ca. [...]* %) seines im Kampagne-Jahr 1999/2000 abgesetzten Zuckervolumens in den drei sachlich relevanten Märkten ausmacht. Dementsprechend liegt der Schwerpunkt der im Folgenden gemachten Ausführungen sowohl für Süddeutschland als auch für Belgien auf diesem Produktmarkt. Die insoweit vorgenommene wettbewerbliche Beurteilung lässt sich jedoch im Wesentlichen auch auf die Märkte für Haushaltszucker in Süddeutschland und Belgien übertragen, denen volumenmäßig ein entsprechend geringeres Gewicht zukommt. Deshalb werden die Auswirkungen des Zusammenschlussvorhabens im Folgenden am Beispiel des Marktes für Industriezucker in Süddeutschland behandelt, wobei an geeigneter Stelle auf die Besonderheiten des Marktes für Haushaltszucker in Süddeutschland sowie auf die Zuckermärkte in Belgien eingegangen wird.

a) ***Marktbeherrschende Stellung von Südzucker auf den Märkten für Industriezucker und Haushaltszucker in Süddeutschland und Belgien***

(62) Der Gerichtshof hat eine beherrschende Stellung als die wirtschaftliche Machtstellung eines Unternehmens definiert, die dieses in die Lage versetzt, die Aufrechterhaltung eines wirksamen Wettbewerbs auf dem relevanten Markt zu verhindern, indem sie ihm die Möglichkeit verschafft, sich seinen Wettbewerbern, seinen Abnehmern und letztlich den Verbrauchern gegenüber in einem nennenswerten Umfang unabhängig zu verhalten. Eine solche Stellung schließt einen gewissen Wettbewerb nicht aus, versetzt aber die begünstigte Firma in die Lage, die Bedingungen, unter denen sich dieser Wettbewerb entwickeln kann, zu bestimmen oder wenigstens merklich zu beeinflussen, jedenfalls aber weitgehend in ihrem Verhalten hierauf keine Rücksicht nehmen zu müssen, ohne dass ihr dies zum Schaden gereichte.

(63) Das Vorliegen einer beherrschenden Stellung kann sich aus dem Zusammentreffen mehrerer Faktoren ergeben, die jeweils für sich genommen nicht ausschlaggebend sein müssen, unter denen jedoch das Vorliegen erheblicher Marktanteile in hohem Maße kennzeichnend ist. Ein wichtiger Nachweis für das Vorliegen einer beherrschenden Stellung ist im Übrigen das Verhältnis, das zwischen den Marktanteilen der am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen und denjenigen ihrer Wettbewerber, insbesondere des nächstgrößten Wettbewerbers, besteht ([34]).

(64) Der Marktanteil von Südzucker auf dem Markt für Industriezucker in Süddeutschland beträgt derzeit rund [75-85]* %, während die Marktanteile der anderen Zuckerhersteller in diesem Gebiet entsprechend gering waren (vgl. Tabelle 3). Diese Verteilung hat sich nach den Erkenntnissen der Kommission in den letzten fünf Jahren auch nicht wesentlich verändert und wurde von den Parteien auch in ihrer Erwiderung auf die Beschwerdepunkte der Kommission sowie während der Anhörung nicht bestritten.

([34]) Urteil des Gerichtshofs vom 13. Februar 1979 in der Rechtssache 85/76 — Hoffmann-La Roche/Kommission, Slg. 1979, S. 461 (Rn. 39); siehe auch das Urteil des Gerichts erster Instanz vom 25. März 1999 in der Rechtssache T-102/96 — Gencor/Kommission, Slg. 1999, S. II-753 (Rrn. 201 und 202).

(65) Die Stärke von Südzucker im süddeutschen Raum wird jedoch nicht nur an dem deutlichen Abstand zwischen seinen eigenen Marktanteilen und denen der anderen deutschen Zuckerproduzenten deutlich. Vielmehr geht sie auch mit einer Konzentration von Produktions- und Auslieferungsstätten des Südzucker-Konzerns im Süden Deutschlands einher, während Nordzucker und Pfeifer & Langen, wie bereits ausgeführt, über ähnliche Schwerpunkte in anderen Teilen Deutschlands verfügen (siehe Rn. 27).

(66) Die durchgeführte Marktuntersuchung hat im Übrigen bestätigt, dass die Zuckermärkte innerhalb Deutschlands zwischen den einzelnen Zuckerherstellern in regionale Wirkungsbereiche aufgeteilt sind. So wurde von einer Vielzahl an Abnehmern der Zuckerindustrie darauf hingewiesen, dass bereits derzeit der Wettbewerb innerhalb Deutschlands sehr stark eingeschränkt sei. Dieser eingeschränkte Wettbewerb manifestiert sich auch in der Tatsache, dass der Zuckerpreis nicht nur mehr als doppelt so hoch wie der Weltmarktpreis ist, sondern auch wesentlich (um 10 % bis 20 %) über dem Gemeinschafts-Interventionspreis liegt, obwohl die europäische Zuckerindustrie und insbesondere die Situation in Deutschland durch Überproduktion und starke Überkapazitäten gekennzeichnet ist.

(67) Vor dem Hintergrund dieser de facto bestehenden Aufteilung des deutschen Zuckermarktes in regionale Wirkungsbereiche der jeweils gebietsansässigen Zuckerhersteller bestehen für letztere auch kaum Anreize, in das Hauptabsatzgebiet des jeweils anderen vorzudringen. Angesichts der anfallenden zusätzlichen Transportkosten und der bestehenden mittel- bis langfristigen Kundenbeziehungen, die in einer Vielzahl von Antworten auf die Marktuntersuchung der Kommission angeführt wurden, erscheint es für die Produzenten lohnender, ihre Position in ihren jeweils eigenen Hauptabsatzgebieten zu festigen und die ihnen zugeteilte Produktionsquote primär zur Befriedigung der eigenen Kunden einzusetzen. Dies umso mehr, als sich ein Zuckerproduzent im Fall seines Vordringens in das Hauptabsatzgebiet eines Konkurrenten unmittelbar der Gefahr von Vergeltungsmaßnahmen ausgesetzt sähe. Solche Vergeltungsmaßnahmen sind in der Zuckerindustrie besonders leicht möglich, weil es sich beim Zucker um ein homogenes Massenprodukt handelt und die Märkte angesichts der bestehenden Produktionsquoten und Interventionspreise transparent sind.

(68) Auch Abnehmer der Zuckerindustrie, die im Rahmen der Marktuntersuchung von der Kommission befragt wurden, stellten fest, dass Wettbewerb in Deutschland im Wesentlichen nur aufgrund von Exporten ausländischer Zuckerproduzenten stattfinde, welche über Produktionsstätten in Grenznähe verfügten.

(69) Aus den vorgenannten Gründen ist die Kommission zu der Schlussfolgerung gelangt, dass Südzucker sich bereits heute in Süddeutschland in einer Position der wirtschaftlichen Stärke befindet, die es dem Konzern erlaubt, sich seinen Wettbewerbern, seinen Abnehmern und letztlich den Verbrauchern gegenüber in einem nennenswerten Umfang unabhängig zu verhalten. Südzucker genießt bereits vor dem Zusammenschluss eine marktbeherrschende Stellung in Süddeutschland, einem wesentlichen Teil des Gemeinsamen Marktes.

(70) Die gemachten Ausführungen lassen sich im Wesentlichen auch auf den Markt für Haushaltszucker in Süddeutschland übertragen. Auch dort bringt der Marktanteil des Südzucker-Konzerns mit [80-90]* % einen bedeutenden Abstand zu seinen Hauptwettbewerbern zum Ausdruck. Die Randnummern 65 bis 69 gelten insoweit entsprechend.

(71) Beherrschend ist Südzucker auch auf den Märkten für Industriezucker und Haushaltszucker in Belgien, wo die Marktanteile des Südzucker-Konzerns [60-70]* % bzw. [85-95]* % betragen. Die vorstehend gemachten Ausführungen gelten insoweit entsprechend.

Zur Erwiderung von Südzucker

(72) In ihrer Erwiderung auf die Beschwerdepunkte ([35]) der Kommission bestreitet Südzucker das „Bild der Wettbewerbslosigkeit", das die Kommission für Süddeutschland und Belgien zeichne. Die Preise von Südzucker seien niedriger als anderswo in Europa, während gleichzeitig die Nebenleistungen den Durchschnitt der europäischen Wettbewerber überstiegen. Das geringe Vordringen anderer Zuckerhersteller in das Hauptabsatzgebiet von Südzucker sei gerade darauf zurückzuführen, dass es diesen Wettbewerbern kaufmännisch sinnvoll nicht möglich sei, Südzucker wettbewerblich anzugreifen. Wenn sich in Deutschland das Bild von Heimatmärkten rund um jede Zuckerfabrik abzeichne, sei das natürliches Marktgeschehen, nicht Wettbewerbslosigkeit.

([35]) Rrn. 90 f. und 94 der Erwiderung.

(73) Die Kommission hält nach Prüfung des Vorbringens von Südzucker an ihrer Bewertung der Marktsituation in Süddeutschland und Belgien im Hinblick auf Industriezucker und Haushaltszucker fest. Sie stimmt mit den Parteien darin überein, dass Südzucker in deren Hauptabsatzgebiet keinen wesentlichen Angriffen anderer deutscher Zuckerhersteller ausgesetzt ist. Dies ist jedoch nicht auf ein hinreichendes Maß an Wettbewerb zwischen diesen Unternehmen zurückzuführen, sondern im Gegenteil auf die oben beschriebene faktische Aufteilung des deutschen Zuckermarktes in Hauptabsatzgebiete und regionale Wirkungsbereiche.

b) ***Keine marktbeherrschende Stellung bei der Lieferung von Zucker für Handelsmarken in Süddeutschland und Belgien***

aa) **Süddeutschland**

(74) In ihren Beschwerdepunkten hatte die Kommission auch bezüglich der Lieferung von Zucker für Handelsmarken noch angenommen, dass Südzucker in Süddeutschland mit einem Marktanteil von [40-50]* % jedenfalls an der Schwelle zur Dominanz stehe und diese Position durch den Zusammenschluss mit Saint Louis Sucre um weitere [20-30]* Prozentpunkte auf insgesamt [60-80]* % steigern könne. Daraus folgerte die Kommission in ihren Beschwerdepunkten, dass das Zusammenschlussvorhaben entweder zur Begründung oder zur Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung Südzuckers in Süddeutschland führen würde ([36]).

(75) Letztere Einschätzung kann angesichts der nunmehr veränderten Schlussfolgerungen zur räumlichen Ausdehnung dieses Marktes (siehe Rn. 37 ff.) nicht mehr aufrecht erhalten werden. So liegen die Marktanteile von Südzucker und SLS beispielsweise bei einer Betrachtung von ganz Deutschland bei nur [15-25]* % bzw. [5-15]* % (zusammen [20-40]* %), während allein auf Nordzucker deutschlandweit bereits [40-50]* % entfallen. Damit ist im Bereich der Lieferung von Zucker für Handelsmarken in Deutschland nicht von der Entstehung bzw. Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung infolge des Zusammenschlusses auszugehen.

(76) Allerdings ändert sich dadurch die Gesamtbeurteilung des angemeldeten Zusammenschlussvorhabens nicht. Die Lieferung von Zucker für Handelsmarken bleibt in ihrem Umfang und ihrer Bedeutung weit hinter dem Industriezucker zurück, der für die wettbewerbsrechtliche Würdigung des Zusammenschlussvorhabens durch die Kommission von Beginn an die entscheidende Rolle gespielt hat (siehe Rn. 61) ([37]).

bb) **Belgien**

(77) In Belgien konnten keine nennenswerten Aktivitäten des Südzucker-Konzerns bei der Lieferung von Zucker für Handelsmarken festgestellt werden, so dass insoweit ebenfalls nicht von einer marktbeherrschenden Stellung auszugehen ist ([38]).

3. VERSTÄRKUNG DER MARKTBEHERRSCHENDEN STELLUNGEN VON SÜDZUCKER AUF DEN MÄRKTEN FÜR INDUSTRIEZUCKER UND HAUSHALTSZUCKER

(78) Das Zusammenschlussvorhaben birgt die Gefahr einer Verstärkung der marktbeherrschenden Stellungen von Südzucker auf den Märkten für Industriezucker und Haushaltszucker in Süddeutschland und Belgien und einer Verfestigung des deutlich über dem Interventionspreis liegenden Preisniveaus.

(79) Dabei führen nach Auffassung der Kommission die folgenden drei Faktoren zu einer Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung Südzuckers:

— Erstens würde der Zusammenschluss zu einer entscheidenden Verringerung von potenziellem Wettbewerb für den süddeutschen und belgischen Markt führen.

([36]) Vgl. insbesondere Rrn. 54 und 57 der Beschwerdepunkte.
([37]) Siehe auch Rn. 45 der Beschwerdepunkte.
([38]) Siehe auch Rn. 55 der Beschwerdepunkte.

— Zweitens würde für Südzucker durch den Erwerb des zweitgrößten französischen Zuckerproduzenten ein bisher kaum vorhandenes Vergeltungspotenzial geschaffen, durch das sich Südzucker in seinem Hauptabsatzgebiet Süddeutschland und in Belgien besser gegen ausländischen Wettbewerb schützen könnte. Der Konzern hätte fortan die Möglichkeit, effektiv Vergeltungsmaßnahmen auf dem französischen Zuckermarkt durchzuführen und so etwaige französische Wettbewerber vom Vordringen auf den süddeutschen und belgischen Markt abzuschrecken.

— Und schließlich würde der Zusammenschluss Südzucker im Vergleich zu seinen Hauptwettbewerbern in einzigartiger Weise erlauben, industrielle Großkunden über nationale Grenzen hinweg im Wege „pan-europäischer Deals" mit Zucker zu versorgen.

a) ***Wegfall von SLS als potenziellem Wettbewerber***

(80) Durch den Wegfall von SLS als potenziellem Wettbewerber verstärkt das Zusammenschlussvorhaben die marktbeherrschende Stellung von Südzucker auf den Zuckermärkten in Süddeutschland und Belgien.

(81) Aus wettbewerbsrechtlichen Gesichtspunkten stellt grundsätzlich das Vorhandensein von potenziellem Wettbewerb für Märkte, die nur sehr begrenztem Wettbewerb ausgesetzt sind, ein entscheidendes Regulativ dar. Dieser potenzielle Wettbewerb leistet einen Beitrag, Kunden davor zu schützen, dass es aufgrund des nur marginal vorhandenen Wettbewerbs zur Bildung von Preisen kommt, wie sie sonst nur unter Monopolbedingungen erzielbar wären. Dafür ist es notwendig, dass möglichst viele finanzstarke und bedeutende potenzielle Wettbewerber vorhanden sind, da für diese der Marktzutritt zu benachbarten Märkten mit Marktteilnehmern, die eine marktbeherrschende Stellung inne haben, am ehesten möglich ist.

(82) Dabei ist davon auszugehen, dass die Bedeutung von potenziellem Wettbewerb umso wichtiger ist,

— je geringer der vorhandene Wettbewerb auf einem Markt ist,

— je höher der Regulierungsgrad eines Marktes ist,

— je größer die Abhängigkeit der Kunden ist, d. h. je schwieriger die zur Geschäftstätigkeit der Kunden unbedingt benötigten vorgelagerten Produkte oder Dienstleistungen durch andere Produkte oder Dienstleistungen substituierbar sind, und

— je stärker die Marktmacht jenes Marktteilnehmers ist, dem die Unternehmen aus benachbarten Märkten als potenzielle Wettbewerber gegenüberstehen.

Ist einer oder sind mehrere dieser Faktoren in einem Markt stark ausgeprägt, so stellt die Eliminierung eines bedeutenden potenziellen Wettbewerbers eine entscheidende Verschlechterung der Wettbewerbsstruktur dar.

(83) Wie aus den bisherigen Ausführungen ersichtlich, sind auf den Zuckermärkten in Süddeutschland und Belgien die angeführten Faktoren sehr stark ausgeprägt, weswegen dem potenziellen Wettbewerb aus benachbarten Märkten eine entscheidende Bedeutung zukommt.

(84) Aufgrund der maßgeblichen Bedeutung der Transportkosten für den Zuckermarkt ist grenzüberschreitender Wettbewerb effizient nur zwischen benachbarten Staaten durchführbar. In Belgien ist Wettbewerb aus den benachbarten Regionen der Niederlande, Frankreichs und Deutschlands denkbar. In Süddeutschland ist grenzüberschreitender Wettbewerb lediglich aus dem benachbarten französischen Raum zu erwarten, da vom Süden her der Markt durch die Monopolstellung der österreichischen Südzucker-Tochter Agrana (Marktanteile von ca. [über 90]* % auf sämtlichen Zuckermärkten) abgeschottet ist. Daher kommt im Rahmen des gegenständlichen Zusammenschlusses den französischen Zuckerherstellern als potenziellen Wettbewerbern eine entscheidende Bedeutung zu.

(85) Um als potenzieller Wettbewerber in Frage zu kommen, muss ein Unternehmen sowohl über einen Anreiz zum Markteintritt verfügen als auch über das Potenzial, auf den benachbarten Markt vorzudringen. Beide Voraussetzungen sind bei SLS in besonderer Weise erfüllt.

aa) **Anreize für französische Zuckerproduzenten, auf den süddeutschen und belgischen Markt vorzudringen**

(86) Die hohe Produktivität französischer Zuckerproduzenten, die Lage der französischen Zuckerproduktionsstätten, Frankreichs hohe Zucker-Überschussproduktion, die schwindende Exportmöglichkeit in Drittstaaten sowie höhere Gewinnmargen für den Zuckerabsatz innerhalb der Gemeinschaft im Vergleich zu Exporten in Drittstaaten liefern die konkreten Hauptanhaltspunkte für den vorhandenen Anreiz von französischen Zuckerproduzenten, auf dem süddeutschen und belgischen Markt tätig zu sein.

(87) Französische Zuckerproduzenten haben die effizientesten Anbaugebiete Europas (höchster Anteil an Zuckerrüben pro Hektar Land, hoher Zuckergehalt der Zuckerrüben), und deshalb insbesondere aufgrund der wesentlich geringeren Kosten für den Rübentransport zur Produktionsstätte entscheidende Wettbewerbsvorteile gegenüber sämtlichen ausländischen Mitbewerbern. Dies führt zu einer höheren Produktivität und somit zu eindeutigen Kostenvorteilen.

(88) Die französischen Zuckerproduktionsstätten sind im Norden und Nordosten Frankreichs konzentriert und somit von allen ausländischen Konkurrenten dem Hauptabsatzgebiet Südzuckers in Süddeutschland und Belgien am nächsten gelegen.

(89) Frankreich hat von allen Mitgliedstaaten bei weitem die größte Überproduktion an A/B-Quotenzucker. Im Kampagnejahr 1999/2000 betrug die Überproduktion an Quotenzucker 1,5 Mio. Tonnen und war somit fast doppelt so hoch wie die Überproduktion Deutschlands (mehr als fünfmal so hoch wie die Überproduktion Belgiens). Frankreichs Überproduktion entsprach ca. 56 % des gesamten deutschen Zuckerverbrauchs (beinahe 300 % des gesamten belgischen Zuckerverbrauchs).

(90) Das Konzept der gemeinsamen Marktorganisation für Zucker sieht vor, dass ein Teil der Zuckerüberschüsse der netto exportierenden Mitgliedstaaten den Bedarf derjenigen Mitgliedstaaten abdecken soll, die ihren Zuckerverbrauch aus eigener Produktion nicht abdecken können. Spanien ist der einzige Mitgliedstaat, der mit 197 000 Tonnen (Kampagnejahr 1999/2000) eine nennenswerte Unterproduktion von Quotenzucker bzw. quotengleichem Importzucker der Gemeinschaft zu verzeichnen hat. Wie soeben gezeigt, liegt dieser Nettobedarf Spaniens aber deutlich unterhalb der Menge, die allein Frankreich jährlich an Überschuss erwirtschaftet.

(91) Für den darüber hinausgehenden Teil der Überproduktion an Quotenzucker eines Mitgliedstaats ergeben sich grundsätzlich zwei Optionen:

— entweder der im Rahmen der gemeinsamen Marktorganisation für Zucker subventionierte Export von Quotenzucker in Drittstaaten

— oder der Export von Quotenzucker in andere Mitgliedstaaten.

(92) Für Zuckerproduzenten der Gemeinschaft ist der Export von A/B-Quotenzucker in Drittstaaten bei weitem weniger profitabel als ein gemeinschaftsinterner Export. Denn für Exporte von Quotenzucker in Drittstaaten sieht die gemeinsame Marktorganisation für Zucker lediglich die Abgeltung der Differenz zwischen dem Verkaufspreis (Weltmarktpreis) und dem Interventionspreis vor. Das Preisniveau innerhalb der Gemeinschaft liegt demgegenüber zumeist zwischen 10 % und 20 % über dem Interventionspreis. Zusätzlich fallen für Exporte in Drittstaaten auch wesentlich höhere Transportkosten an.

(93) Im Übrigen kommt für Exporte von Quotenzucker in Drittstaaten mit der Beschränkung der subventionierten Exporte im Rahmen des GATT-Abkommens ein entscheidendes zusätzliches Erschwernis hinzu. So verpflichtete sich die Gemeinschaft in den letzten GATT-Verhandlungsrunden ([39]) sowohl zu einer Verringerung der subventionierten Zucker-Exportmengen als auch zu einer Verringerung des absoluten Subventionsbetrages. Zwischen 1995 und 2000 hat sich gemäß den GATT-Vereinbarungen in der Gemeinschaft die erlaubte subventionierte Exportmenge bereits um 14,5 % auf 1 329 900 Tonnen reduziert. Im gleichen Zeitrahmen reduzierten sich die insgesamt erlaubten Subventionen um 25,5 % auf 545,9 Mio. EUR Gleichzeitig werden die jährlichen Mengen quotengleichen Importzuckers stetig erhöht.

(94) Hingegen stellt für Zuckerlieferungen zwischen den einzelnen Mitgliedstaaten lediglich die große Bedeutung von Transportkosten eine nennenswerte Marktzutrittsschranke dar. Allerdings fallen Transportkosten gerade für französische Anbieter nicht so stark ins Gewicht wie etwa für deutsche, weil für erstere die Distanzen auch im eigenen Land ohnehin schon größer sind. Wie oben erwähnt (siehe Rrn. 27 und 88), befinden sich die französischen Zuckerproduktionsstätten zum überwiegenden Teil im Norden und Nordosten des Landes. Im Südwesten Frankreichs findet praktisch keine Zuckerproduktion statt. Die Entfernungen nach Süddeutschland und Belgien sind somit häufig geringer als zu bestimmten Zielorten im eigenen Land.

(95) Als Beleg für den Anreiz für französische Zuckerproduzenten, verstärkt auf dem deutschen Markt tätig zu sein, kann die Entwicklung der Zuckerimporte Deutschlands der letzten Jahre angesehen werden. So haben sich die deutschen Zuckerimporte zwischen den Kampagnejahren 1996/1997 und 1999/2000 insgesamt um 46 % auf 267 000 Tonnen erhöht, was ca. 10 % des gesamten deutschen Zuckerverbrauchs ausmacht. Der überwiegende Teil dieses Zuwachses geht auf die Erhöhung der Zuckerexporte von Frankreich nach Deutschland zurück. In absoluten Zahlen haben sich Frankreichs Zuckerexporte nach Deutschland zwischen 1997 und 2000 von ca. 140 000 Tonnen auf ca. 187 000 Tonnen erhöht. Durch diese überproportionale Steigerung der deutschen Zuckerimporte hat sich der Importanteil aus Frankreich an den gesamten Zuckerimporten Deutschlands auf 70 % erhöht ([40]). Für Belgien liegen der Kommission diesbezüglich keine verlässlichen Statistiken vor. Aus der Marktuntersuchung war allerdings ebenso ein Trend verstärkter Einfuhren von Frankreich nach Belgien ablesbar.

(96) Für die süddeutschen und belgischen Märkte für Haushaltszucker gelten die erwähnten Faktoren aufgrund der etwas höheren Marktzutrittschranken, wie zum Beispiel dem höheren Marketing-Aufwand für einen eventuellen Markteintritt in einen neuen geografischen Markt, lediglich in etwas abgeschwächter Form. Konkret heißt dies, dass der negative Preiseffekt, hervorgerufen durch eine vorherrschende Marktbeherrschung, dementsprechend höher sein muss. Mit dieser Einschränkung sind die Anreize zum Markteintritt potenzieller Wettbewerber aber auch hinsichtlich des Marktes für Haushaltszucker vorhanden.

([39]) Vgl. insbesondere Artikel 8 und 9 des 1994 im Rahmen der WTO abgeschlossenen Übereinkommens über die Landwirtschaft, ABl. L 336 vom 23.12.1994, S. 22.

([40]) Aussagekräftige Statistiken für den Markt Süddeutschland werden nicht geführt. Allerdings kann gemäß den vorliegenden Ergebnissen der Marktuntersuchung der Trend für Deutschland auf den süddeutschen Raum übertragen werden.

Zur Erwiderung der Parteien

(97) In ihrer Erwiderung auf die Beschwerdepunkte ([41]) bezweifelt Südzucker, dass die von der Kommission festgestellte Steigerung der Zuckerexporte von Frankreich nach Deutschland zutrifft. Im Kampagne-Jahr 2000/2001 sei sogar ein leichter Rückgang zu verzeichnen gewesen. Es sei unberechtigt, aus einer vereinzelten Steigerungsrate, die über einen relativ kurzen Zeitraum zustande gekommen sei, einen allgemeinen Trend abzuleiten. Im gesamteuropäischen Kontext sei eine solche Steigerung als relativ gering anzusehen. Ferner würden die von der Kommission verwendeten Zahlen nicht nach Industriezucker, Haushaltszucker und Zucker für Handelsmarken unterscheiden.

(98) Ebenso bestreiten die Parteien die Attraktivität vermehrter Exporte von Frankreich nach Deutschland gegenüber Exporten in Drittstaaten ([42]). Sie tragen vor, dass eine „Umschichtung" bisheriger Drittlandsexporte französischer Zuckerhersteller hin zu Exporten in andere Mitgliedstaaten, insbesondere nach Deutschland und Belgien, „völlig irreal" sei, enorme Vertriebsanstrengungen verursachen und zu einem drastischen Absinken des dortigen Preisniveaus führen würde.

(99) Die Kommission hält nach Prüfung des Vorbringens der Parteien an ihrer Beurteilung fest. Hinsichtlich der Qualität des statistischen Materials ist festzustellen, dass die Exportdaten, auf welche sich die Kommission in den Beschwerdepunkten bezieht, aus dem Datenmaterial des deutschen Statistischen Bundesamtes stammen. Eine Aufschlüsselung nach den einzelnen Zuckermärkten ist dabei nicht vorgesehen, allerdings weisen die Ergebnisse der Marktuntersuchung darauf hin, dass mengenmäßig der überwiegende Teil der Exportsteigerungen im Bereich Industriezucker erfolgte. Der Beobachtungszeitraum von vier Jahren ist nach Auffassung der Kommission als ausreichend anzusehen, um zumindest mittelfristig einen Trend ablesen zu können.

(100) Die Vertriebsanstrengungen für eine eventuelle Umschichtung von Drittlandsexporten hin zu Exporten nach Süddeutschland und Belgien könnten über Zuckergroßhändler erfolgen. Dieser Vertriebsweg wird bereits von französischen Zuckerproduzenten für deren Exporte in die deutschen Zuckermärkte gewählt. Eine solche Umschichtung könnte somit rasch erfolgen und würde zunächst nicht zu Investitionskosten in ein eigenes Vertriebsnetz vor Ort führen. Ein drastisches Absinken des Preisniveaus in Süddeutschland ist nach Ansicht der Kommission ebenfalls nicht zu erwarten, da mit dem massiven Export größerer Mengen nur zu rechnen ist, falls Südzucker seine marktbeherrschende Stellung dazu benutzt, Preise signifikant zu erhöhen. Für diesen Fall stellt der potenzielle Wettbewerb für Süddeutschland und Belgien ein zentrales Korrektiv dar.

(101) Wie unter Randnummer 82 angeführt, ist dieses Korrektiv umso bedeutender, als

— auf den europäischen Zuckermärkten lediglich sehr eingeschränkter Wettbewerb vorherrscht,

— die Zuckermärkte in hohem Maße reguliert sind,

— der Rohstoff Zucker für die Kunden der Zuckerindustrie nur zu einem sehr geringen Ausmaß substituierbar ist und

— eine Vielzahl von Unternehmen marktbeherrschende Stellungen auf den unterschiedlichen europäischen Zuckermärkten innehaben.

([41]) Rn. 105 ff. der Erwiderung.

([42]) Rn. 109 ff. der Erwiderung von Südzucker; Vortrag von SLS während der Anhörung vom 26. Oktober 2001 und Schriftsätze von SLS vom 5., 9. und 23. November 2001.

Schlussfolgerung zu den Anreizen für französische Zuckerproduzenten, auf den süddeutschen und belgischen Markt vorzudringen

(102) Zusammengefasst stellt die Kommission fest, dass maßgebliche Anhaltspunkte für Anreize der französischen Zuckerproduzenten, auf den süddeutschen und belgischen Markt vorzudringen, gegeben sind. In jedem Fall besitzen französische Zuckerproduzenten bei weitem das höchste Wettbewerbspotenzial, um auf die süddeutschen und belgischen Zuckermärkte vorzudringen. Alle anderen Zuckerproduzenten, die sich in der Nähe dieser Absatzmärkte befinden, sind hinsichtlich ihres Wettbewerbspotenzials entweder aufgrund ihres Wettbewerbsverhaltens (deutsche Zuckerproduzenten, siehe insbesondere Rn. 67) oder aufgrund der geringen für Exporte verfügbaren Mengen (niederländische und italienische Zuckerproduzenten) lediglich von untergeordneter Bedeutung.

bb) **Wettbewerbspotenzial von SLS**

(103) Das Wettbewerbspotenzial von SLS ist sowohl für Belgien als auch für Süddeutschland hinsichtlich seiner Produktionsquote wie auch hinsichtlich seiner bestehenden französischen Produktions- und Auslieferungsstandorte sehr groß. So ist die an SLS zugeteilte Quote an A/B-Zucker nahezu gleich hoch wie die Zuckerquote der gesamten Niederlande. Ferner sind, abgesehen von einer großen Raffinerie in Marseille (für quotengleichen Importzucker bzw. für Gemeinschafts-Quotenzucker aus den Anbaugebieten außerhalb Europas, wie z. B. Réunion) sowohl die Produktionsstätten als auch die Auslieferungslager von SLS hauptsächlich im Norden und Nordosten Frankreichs (nahe der belgischen und deutschen Grenze) konzentriert. Die Lage der Produktionsstätten von SLS ist im Vergleich zu den französischen Mitbewerbern für eine verstärkte Ausrichtung auf den süddeutschen und belgischen Raum wettbewerbsfähig. Unterschiedliche Entfernungen und ein daraus resultierender eventueller höherer Transportkostenanteil können als marginal bezeichnet werden.

(104) In absoluten Zahlen hatte SLS im Kampagnejahr 2000/2001 insgesamt [...]* Tonnen an Quotenzucker bzw. quotengleichem Importzucker zur Vermarktung zur Verfügung. Dieser Betrag kann folgendermaßen aufgeschlüsselt werden:

— [...]* Tonnen A/B-Quotenzucker;

— [...]* Tonnen A/B-Quotenzucker aus Anbaugebieten außerhalb Europas bzw. quotengleichem Importzucker;

— [...]* Tonnen A/B-Quotenzucker, den SLS von anderen Zuckerherstellern zukauft und vermarktet. Dabei handelt es sich zum überwiegenden Teil um Zuckerlieferungen von Souppes-Ouvré, an welcher, wie bereits erwähnt, SLS eine Minderheitsbeteiligung von 44,5 % hält (siehe Rn. 5) und deren gesamte Zuckerproduktion von SLS vermarktet wird.

(105) Nach eigenen Angaben hat SLS seine Geschäftstätigkeit strategisch dahingehend ausgerichtet, dass mehr als [...]* % dieses Quotenzuckers zur Abdeckung der benötigten Lieferungen für lang- bzw. mittelfristige Geschäftsbeziehungen vornehmlich auf den französischen Zuckermärkten dient. Der restliche Quotenzucker steht somit entweder dem Export in andere Mitgliedstaaten oder dem Export in Drittstaaten zur Verfügung. Geht man davon aus, dass diese strategische Ausrichtung beibehalten wird, so ist mit der verbleibenden Menge noch ein erhebliches Wettbewerbspotenzial für die Märkte in Süddeutschland und Belgien vorhanden.

(106) Wie bereits erwähnt, liegt das Preisniveau der Zuckermärkte in Süddeutschland und Belgien um ca. 10-20 % über dem Interventionspreis, welcher bei Exporten in Drittstaaten erzielbar ist. Das zusätzliche Ertragspotenzial von SLS im Fall einer zumindest teilweisen Umschichtung des Quotenzucker-Exportes in Drittstaaten ([...]* Tonnen) in den Export innerhalb der Gemeinschaft ist somit als signifikant anzusehen.

(107) SLS hat die Kommission auf nach eigenen Angaben hohe Investitionen in die Infrastruktur für den Zuckerexport in Drittstaaten hingewiesen. Dabei handle es sich insbesondere um Beteiligungen an den Investitionskosten von Zuckertransportschiffen und Hafenanlagen. Aus diesen Beteiligungen resultiert eine Abnahmeverpflichtung des ebenso an den Investitionskosten dieser Infrastruktur beteiligten Zuckergroßhändlers [...]* gegenüber SLS in der Höhe von [...]* Tonnen pro Jahr, welche im Hinblick auf die Nutzung dieser Infrastruktur für den Export in Drittstaaten vorgesehen sind. Allerdings muss SLS, um diese Abnahmeverpflichtung von [...]* voll ausschöpfen zu können, keinen Quotenzucker aufwenden, da SLS jährlich C-Zucker in ausreichendem Ausmaß produziert bzw. zukauft (z. B. [...]* Tonnen im Kampagne-Jahr 2000/2001 zuzüglich [...]* Tonnen zugekauftem C-Zucker).

(108) Darüber hinaus sind die Abschreibungen der angeführten Investitionskosten marginal im Vergleich zu den oben erwähnten zusätzlichen Ertragsmöglichkeiten, die durch eine stärkere Orientierung des Quotenzuckers auf die Gemeinschaft erzielbar wären.

(109) Ebenso hat SLS die Kommission auf seinen derzeit beschränkten Vertriebsapparat für den Zuckerexport nach Deutschland hingewiesen. Nach Ansicht der Kommission könnte dieser Faktor jedoch kurzfristig durch ein Ausweichen auf Großhändler umgangen werden. Mittelfristig wären die Kosten einer eventuellen strategischen Umorientierung des Vertriebsapparates im Vergleich zu den Chancen auf die angesprochenen zusätzlichen Ertragsmöglichkeiten als marginal anzusehen.

(110) Schließlich hat SLS die Kommission darauf hingewiesen, dass im Fall einer Umschichtung der Exporte in Drittstaaten in Exporte in die Mitgliedstaaten zusätzliche Lagerkosten anfielen. Die diesbezüglich dargebrachte Argumentation war für die Kommission nicht nachvollziehbar. Abgesehen davon würden die angeblichen zusätzlichen Lagerkosten nur einen Bruchteil der zusätzlichen Ertragsmöglichkeiten aus der angesprochenen Umorientierung der Geschäftstätigkeit ausmachen.

Zur Erwiderung der Parteien

(111) In ihrer Erwiderung ([43]) auf die Beschwerdepunkte der Kommission ist Südzucker der Auffassung, etwaige Absatzmöglichkeiten für französische Zuckerhersteller in Deutschland könnten ohne jede Einschränkung gleichwertig auch von den anderen französischen Zuckerherstellern wahrgenommen werden. Ebenso hat SLS während der mündlichen Anhörung ([44]) vorgetragen, nur einer unter vielen potenziellen Wettbewerbern für den süddeutschen und belgischen Markt zu sein. Nach Auffassung von SLS hat die Kommission in ihren Beschwerdepunkten lediglich französische Zuckerproduzenten als potenzielle Wettbewerber angesehen und das Wettbewerbspotenzial der deutschen, niederländischen und italienischen Wettbewerber nicht in Betracht gezogen. Der Wegfall von SLS als potenziellem Wettbewerber hätte somit keinen Einfluss auf den Wettbewerb in Südzuckers Hauptabsatzgebieten, da Südzucker auch nach dem Zusammenschluss auf den belgischen und süddeutschen Märkten nach wie vor noch einer Vielzahl von verbleibenden potenziellen Wettbewerbern gegenüberstünde.

(112) Die Kommission hat dieses Vorbringen der Parteien eingehend geprüft. Aufgrund der Tatsache, dass auf den Zuckermärkten die Aspekte des potenziellen Wettbewerbs und jene der Vergeltung ineinander übergreifen, werden beide Aspekte gemeinsam in Randnummer 130 ff. erörtert.

Zur Erwiderung von SLS

(113) Während der mündlichen Anhörung ([45]) hat SLS vorgetragen, dass eine Umschichtung bisheriger Drittlandsexporte hin zu Exporten innerhalb der Gemeinschaft, insbesondere nach Deutschland und Belgien, für das Unternehmen kaufmännisch nicht sinnvoll und deshalb nicht wahrscheinlich sei. Die diesbezüglichen Berechnungen von SLS sind in der folgenden Tabelle 4 zusammengefasst.

([43]) Rn. 120 ff. der Erwiderung.
([44]) Bestätigt durch Schriftsätze vom 5., 9. und 23. November 2001.
([45]) Bestätigt durch Schriftsätze vom 5., 9. und 23. November 2001.

Tabelle 4

Berechnungen von SLS (in der Anhörung sowie in den Schriftsätzen vom 5. und 9. November 2001) mit dem Ziel des Nachweises, dass Exporte in Drittstaaten für das Unternehmen günstiger sind als Exporte nach Süddeutschland

(in EUR pro 1 000 Tonnen)

Berechnungen von SLS	Exporte in Drittstaaten vor Juni 2001	Exporte nach Süddeutschland	Differenz
Endabnehmerpreis	631,00	[...]* (46)	
Gemeinschafts-Logistikabgeltung	+50,00	n/a	
Gemeinschafts-Lagerkostenabgeltung	+20,00	n/a	
[...]*	[...]*	[...]*	
[...]*	[...]*	[...]*	
[...]*	[...]*	[...]*	
Lagerkosten	[...]*	[...]*	
Gemeinschafts-Lagerkostenprämie	[...]*	[...]*	
Nettopreis ab Werk	[...]*	[...]*	[...]*
Vertriebsnetz	n/a	[...]*	
Neuinvestitionen in Lager	n/a	[...]*	
Einsparung bei Lagermieten	n/a	[...]*	
Qualitätsverbesserung	n/a	[...]*	
[...]* % Preisverfall in Süddeutschland	n/a	[...]*	
Vergleichbarer Nettopreis	[...]*	[...]*	[...]*

(46) Bei dem Wert von [...]* EUR handelt es sich um den von SLS gegenüber [...]* berechneten Preis.

(114) Gemäß den Berechnungen von SLS liegt zwar der erzielbare Nettoerlös für den Export von Zucker nach Süddeutschland derzeit um [...]* EUR pro 1 000 Tonnen über dem Nettoerlös, der in Drittstaaten erzielbar ist. Allerdings würde nach Auffassung von SLS ein etwaiger Export größerer Zuckermengen nach Süddeutschland oder Belgien zusätzliche Investitionen erfordern. Dadurch und durch die Inkaufnahme eines allgemeinen Absinkens des süddeutschen Preisniveaus käme es zu einem Mindererlös von [...]* EUR pro 1 000 Tonnen im Vergleich zu den laut SLS attraktiveren Drittlandsexporten.

(115) Die Kommission hält nach Prüfung des Vorbringens von SLS an ihrer Bewertung fest.

(116) Erstens wurde mit der Reform der gemeinsamen Marktorganisation für Zucker, welche mit dem Wirtschaftsjahr 2001/2002 in Kraft trat, die Abschaffung der Lagerkostenabgeltung (20 EUR pro 1 000 Tonnen) beschlossen und somit auch ein entscheidender Ertragsbestandteil für den Export in Drittländer gekürzt. Allerdings vermindert sich rechnerisch durch die gleichzeitige Abschaffung der Lagerkostenprämie die Profitabilität nicht um den gesamten Betrag von 20 EUR ([47]). Durch diesen Wegfall sowohl der Lagerkostenabgeltung für den Drittlandexport als auch der gemeinschaftlichen Lagerkostenprämien erhöht sich der Mehrwert der Exporte nach Süddeutschland im Vergleich zu den Drittlandexporten pro 1 000 Tonnen von [...]* EUR auf [...]* EUR. Die zugrunde liegende Kalkulation ergibt sich wie folgt (siehe Tabelle 5):

Tabelle 5

Berechnungen der Kommission zum Vergleich zwischen den Exporten von SLS in Drittstaaten und nach Süddeutschland

(in EUR pro 1 000 Tonnen)

Berechnungen der Kommission	Exporte in Drittstaaten nach Juni 2001	Exporte nach Süddeutschland	Differenz
Endabnehmerpreis	631,00	[...]* ([48])	
Gemeinschafts-Logistikabgeltung	+50,00	n/a	
Gemeinschafts-Lagerkostenabgeltung	n/a	n/a	
[...]*	[...]*	n/a	
[...]*	[...]*	n/a	
[...]*	[...]*	[...]*	
Lagerkosten	[...]*	[...]*	
Gemeinschafts-Lagerkostenprämie	n/a	n/a	
Nettopreis ab Werk	[...]*	[...]*	[...]*

([48]) Bei dem Wert von [...]* EUR handelt es sich um den von SLS gegenüber [...]* berechneten Preis.

(117) Zweitens erscheinen die von SLS in Tabelle 4 angeführten notwendigen Investitionen für eine verstärkte Ausrichtung auf den süddeutschen Markt nicht plausibel. Der Aufbau eines eigenen Vertriebsnetzes erscheint nicht notwendig, da der Vertrieb größerer Mengen in Deutschland oder Belgien auch über einen Zuckergroßhändler erfolgen kann und somit keine Investitionskosten anfallen würden. Dieser Vertriebsweg ist die übliche Vorgangsweise für Zuckerproduzenten, die auf benachbarte Zuckermärkte vordringen möchten. Auch die Berücksichtigung der Neuinvestitionen in Zuckerlager erscheint nicht schlüssig. Dies würde zu einer Doppelberücksichtigung der Lagerkosten führen, da bereits beim Profitabilitätsvergleich die höheren Lagerkosten für den

([47]) Die Lagerkostenprämie betrug 3,3 EUR pro Monat. Nach Angaben von SLS ist die durschnittliche Lagerdauer von Zucker für den Drittlandexport mit [...]* Monaten wesentlich niedriger als die durchschnittliche sechsmonatige Lagerdauer von Zucker, welcher für den Gemeinschaftsmarkt bestimmt ist. Nach Angaben von SLS ergibt sich diese unterschiedliche Lagerdauer vor allem aus der Tatsache, dass Drittlandexporte insbesondere während der Kampagnezeit durchgeführt werden, um die Lagerkosten möglichst gering zu halten. Aufgrund dieser unterschiedlichen Lagerdauer ist durch die Streichung der Lagerkostenprämie der durchschnittliche Einkommensverlust je 1 000 Tonnen Quotenzucker für Drittlandexporte mit [...]* EUR ([...]* × 3,3 = [...]*) geringer als jener für Exporte innerhalb der Gemeinschaft ([...]* EUR; entspricht [...]* × [...]*).

Export innerhalb der Gemeinschaft berücksichtigt wurden. Der Ansatz der Kosten für eine Qualitätsverbesserung erscheint ebenfalls nicht zulässig, da dieser SLS die Möglichkeit geben würde, zumindest im selben Ausmaß auch höhere Absatzpreise zu erzielen. Der Preisabschlag schließlich erscheint sehr unwahrscheinlich, da sich SLS bei seiner Kalkulation mit [...]* EUR pro 1 000 Tonnen ([49]) ohnehin schon auf einen Preis bezieht, der erheblich unter dem süddeutschen Preisniveau liegt.

(118) Drittens weisen Drittstaatenexporte einen erheblichen Unsicherheitsfaktor auf, da die dafür vorgesehenen Mengen zwischen den europäischen Zuckerproduzenten im Tenderverfahren von der Kommission verteilt werden und SLS somit im Wettbewerb mit der übrigen europäischen Zuckerindustrie steht.

Zusammenfassung zum Wettbewerbspotenzial von SLS

(119) Unter Berücksichtigung sämtlicher vorgebrachter Faktoren kann das Wettbewerbspotenzial von SLS sowohl für Süddeutschland als auch für Belgien als erheblich angesehen werden. Zusätzlich wird die Attraktivität von Exporten in andere Mitgliedstaaten durch den Wegfall der gemeinschaftlichen Lagerkostenregelung noch erheblich gesteigert.

cc) **Auswirkungen des Wegfalls von SLS**

(120) SLS und deren französische Wettbewerber Sucre Union und Béghin-Say sind die einzigen ausländischen Wettbewerber, die auch bereits derzeit in gewissem Umfang auf den süddeutschen Märkten tätig sind. Im Bereich Zucker für Handelsmarken konnten SLS und Sucre Union in den letzten Jahren ihren Marktanteil in Süddeutschland sogar stark ausbauen (SLS auf [20-30]* % und Sucre Union auf ca. [10-20]* %). Béghin-Say ist in Deutschland vornehmlich im Bereich Industriezucker tätig und bietet diesen vorwiegend in Nord- und Westdeutschland an.

(121) SLS ist auf den deutschen Zuckermärkten hauptsächlich über die [...]* tätig, wobei [...]* den SLS-Zucker ab Werk bezieht und ihn dann auf eigene Kosten zu den einzelnen Produktionsstätten (Industriezucker) bzw. Einzelhandelsgeschäften (Zucker für Handelsmarken) in West- und Süddeutschland transportiert. Dabei ist es in den letzten Jahren (von 1997 bis 2000) zu einer deutlichen Intensivierung der Geschäftsbeziehung zwischen SLS und [...]* gekommen.

(122) Diese Intensivierung der Geschäftsbeziehung mit [...]* war SLS insbesondere durch eine maßgebliche Verringerung des veranschlagten Preises in Deutschland für Zucker möglich (Reduktion von [...]* % im Jahr 2001 im Vergleich zu 1999). SLS bietet somit seinen Zucker in Deutschland wesentlich günstiger als seine deutschen Konkurrenten an (im Jahr 2001 Industriezucker um ca. [...]* % und Zucker für Handelsmarken um ca. [...]* %), wobei der Preisvorteil die etwas höheren Transportkosten (nach Angaben der Abnehmer fallen Mehrkosten von ca. 3 % bis 5 % an) jedenfalls deutlich übersteigt. In diesem Zusammenhang sei erwähnt, dass SLS seinen deutschen Abnehmern den Zucker wesentlich günstiger als seiner Klientel in Frankreich anbietet, was im Übrigen auch für Südzuckers Preise für deren französische Abnehmer gilt.

(123) Durch den Zusammenschluss kann davon ausgegangen werden, dass der Trend der Intensivierung des Wettbewerbs zwischen französischen und deutschen Zuckeranbietern umgekehrt wird, da der Zusammenschluss zusätzlich zur Beseitigung des in geringem Umfang bestehenden aktuellen Wettbewerbs zu einer entscheidenden Verringerung des potenziellen Wettbewerbs in Süddeutschland führen wird. Gerade SLS besitzt als zweitgrößter französischer Zuckerproduzent aufgrund seiner bereits bestehenden Marktpräsenz in Süddeutschland ein hohes Wettbewerbspotenzial, das ohne Anlaufzeit umgesetzt werden könnte und somit unmittelbar zu einem Ausbau der bestehenden Marktposition in Süddeutschland verwendet werden könnte.

([49]) Bei dem Wert von [...]* EUR handelt es sich um den von SLS gegenüber [...]* berechneten Preis.

(124) Die Verringerung dieses Wettbewerbspotenzials ist umso entscheidender, wenn man die vorherrschende gebietsmäßige Marktaufteilung der deutschen Zuckerproduzenten in Deutschland in Betracht zieht (siehe Rn. 29), welche im Zuge der Marktuntersuchung von den Kunden der deutschen Zuckerindustrie mehrheitlich bestätigt wurde. Dabei wiesen viele Kunden der deutschen Zuckerindustrie auf den Umstand hin, dass grenzüberschreitender Handel als derzeit einzig existierender Wettbewerb auf dem Zuckermarkt angesehen werden kann. Diese Kunden befürchten auch, dass ein Zusammenschluss dieser Größenordnung diese Möglichkeit sehr stark reduzieren würde.

(125) Was die belgischen Zuckermärkte betrifft, so führt das Wegfallen des Wettbewerbspotenzials von SLS aufgrund der Nähe der Produktionsstätten zu den belgischen Zuckermärkten ebenso zu einer signifikanten Verstärkung von Südzuckers marktbeherrschender Stellung.

b) ***Schaffung eines Vergeltungspotenzials für Südzucker***

(126) Neben der Ausschaltung von SLS als potenziellem Wettbewerber würde Südzucker durch das Zusammenschlussvorhaben ein bisher kaum vorhandenes Vergeltungspotenzial erlangen, indem der Konzern nunmehr auf den Heimatmarkt seiner möglichen weiteren französischen Wettbewerber vorstößt und dort künftig eine bedeutende Stellung einnehmen wird.

(127) Wie ausgeführt (siehe Rn. 5), ist die zu übernehmende Firma SLS derzeit der zweitgrößte französische Zuckerproduzent. Durch den Zusammenschluss würde der Südzucker-Konzern in Frankreich einen Marktanteil von [20-30]* % im Bereich des Haushaltszuckers und von [10-20]* % im Bereich des Industriezuckers erlangen (siehe Tabelle 3). Für den Marktführer Béghin-Say belaufen sich die entsprechenden Werte auf [20-30]* % (Haushaltszucker) bzw. [20-30]* % (Industriezucker), während die nächstgrößten Wettbewerber Werte von [5-15]* % (Union SDA im Bereich des Haushaltszuckers) bzw. [10-20]* % (Sucre Union im Bereich des Industriezuckers) erreichen. Damit würde der Südzucker-Konzern auf dem französischen Markt für Haushaltszucker nur knapp hinter dem Marktführer und im Bereich des Industriezuckers ungefähr gleichauf mit dem drittgrößten Anbieter liegen.

(128) Der Erwerb dieser bedeutsamen Position auf dem französischen Markt stellt im Gegensatz zur bisherigen Situation eine wesentliche Verbesserung der wettbewerblichen Stellung von Südzucker dar, und zwar nicht nur auf dem französischen Markt, sondern auch und gerade auf seinem Heimatmarkt Süddeutschland und in Belgien. Wie bereits oben beschrieben (siehe Rrn. 68 und 84 ff.), wäre nämlich für Süddeutschland und Belgien potenzieller Wettbewerb im Wesentlichen gerade aus Frankreich zu erwarten. Seine künftige Präsenz in Frankreich wird es dem Südzucker-Konzern jedoch erlauben, ein etwaiges Vordringen anderer französischer Hersteller nach Süddeutschland und Belgien wirksam durch Vergeltungsmaßnahmen auf deren eigenen Heimatmärkten in Frankreich zu unterbinden, und zwar durch Preissenkungen seitens der künftigen Tochtergesellschaft SLS. Etwaige Vergeltungsmaßnahmen werden übrigens dadurch begünstigt, dass einerseits das aktuelle Preisniveau in Frankreich dauerhaft deutlich über dem Interventionspreis liegt und andererseits die Gewinnmargen von SLS mit ca. [...]* ([50]) einen deutlichen Spielraum für Preissenkungen erkennen lassen.

Zur Erwiderung der Parteien

(129) In ihrer Erwiderung auf die Beschwerdepunkte ([51]) der Kommission trägt Südzucker vor, etwaige Vergeltungsmaßnahmen wären nach dem Zusammenschluss kontraproduktiv für den Konzern, da sie zum Nachteil der künftigen Südzucker-Tochter SLS das Preisniveau in Frankreich vermindern und somit dem Konzern schaden würden. Vielmehr müsse Südzucker nach dem Zusammenschluss daran interessiert sein, eine derartige Vergeltung zu vermeiden, weil die Folgen über SLS auch sie selbst treffen würden. Auch habe das Bild von Angriff und Vergeltung in der Zuckerindustrie von vornherein eine wesentlich geringere Bedeutung als in nicht regulierten Märkten, da die Erzeugungskapazitäten der europäischen Zuckerhersteller durch das Quotensystem vorgegeben und nicht ausweitbar seien.

([50]) Nach eigenen Angaben von SLS beträgt die Gewinnmarge des Unternehmens zu Vollkosten [...]* für Industriezucker und [...]* für Haushaltszucker. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die zur Analyse des Marktpotenzials wesentlich bedeutendere Größe der Gewinnmarge zu variablen Kosten deutlich höher ist. Die Lieferung von Zucker für Handelsmarken spielt auf dem insoweit allein interessierenden französischen Markt keine Rolle.

([51]) Rn. 128 ff. der Erwiderung.

(130) Die Kommission hält nach Prüfung des Vorbringens von Südzucker an ihrer Bewertung fest. Zum einen ist ohnehin nicht zu erwarten, dass die Beteiligten sich auf einen allgemeinen, für alle Seiten geschäftsschädigenden Preiskampf einlassen würden. Zum anderen ist ein allgemeines Absinken des Preisniveaus in Frankreich infolge etwaiger Vergeltungsmaßnahmen aber auch deshalb nicht zu erwarten, weil derartige Vergeltungsmaßnahmen naturgemäß nur punktuell in Bezug auf einzelne, strategische Kunden des Wettbewerbers vorgenommen werden, um den Wettbewerber gezielt anzugreifen. Da Zuckerhersteller, soweit sie nicht über eine marktbeherrschende Stellung verfügen, ihren Kunden bei gleichwertigen Leistungen keineswegs dieselben Bedingungen gewähren müssen, sind gezielte Niedrigpreisangebote gegenüber einzelnen, strategischen Kunden des Wettbewerbers ohne weiteres möglich und in der Industrie auch üblich.

(131) Aufgrund der Tatsache, dass auf den Zuckermärkten die Aspekte des potenziellen Wettbewerbs und jene der Vergeltung ineinander übergreifen, werden im Weiteren beide Aspekte gemeinsam dargestellt.

(132) Wie bereits in den Randnummern 29 und 124 erwähnt, vertritt eine Vielzahl der Kunden der deutschen Zuckerindustrie die Auffassung, dass in Deutschland eine gebietsmäßige Aufteilung der Zuckermärkte zwischen den einzelnen Zuckerproduzenten vorherrscht. Diese gebietsmäßige Aufteilung lässt sich insbesondere durch das vorhandene Vergeltungspotenzial der deutschen Zuckerproduzenten gegenüber ihren jeweiligen deutschen Wettbewerbern erklären (siehe Rn. 67). Aus diesem Grund fallen deutsche Zuckerproduzenten als potenzielle Wettbewerber für Südzucker kaum ins Gewicht. Gleichzeitig sind im skandinavischen, britischen und italienischen Raum die Zuckerüberschüsse zu gering, um ein nennenswertes Wettbewerbspotenzial aufzubauen (siehe Tabelle 1).

(133) Auf den süddeutschen Zuckermärkten sind somit französische Zuckerproduzenten als einzig ernst zu nehmende potenzielle Wettbewerber anzusehen. Sie verfügen mit 1,54 Millionen Tonnen über die bei weitem größten Zuckerüberschüsse, während die deutschen Zuckerhersteller mit 736 000 Tonnen nur halb soviel Überschuss produzieren (siehe Tabelle 1). Zugleich fallen Transportdistanzen für französische Produzenten weniger ins Gewicht als für deutsche, weil bereits innerhalb Frankreichs regelmäßig größere Strecken zurückzulegen sind als innerhalb Deutschlands und die Entfernungen zu bestimmten Zielorten in Süddeutschland und Belgien für sie geringer sind als zu bestimmten Zielorten innerhalb Frankreichs (siehe Rn. 94).

(134) In Belgien können lediglich französische und niederländische Zuckerproduzenten als Wettbewerber mit einem nennenswerten Wettbewerbspotenzial angesehen werden. Allerdings sind auch die diesbezüglichen Möglichkeiten niederländischer Zuckerproduzenten aufgrund der wesentlich geringeren Zuckerüberschüsse (lediglich 285 000 Tonnen) sehr stark begrenzt.

(135) Darüber hinaus schafft der Zusammenschluss für Südzucker erstmals die Möglichkeit, gezielt vor Ort in mehreren Mitgliedstaaten Vergeltungsmaßnahmen durchzuführen. Insbesondere in Frankreich werden durch dieses neue, bis dato nicht vorhandene Vergeltungspotenzial andere potenzielle Wettbewerber aus Frankreich davon abgehalten, auf Südzuckers Hauptabsatzgebiete vorzudringen. Südzucker kann dabei aufgrund seiner beherrschenden Marktstellungen bzw. seiner Marktmacht in einer Vielzahl von Zuckermärkten seine Vergeltungsmaßnahmen gezielt und punktuell gegen Wettbewerber ausüben, die vorhaben, auf Südzuckers Hauptabsatzgebiete vorzudringen. Dabei handelt es sich um kurzfristige und punktuelle Maßnahmen, die mittelfristig dazu dienen, die marktbeherrschenden Stellungen Südzuckers abzusichern oder sogar auszubauen.

Schlussfolgerung zur Schaffung eines Vergeltungspotenzials für Südzucker

(136) Vor diesem Hintergrund ist die Kommission zu dem Schluss gekommen, dass die Stellung von Südzucker auf den Märkten für Industriezucker und Haushaltszucker in Süddeutschland und Belgien durch das Zusammenschlussvorhaben insoweit gestärkt würde, als eine Erhöhung seines Vergeltungspotenzials den Konzern besser als bisher gegen das Vordringen etwaiger französischer Wettbewerber nach Süddeutschland und Belgien schützen wird.

c) ***Wettbewerbsvorsprung durch die Möglichkeit zur grenzübergreifenden Versorgung von Großkunden (vornehmlich Industriezucker)***

(137) Schließlich würde der Zusammenschluss mit SLS dem Südzucker-Konzern im Vergleich zu seinen Hauptwettbewerbern in einzigartiger Weise erlauben, industrielle Großkunden grenzübergreifend mit Zucker zu versorgen, wodurch er seine Stellung in Süddeutschland und Belgien verstärken könnte, wo eine Reihe von großen Abnehmern der Zuckerindustrie Produktionsstätten mit erheblichem Zuckerbedarf besitzen.

Zunehmende Bedeutung von konzern- und europaweiter Versorgung für industrielle Großkunden

(138) Wie die Parteien selbst vorgetragen haben ([52]), entwickeln industrielle Kunden und Zwischenhändler auf dem Zuckermarkt zunehmend europäische Einkaufsstrategien. Diese beginnende Tendenz im Kreise der industriellen Großkunden, insbesondere in der Lebensmittel- und Getränkeindustrie, zur konzernweiten oder jedenfalls grenzüberschreitenden Beschaffung von Zucker im Wege von „pan-europäischen Deals" ist auch im Rahmen der Marktuntersuchung deutlich geworden. Anders als etwa kleine und mittelständische Unternehmen haben industrielle Großkunden die Möglichkeit, Angebote von verschiedenen Zuckerherstellern einzuholen und sich jeweils für das günstigste zu entscheiden.

Einzigartige Verankerung des Südzucker-Konzerns in Kontinentaleuropa

(139) Vor diesem Hintergrund ist die künftige Verankerung des Südzucker-Konzerns in Europa von entscheidender Bedeutung für die wettbewerbliche Beurteilung des angemeldeten Zusammenschlussvorhabens. Südzucker nimmt bereits heute eine marktbeherrschende Stellung in Süddeutschland, Österreich und Belgien ein. Durch den Erwerb von SLS würde der Konzern außerdem zum zweitgrößten Zuckeranbieter in Frankreich werden (siehe Rn. 5 und Tabelle 3).

(140) Wettbewerber haben die Kommission ferner auf die enge wirtschaftliche und kommerzielle Verflechtung zwischen SLS und Spaniens größtem Zuckerproduzenten Ebro Puleva hingewiesen. Ebro Puleva selbst bestreitet ([53]), dass SLS einen bestimmenden Einfluss auf das spanische Unternehmen habe. In der Tat konnte aus Sicht der Kommission nicht nachgewiesen werden, dass Ebro Puleva unter dem bestimmenden Einfluss von SLS steht oder gar im Rechtssinne von diesem Unternehmen kontrolliert wird; es bestanden somit keine hinreichenden Anhaltspunkte, dass Ebro Puleva künftig vom Südzucker-Konzern in die grenzübergreifende Belieferung industrieller Großkunden eingebunden werden könnte.

Entscheidender Wettbewerbsvorsprung des Südzucker-Konzerns

(141) Unabhängig von seiner künftigen Stellung in Spanien würde Südzucker durch den Zusammenschluss mit SLS im Vergleich zu anderen großen europäischen Zuckerproduzenten über eine einzigartige Präsenz in mehreren Mitgliedstaaten verfügen, die ihr einen entscheidenden Vorsprung vor ihren Wettbewerbern verschaffen würde. Während die Wettbewerber im Wesentlichen nur auf ihren Heimatmärkten oder allenfalls in zwei Mitgliedstaaten über eine bedeutende Stellung verfügen, würde der Südzucker-Konzern in insgesamt vier Mitgliedstaaten, die zudem jeweils aneinander angrenzen, maßgeblich vertreten sein. In drei räumlich relevanten Märkten (Süddeutschland, Österreich und Belgien) würde der Südzucker-Konzern gar eine beherrschende Stellung innehaben und in Frankreich immerhin zum zweitgrößten Anbieter werden.

([52]) Vgl. SLS, Antwort vom 25. September 2001 auf das Auskunftsersuchen der Kommission vom 31. August 2001, S. 57, wo von „clients industriels et distributeurs qui développent de plus en plus des stratégies d'achats européennes" die Rede ist.

([53]) Stellungnahme von Ebro Puleva bei einem Gespräch mit Mitgliedern der Taskforce „Fusionskontrolle" am 6. Dezember 2001 sowie in einem Schriftsatz vom 7. Dezember 2001.

(142) Damit wäre der Südzucker-Konzern künftig wie kein anderer europäischer Zuckerhersteller in der Lage, bei industriellen Großkunden länderübergreifend durch „pan-europäische Deals" aktiv zu werden. Auf diese Weise könnte der Südzucker-Konzern nach Ansicht der Kommission solche Großkunden künftig verstärkt an sich binden. Nicht zuletzt wäre Südzucker aufgrund der größeren Liefermengen im Fall konzernweiter, länderübergreifender Versorgung von Großkunden die Gewährung von entsprechend höheren Mengenrabatten möglich. Dadurch würde der Konzern in Bezug auf das Geschäft mit industriellen Großkunden gegenüber anderen europäischen Zuckerherstellern einen eindeutigen Wettbewerbsvorsprung erlangen.

Ergebnis: Verstärkung der beherrschenden Stellung von Südzucker in Süddeutschland und Belgien durch die Möglichkeit zur grenzübergreifenden Versorgung von Großkunden

(143) Angesichts der bereits bestehenden Verkettung von drei marktbeherrschenden Stellungen des Südzucker-Konzerns in Süddeutschland, Belgien und Österreich, seiner künftigen Stellung als zweitstärkstem Anbieter in Frankreich, dem größten Zucker produzierenden Mitgliedstaat, ist zu erwarten, dass der Zusammenschluss zu einer Zementierung und Verstärkung der führenden Stellung von Südzucker in Belgien und Süddeutschland beitragen wird.

(144) Insbesondere ist die künftig wesentlich verbesserte Fähigkeit des Südzucker-Konzerns zu europa- und konzernweiter Belieferung von Großkunden mit Zucker geeignet, nicht nur seine Marktstellung in den neu erschlossenen Märkten zu verbessern, sondern auch seine marktbeherrschende Stellung in Süddeutschland und Belgien zu verstärken, da eine Reihe der genannten industriellen Großkunden, so etwa Coca-Cola, Nestlé und Danone, in Süddeutschland und Belgien über wesentliche Produktionsstätten verfügen. Durch das gezielte Anbieten von „pan-europäischen Deals" würden auf der anderen Seite Südzuckers Konkurrenten Marktanteile verlieren. Aufgrund der enormen Marktmacht Südzuckers in Süddeutschland und Belgien wären diese Unternehmen allerdings nicht in der Lage, die Verluste von Marktanteilen auf diesen Hauptabsatzgebieten Südzuckers auszugleichen.

Zur Erwiderung von Südzucker

(145) In ihrer Erwiderung auf die Beschwerdepunkte ([54]) der Kommission trägt Südzucker vor, der Zusammenschluss vergrößere allenfalls die Chancen des Konzerns, in Frankreich zusätzliche Kunden zu gewinnen, nicht aber in Deutschland, Belgien und Österreich. Im Hinblick auf potenzielle Verstärkungseffekte in Süddeutschland und Belgien könne die Fähigkeit zur grenzüberschreitenden Versorgung von Großkunden deshalb keine Rolle spielen.

(146) Die Kommission hält nach Prüfung des Vorbringens von Südzucker an ihrer Bewertung fest. Entscheidend ist aus Sicht der Kommission, dass es der Zusammenschluss Südzucker erlauben wird, industrielle Großkunden in mehreren Mitgliedstaaten zugleich mit Zucker zu beliefern. Sofern jedenfalls ein Teil der Produktionsstätten solcher Großkunden in Süddeutschland und Belgien liegt — dies ist nach den Ergebnissen der Marktuntersuchung für eine Vielzahl von ihnen der Fall —, wird es Südzucker folglich möglich sein, diese Kunden auch in seinen bisherigen Hauptabsatzgebieten noch stärker an sich zu binden als bisher.

Schlussfolgerung zur grenzübergreifenden Versorgung von Großkunden

(147) Mit der Möglichkeit, industrielle Großkunden durch grenzübergreifende Versorgung mit Zucker künftig auch in Süddeutschland und Belgien stärker an sich zu binden als bisher, verstärkt das Zusammenschlussvorhaben die marktbeherrschende Stellung von Südzucker in Süddeutschland und Belgien.

([54]) Rn. 134 ff. der Erwiderung.

4. ZUSAMMENFASSUNG

(148) Durch einen Zusammenschluss mit Frankreichs zweitgrößtem Zuckerproduzenten SLS wäre Südzucker in der Lage, den potenziellen Wettbewerb für die süddeutschen und belgischen Zuckermärkte spürbar zu reduzieren. Darüber hinaus würde der Zusammenschluss für Südzucker auch zur Schaffung eines Vergeltungspotenzials in Frankreich führen. Schließlich würde der Zusammenschluss mit SLS dem Südzucker-Konzern im Vergleich zu seinen Hauptwettbewerbern in einzigartiger Weise erlauben, industrielle Großkunden grenzübergreifend mit Zucker zu versorgen.

(149) Aus den vorgenannten Gründen ist das Zusammenschlussvorhaben geeignet, beherrschende Stellungen von Südzucker auf den Märkten für Industriezucker und Haushaltszucker in Süddeutschland und Belgien, die jeweils wesentliche Teile des Gemeinsamen Marktes darstellen, zu verstärken.

VII. **ZUSAGEN VON SÜDZUCKER**

(150) Um die vorstehend beschriebenen Wettbewerbsbedenken der Kommission im Hinblick auf die süddeutschen und belgischen Zuckermärkte auszuräumen, hat Südzucker die folgenden, in den Randnummern 151 und 152 beschriebenen Verpflichtungen vorgelegt. Ihr vollständiger Wortlaut ist im Anhang II enthalten, der integrierender Bestandteil dieser Entscheidung ist.

A. *ZUSAGEN IN BEZUG AUF BELGIEN*

(151) Über ihre Tochtergesellschaft Raffinerie Tirlemontoise S.A., Brüssel, ist Südzucker mit 68 % an der Suikerfabriek van Veurne S.A., Veurne/Belgien (im Folgenden: „Veurne“), beteiligt. Die restlichen Gesellschaftsanteile von Veurne werden von der Holding Warcoing S.A. gehalten, die ihrerseits mit einem der beiden kleineren belgischen Zuckerproduzenten, der S.A. Sucrerie de Fontenoy, verbunden ist. Südzucker verpflichtet sich, diese Beteiligung an Veurne nach der Genehmigung des Zusammenschlusses innerhalb einer dafür vorgesehenen Frist zu veräußern. Der Erwerber muss in der Lage sein, Veurne als eine im Wettbewerb mit Südzucker stehende aktive Wettbewerbskraft zu betreiben ([55]).

B. *ZUSAGEN IN BEZUG AUF SÜDDEUTSCHLAND*

(152) Südzucker verpflichtet sich ferner, einem unabhängigen Handelsunternehmen oder einem Zuckerhersteller (im Folgenden für beide Fälle: „Händler“), der am Vertrieb von Zucker in Süddeutschland interessiert ist, bis zu 90 000 Tonnen Quotenzucker pro Jahr aus ihren süddeutschen Zuckerfabriken zur Verfügung zu stellen. Ein entsprechender Rahmenvertrag ist innerhalb einer hierfür vorgesehenen Frist abzuschließen und soll zunächst bis 30. Juni 2006 befristet sein; er ist auf Verlangen der Kommission über diesen Zeitpunkt hinaus für die etwaige weitere Laufzeit der gemeinsamen Marktorganisation für Zucker zu verlängern. Bei Wegfall des Händlers ist ein Nachfolger zu bestellen. Die Lieferungsbedingungen gehen von dem in der gemeinsamen Marktorganisation für Zucker festgelegten Interventionspreis aus und sehen bestimmte Aufschläge auf Kostenbasis von Südzucker vor, etwa für die Lieferung von Zucker einer höheren Qualität als der dem Interventionspreis zugrunde gelegten ([56]).

VIII. **WETTBEWERBLICHE BEURTEILUNG DES ANGEMELDETEN VORHABENS UNTER BERÜCKSICHTIGUNG DER ZUSAGEN VON SÜDZUCKER**

(153) Die unter den Rrn. 151 und 152 beschriebenen Zusagen reichen nach Ansicht der Kommission aus, um die Wettbewerbsbedenken hinsichtlich der süddeutschen und belgischen Zuckermärkte in angemessener Weise auszuräumen. Dies hat auch der durchgeführte Markttest bestätigt.

([55]) Vgl. im Einzelnen Abschnitt A des Anhangs II.
([56]) Vgl. im Einzelnen Abschnitt B des Anhangs II.

A. *BEURTEILUNG DER ZUSAGEN IN BEZUG AUF BELGIEN*

(154) Südzucker verfügt derzeit durch seine Tochtergesellschaft Raffinerie Tirlemontoise S.A. über knapp 68 % der belgischen A- und B-Zuckerquoten und kontrolliert darüber hinaus die Zuckerfabrik Veurne, welcher Quoten in Höhe von weiteren 7,4 % zustehen. Demgegenüber entfallen auf die beiden unabhängigen belgischen Wettbewerber S.A. Sucrerie de Fontenoy (6,6 %) und Groupe Sucrier S.A. (18,3 %) deutlich geringere Produktionsquoten.

(155) Durch die Verpflichtung von Südzucker, ihre Mehrheitsbeteiligung an der Zuckerfabrik Veurne zu veräußern, wird Wettbewerbern die Möglichkeit eröffnet, ihre Stellung auf dem belgischen Markt zu festigen beziehungsweise sich überhaupt auf diesem Markt zu etablieren. Die derzeit dem Südzucker-Konzern zuzurechnende A- und B-Quote in Belgien wird sich nach Veräußerung seiner Mehrheitsbeteiligung an der Zuckerfabrik Veurne um 7,4 Prozentpunkte reduzieren und die des Erwerbers sich entsprechend erhöhen. Die entsprechenden Zuckermengen machen ungefähr 10 % des gesamten Marktvolumens in Belgien und mehr als 10 % des Volumens auf dem belgischen Markt für Industriezucker aus (vgl. im Einzelnen die Mengenangaben für Belgien in Tabelle 3).

(156) Damit wird bei Erfüllung der Zusage von Südzucker der Wettbewerb in der belgischen Zuckerindustrie gestärkt und ein hinreichender Ausgleich für den Wegfall von SLS geschaffen.

B. *BEURTEILUNG DER ZUSAGEN IN BEZUG AUF SÜDDEUTSCHLAND*

(157) Was den süddeutschen Markt betrifft, so hat Südzucker — im Gegensatz zu Belgien — nicht die Veräußerung einer Zuckerfabrik, sondern lediglich einer bestimmten Menge von Zucker pro Jahr zugesagt („virtuelle Zuckerfabrik“).

(158) Gemäß ständiger Praxis der Kommission genießt die Veräußerung eines lebensfähigen Geschäfts an einen geeigneten Käufer grundsätzlich den Vorrang gegenüber der bloßen Veräußerung von dort hergestellten Produkten. Sie ist als die beste Lösung anzusehen, um im Falle der Begründung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung, durch die wirksamer Wettbewerb erheblich behindert würde, Wettbewerb aufrecht zu erhalten ([57]).

(159) Unter den besonderen Umständen des vorliegenden Falles hätte allerdings in Süddeutschland — im Gegensatz zu Belgien — der Verkauf einer Zuckerfabrik, verbunden mit der Übertragung der entsprechenden Zuckerproduktionsquoten auf den Erwerber, keine hinreichende Aussicht auf Erfolg gehabt (siehe Punkt 1).

(160) Die statt dessen abgegebene Zusage von Südzucker, einem Händler bis zu 90 000 Tonnen Quotenzucker jährlich zur Verfügung zu stellen, reicht jedoch nach Ansicht der Kommission unter den besonderen Umständen des vorliegenden Fall aus, um die Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung des Konzerns in Süddeutschland auszugleichen (siehe Punkt 2).

1. UNZUREICHENDE ERFOLGSAUSSICHTEN EINER ETWAIGEN FABRIKVERÄUSSERUNG MIT QUOTEN-ÜBERTRAGUNG

(161) Aufgrund der besonderen Situation der Zuckerindustrie in Süddeutschland hätte die Veräußerung einer dort gelegenen Südzucker-Fabrik sowie insbesondere die Übertragung der entsprechenden Zuckerproduktionsquoten auf den Erwerber keine hinreichende Aussicht auf Erfolg gehabt. Für diese Einschätzung sind die nachstehend in Randnummer 162 ff. dargestellten Gründe maßgeblich.

([57]) Vgl. die Mitteilung der Kommission über im Rahmen der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates und der Verordnung (EG) Nr. 447/98 der Kommission zulässige Abhilfemaßnahmen, ABl. C 68 vom 2.3.2001, S. 3, Rn. 13 ff.

a) ***Rechtlicher Rahmen***

(162) Die gemeinsame Marktorganisation für Zucker sieht in ihrem Artikel 12 in Verbindung mit Anhang IV eine Regelung für die Neuverteilung der Zuckerproduktionsquoten vor, die bei Veräußerungen von Zucker erzeugenden Fabriken notwendig wird. Zuständig für die Quotenübertragung ist der jeweilige Mitgliedstaat, in der Bundesrepublik Deutschland die Bundesministerin für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft ([58]).

(163) Inhaltlich gilt dabei nach der gemeinsamen Marktorganisation für Zucker der Grundsatz, dass die entsprechende Zuckerproduktionsquote auf den Erwerber der zu veräußernden Fabrik übertragen wird ([59]). Insbesondere die beiden im Folgenden beschriebenen Einschränkungen dieses Grundsatzes haben jedoch zur Folge, dass dem betreffenden Mitgliedstaat — im Rahmen seiner Gemeinschaftstreuepflicht gemäß Artikel 10 EG-Vertrag — ein gewisser Beurteilungsspielraum bei der Quotenübertragung zukommt:

— Erstens sind die Interessen aller betroffenen Parteien, insbesondere der Zuckerrüben- und Zuckerrohrerzeuger, bei der Anpassung der Zuckerproduktionsquoten zu berücksichtigen ([60]).

— Zweitens ist eine Quotenübertragung nur zulässig, wenn der jeweilige Mitgliedstaat sie für geeignet hält, die Struktur des Zuckerrüben- oder Zuckerrohranbaus und der Zuckerherstellung zu verbessern ([61]).

b) ***Berücksichtigung der Interessen der Zuckerrübenerzeuger***

(164) Was die Berücksichtigung der Interessen aller betroffenen Parteien, insbesondere der Zuckerrübenerzeuger, anbelangt, so ist im vorliegenden Fall von Bedeutung, dass Südzucker im Gegensatz zu den meisten anderen europäischen Zuckerherstellern eine korporative Struktur aufweist. Ihre Aktienmehrheit wird von Landwirten gehalten, deren Interessen von der Süddeutschen Zuckerrübenverwertungs-Genossenschaft („SZVG“) wahrgenommen werden. Mit der Aktionärseigenschaft ist indirekt die Belieferung von Südzucker mit Zuckerrüben durch die Landwirte verknüpft. In der Praxis sind die Landwirte, die Südzucker mit Zuckerrüben beliefern, zugleich Aktionäre des Unternehmens. Insoweit wird sogar von „Lieferrechten“ gesprochen, die sich die Landwirte durch ihre Beteiligung an der Südzucker AG „erkauft“ hätten. Ferner bindet Südzucker die so mit ihr verbundenen Landwirte durch [...]* in besonderer Weise an sich.

(165) Im Falle der Veräußerung einer süddeutschen Fabrik von Südzucker würde diese enge Verbindung zwischen der Lieferbeziehung einerseits und der Beteiligung der Landwirte an dem Unternehmen andererseits aufgelöst. Damit wären die Interessen der betroffenen Landwirte in besonderem Maße berührt.

(166) In diesem Zusammenhang hat das deutsche Bundesministerium für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft der Kommission mitgeteilt, dass es in ständiger Verwaltungspraxis seine Befugnisse bei der Neuverteilung von Zuckerproduktionsquoten aufgrund der gemeinsamen Marktorganisation für Zucker niemals gegen einen zu erwartenden Widerstand der betroffenen Landwirte ausüben würde.

([58]) § 2 der deutschen Verordnung über die Zuteilung und Änderung von Quoten für Zucker vom 22. Oktober 1981, BGBl. I, S. 1161.

([59]) Artikel 12 Absätze 1, 3 und 4 in Verbindung mit Anhang IV Abschnitt II Nummer 1 Buchstabe c) der gemeinsamen Marktorganisation für Zucker.

([60]) Artikel 12 Absätze 1 und 4 in Verbindung mit Anhang IV Abschnitt IV Buchstabe a) der gemeinsamen Marktorganisation für Zucker.

([61]) Artikel 12 Absatz 4 in Verbindung mit Anhang IV Abschnitt IV Buchstabe b) der gemeinsamen Marktorganisation für Zucker.

(167) Im Ergebnis kann jedoch im vorliegenden Fall offen bleiben, ob der Realisierung einer Veräußerungszusage zwingend Interessen der Zuckerrübenerzeuger entgegenstünden, zumal die betroffenen Landwirte als Mehrheitsaktionäre von Südzucker das Zusammenschlussvorhaben tragen und über ihre Kapitalbeteiligung bei Südzucker an etwaigen Vorteilen aus dem Zusammenschluss teilhaben. Denn aller Voraussicht nach wäre die Veräußerung einer süddeutschen, Zucker erzeugenden Fabrik aus dem Südzucker-Verbund schon nicht geeignet, die Struktur des Zuckerrübenanbaus und der Zuckerherstellung zu verbessern (vgl. dazu unten Rn. 168 und 169).

c) ***Struktur des Zuckerrübenanbaus und der Zuckerherstellung***

(168) Was die Auswirkungen eines etwaigen Fabrikverkaufs auf die Struktur der Zuckerindustrie in Süddeutschland betrifft, so ist zunächst anzumerken, dass die Kriterien der gemeinsamen Marktorganisation für Zucker ausschließlich auf die Verbesserung des Zuckerrübenanbaus und der Zuckerherstellung, nicht aber auf die etwaigen Auswirkungen für die Gesamtstruktur des Zuckermarktes und insbesondere nicht auf den Verbraucherschutz Bezug nehmen. Dies wird auch aus dem siebzehnten und neunzehnten Erwägungsgrund der gemeinsamen Marktorganisation für Zucker deutlich, wonach die Interessen der Zuckerrüben- und Zuckerrohrerzeuger den eigentlichen Schutzzweck der europäischen Zuckermarktordnung darstellen.

(169) Im vorliegenden Fall ist von Bedeutung, dass Südzucker in Süddeutschland ein flächendeckendes Netz von Zuckerfabriken errichtet hat, die im Verbund operieren und in eine Konzernstruktur integriert sind, so dass ein Spezialisierungseffekt zwischen den einzelnen Standorten eintritt. Insoweit unterscheidet sich die Situation in Süddeutschland übrigens von der belgischen, da die Zuckerfabrik Veurne (siehe Rn. 151) keinem vergleichbaren Verbund angehört. Das deutsche Bundesministerium für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft hat der Kommission bereits mitgeteilt, dass es den Verkauf einzelner Fabriken aus dem süddeutschen Verbund von Südzucker-Standorten nicht für geeignet hielte, die Struktur des Zuckerrübenanbaus und der Zuckerherstellung in diesem Gebiet zu verbessern.

d) ***Zusammenfassung zu den Besonderheiten der süddeutschen Zuckerindustrie***

(170) Aufgrund der vorstehend dargestellten Besonderheiten der süddeutschen Zuckerindustrie und der ständigen Verwaltungspraxis des deutschen Bundesministeriums für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft wäre nach Ansicht der Kommission die Realisierbarkeit des Verkaufs einer Zucker erzeugenden Fabrik in Süddeutschland und der mit ihr einhergehenden Übertragung der entsprechenden Zuckerproduktionsquoten ungewiss. Die Erfolgsaussichten sind nicht ausreichend, um die Veräußerung einer Zucker erzeugenden Fabrik in Süddeutschland zur Bedingung für die Freigabe des Zusammenschlusses zu machen. Die Kommission erkennt an, dass Südzucker angesichts der genannten Besonderheiten des Falles nicht in der Lage war, eine derartige Veräußerungszusage abzugeben.

2. AUSWIRKUNGEN DER STATT EINER FABRIKVERÄUSSERUNG ANGEBOTENEN ZUSAGE AUF DEN SÜDDEUTSCHEN MARKT

(171) Die von Südzucker statt der Veräußerung einer Zucker erzeugenden Fabrik zugesagte Bereitstellung von bis zu 90 000 Tonnen Zucker aus seinen süddeutschen Standorten an einen unabhängigen Händler wird nach Ansicht der Kommission ausreichend sein, um den Wegfall von SLS für den süddeutschen Markt auszugleichen. Dafür sind insbesondere die folgenden Erwägungen maßgeblich:

(172) Die angebotene Höchstmenge von 90 000 Tonnen entspricht ungefähr 8 % des gesamten Marktvolumens in Süddeutschland und mehr als 10 % des Volumens auf dem süddeutschen Markt für Industriezucker (vgl. im Einzelnen die Mengenangaben für Süddeutschland in Tabelle 3). Die Zusage ist damit in ihrem Verhältnis zum Marktvolumen vergleichbar mit der für Belgien angebotenen Veräußerung der Mehrheitsbeteiligung an der Zuckerfabrik Veurne und der mit ihr einhergehenden Quotenübertragung (siehe Rn. 151). Damit wird der unabhängige Händler, an den diese Zuckermenge zu vergeben ist, einen erheblichen Einfluss auf das Marktgeschehen, insbesondere auf das Preisgefüge auf dem süddeutschen Markt ausüben können.

(173) Entscheidend ist in diesem Zusammenhang, dass der von dem Händler an Südzucker zu zahlende Preis auf der Basis des Interventionspreises und der bloßen Kosten von Südzucker für etwaige Zusatzleistungen deutlich unterhalb des vergleichbaren Marktpreises liegt. Es besteht deshalb für den Händler ein deutlicher Spielraum, den derzeitigen Marktpreis in Süddeutschland zu unterbieten.

(174) Gemäß der Zusage von Südzucker wird der Händler im Übrigen das Recht haben, nach seiner Wahl Zucker unterschiedlicher Qualitäten, nicht etwa nur der dem Interventionspreis zugrunde liegenden Standardqualität „EG II" zu beziehen. Er wird daher angemessen auf die Qualitätsanforderungen etwaiger Kunden eingehen können.

(175) Da Südzucker dem Händler außerdem eine Versorgung nach seiner Wahl von allen süddeutschen Standorten des Konzerns aus anbietet, werden dem Händler bei der Belieferung von Kunden im süddeutschen Raum gegenüber Südzucker keine aus der Lieferdistanz folgenden Wettbewerbsnachteile entstehen. Gegenüber nicht in Süddeutschland ansässigen Anbietern wird der Händler hinsichtlich der Lieferdistanz sogar einen Wettbewerbsvorteil genießen.

(176) Insgesamt kommt die von Südzucker angebotene Zusage nach Ansicht der Kommission unter den besonderen Wettbewerbsbedingungen der gemeinsamen Marktorganisation für Zucker in ihrer Wirkung einer Veräußerungszusage im Wesentlichen gleich. Insbesondere würde auch der Erwerber einer etwa zum Verkauf angebotenen Zuckerfabrik aufgrund der bestehenden Quotenregelung für die Zuckerproduktion einer Kapazitätsbeschränkung unterliegen, die ihn in eine vergleichbare Situation versetzen würde wie einen Händler, der über eine bestimmte Menge von Zucker pro Jahr verfügen kann. Auch gewährleistet die Bezugnahme auf den von der Gemeinschaft festgelegten Interventionspreis eine Kalkulations- und Planungssicherheit für den Händler.

3. ZUSAMMENFASSENDE BEURTEILUNG DER ZUSAGEN IN BEZUG AUF SÜDDEUTSCHLAND

(177) Nach Auffassung der Kommission wird bei Erfüllung der Zusagen von Südzucker der Wettbewerb in der süddeutschen Zuckerindustrie gestärkt und ein hinreichender Ausgleich für den Wegfall von SLS geschaffen.

C. *ZUSAMMENFASSENDE BEURTEILUNG DER ZUSAGEN*

(178) Die Kommission ist daher insgesamt zu dem Schluss gelangt, dass der angemeldete Zusammenschluss bei Berücksichtigung aller von Südzucker abgegebenen Zusagen nicht zur Verstärkung der marktbeherrschenden Stellungen von Südzucker in Süddeutschland und Belgien führen wird. Insbesondere reichen die Zusagen in Bezug auf Süddeutschland und Belgien auch aus, um eine Verstärkung der marktbeherrschenden Stellungen von Südzucker durch die grenzübergreifende Belieferung industrieller Großkunden mit Zucker („pan-europäische Deals") auszuschließen. Denn durch die Verstärkung des Wettbewerbs infolge der gemachten Zusagen wird es Südzucker schwerer fallen, in Süddeutschland und Belgien industrielle Großkunden mit dem Angebot grenzübergreifender Versorgung mit Zucker stärker an sich zu binden.

IX. **BEDINGUNGEN UND AUFLAGEN**

(179) Gemäß Artikel 8 Absatz 2 Unterabsatz 2 erster Satz der Fusionskontrollverordnung kann die Kommission ihre Entscheidung mit Bedingungen und Auflagen verbinden, um sicherzustellen, dass die beteiligten Unternehmen den Verpflichtungen nachkommen, die sie gegenüber der Kommission hinsichtlich einer mit dem gemeinsamen Markt zu vereinbarenden Gestaltung des Zusammenschlusses eingegangen sind.

(180) Maßnahmen, durch die sich der Markt strukturell verändert, sind zum Gegenstand von Bedingungen zu machen, die hierzu erforderlichen Durchführungsmaßnahmen hingegen zum Gegenstand von Auflagen für die Parteien. Wird eine Bedingung nicht erfüllt, so ist die Entscheidung hinfällig, mit der die Kommission den Zusammenschluss für mit dem gemeinsamen Markt vereinbar erklärt hat. Verstoßen die Parteien gegen eine Auflage, so kann die Kommission auf der Grundlage von Artikel 8 Absatz 5 Buchstabe b) der Fusionskontrollverordnung die Freigabeentscheidung widerrufen; außerdem können gegen die Parteien Geldbußen und Zwangsgelder gemäß Artikel 14 Absatz 2 Buchstabe a) und Artikel 15 Absatz 2 Buchstabe a) der Fusionskontrollverordnung festgesetzt werden ([62]).

(181) Entsprechend der vorstehend beschriebenen, grundlegenden Unterscheidung stellt die Kommission ihre Entscheidung unter die Bedingung der vollständigen Erfüllung derjenigen Zusagen von Südzucker, welche die Veräußerung von Beteiligungen und die Bereitstellung einer bestimmten Menge von Zucker in Süddeutschland zum Gegenstand haben ([63]). Diese Zusagen dienen dazu, die festgestellte Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung von Südzucker in Süddeutschland und Belgien auszugleichen und damit Wettbewerb auf diesen Märkten zu erhalten. Alle verbleibenden Teile der Verpflichtungserklärung, insbesondere die Verpflichtung zur einstweiligen Erhaltung und zur getrennten Verwaltung des zu veräußernden Geschäfts, sowie die Einzelheiten im Hinblick auf den von Südzucker zu benennenden Treuhänder sind demgegenüber zum Gegenstand von Auflagen zu machen, da sie lediglich die Umsetzung der zuvor erwähnten Bedingungen flankieren sollen.

X. **SCHLUSSFOLGERUNG**

(182) Aus den oben beschriebenen Gründen kann vorbehaltlich der vollständigen Einhaltung der von Südzucker eingegangenen Verpflichtungen davon ausgegangen werden, dass der geplante Zusammenschluss keine beherrschende Stellung begründet oder verstärkt, durch die wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben erheblich behindert würde. Der Zusammenschluss ist daher vorbehaltlich der vollständigen Einhaltung der im Anhang II enthaltenen Verpflichtungen gemäß Artikel 2 Absatz 2 und Artikel 8 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung sowie Artikel 57 des EWR-Abkommens für mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen vereinbar zu erklären —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Der angemeldete Zusammenschluss, durch welchen die Südzucker AG im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b) der Fusionskontrollverordnung die alleinige Kontrolle über die Saint Louis Sucre S.A. übernimmt, wird für mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen vereinbar erklärt.

Artikel 2

Artikel 1 gilt unter der Bedingung der vollständigen Erfüllung der von der Südzucker AG in Randnummern 1, 2, 10 bis 15 und 23 Satz 1 des Anhangs II abgegebenen Zusagen.

Artikel 3

Diese Entscheidung ergeht unter der Auflage vollständiger Erfüllung der von der Südzucker AG abgegebenen Zusagen gemäß Randnummern 3 bis 9, 16 bis 22, 23 Satz 2 bis 4 und 24 bis 27 des Anhangs II.

([62]) Vgl. zum Ganzen die Mitteilung der Kommission über im Rahmen der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates und der Verordnung (EG) Nr. 447/98 der Kommission zulässige Abhilfemaßnahmen, ABl. C 68 vom 2.3.2001, S. 3, Rn. 12.

([63]) Randnummern 1, 2, 10 bis 15 und 23 Satz 1 des Anhangs II.

Artikel 4

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

Südzucker Aktiengesellschaft
Maximilianstr. 10
D-68165 Mannheim.

Brüssel, den 20. Dezember 2001

Für die Kommission

Mario MONTI

Mitglied der Kommission

ANHANG I

Eine Karte, aus der die Lage der Produktionsstätten der wichtigsten Zuckerproduzenten in Deutschland hervorgeht, kann auf folgender Webseite der Kommission eingesehen werden:

http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html

ANHANG II

Der vollständige deutsche Originaltext der Bedingungen und Auflagen gemäß Artikel 2 und 3 kann auf folgender Webseite der Kommission eingesehen werden:

http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 21. Februar 2002

zur Erklärung der Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen

(Sache COMP/M.2495 — Haniel/Fels)

(Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2002) 554)

(Nur der deutsche Text ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

(2003/260/EG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

gestützt auf das Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum, insbesondere auf Artikel 57 Absatz 2 Buchstabe a)

gestützt auf die Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates vom 21. Dezember 1989 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen [1], zuletzt geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 1310/97 [2], insbesondere auf Artikel 8 Absatz 2,

angesichts der Entscheidung der Kommission vom 17. Oktober 2001, in dieser Sache das Verfahren einzuleiten,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Unternehmenszusammenschlüsse [3],

in Kenntnis des Abschlussberichts des Anhörungsbeauftragten in dieser Sache [4],

In Erwägung nachstehender Gründe:

(1) Am 4. September 2001 hat das Unternehmen Haniel Baustoff-Industrie Zuschlagsstoffe GmbH (HBI) bei der Kommission gemäß Artikel 4 der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 (im Folgenden: „Fusionskontrollverordnung") ein Zusammenschlussvorhaben angemeldet, durch das Haniel im Wege des Erwerbs von Anteilsrechten die alleinige Kontrolle an dem Unternehmen Fels-Werke GmbH (im Folgenden: „Fels") erwerben soll.

(2) Nach Prüfung der Anmeldung hat die Kommission zunächst festgestellt, dass das angemeldete Vorhaben in den Anwendungsbereich der Fusionskontrollverordnung fällt und hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen Anlass zu ernsthaften Bedenken gibt.

(3) Die Kommission hat deshalb am 17. Oktober 2001 gemäß Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c) der Fusionskontrollverordnung die Entscheidung getroffen, das Verfahren einzuleiten. Soweit das Zusammenschlussvorhaben Deutschland betrifft, hat die Kommission mit Entscheidung vom selben Tag den Fall gemäß Artikel 9 Absatz 3 der Fusionskontrollverordnung an die zuständigen Behörden Deutschlands verwiesen.

(4) Nach eingehender Untersuchung des Falls ist die Kommission nunmehr zu dem Schluss gekommen, dass das angemeldete Zusammenschlussvorhaben keine beherrschende Stellung begründet oder verstärkt, durch die wirksamer Wettbewerb in einem wesentlichen Teil des Gemeinsamen Marktes erheblich behindert würde.

I. DIE PARTEIEN UND DAS VORHABEN

(5) HBI ist eine mittelbare Tochtergesellschaft der Franz Haniel & Cie. GmbH (im Folgenden: „Haniel"), einer diversifizierten deutschen Holding-Gesellschaft. Im Baustoffbereich ist Haniel in der Herstellung und dem Vertrieb von Wandbaustoffen wie Kalksandsteine, Porenbeton und Transportbeton tätig. Haniels wesentliche Tätigkeiten sind in Deutschland gelegen; jedoch ist Haniel über seine indirekte Beteiligung an dem niederländischen Gemeinschaftsunternehmen Coöperatieve Verkoop- en Produktievereniging van Kalkzandsteenproducenten (CVK) auch in den Niederlanden tätig. Haniel ist an ca. dreißig Kalksandsteinwerken in Deutschland, acht in den Niederlanden, einem in Belgien und zwei in Polen beteiligt. Daneben betreibt Haniel in Dänemark ein Kalksandsteinwerk für Vormauersteine (Verblender) und ist in Frankreich an drei Transportbetonwerken beteiligt.

(6) Haniel hat am 16. Oktober 2001 ihren Erwerb des Unternehmens Ytong Holding AG (Ytong), einer Tochtergesellschaft der Rheinisch-Westfälischen Kalkwerke AG, die wiederum durch die britische RMC plc. kontrolliert wird, als Zusammenschluss bei der Kommission angemeldet (Fall COMP/M.2568 — Haniel/Ytong). Diese

[1] ABl. L 395 vom 30.12.1989, S. 1; Berichtigung ABl. L 257 vom 21.9.1990, S. 13.
[2] ABl. L 180 vom 9.7.1997, S. 1.
[3] ABl. C 97 vom 24.4.2003.
[4] ABl. C 97 vom 24.4.2003.

Anmeldung ist noch anhängig. Die Kommission hat am 30. November 2001 diesen Fall ebenfalls, soweit Deutschland betroffen ist, gemäß Artikel 9 der Fusionskontrollverordnung an die zuständigen deutschen Behörden verwiesen und im Übrigen hinsichtlich dieses Zusammenschlusses gemäß Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c) der Fusionskontrollverordnung auch das Verfahren eingeleitet.

(7) Fels, eine Tochtergesellschaft der deutschen Preussag AG (Preussag), stellt selbst bzw. über seine Tochtergesellschaft Hebel AG (Hebel) Baustoffe wie Porenbeton, Kalkprodukte, Gipsfaserplatten und Trockenmörtelsysteme her und vertreibt diese. Das Unternehmen ist darüber hinaus in der Herstellung und dem Vertrieb von Fertighäusern aus Porenbeton sowie der Planung und dem Bau von Porenbeton-Produktionsanlagen tätig.

Haniel beabsichtigt, alle Geschäftsanteile an Fels von Preussag zu erwerben.

II. DER ZUSAMMENSCHLUSS

(8) Haniel wird durch das beabsichtigte Vorhaben die alleinige Kontrolle über Fels erwerben. Dadurch wird ein Zusammenschluss im Sinne des Artikels 3 Absatz 1 Buchstabe b) der Fusionskontrollverordnung verwirklicht.

III. GEMEINSCHAFTSWEITE BEDEUTUNG

(9) Die beteiligten Unternehmen erzielen einen weltweiten Gesamtumsatz von mehr als 5 Mrd. EUR [5] (Haniel 18,7 Mrd. EUR, Fels 0,8 Mrd. EUR). Sowohl Haniel als auch Fels erzielen einen gemeinschaftsweiten Umsatz von mehr als 250 Mio. EUR (Haniel 17,5 Mrd. EUR, Fels 0,7 Mrd. EUR). Fels erzielt mehr als zwei Drittel seines gemeinschaftsweiten Gesamtumsatzes in Deutschland, für Haniel ist dies nicht der Fall. Der angemeldete Zusammenschluss hat daher gemeinschaftsweite Bedeutung.

IV. DAS VERFAHREN

(10) Am 28. September 2001 ging bei der Kommission ein Antrag der zuständigen deutschen Wettbewerbsbehörde, des Bundeskartellamtes, ein, das Zusammenschlussvorhaben, soweit es Deutschland betrifft, an die deutschen Wettbewerbsbehörden zu verweisen. Der Verweisungsantrag betrifft den Markt für Mauerwerksbaustoffe für das aufgehende Hintermauerwerk in Deutschland, jedoch nicht die Märkte für Wandbaustoffe außerhalb Deutschlands. Mit Entscheidung vom 17. Oktober 2001 hat die Kommission den Fall, soweit er Deutschland betrifft, an die zuständigen deutschen Behörden verwiesen.

(11) Ebenfalls am 17. Oktober 2001 hat die Kommission gemäß Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c) der Fusionskontrollverordnung die Entscheidung getroffen, hinsichtlich des nicht an die deutschen Behörden verwiesenen Teil des Fall das Verfahren einzuleiten.

V. VEREINBARKEIT MIT DEM GEMEINSAMEN MARKT

A. *DIE SACHLICH RELEVANTEN MÄRKTE*

(12) Die Tätigkeiten der Parteien überschneiden sich bei der Produktion und dem Verkauf von Wandbaustoffen. Haniel produziert und verkauft Kalksandsteine und Kalksandsteinelemente, in den Niederlanden über das Gemeinschaftsunternehmen CVK. Fels verkauft Porenbeton- und Gipsprodukte. Neben Kalksandstein, Porenbeton und Gipsprodukten finden auch Betonprodukte und Ziegel beim Wandbau Verwendung sowie, wenn auch nur im geringem Umfang, Stahlblech und Holzplatten.

1. PRODUKTE

(13) Kalksandstein ist ein Mauerstein, der aus Kalk und Sand unter Hinzufügung von Wasser aufbereitet, anschließend gepresst und unter Dampfdruck gehärtet wird. Kalksandsteine werden ausschließlich zum Bau von Wänden eingesetzt. Die Steine werden in der Regel entweder verputzt, mit Dünnputz gespachtelt oder durch eine vorstehende Verblendfassade den Blicken entzogen. Wenn Kalksandsteinmauerwerk sichtbar ist, handelt es sich in der Regel um Vormauer-Kalksandsteine (Verblender), die nur in kleinen Formaten [6] hergestellt werden. Diese bilden einen separaten Markt, auf den hier nicht näher eingegangen wird, da derartige Vormauersteine von den Parteien nur in geringem Umfang hergestellt werden. Neben Kalksandsteinen werden auch größere Kalksandsteinwandelemente gebraucht (in den Niederlanden üblicherweise mit Abmessungen bis zu 900 × 625 × 300 mm).

(14) Porenbeton ist ein Baustein aus Sand, Kalk und Zement, der während des Herstellungsprozesses durch die Zugabe von Aluminiumpulver und dessen Reaktion mit Wasser eine feine Porenstruktur ausbildet. Porenbetonprodukte (Porenbetonsteine und Porenbetonelemente) werden hauptsächlich zum Bau von Gebäuden verwendet. Im Wandbereich können sie sowohl — insbesondere Porenbetonsteine und -elemente mit hoher Dichte — bei tragenden Wänden zum Einsatz kommen als auch bei nicht tragenden Wänden.

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

[6] Maximal 240 × 175 × 113 mm.

(15) Gips ist ein leichter Wandbaustoff, der ausschließlich für nicht tragende Wände gebraucht wird; das Material hat sehr geringe Tragfähigkeit. Es wird in Form von Gipsdielen und Gipsplatten gebraucht.

(16) Beton ist ein weiterer viel gebrauchter Wandbaustoff. Betonwände können dadurch hergestellt werden, dass vor Ort Mischbeton in Formen gegossen wird (Ortbeton), oder unter Verwendung von Betonfertigwandelementen. Eine dritte Form von Beton sind kleinformatige Betonsteine. Betonwände werden ausschließlich als tragende Wände konstruiert.

(17) Ortbeton kann entweder im traditionellen Verfahren in vor Ort speziell angefertigte Verschalungen gegossen oder in der so genannten Tunnelbauweise (niederländisch: „tunnelgietbouw") unter Verwendung vorgefertigter „Tunnelverschalungen", mit denen in einem Vorgang die Wände und Decken gegossen werden, angewandt werden. Die Tunnelmethode ist mit hohen Fixkosten verbunden und rentiert sich deshalb nur für Bauvorhaben, bei denen eine große Zahl identischer, rechteckig geformter Stockwerke hergestellt wird. Sie stellt daher bei kleineren Bauvorhaben sowie bei solchen, die keine rechteckigen Formen oder wiederholte Anwendungen vorsehen, keine angemessene Alternative dar.

(18) Betonfertigwandelemente werden in Fabriken auf der Grundlage genauer Spezifikationen hergestellt und anschließend zur Baustelle transportiert und in das Gebäude, für das sie bestimmt sind, eingebaut. Vorgefertigte Betonwandelemente sind im Wesentlichen vollständige Wände. Betonfertigwandelemente sind erheblich größer als die für Mauerwerk überwiegend verwandten Kalksandsteine oder Kalksandsteinelemente, und ihre Anwendung erfordert schweres Gerät. Sie werden daher in erster Linie für größere Projekte eingesetzt. Betonfertigwandelemente werden hauptsächlich im Wirtschaftsbau (niederländisch: „utiliteitsbouw", abgekürzt „u-bouw") eingesetzt, weniger im Wohnungsbau („woningbouw, w-bouw").

(19) Ziegel werden aus einem Gemisch aus Ton und Wasser durch Brennen bei mehr als 1 000 °C hergestellt. Es handelt sich um das klassische Mauerwerksmaterial. Allerdings ist die Größe der einzelnen Ziegel begrenzt, da durch den Brennvorgang Verformungen wie Schwund und Verkrümmungen entstehen. Deshalb ist bei der Verarbeitung dieser Produkte auch eine Verfugung erforderlich, um diese Verformungen auszugleichen. Diese Gesichtspunkte macht die Verarbeitung von Ziegeln zu einem zeit- und lohnkostenintensiven Verfahren.

(20) Stahlblechplatten werden hauptsächlich im Wirtschaftsbau eingesetzt, weniger im Wohnungsbau. Sie haben beispielsweise den Zweck, den Wandraum bei tragenden Beton- oder Stahlkonstruktionen auszufüllen. In solchen Fällen besteht die Wand üblicherweise aus zwei Stahlblechplatten, zwischen denen Isolierungsmaterial angebracht ist (Metallsandwichplatten).

(21) Holzplatten finden im Wirtschaftsbau und im Wohnungsbau Verwendung, zumeist in Form von vorgefertigten Wandbauelementen, mit denen Gebäude auf den Außenseiten abgeschlossen werden, wo sich keine tragenden Außenwände befinden. Holz wird in den Niederlanden für tragende Wände nur in Ausnahmefällen verwendet.

2. IN BETRACHT KOMMENDE SACHLICHE MARKTABGRENZUNGEN

(22) Die Kommission hat bei der Bestimmung eines sachlichen Marktes eine Reihe von unterschiedlichen in Betracht kommende Produktmarktabgrenzungen zu beurteilen. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die Verwendung und damit die Austauschbarkeit verschiedener Wandbaustoffe in nicht unbeträchtlichem Ausmaß von nationalen Baugewohnheiten und –traditionen sowie den Rahmenbedingungen der Bauindustrie abhängt und deshalb teilweise in einigen Mitgliedstaaten des EWR sehr verschieden ist. Die Kommission hat ihre Untersuchung im Wesentlichen auf die Verhältnisse in den Niederlanden beschränkt, weil nur in diesem Mitgliedstaat der Zusammenschluss zu wettbewerbsrechtlich relevanten Marktanteilsadditionen führt.

a) ***Marktabgrenzung der anmeldenden Partei (Wandbaustoffe)***

(23) Nach Ansicht von Haniel ist aufgrund der bestehenden Wettbewerbsbeziehungen, insbesondere des Fehlens jeder preislichen Differenzierung hinsichtlich der Verwendung und des einheitlichen Vertriebs über den Baustoffhandel, von einem einheitlichen Markt für Wandbaustoffe auszugehen. Zu diesem Markt gehören alle Produkte, die im Bau von Wänden Verwendung finden: Ziegel, Betonsteine, Kalksandsteine, Porenbetonsteine, Betonfertigwandelemente, Kalksandsteinelemente, Porenbetonelemente, Mauermörtel, Ortbeton, Stahlblech, Gipsplatten/-dielen, Holzplatten. Hinsichtlich der Konzeption eines Gebäudes trägt Haniel vor, dass im Allgemeinen verschiedene Wandkonstruktionslösungen zur Auswahl stehen.

(24) Nach dem Vortrag von Haniel definiert der Architekt oder Projektenwickler im Allgemeinen die zu erreichenden Anforderungen hinsichtlich Tragfähigkeit, Alterungsbeständigkeit, Unterhaltungsaufwand, Wärmedämmung, Brandschutz und Schallschutz des Gebäudes. In einigen Fällen treffe der Architekt in der Spezifikation des Gebäudes auch eine Auswahl des Baumaterials. Haniel zufolge lassen diese Spezifikationen aber vielfach Raum für alternative Lösungen. Das Bauunternehmen sei in der Auswahl des Baumaterials frei, soweit mit dem gewählten Baumaterial die Leistungsspezifikationen erfüllt werden. Das Bauunternehmen könne sich dann bei einem Projektvorschlag für ein bestimmtes Baumaterial entscheiden oder verschiedene Lösungen vorschlagen.

(25) Haniel räumt allerdings ein, dass die verschiedenen Wandbaustoffe nicht bei allen Verwendungszwecken vollständig substituierbar seien. Im Hinblick auf die erheblichen Unterschiede in den Anforderungen an Baustoffe, die für tragende und nicht tragende Wände verwendet werden, hält Haniel eine Abgrenzung getrennter Märkte für Wandbaustoffe in tragenden und solche in nicht tragenden Wänden für vertretbar.

b) ***Frühere Praxis der Kommission (Mauerwerk/Mauerwerk tragend)***

(26) In ihrer Entscheidung im Fall Preussag/Hebel ([7]) hat die Kommission zwei alternative Produktmarktabgrenzungen in Erwägung gezogen, ohne jedoch insoweit eine Festlegung zu treffen. Die Kommission erwog einerseits die Möglichkeit eines Markts für alle wandbildenden Baustoffe unter Einschluss von Ziegelmauersteinen, Kalksandsteinen, Porenbetonsteinen und Bimssteinen, mit denen Wände durch „Stein auf Stein"-Vermauern gebaut werden können (Mauerwerk). Die damaligen Ermittlungen hatten ergeben, dass diese Produkte im Stadium der Bauplanung austauschbar waren. Die Kommission hielt innerhalb dieser Marktabgrenzung eine weitere Unterscheidung zwischen tragenden und nicht tragenden Wänden für möglich (Mauerwerk tragend). Nicht berücksichtigt wurden bei diesen Erwägungen vorgefertigte Betonwandelemente und Ortbeton.

c) ***Praxis des deutschen Bundeskartellamts (Mauerwerk)***

(27) Das Bundeskartellamt grenzt in ständiger Praxis den sachlichen Markt im Bereich der Wandbaustoffe ähnlich ab, wie es die Kommission in ihrer Entscheidung im Fall Preussag/Hebel zunächst erwogen hat. Das Bundeskartellamt geht von einem Markt für Mauerwerksbaustoffe für das aufgehende Hintermauerwerk aus, zu dem Porenbetonprodukte, Kalksandsteinprodukte, Mauerziegel, Bims- und Betonsteine gehören. Das Bundeskartellamt unterscheidet nicht zwischen tragenden und nicht tragenden Wänden. In Deutschland sind nach Erkenntnis des Bundeskartellamts die Materialien, die für beide Wandarten eingesetzt werden, im Wesentlichen dieselben.

d) ***Praxis der niederländischen Wettbewerbsbehörde NMa (Wandbaustoffe tragend)***

(28) Die Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa, niederländischen Wettbewerbsbehörde) macht hingegen einen Unterschied zwischen tragenden und nicht tragenden Wänden, weil nach ihren Erkenntnissen in den Niederlanden die Materialien, die für tragende und für nicht tragende Wände eingesetzt werden, weitgehend nicht dieselben sind ([8]). Kalksandstein, der für beide Wandarten eingesetzt wird, steht hinsichtlich dieser unterschiedlichen Verwendungszwecke jeweils mit anderen Materialien im Wettbewerb. Die NMa hat in ihre Marktabgrenzung des Marktes der Wandbaustoffe für tragende Wände alle Wandbaumaterialien, die für tragende Wände verwendet werden, einbezogen. Dazu gehören nicht nur die vorgenannten Mauerwerkswandbaustoffe („Stein auf Stein"), sondern auch Betonfertigelemente und Ortbeton. Allerdings ist darauf hinzuweisen, dass die NMa in einer späteren Entscheidung die Möglichkeit eröffnet, zwischen Ortbeton und anderen Wandbaustoffen zu unterscheiden ([9]).

3. BEURTEILUNG

(29) Die Kommission kommt auf der Grundlage der ihr vorliegenden Informationen und insbesondere der im vorliegenden Fall von ihr durchgeführten Marktuntersuchung ähnlich wie die NMa zu dem Schluss, dass in den Niederlanden von getrennten sachlichen Märkten für Wandbaustoffe für tragende Wände und für nicht tragende Wände auszugehen ist, innerhalb dieser Märkte jedoch eine Unterteilung nach Mauerwerksbaustoffen und anderen Materialien (insbesondere Betonprodukten) nicht sinnvoll ist. Der Markt der Wandbaustoffe für tragende Wände schließt alle Wandbaustoffe ein, die für tragende Wände verwendet werden, wie Ziegel, Kalksandstein, Porenbeton, Betonsteine, Betonfertigwandelemente und eventuell Ortbeton. Allerdings legt das Ergebnis der Marktuntersuchung nahe, Ortbeton, insbesondere solchen, der im Wege der Tunnelbauweise verarbeitet wird, auszuschließen; eine abschließende Festlegung ist insoweit jedoch nicht erforderlich, weil sie sich nicht auf die Beurteilung des Zusammenschlusses auswirkt. Der Markt der Wandbaustoffe für nicht tragende Wände umfasst entsprechend alle Wandbaustoffe, die bei nicht tragenden Wänden Verwendung finden, wie Kalksandstein, Porenbeton, Gipsdielen und -platten, Stahlblechplatten und Holz. Folgende Gründe sind für dieses Ergebnis maßgeblich:

(30) Alle Baustoffe, die von Haniel in die von ihr vorgeschlagene Marktdefinition einbezogen worden sind, sind für den Bau von Wänden geeignet und finden zu diesem Zweck auch tatsächlich Verwendung. Die Marktuntersuchung der Kommission in den Niederlanden hat allerdings gezeigt, dass nicht alle dieser Materialien miteinander im Wettbewerb stehen.

([7]) Fall COMP/M.1866 — Preussag/Hebel, Entscheidung vom 29. März 2000.

([8]) NMa, Entscheidung vom 20. Oktober 1998 in der Sache 124/CVK Kalkzandsteen.

([9]) NMa, Entscheidung vom 29. Februar 2000 in der Sache 2427/NCD — Fernhout.

a) ***Eigenschaften der unterschiedlichen Wandbaumaterialien***

(31) Die genannten Wandbaumaterialien haben jeweils unterschiedliche Eigenschaften, die bei der Auswahl eines bestimmten Wandbaustoffes für ein bestimmtes Bauprojekt berücksichtigt werden.

(32) Kalksandstein ist ein billiger Baustoff, der zwar nicht die Abmessungen von Porenbetonfertigteilen erreichen kann, jedoch mit Abmessungen bis zu 900 × 625 × 300 mm größer wird als traditionelle Mauersteine. Darüber hinaus hat Kalksandstein wie Porenbeton eine glatte Oberfläche, die nicht durch eine Verfugung ausgeglichen werden muss. Die Elemente können verklebt werden. Außerdem werden Kalksandsteinprodukte nach den Bauplänen in der Fabrik zugesägt, so dass Elemente, die die Giebelform oder Fensteröffnungen bilden, bereits vorgefertigt sind. All diese Gesichtspunkte verringern den Zeit- und Lohnkostenaufwand im Vergleich zu beispielsweise Ziegeln. Gleichzeitig erfordert der Stein keine großen Investitionen wie schwere Kräne, wie bei Betonfertigteilen, oder Gießverschalungen, wie bei Ortbeton. In den Niederlanden wird Kalksandstein aufgrund seiner ausgezeichneten tragenden Eigenschaften für tragende und in geringerem Umfang auch für nicht tragende Wände verwendet. Etwa in der Größenordnung von [60-80]*(*)-[>80]* % des in den Niederlanden verbauten Kalksandsteins geht in tragendes Mauerwerk. Als Material für nicht tragende Wände hat Kalksandstein den Nachteil, vergleichsweise schwer zu sein (rund doppelt so schwer wie Porenbeton). Allerdings hat das Material gute geräuschisolierende Eigenschaften und eignet sich vor allem für hohe nicht tragende Wände, wie sie im Wirtschaftsbau oft benötigt werden. Kalksandstein ist in den Niederlanden der traditionelle und populärste Wandbaustoff.

(33) Betonfertigteile benötigen den Aufwand des Vermauerns nicht, da sie bereits die Größe der zu erstellenden Wand haben. Beton als Produkt kann mit relativ einfachen Rohstoffen hergestellt werden. Allerdings müssen größere Hilfsmittel wie Kräne zu ihrer Aufstellung verwendet werden, was wiederum mit gewissen Investitionskosten verbunden ist. Bei mittelgroßen Projekten ab 10 Einheiten kann das zu Kosteneinsparungen führen, da die Wand in der Fabrik hergestellt wird und die Aufstellung am Bauplatz einen relativ geringen Personal- und Zeitaufwand erfordert. Je größer das Projekt, desto niedriger werden die Kosten für die fertige Wand.

(34) Ortbeton verlangt auf der Baustelle den größten Investitionsaufwand in seiner Verarbeitung, und hier insbesondere Ortbeton in der Tunnelbauweise. Die Herstellung und Verwendung der zum Gießen erforderlichen, repetitiv verwendeten Verschalung im Tunnelbau ist so kostenaufwendig, dass sie sich erst bei einem Minimum von 30-50 Wohneinheiten und auch nur dann rentiert, wenn diese in der identischen Form und Größe hergestellt werden. Damit besteht beim Bau mit Tunnelortbeton hinsichtlich der Form und Größe eine geringe Flexibilität. Diese wird in den Niederlanden jedoch auch bei größeren Projekten angestrebt, um Gleichförmigkeit zu vermeiden. Ortbeton wird sowohl beim Bau von Einzelwohnungen verwendet als auch beim Bau von Hochhäusern, wenn deren Tragfähigkeit durch ein gegossenes Betonskelett gewährleistet wird, das dann mit nicht tragenden Wandbaustoffen ausgefüllt wird.

(35) Porenbeton ist ein teurer Wandbaustoff. Er wird auf der Grundlage von hochwertigen, teuren Ausgangsstoffen unter hohen Energiekosten hergestellt. Größere Elemente müssen mit Stahl bewehrt (armiert) werden, was den Preis weiter erhöht, da bei bewehrten Elementen nennenswerte Kosten für die Herstellung der Bewehrungselemente hinzukommen. Im Gegensatz zur Stahlbewehrung beim Beton muss diese Bewehrung aus Günden des Korrosionsschutzes beschichtet werden. Die konstruktiven Eigenschaften von Porenbeton sind etwas geringer als die von Kalksandstein, aber es ist möglich, bis zu zwei Stockwerke mit tragenden Wänden zu errichten. Porenbeton zeichnet sich jedoch durch ausgezeichnete Wärmedämmungseigenschaften aus. In Deutschland werden etwa 80 % der für den Wandbau verwendeten Porenbetonprodukte für tragende Wände verwendet, während lediglich 20 % in nicht tragenden Wänden Verwendung findet. In den Niederlanden ist das Verhältnis jedoch umgekehrt; hier findet Porenbeton in der Größenordnung von zu etwa 80-85 % in nicht tragenden Wänden Anwendung.

(36) Gips ist ein leichtes, dünnes Material. Aufgrund dieser Eigenschaften eignet es sich ausgezeichnet für nicht tragende Wände. Die Anforderungen an die Tragfähigkeit der Fußböden ist gering, und sie sind Platz sparend. Aufgrund seiner mangelnden Tragfähigkeit ist Gips ausschließlich für nicht tragende Wände verwendbar.

(37) Ziegel sind vergleichsweise kleinformatige Wandbaustoffe, und wegen ihrer ungleichmäßigen Oberfläche müssen sie verfugt werden. Ihre Verarbeitung erfordert damit einen vergleichsweise hohen Lohnkosten- und Zeitaufwand, der Ziegel für eine industrielle Bauweise ungeeignet macht.

b) ***Die Unterscheidung zwischen Wandbaustoffen für tragende und für nicht tragende Wände***

(38) Die Marktuntersuchung hat gezeigt, dass die Entscheidung darüber, welcher Wandbaustoff für ein bestimmtes Projekt gewählt wird, sowohl vom Auftraggeber und dem Architekten als auch von dem Bauunternehmer beeinflusst wird. Welche der drei Personengruppen wieviel Einfluss auf die Auswahl des Wandbaustoffs hat, hängt jeweils vom Einzelfall ab.

(*) 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.

(39) Dabei spielen die Genauigkeit der Präferenzen des Auftraggeber beispielsweise hinsichtlich Ästhetik und Baukosten ebenso eine Rolle wie die konstruktiven Vorgaben des Architekten. Kriterien, die bei der Auswahl der verschiedenen Wandbaustoffe berücksichtigt werden sind Qualität, konstruktive Eigenschaften, Flexibilität im Gebrauch, Aussehen, Preis des Materials und Verarbeitungskosten. Die speziellen Anforderungen des Bauprojekts sind in diesem Zusammenhang ebenso zu berücksichtigen wie der Verwendungszweck des Gebäudes, die notwendige Tragfähigkeit, Alterungsbeständigkeit, Brandschutz und Schallschutz, weitere technische Möglichkeiten, Zeitplan usw. sowie die Gesamtkosten des Projekts. Für den Bauunternehmer, soweit ihm hinsichtlich der Auswahl der Wandbaustoffe Optionen offen stehen, sind Kosten und Bautempo zu berücksichtigende Gesichtspunkte. Diese wiederum werden beeinflusst von seiner Erfahrung mit bestimmten Baustoffen und den ihm zur Verfügung stehenden Investitions- und Hilfsmitteln (z. B. Kräne). Hinsichtlich des Kostenfaktors ist zu berücksichtigen, dass die Materialkosten stets nur einen Teil der gesamten Kosten für die Erstellung einer Wand darstellen.

(40) Die Kommission hat deshalb in ihrer Marktuntersuchung alle diese Entscheidungsträger zu ihrem Auswahlverhalten bei Wandbaustoffen befragt. Ebenso wurden die Hersteller der unterschiedlichen Baustoffe um Auskunft gebeten. In den Niederlanden ergab diese Befragung, dass bei der Auswahl der Baustoffe ein grundsätzlicher Unterschied gemacht wurde zwischen der Wahl von Baustoffen für tragende und solchen für nicht tragende Wände.

(41) Der Unterschied zwischen tragenden und nicht tragenden Wänden ist, wie die Bezeichnung bereits nahelegt, die tragende Funktion des jeweiligen Wandbaustoffs. Tragende Wände gewährleisten die Stabilität eines Gebäudes. Dabei handelt es sich häufig um Außenwände. Allerdings können auch Innenwände eine tragende Funktion haben. Davon zu unterscheiden sind die Wände, die keine tragende Funktion hinsichtlich des Gebäudes haben, sondern lediglich den Raum aufteilen oder Zwischenräume innerhalb eines tragenden Skeletts ausfüllen (Außen- und Innenwände). Wandbaumaterialien für tragende Wände müssen bestimmten Anforderungen an Druckstärke, Tragkraft und Steifigkeit genügen. An Wandbaustoffe für nicht tragende Wände werden hingegen andere, gegebenenfalls sogar gegensätzliche Anforderungen gestellt. So haben leichtere nicht tragende Wände den Vorteil, die Tragkraft der Decken weniger zu belasten. Dünne nicht tragende Wände wiederum sind Platz sparend.

(42) Diese unterschiedlichen Anforderungen an tragende und nicht tragende Wände führen in den Niederlanden zur Wahl verschiedener Baustoffe für diese jeweils unterschiedlichen Verwendungszwecke. In den Niederlanden wird für tragende Wände in erster Linie Kalksandstein verwendet. [50-60]* % aller tragenden Wände werden aus Kalksandstein hergestellt. Beton ist die nächstgrößte Gruppe der Baustoffe. 12 % aller tragenden Wände werden aus Ortbeton hergestellt. Mindestens zwei Fünftel dieses Baustoffes werden in der Tunnelbauweise verarbeitet ([10]). Auf tragende Wände aus Betonfertigwandelementen entfallen 8 %. Porenbeton und Ziegel spielen lediglich mit jeweils einem Anteil von 2 % (Porenbeton) und 5 % (Ziegel) eine sehr untergeordnete Rolle.

(43) Für nicht tragende Wände werden hingegen in erster Linie Gipsprodukte verwendet. Sie haben einen Anteil von 44 % bei den nicht tragenden Wänden. Den nächstgrößten Anteil hat Porenbeton mit 20 %, gefolgt von Kalksandstein mit [15-20]* %.

(44) Dieses Nachfrageverhalten ist typisch für die Niederlande und unterscheidet sich grundsätzlich von dem in anderen Ländern wie beispielsweise in Deutschland. Dort ist das Verhältnis bei der Verwendung von Porenbeton für tragende und nicht tragende Wände genau umgekehrt wie das in den Niederlanden. Während in Deutschland 80 % aller Porenbetonprodukte in tragenden Wänden verbaut werden, werden in den Niederlanden 85-90 % aller Porenbetonprodukte in nicht tragenden Wänden verwendet. Beton spielt in Deutschland bei tragenden Wänden im Wohnungsbau eine geringe Rolle, dafür sind Ziegel wie auch andere Mauersteine noch von großer Bedeutung. In Belgien hingegen scheinen Betonsteine wesentlich weiter verbreitet zu sein als in den Niederlanden und als das klassische Wandbaumaterial Verwendung zu finden. Die Anwendung von Ortbeton in der Tunnelbauweise ist in Deutschland und Belgien weitaus weniger verbreitet als in den Niederlanden.

(45) Die Gründe für dieses unterschiedliche Nachfrageverhalten liegen zum einen in unterschiedlichen Bautraditionen und ästhetischen Vorstellungen begründet, zum anderen in der fortgeschrittenen industrialisierten Bauweise in den Niederlanden.

(46) In den Niederlanden zeichnet sich die Bautätigkeit durch Großprojekte auch im Wohnungsbau aus. Weniger als 20 % des gesamten Wohnungsneubaus erfolgt auf der Grundlage des individuellen Hausbaus. In Deutschland sind es hingegen mehr als 90 %. In den Niederlanden werden von der Regierung große Areale zur Bebauung freigegeben, auf denen dann von der Bauindustrie bis zu mehreren Tausend Wohneinheiten erstellt werden (z. B. die so genannten „VINEX locaties"). Bei diesen Dimensionen rentieren sich Baumaterialien, die höhere Investitionen und geringere Lohnkosten erfordern, wie z. B. Ortbeton in der Tunnelbauweise. Daher spielen Ziegel, die eine hohen Arbeitsaufwand auf der Baustelle (kleine Größe und Verfugungserfordernis) und damit höhere Lohnkosten und größeren Zeitaufwand erfordern, kaum eine Rolle.

([10]) Nach Angaben der Parteien beträgt der Anteil der in Tunnelbauweise verarbeiteten Menge von Ortbeton 40 %; der Marktuntersuchung zufolge könnte der Anteil sogar höher liegen.

(47) Kalksandstein ist in den Niederlanden das traditionelle Baumaterial, da es sehr billig ist und mit ihm mit einer großen Flexibilität ebenfalls schnell und kostengünstig gebaut werden kann (große Elemente, fabrikmäßig auf die geforderte Form zugesägt, keine Verfugung erforderlich).

(48) Porenbeton, der wegen seiner guten Wärmeisolierung in Deutschland bei tragenden Wänden in großem Umfang verwendet wird, kann diesen Vorteil in den Niederlanden als Ausgleich für seinen im Vergleich zu Kalksandstein erheblich höheren Preis nicht nutzen. In Deutschland werden 30 cm dicke Porenbetonelemente für tragende Wände verwendet. Diese müssen nur noch verputzt und gestrichen werden, um eine fertige Wand zu erhalten, die hohen wärmeisolierenden Anforderungen entspricht. Kosten für Vormauerwerk und zusätzliche Isolierung entfallen. In den Niederlanden hingegen sind glatte verputzte Außenwände nicht üblich. Dort werden Fassaden gewünscht, die den Eindruck eines Ziegelbaus erwecken. Dies geschieht durch den Bau von gemauerten Vormauerwänden, die vor der tragenden Wand angebracht werden. Das bedeutet, dass der Kostenvorteil von Porenbeton, bei dem Isolierung und Vormauerwerk nicht erforderlich sind, von vornherein wegfallen und damit Porenbeton im Vergleich zu Kalksandstein der deutlich teurere Baustoff ist. Porenbeton wird in den Niederlanden daher nur ausnahmsweise für tragende Wände im Wohnungsbau verwendet.

(49) Da Porenbeton preislich jedoch mit Gipswänden auf einer Ebene liegt, relativ leicht ist, aber eine bessere Wärmeisolierung gewährleistet, werden in den Niederlanden Porenbetonprodukte für nicht tragende Wände verwendet. Kalksandstein findet in diesem Bereich ebenfalls Anwendung. Zum einen hat dieser Baustoff sehr gute geräuschisolierende Eigenschaften, was seine Nachteile als schwerer Baustoff im Einzelfall ausgleichen mag. Darüber hinaus eignet er sich aufgrund seiner konstruktiven Eigenschaften besonders für hohe, nicht tragende Wände, die vorwiegend im Wirtschaftsbau benötigt werden.

(50) Damit besteht in den Niederlanden nur begrenzt ein Austauschwettbewerb zwischen Produkten, die in tragenden Wänden eingesetzt werden, einerseits und solchen, die in nicht tragenden Wänden eingesetzt werden, andererseits. Dies veranlasst die Kommission, in den Niederlanden zwischen einem sachlichen Markt für tragende Wände und einem sachlichen Markt für nicht tragende Wände zu unterscheiden. Das gilt trotz der Tatsache, dass einige Wandbaustoffe, die für tragende Wände geeignet sind, auch in nicht tragenden Wänden Verwendung finden können und umgekehrt. Dies ist insbesondere der Fall für Kalksandstein, welches der einzige Wandbaustoff ist, der in nennenswertem Umfang gleichermaßen in tragenden und nicht tragenden Wänden Verwendung findet. Die Hersteller, die Produkte herstellen, die für beide Wandarten geeignet sind, stehen im Markt für tragende Wände weitgehend anderen Wettbewerbern gegenüber und sehen sich anderen Wettbewerbsverhältnissen ausgesetzt als im Markt für nicht tragende Wände.

(51) CVK ist als einziger Kalksandsteinproduzent in den Niederlanden in seiner Preisgestaltung für Produkte, die in tragende Wänden Verwendung finden, nicht durch Preise eingeschränkt, die auf dem Markt für Produkte verlangt werden, die für nicht tragende Wände bestimmt sind. Die Marktuntersuchung der Kommission zeigt, dass CVK vielfach die konkrete Verwendung seiner Produkte kennt ([11]) und deshalb in der Lage sein dürfte, seine Preisgestaltung jeweils an der Verwendung seiner Kalksandsteinprodukte in tragenden und nicht tragenden Wänden auszurichten. Soweit dies nicht der Fall ist, ist davon auszugehen, dass CVK seine Preisstrategie in erster Linie an den Anforderungen auf dem Markt für tragende Wände ausrichtet, da CVK [> 80]* % seiner Produkte auf dem Markt für tragende Wände verkauft. Der Anteil von nur 10 % der für nicht tragende Wände verkauften Kalksandsteinprodukte am Gesamtabsatz von CVK ist zu gering, als dass anzunehmen ist, dass er nennenswerten Einfluss auf die Preisgestaltung von CVK beim Absatz seiner für tragende Wände bestimmten Produkte hat.

(52) Das Ergebnis der Marktuntersuchung wirft die Frage auf, ob und inwieweit dem Markt der Wandbaustoffe für tragende Wände auch Ortbeton zuzuordnen ist. Dies gilt insbesondere für Ortbeton, der in der Tunnelbauweise verarbeitet wird. Wie oben bereits dargestellt wurde, ist diese Bauweise mit hohen fixen Investitionskosten verbunden, die sich erst bei einer Größenordnung ab etwa 30-50 Wohneinheiten in identischer Form und Größe rentieren. Das bedeutet, dass diese Methode nicht nur für kleinere Projekte, sondern auch für größere Projekte, bei denen aus ästhetischen und sozialen Gründen eine repetitive Bauweise vermieden werden soll, keine Alternative darstellt. Darüber hinaus werden, wie bereits erläutert, mit der Tunnelbauweise nicht nur Wände, sondern im selben Arbeitsgang auch die Decken erstellt. Aus diesen Gründen stellt die Entscheidung für die Tunnelbauweise weniger eine Preis- als eine Systementscheidung dar. Die Frage der Zuordnung von Ortbeton und insbesondere Ortbeton in der Tunnelbauweise zum Markt für Wandbaustoffe für tragende Wände kann jedoch offen gelassen werden, da sie auf das Ergebnis der Beurteilung keine Auswirkungen hat.

4. ZUSAMMENFASSUNG ZU DEN SACHLICH RELEVANTEN MÄRKTEN

(53) Auf der Grundlage der Erwägungen insbesondere unter den Randnummern 29 bis 52 ist die Kommission der Auffassung, dass zum Zweck der Beurteilung des angemeldeten Zusammenschlussvorhabens in den Niederlanden zwischen einem Markt für Wandbaustoffe für tragende Wände und einem Markt für Wandbaustoffe für nicht tragende Wände zu unterscheiden ist. Dabei kann hinsichtlich des Marktes der Wandbaustoffe für tragende Wände offen bleiben, ob Ortbeton, insbesondere solcher, der in der Tunnelbauweise verarbeitet wird, diesem Markt zuzurechnen ist.

([11]) Insbesondere für Elemente, die für eine spezifische Verwendung zugeschnitten sind, oder für spezifische Lieferungen; vgl. Randnummer 32. Haniel hat auch angegeben, dass im Allgemeinen ab einer bestimmten Wandstärke davon ausgegangen werden muss, dass das Produkt für tragende Wände verwendet wird.

(54) Soweit sich die Tätigkeiten von Haniel und Fels in anderen Mitgliedstaaten, die nach der Teilverweisung des Falls an das Bundeskartellamt noch Gegenstand der Prüfung durch die Kommission sind, überschneiden, kann die genaue Abgrenzung des sachlich relevanten Marktes offen bleiben, weil bei keiner in Betracht kommenden Marktabgrenzung Wettbewerbsbedenken bestehen würden.

B. *DIE RÄUMLICH RELEVANTEN MÄRKTE*

(55) Die Aktivitäten von Haniel und Fels überschneiden sich — außer in Deutschland — in den Niederlanden, Belgien und gegebenenfalls in Frankreich. Hinsichtlich des nicht an das Bundeskartellamt verwiesenen Teils des Zusammenschlusses führt dieser lediglich in den Niederlanden zu wettbewerbsrechtlich relevanten Additionen von Marktanteilen.

(56) Haniel definiert den räumlich relevanten Markt hinsichtlich der Niederlande als national. Obwohl einige Baustoffhandelsunternehmen dazu tendierten, auf regionaler Basis tätig zu sein, seien in den Niederlanden Transportkosten nicht von solcher Bedeutung, dass Baustoffe nicht im gesamten Gebiet der Niederlande geliefert werden könnten. Der Transport von Wandbaustoffen werde mithilfe von Lastwägen durchgeführt, ganz überwiegend von der Produktionsstätte direkt zur Baustelle.

(57) Die Ermittlungen haben die Existenz eines nationalen niederländischen Marktes bestätigt. Die Marktuntersuchung hat gezeigt, dass die Preise für die meisten Wandbaustoffe franko ab Herstellungsort für Lieferungen in die gesamten Niederlande berechnet werden, obwohl Transportkosten keinen unwesentlichen Kostenfaktor darstellen. CVK als einziger Hersteller und Anbieter von Kalksandstein kann darüber hinaus jede Baustelle der Niederlande direkt von dem nächstliegenden Kalksandsteinwerk beliefern.

(58) Zwar finden offenbar in den niederländischen Grenzgebieten Importe von Wandbaustoffen aus Belgien und Deutschland in die Niederlande statt. Diese sind allerdings marginal, so dass sie die Miteinbeziehung von Teilen Belgiens und Deutschlands in den räumlich relevanten Markt nicht rechtfertigen. Die Marktuntersuchung hat die Existenz von Marktzutrittsschranken gezeigt, insbesondere aufgrund unterschiedlicher Bauvorschriften und Arbeitsschutzvorschriften. Zum Beispiel dürfen in den Niederlanden von Hand verarbeitete Steine nicht mehr als 18 kg Gewicht haben, was in anderen Mitgliedstaaten nicht der Fall ist. Andererseits sind etwa in Deutschland aufgrund der Baunormen die vergleichbaren Wanddicken stärker und durch den dadurch bedingten höheren Materialaufwand auch teurer als in den Niederlanden. Alle bedeutenden Unternehmen, die im niederländischen Markt für Wandbaustoffe tätig sind, sind auch in den Niederlanden ansässig. In den Niederlanden tätige belgische und deutsche Produzenten operieren ebenfalls über niederländische Tochtergesellschaften.

(59) Auf der Grundlage der vorgenannten Erwägungen ist die Kommission der Auffassung, dass der räumlich relevante Markt, soweit die Niederlande betroffen sind, für die Zwecke der vorliegenden Entscheidung national abzugrenzen ist.

C. *WETTBEWERBSRECHTLICHE BEURTEILUNG*

(60) Der vorliegende Zusammenschluss begründet oder verstärkt auf keinem der betroffenen sachlich und räumlich relevanten Märkten im Sinne von Artikel 2 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung eine beherrschende Stellung, durch die wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben erheblich behindert würde.

(61) Die Tätigkeiten von Haniel und Fels überschneiden sich außer in Deutschland, dessen Märkte nicht der Prüfung der Kommission in diesem Verfahren unterliegen, in den Niederlanden sowie in geringem Umfang in Belgien und gegebenenfalls in Frankreich.

1. NIEDERLANDE

a) ***Kontrolle von Haniel über CVK***

(62) Für die wettbewerbsrechtliche Beurteilung des Zusammenschlusses in den Niederlanden kommt es darauf an, ob Haniel die Marktanteile der Genossenschaft CVK, an der sie indirekt zu 50 % beteiligt ist, zuzurechnen sind.

(63) In den Niederlanden bestehen insgesamt 11 Kalksandsteinwerke, die sämtlich Mitglieder der Genossenschaft CVK sind. Fünf dieser Werke sind zu 100 % im Anteilsbesitz von Haniel, drei weitere Werke gehören zu 100 % dem niederländischen Baustoffkonzern Cementbouw, an den übrigen drei Werken sind Haniel und Cementbouw jeweils zu 50 % beteiligt. Die Anteile an der Genossenschaft CVK verteilen sich in der Weise auf die 11 ihr angehörenden Kalksandsteinwerke, dass die 100%igen Tochtergesellschaften von Haniel und die 100%igen Tochtergesellschaften von Cementbouw zusammen jeweils Beteiligungen in gleicher Höhe an CVK besitzen, so dass durchgerechnet Haniel und Cementbouw indirekt zu je 50 % an CVK beteiligt sind.

(64) CVK, ursprünglich eine gemeinschaftliche Vertriebsorganisation ihrer Mitgliedsunternehmen, wurde 1999 durch einen Pooling-Vertrag die unternehmerische Leitung ihrer Mitgliedsunternehmen übertragen. In dem Pooling-Vertrag sowie in der Satzung (statuten) von CVK ist u. a. bestimmt, dass die CVK-Mitgliedsunternehmen an die Weisungen von CVK gebunden sind, dass die Besetzung der Organe mit Vertretern der Mütter nur eingeschränkt möglich ist und dass die Mitglieder verpflichtet sind, einen Vertreter von CVK in ihre Geschäftsführung aufzunehmen. Im Übrigen ist vereinbart worden, dass die Mitglieder in ihre Geschäftsführung lediglich ein Mitglied der Anteilseigner entsenden dürfen.

(65) Die CVK betreffenden strategischen Entscheidungen werden von dem Vorstand (Raad van Bestuur) der Genossenschaft mit einfacher Mehrheit getroffen. Die Mitglieder des Raad van Bestuur sowie des Aufsichtsrates (Raad van Commissarissen) werden mit einfacher Mehrheit durch die Mitgliederversammlung gewählt und abberufen. Nach dem Pooling-Vertrag und der Satzung darf kein Mitglied des Raad van Bestuur eine Funktion in einer der Muttergesellschaften der CVK-Mitglieder (Haniel und Cementbouw) innehaben, und dem Raad van Commissarissen dürfen mehrheitlich keine Personen angehören, die eine Funktion bei Haniel oder Cementbouw innehaben. Die Leitung von CVK und ihren Mitgliedern obliegt dem Raad van Bestuur; der Raad van Commissarissen hat die ihm im niederländischen Gesellschaftsrecht traditionell zukommenden Kontrollbefugnisse, ohne auf unternehmensstrategische Entscheidungen unmittelbar Einfluss nehmen zu können.

(66) Haniel ist der Auffassung, dass wegen der zuvor beschriebenen gesellschaftsrechtlichen Struktur der CVK diese Genossenschaft trotz der jeweils 50%igen indirekten Beteiligung von Haniel und Cementbouw an ihr ausschließlich durch sich selbst und nicht durch ihre Mitgliedsunternehmen und/oder deren Anteilseigner kontrolliert wird („Entherrschung").

(67) Nach Artikel 3 Absatz 3 der Fusionskontrollverordnung besteht die Kontrolle eines Unternehmens in der Möglichkeit, einen bestimmenden Einfluss auf dessen Tätigkeit auszuüben. Es kommt darauf an, ob der oder die Inhaber der Kontrolle in der Lage sind, allein bzw. gemeinsam die strategischen Entscheidungen des Unternehmens zu bestimmen. Hierfür sind in der Regel die Zusammensetzung und Entscheidungsprozedur des Gremiums entscheidend, dem die Entscheidung über die Bestellung und Abberufung des Managements und ggf. die Zustimmung zu anderen strategischen Entscheidungen obliegt.

(68) Im Fall von CVK obliegen die unternehmensstrategischen Entscheidungen ausschließlich dem Raad van Bestuur. Wer über die Zusammensetzung des Raad van Bestuur bestimmt, ist somit in der Lage, das Unternehmen zu kontrollieren, denn es ist zu erwarten, dass die Mitglieder des Raad van Bestuur bei den von ihnen zu treffenden strategischen Entscheidungen den Interessen der Person oder Personen, die über ihre Ernennung und Abberufung entscheiden, Rechnung tragen. Da die Mitglieder des Raad van Bestuur von der Mitgliederversammlung von CVK mit einfacher Mehrheit bestellt werden und in der Mitgliederversammlung die Vertreter der Mitgliedsunternehmen, an denen Haniel 100 % der Anteile hält, und die Vertreter der Mitgliedsunternehmen, an denen Cementbouw 100 % der Anteile hält, jeweils über die gleiche Stimmenzahl verfügen und damit die Vertreter derjenigen Mitgliedsunternehmen, an denen Haniel und Cementbouw jeweils mit 50 % beteiligt sind, den Ausschlag geben, können sowohl Haniel als auch Cementbouw mittelbar die Ernennung und Abberufung der Mitglieder des Raad van Bestuur blockieren. Ihr Konsens ist somit für jede Ernennung oder Abberufung eines Mitglieds des Raad van Bestuur erforderlich.

(69) Dies bedeutet, dass Haniel und Cementbouw im Sinne von Artikel 3 Absatz 3 der Fusionskontrollverordnung CVK gemeinsam kontrollieren.

(70) Aus diesem Grund ist die Kommission der Auffassung, dass die Marktanteile von CVK für die Zwecke dieser Entscheidung Haniel zugerechnet werden müssen.

b) ***Der Markt für Wandbaustoffe für tragende Wände***

(71) Haniel verfügt in den Niederlanden über seine indirekte Beteiligung an CVK, dem einzigen Hersteller von Kalksandstein, bereits über eine beherrschende Stellung auf dem Markt für Wandbaustoffe, die in tragenden Wänden Verwendung finden. Diese marktbeherrschende Stellung wird durch den Erwerb von Fels jedoch nicht spürbar verstärkt. Die folgenden Gründe sind für diese Schlussfolgerung maßgeblich.

aa) **Struktur des Marktes**

(72) Im Jahr 2000 hatte der niederländische Markt für Wandbaustoffe für tragende Wände ein Volumen von 2,1 Mio. m^3 und einen Wert von 356 Mio. EUR. Sofern Ortbeton dem Markt für tragende Wände nicht zuzurechnen wäre, verringert sich dessen Umfang auf 1,8 Mio. m^3 und 276 Mio. EUR. Würde lediglich die Einbeziehung von Ortbeton in der Tunnelbauweise entfallen, so hätte der Markt eine Größe von 1,9 Mio. m^3 und einen Wert von 322 Mio. EUR ([12]).

([12]) Unter der Hypothese, dass 40 % des in den Niederlanden verarbeiteten Ortbetons in der Tunnelbauweise verarbeitet wird; vgl. Fußnote 10.

(73) Nachstehend sind die Marktanteile (nach Volumen) der Parteien und ihrer wichtigsten Wettbewerber unter Einbeziehung aller tragenden Wandbaustoffe sowie alternativ unter Ausschluss von Ortbeton bzw. Ortbeton in Tunnelschalung dargestellt ([13]):

Unternehmen	Baustoffe	Marktanteil in %		
		Wandbaustoffe tragend inkl. Ortbeton	Wandbaustoffe tragend ohne Ortbeton in Tunnelschalung	Wandbaustoffe tragend ohne Ortbeton
CVK (Haniel/Cementbouw)	Kalksandstein	[50-60]*	[50-60]*	[60-70]*
Fels	Porenbeton	[0-2]*	[0-2]*	[0-2]*
CVK + Fels		[50-60]*	[50-60]*	[60-70]*
Cementbouw	Betonfertigwandelemente Ortbeton	[2-5]*	[2-5]*	[2-5]*
Mebin	Ortbeton	[2-5]*	[2-5]*	0,0
NCD	Ortbeton	[0-2]*	[0-2]*	0,0
Ytong	Porenbeton	[0-2]*	[0-2]*	[0-2]*
Wienerberger	Ziegel	[0-2]*	[0-2]*	[0-2]*
Hanson (Pioneer)	Ziegel Ortbeton	[0-2]*	[0-2]*	[0-2]*
Oudenallen	Betonfertigwandelemente	[0-2]*	[0-2]*	[0-2]*
CRH	Ziegel	[0-2]*	[0-2]*	[0-2]*

([13]) Der Berechnung liegen Schätzungen der Parteien über die Anteile der verschiedenen Baustoffe an dem Verbrauch an Wandbaustoffen insgesamt sowie deren Verteilung auf tragende und nicht tragende Wände zugrunde. Soweit Wandbaustoffe in tragenden und nicht tragenden Wänden Verwendung finden (z. B. Kalksandstein, Porenbeton), wurde nur der nach Schätzung in tragende Wände verbaute Anteil dieser Baustoffe berücksichtigt. Die Kommission hält aufgrund ihrer Marktuntersuchung diese Schätzungen im wesentlichen für zutreffend; genaue statistische Daten sind insoweit allerdings nicht verfügbar.

bb) **Bestehende marktbeherrschende Stellung von CVK (Haniel)**

(74) Die Kommission ist der Auffassung, dass Haniel über seine Beteiligung an CVK eine beherschende Stellung auf dem niederländischen Markt für Wandbaustoffe für tragende Wände innehat. Dies gilt unabhängig von der Frage, ob diesem Markt Ortbeton zuzurechnen ist oder nicht.

(75) Der Gerichtshof hat eine beherrschende Stellung als die wirtschaftliche Machtstellung eines Unternehmens definiert, die dieses in die Lage versetzt, die Aufrechterhaltung eines wirksamen Wettbewerbs auf dem relevanten Markt zu verhindern, indem sie ihm die Möglichkeit verschafft, sich seinen Wettbewerbern, seinen Abnehmern und letztlich den Verbrauchern gegenüber in einem nennenswerten Umfang unabhängig zu verhalten. Eine solche Stellung schließt einen gewissen Wettbewerb nicht aus, versetzt aber die begünstigte Firma in die Lage, die Bedingungen, unter denen sich dieser Wettbewerb entwickeln kann, zu bestimmen oder wenigstens merklich zu beeinflussen, jedenfalls aber weitgehend in ihrem Verhalten hierauf keine Rücksicht nehmen zu müssen, ohne dass ihr dies zum Schaden gereichte.

(76) Das Vorliegen einer beherrschenden Stellung kann sich aus dem Zusammentreffen mehrerer Faktoren ergeben, die jeweils für sich genommen nicht ausschlaggebend sein müssen, unter denen jedoch das Vorliegen erheblicher Marktanteile in hohem Maße kennzeichnend ist. Ein wichtiger Nachweis für das Vorliegen einer beherrschenden Stellung ist im Übrigen das Verhältnis, das zwischen den Marktanteilen der am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen und denjenigen ihrer Wettbewerber, insbesondere des nächstgrößten Wettbewerbers, besteht ([14]).

(77) Haniel (CVK) verfügt über einen Marktanteil von mehr als [50-60]* % bei Wandbaustoffen für tragende Wände. Der Hauptwettbewerber von Haniel ist Cementbouw ([15]) mit knapp [2-5]* % Marktanteil. Bei dieser Zahl ist Cementbouws Beteiligung an CVK, die für die Zwecke dieser Beurteilung in vollem Umfang Haniel zugerechnet worden ist, nicht berücksichtigt. Cementbouws Marktanteil von rund [2-5]* % beruht allein auf ihren Aktivitäten im Bereich Betonfertigwandelemente und Ortbeton. Der nächste Wettbewerber ist der Ortbetonhersteller Mebin mit etwa [2-5]* % Marktanteil. Nachfolgende Wettbewerber haben Marktanteile von 2 % oder weniger.

(78) Der Marktanteil von Haniel (CVK) ist damit mehr als zehnmal so groß wie der des nächstgrößten Wettbewerbers. Allerdings ist es in Anbetracht der engen strukturellen Verbindungen und der gemeinsamen Interessen von Haniel und Cementbouw in CVK keineswegs klar, inwieweit Cementbouw und Haniel überhaupt miteinander konkurrieren. Der größte mit Haniel nicht verbundene Wettbewerber ist mit rund [2-5]* % Marktanteil erheblich kleiner; Haniel ist [10-15]* mal so groß wie dieser Wettbewerber.

(79) Für den Fall, dass Ortbeton nicht in die Marktdefinition für Wandbaustoffe für tragende Wände mit einbezogen werden sollte, würde Haniels (CVK) Marktanteil [60-70]* % betragen, da Haniel (CVK) keinen Ortbeton anbietet. Zudem würde unter dieser Hypothese der größte unabhängige Wettbewerber Mebin nicht im relevanten Produktmarkt tätig sein. Damit verblieben lediglich eine kleine Anzahl erheblich kleinerer Wettbewerber, deren Marktanteile [0-2]* % nicht überschreiten, teilweise sogar erheblich unterschreiten. Wird lediglich Ortbeton in der Tunnelbauweise aus der Marktdefintion ausgeschlossen, so würde Haniels (CVK) Marktanteil [50-60]* % betragen.

(80) Keiner von Haniels (CVK) Wettbewerbern in den Niederlanden ist im Bereich Kalksandstein tätig. CVK ist in den Niederlanden der einzige Hersteller und Anbieter für diesen Baustoff. In den Niederlanden ist Kalksandstein aber aus den zuvor bereits dargestellten Gründen das traditionelle und weiterhin populärste Wandbaumaterial. Es ist darüber hinaus der einzige Wandbaustoff, der in signifikantem Umfang bei tragenden und bei nicht tragenden Wänden Verwendung findet.

(81) Es bestehen erhebliche Marktzutrittsschranken. CVK kontrolliert alle Kalksandsteinwerke in den Niederlanden und damit die Produktion des mit Abstand wichtigsten der dem relevanten Produktmarkt zuzurechnenden Wandbaustoffe. Die Marktuntersuchung der Kommission hat gezeigt, dass es für Hersteller anderer Wandbaustoffe nur mit großem Zeit- und Investitionsaufwand möglich ist, in die Produktion von Kalksandsteinprodukten einzusteigen; Entsprechendes gilt auch für andere Wandbaustoffe wie Porenbeton. Die Produktionsabläufe und damit auch die Produktionsstätten sind jeweils für jeden Wandbaustoff unterschiedlich. Eine Produktionsumstellung auf Kalksandstein hängt auch vom Erwerb der notwendigen behördlichen Genehmigungen für den Abbau von Kalkvorkommen ab. Aus diesen Gründen wird die Möglichkeit einer Produktionsumstellung von Wettbewerbern nicht ernsthaft in Betracht gezogen.

([14]) Urteil des Gerichtshofs vom 13. Februar 1979 in der Rs. 85/76 — Hoffmann-La Roche/Kommission, Slg. 1979, S. 461 (Rn. 39); siehe auch das Urteil des Gerichts erster Instanz vom 25. März 1999 in der Rs. T-102/96 — Gencor/Kommission, Slg. 1999, S. II-753 (Rn. 201 und 202).

([15]) Cementbouw war bis Mitte 2001 eine Tochter des niederländischen Baukonzerns NBM Amstelland NV. Die Cementbouw-Gruppe wurde Anfang des Jahres an CVC Capital Inc., einen Finanzinvestor, verkauft.

(82) Die Kunden von CVK (Haniel) verfügen nicht über Nachfragemacht. Kein einzelner Kunde ist Nachfrager hinsichtlich eines erheblichen Anteils des Umsatzes von CVK. Für Kalksandstein, den mit Abstand wichtigsten der dem relevanten Produktmarkt zuzurechnenden Wandbaustoffe, gibt es keine alternativen Anbieter.

(83) Die Marktstellung Haniels kann somit wie folgt zusammengefasst werden: Haniel (CVK) hat mit deutlich mehr als [50-60]* % den weitaus größten Marktanteil und ist mit dem nächstgrößten Wettbewerber, dessen mehr als zehnfache Größe es hat, über CVK verbunden. Das restliche Marktvolumen ist fragmentiert und verteilt sich auf Wettbewerber mit Marktanteilen im unteren einstelligen Prozentbereich. Haniel kontrolliert darüber hinaus mit CVK den einzigen niederländischen Anbieter des wichtigsten Wandbaustoffes in den Niederlanden. Die Haniel (CVK) zur Verfügung stehende Marktmacht wird nicht durch Nachfragemacht der Marktgegenseite ausgeglichen. Die Kombination aller dieser Faktoren verschaffen Haniel (CVK) eine beherrschende Stellung auf dem Markt für Wandbaustoffe für tragende Wände in den Niederlanden.

cc) **Keine Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung von Haniel (CVK) durch den Zusammenschluss**

(84) Die Kommission ist jedoch der Auffasssung, dass der Zusammenschluss nicht zu einer Verstärkung der beherrschenden Stellung von Haniel (CVK) auf dem niederländischen Markt für Wandbaustoffe für tragende Wände führen wird. Folgende Gründe sind hierfür maßgeblich:

(85) Durch den Zusammenschluss erhöht sich der Marktanteil von Haniel (CVK) lediglich um [0-2]* % auf [50-60]* %. Sofern Ortbeton nicht Teil des Marktes für Wandbaustoffe für tragende Wände wäre, würde sich der Marktanteil von Haniel (CVK) um [0-2]* % auf [60-70]* % erhöhen; für den Fall, dass lediglich Ortbeton in der Tunnelbauweise aus dem relevanten Markt herausgerechnet würde, betrüge die Erhöhung [0-2]* % und der gemeinsame Marktanteil [50-60]* %.

(86) Zwar kann eine mögliche Verstärkung der bestehenden marktbeherrschenden Stellung von Haniel (CVK) nicht allein aufgrund der Höhe des Marktanteilszuwachses beurteilt werden. Dies gilt vor allem angesichts des Umstands, dass der niederländische Markt für Wandbaustoffe für tragende Wände bereits so stark vermachtet ist, dass dort nur noch in begrenztem Maß Wettbewerb stattfindet und deshalb unter Umständen selbst ein geringer Zuwachs der Marktposition von Haniel die letzten verbleibenden Chancen für Wettbewerber beseitigen kann. Insbesondere eine Absicherung der Marktstellung des beherrschenden Unternehmens durch die Erhöhung bestehender oder die Errichtung neuer Marktzutrittsschranken oder eine andere Erweiterung des Verhaltensspielraums des beherrschenden Unternehmens, durch welche vorhandene Reaktionsmöglichkeiten der Wettbewerber eingeschränkt werden (z. B. durch Erweiterung der Produktpalette), kann je nach Lage des Falls eine im Sinne von Artikel 2 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung maßgebliche Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung darstellen.

(87) Im vorliegenden Fall hat die Marktuntersuchung der Kommission allerdings ergeben, dass die Übernahme von Fels durch Haniel nicht zu einer in diesem Sinne relevanten Absicherung und Verstärkung der bestehenden Marktstellung von Haniel (CVK) führt.

(88) Zwar erweitert Haniel durch die Übernahme von Fels seine Produktpalette. Vor dem Zusammenschluss konnte Haniel (CVK) lediglich einen einzigen Wandbaustoff — Kalksandstein — anbieten, der zwar für tragende Wände der mit Abstand vorherrschende Wandbaustoff ist, bei nicht tragenden Wänden jedoch mit einem Marktanteil von [15-20]* % keine stärkere Position als Gips und Porenbeton einnahm. Diese beiden Produkte werden hingegen von Fels hergestellt. Infolge des Zusammenschlusses wird Haniel (CVK) mit Fels in der Lage sein, alle drei Produkte anzubieten und damit den überwiegenden Teil des Bedarfs nach Wandbaustoffen für tragende und für nicht tragende Wände abzudecken.

(89) Allerdings gehört Fels weder bei Gips noch bei Porenbeton zu den führenden Anbietern in den Niederlanden. Hinsichtlich des Baustoffs Porenbeton, der auch in tragenden Wänden Verwendung finden kann, ist Ytong der führende Anbieter. Dementsprechend hat Fels auf dem benachbarten Markt der Wandbaustoffe für nicht tragende Wände, auf dem Porenbeton eine größere Rolle spielt als auf dem hier diskutierten Markt der Wandbaustoffe für tragende Wände, nur [5-10]* % Marktanteil, während Ytong dort einen Marktanteil von [15-20]* % erzielt. Die Marktuntersuchung hat gezeigt, dass Ytong insbesondere bei den größten Baustoffhandelsgruppen in den Niederlanden gut eingeführt ist und Fels deshalb Schwierigkeiten hat, diese ebenfalls zu beliefern. Fels ist daher gegenwärtig auf die so genannten freien Händler angewiesen, die weniger Absatz haben und weniger finanzstark sind. Ferner besitzt Fels in den Niederlanden keine eigene Produktionsstätte, sondern ist lediglich durch Importe am Markt tätig. Unter diesen Umständen kann nicht mit hinreichender Gewissheit erwartet werden, dass Haniel allein durch die Übernahme von Fels in die Lage versetzt wird, in nennenswertem Umfang Abnehmer dazu zu bewegen, sämtliche benötigten Wandbaustoffe aus einer Hand von sich zu beziehen und damit die Reaktionsmöglichkeiten anderer Anbieter weiter einzuschränken. So haben im Rahmen der Marktuntersuchung befragte Abnehmer zwar auf die Erweiterung der von Haniel angebotenen Produktpalette hingewiesen, zugleich aber angegeben, dass sie so lange keine nennenswerten Preissteigerungen befürchteten, wie mit Ytong noch ein selbständiger Anbieter von Porenbeton im Markt verbleibe.

(90) Unter diesen Umständen ist der Wegfall von Fels als eigenständiger Wettbewerber daher nach den Erkenntnissen der Kommission auch unter Berücksichtigung des bereits erheblich reduzierten Wettbewerbsniveaus nicht geeignet, eine Verstärkung der vorhandenen marktbeherrschenden Stellung von Haniel (CVK) zu bewirken.

c) ***Der Markt für Wandbaustoffe für nicht tragende Wände***

(91) Der niederländische Markt der Wandbaustoffe für nicht tragende Wände hatte 2000 ein Volumen von 1,7 Mio. m^3 und einen Wert von 282 Mio. EUR. Die nachfolgende Tabelle zeigt die Marktanteile (nach Volumen) der Parteien und ihrer wichtigsten Wettbewerber unter Einbeziehung aller nicht tragenden Wandbaustoffe ([16]):

Unternehmen	Baustoffe	Marktanteil in %
		Wandbaustoffe nicht tragend
CVK (Haniel/ Cementbouw)	Kalksandstein	[15-20]*
Fels	Porenbeton, Gips	[5-10]*
CVK + Fels		[20-30]*
Ytong	Porenbeton	[15-20]*
GIBO	Gipsplatten/-dielen	[10-15]*
Lafarge	Gipsplatten/-dielen	[10-15]*
Gyproc	Gipsplatten/-dielen	[5-10]*
Wienerberger	Ziegel	[0-2]*
Hanson (Pioneer)	Ziegel	[0-2]*
CRH	Ziegel	[0-2]*

(92) Haniel (CVK) ist somit zwar mit einem Marktanteil von [15-20]* % Marktführer auf dem Markt für Wandbaustoffe für nicht tragende Wände und — wie bereits dargelegt — der einzige Anbieter von Kalksandstein, dem wichtigsten Baustoff für tragende wie für nicht tragende Wände. Jedoch kommt Ytong als führender Porenbetonhersteller bei nicht tragenden Wänden mit [15-20]* % Marktanteil sehr nah an die Marktposition von Haniel (CVK) heran, und auch die drei wichtigsten Gipshersteller GIBO, Lafarge und Gyproc erreichen erhebliche Marktanteile zwischen [5-10]* und [10-15]* %. Bei dieser Marktstruktur kann ausgeschlossen werden, dass Haniel (CVK) über eine beherrschende Stellung verfügt.

(93) Durch den Zusammenschluss mit Fels — einem Anbieter von Porenbeton und Gips mit einem nicht unbedeutenden, mit [5-10]* % jedoch deutlich hinter Ytong und den oben genannten Gipsherstellern zurückbleibenden Marktanteil und ohne eigene Produktionsstätte in den Niederlanden — vergrößert sich Haniels Marktanteil auf [20-30]* % und entsprechend auch der Abstand zu den nachfolgenden Wettbewerbern. Haniel erweitert seine Produktpalette um die für nicht tragende Wände wichtigen Produkte Gips und Porenbeton. Angesichts der Existenz starker Wettbewerber ist aber nicht zu erwarten, dass Haniel durch die Übernahme von Fels seinen wettbewerblichen Verhaltensspielraum in einem Ausmaß erweitern kann, dass durch den Zusammenschluss eine marktbeherrschende Stellung entstehen würde.

d) ***Ergebnis***

(94) Die Kommission kommt daher zu dem Ergebnis, dass der Zusammenschluss auf keinem der relevanten sachlichen Märkte in den Niederlanden zur Entstehung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung führt.

2. ANDERE NATIONALE MÄRKTE

(95) Außer in Deutschland, dessen Märkte nicht der Prüfung der Kommission im vorliegenden Verfahren unterliegen, und den Niederlanden führt der Zusammenschluss noch in Belgien und gegebenenfalls in Frankreich zu Additionen von Marktanteilen.

(96) In Belgien ist Haniel mit einem Kalksandsteinwerk tätig. Fels (Hebel) verkauft dort Wandbaustoffe, ohne über eigene Produktionsstätten zu verfügen. Der gemeinsame Anteil von Haniel und Fels am Absatz von Mauerwerksbaustoffen beträgt [2-5]* %, bei Einbeziehung sämtlicher Wandbaustoffe (einschließlich Betonfertigteile und Ortbeton) weniger als [2-5]* %. Auch bei einer denkbaren Unterscheidung zwischen Baustoffen für tragende und für nicht tragende Wände kann ausgeschlossen werden, dass die Marktanteile wettbewerbliche kritische Schwellen erreichen.

([16]) Soweit Wandbaustoffe in tragenden und nicht tragenden Wänden Verwendung finden (z. B. Kalksandstein, Porenbeton), wurde nur der in nicht tragende Wände verbaute Anteil dieser Baustoffe berücksichtigt.

(97) In Frankreich ist Haniel an Transportbetonwerken beteiligt; Fels (Hebel) ist in diesem Land mit drei Porenbetonwerken tätig. Zu Marktanteilsadditionen kommt es nur unter der Annahme eines größeren Marktes für Wandbaustoffe unter Einschluss von Betonfertigteilen und Ortbeton. In diesem Fall beträgt der gemeinsame Marktanteil etwa [0-2]* %. Es kann ausgeschlossen werden, das sich selbst bei einer denkbaren Unterscheidung zwischen Baustoffen für tragende und nicht tragende Wände und/oder bei einer möglichen regionalen Marktabgrenzung Marktanteile ergeben, die wettbewerblich kritische Schwellen erreichen.

(98) Der Zusammenschluss führt deshalb in Belgien und Frankreich nicht zur Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung.

VI. **SCHLUSSFOLGERUNG**

(99) Aus den oben beschriebenen Gründen kann davon ausgegangen werden, dass der geplante Zusammenschluss keine beherrschende Stellung begründet oder verstärkt, durch die wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben erheblich behindert würde. Der Zusammenschluss ist daher gemäß Artikel 2 Absatz 2 und Artikel 8 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung sowie gemäß Artikel 57 des EWR-Abkommens für mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen vereinbar zu erklären —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Der angemeldete Zusammenschluss, durch welchen die Haniel Baustoff-Industrie Zuschlagsstoffe GmbH im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b) der Fusionskontrollverordnung die alleinige Kontrolle über die Fels-Werke GmbH übernimmt, wird für mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen vereinbar erklärt.

Artikel 2

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

Haniel Baustoff-Industrie Zuschlagsstoffe GmbH
Franz-Haniel-Platz 6-8
D-47119 Duisburg-Ruhrort.

Brüssel, den 21. Februar 2002

Für die Kommission

Mario MONTI

Mitglied der Kommission

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 27. November 2002

über die staatliche Beihilfe, die Deutschland zugunsten der Ambau Stahl- und Anlagenbau GmbH gewährt hat

(Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2002) 4483)

(Nur der deutsche Text ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

(2003/261/EG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft, insbesondere auf Artikel 88 Absatz 2 Unterabsatz 1,

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

nach Aufforderung der Beteiligten zur Äußerung gemäß den vorgenannten Artikeln [1], und unter Berücksichtigung ihrer Stellungnahme,

in Erwägung nachstehender Gründe:

I. VERFAHREN

(1) Mit Schreiben vom 29. Dezember 1999 hat Deutschland die Kommission über die staatliche Beihilfe zugunsten der Ambau Stahl- und Anlagenbau GmbH (Ambau) informiert. Der Fall wurde unter der Nummer NN 11/2000 eingetragen. Mit Schreiben vom 21. Januar, 15. Mai und 26. Oktober 2000 erbat die Kommission weitere Informationen. Die Antworten Deutschlands gingen mit Schreiben vom 4. April, 22. Juni und 14. Dezember 2000 ein.

(2) Die Kommission hat Deutschland mit Schreiben vom 16. März 2001 von ihrem Beschluss in Kenntnis gesetzt, wegen dieser Beihilfe das Verfahren nach Artikel 88 Absatz 2 EG-Vertrag einzuleiten, und die Beteiligten zur Abgabe einer Stellungnahme aufgefordert [2]. Der Fall wurde dann unter der Nummer C 15/2001 eingetragen. Die von Deutschland vorgelegten Stellungnahmen gingen am 19. und 20. Juni 2001 ein. Die Stellungnahme des Beihilfeempfängers ging mit Schreiben vom 28. Juni 2001 ein. Mit Schreiben vom 28. Dezember 2001 teilte die Kommission Deutschland mit, dass sie das Verfahren auf angeblich im Rahmen genehmigter Beihilferegelungen gewährte Maßnahmen ausgeweitet hat, und forderte die Beteiligten erneut zur Abgabe einer Stellungnahme auf [3]. Die Stellungnahme Deutschlands zur Ausdehnung des Verfahrens ging am 7. Februar 2002 ein. Mit Schreiben vom 16. September 2001 bat die Kommission um weitere Auskünfte, die Deutschland mit Schreiben vom 17. Oktober 2001 erteilte. Eine weitere Stellungnahme des Beihilfeempfängers ging mit Schreiben vom 23. Mai 2002 ein.

II. BESCHREIBUNG

1. Der Beihilfeempfänger

(3) Der Fall betrifft Finanzmaßnahmen für die Umstrukturierung des Betriebs Gräfenhainichen der Ambau, eines Unternehmens mit Sitz in den neuen Bundesländern, das im Bereich Anlagenbau tätig ist. Ambau betreibt zwei Produktionsstätten in den neuen Bundesländern. Eine dieser Produktionsstätten liegt in Sperrenberg, Brandenburg, die andere in Gräfenhainichen, Sachsen-Anhalt.

(4) Der Betrieb in Gräfenhainichen war zuvor Eigentum des Anhaltiner Stahl- und Anlagenbau („ASTA“), eines ehemaligen staatlichen Unternehmens. 1990 ging ASTA in das Eigentum der Treuhandanstalt (THA) über und wurde 1992 im Wege eines Management-Buy-Out (MBO) privatisiert. Im Jahr 1996 erlitt ASTA Verluste in Höhe von 7,5 Mio. DEM und musste Gesamtvollstreckung anmelden. Der Gesamtvollstreckungsverwalter hielt den Betrieb von ASTA bis Ende 1997 aufrecht.

(5) Im Dezember 1997 übernahm die Ambau die Produktion von ASTA sowie 92 der ehemals 270 Beschäftigten. Vor der Übernahme hatte die Ambau in ihrem Betrieb

[1] ABl. C 179 vom 23.6.2001, S. 6 und ABl. C 105 vom 1.5.2002, S. 7.

[2] Siehe Fußnote 1.

[3] Siehe Fußnote 1.

in Sperrenberg 42 Beschäftigte. Damit hatte das Unternehmen nach der Übertragung der Tätigkeit von ASTA an die Ambau etwa 130 Beschäftigte. Seitdem ist die Zahl der Beschäftigten nicht erheblich gestiegen. Im Rechnungsjahr 2000/2001 beschäftigte die Ambau 139 Personen, davon 25 in Sperrenberg und 114 in Gräfenhainichen. Eigentümer der Ambau sind zu jeweils 50 % zwei private Geschäftsleute.

(6) Am 4. Dezember 1997 schloss die Ambau über die Vermögensbestände von ASTA einen Mietvertrag mit dem Gesamtvollstreckungsverwalter. Im Januar 1998 übernahm die GSA Grundstücksfonds Sachsen-Anhalt (GSA), die zu einer öffentlichen Einrichtung gehört, die Vermögensbestände vom Gesamtvollstreckungsverwalter und schloss später einen langfristigen Mietvertrag mit der Ambau. In den ersten zehn Jahren konnte der Vertrag nur beim Vorliegen von „außergewöhnlichen Umständen" im Sinne des deutschen Bürgerlichen Gesetzbuchs (BGB) beendet werden ([4]). In dieser Anfangsphase hat die Ambau auch die Möglichkeit, die Vermögensbestände zu kaufen. Die Ambau ist laut Vertrag für die Wartung und Erneuerung des Betriebs verantwortlich. Trotz der ursprünglichen Absicht des Investors, ein neues Unternehmen zu gründen, wurde der Betrieb in Gräfenhainichen auf Wunsch der Kreditgeber in die Ambau GmbH integriert.

2. **Die Umstrukturierung**

(7) Die Hauptprobleme, die zu den Schwierigkeiten von ASTA führten, waren ein mangelhaftes Management und das Fehlen eines klaren Produktprofils. Nach Angaben Deutschlands bearbeitete ASTA nahezu jeden verfügbaren Auftrag, ohne dessen Profitabilität zu berücksichtigen und ohne ein klares Unternehmenskonzept zu haben.

(8) Der Umstrukturierungsplan sah einen dreijährigen Umstrukturierungszeitraum von 1998 bis 2001 vor. Nach dem neuen Konzept sollte sich der Betrieb der Ambau in Gräfenhainichen auf einige wenige Hauptaktivitäten spezialisieren. Zum einen sollte er sich aufgrund der wachsenden Bedeutung nachhaltiger Energieträger auf die Herstellung von Komponenten für neue Technologien wie Windenergie konzentrieren. Zum anderen sollten andere Komponenten für Kraftwerke wie Turbinen und Abgassysteme hergestellt werden. Außerdem sollte der Betrieb sich auf die Montage von Öfen für Metallurgie- und Chemiebetriebe sowie die Herstellung großer Stahlkonstruktionen wie Brücken und Türme spezialisieren.

(9) Das neue Produktprofil machte eine Heraufsetzung der Betriebsmittel (Vorräte und Bestände) sowie die Entwicklung eines neuen Kundenstamms erforderlich. Außerdem mussten veraltete Maschinen ersetzt und die überdimensionierte Infrastruktur, die ursprünglich überhöhte Fixkosten mit sich brachte, verringert werden.

(10) Die Hauptinvestitionen im Rahmen der Umstrukturierung betrafen die Modernisierung der Produktionsanlagen, die Ersetzung und Wartung einiger Maschinen sowie die Einführung neuer EDV und Software. Die Umstrukturierungskosten wurden ursprünglich mit 11 249 000 DEM veranschlagt.

(11) Im Plan war ursprünglich folgende Geschäftsentwicklung vorgesehen:

(in DEM)

	1998/1999	1999/2000	2000/2001
Umsatz	13 700 000	16 700 000	18 500 000
Materialkosten	4 679 000	5 797 000	6 420 000
Personalkosten	4 480 000	4 490 000	4 781 000
Sonstige Betriebskosten	2 171 000	2 727 000	3 020 000
Ergebnis vor Steuern	– 164 000	494 000	676 000
Gewinn/Verlust	– 352 000	208 000	390 000

([4]) Umstände, die die Fortsetzung des Vertrages für die andere Partei unzumutbar machen, wie zum Beispiel eine ernsthafte Verletzung der Vertragsverpflichtungen oder die Unmöglichkeit der vertraglich vorgesehenen Nutzung des Objekts (§§ 543, 569 BGB a. F. jetzt neu geregelt durch §§ 542 ff.).

3. **Staatliche Finanzmaßnahmen für die Umstrukturierung**

(12) Vor dem Beschluss über die Einleitung des förmlichen Prüfverfahrens (Einleitungsbeschluss) wurden die folgenden Maßnahmen als öffentliche Mittel angegeben, die nach der Übernahme im Jahr 1997 für die Umstrukturierung gewährt wurden:

Tabelle 1

Maßnahmen, die ursprünglich als öffentliche Mittel ausgewiesen wurden

(in DEM)

1.	BvS-Darlehensverzicht (*), geleistet im Mai 1999	1 000 000
2.	Regionale Investitionszuschüsse, die angeblich im Rahmen einer genehmigten Beihilferegelung gewährt wurden ([5]) (GA-Mittel)	545 000
3.	80%ige Bürgschaft des Landes Sachsen-Anhalt für einen Avalrahmen der DKB (**) von 4 Mio. DEM, die angeblich im Rahmen einer genehmigten Beihilferegelung gewährt wurde ([6])	3 200 000
4.	80%ige Bürgschaft des Landes Sachsen-Anhalt für Darlehen der BfG (***) von 1,7 Mio. DEM, die angeblich im Rahmen einer genehmigten Beihilferegelung gewährt wurden ([7])	1 260 000
5.	Konsolidierungsdarlehen, das angeblich im Rahmen einer genehmigten Beihilferegelung gewährt wurde ([8])	500 000
6.	56%ige Bürgschaft des Landes Sachsen-Anhalt für ein Darlehen der DKB von 1,5 Mio. DEM, die angeblich im Rahmen einer genehmigten Beihilferegelung gewährt wurde ([9])	840 000
7.	Stille Beteiligung der WSA (****), die im Jahr 1999 angeblich im Rahmen einer genehmigten Beihilferegelung gewährt wurde ([10])	1 500 000
	Insgesamt	8 845 000

(*) Bundesanstalt für vereinigungsbedingte Sonderaufgaben.
(**) Deutsche Kreditbank.
(***) Bank für Gemeinwirtschaft.
(****) Wagnisbeteiligungsgesellschaft Sachsen-Anhalt.
([5]) SG(99) D/3472 vom 17.5.1999 (C 84/98).
([6]) SG(99) D/15633 vom 8.8.1991 (C 431/91).
([7]) AaO.
([8]) SG(97) D/9273 vom 10.11.1997 (C 452/97).
([9]) SG(91) D/13344 vom 15.8.1991 (C 297/91).
([10]) SG(97) D/9273 vom 10.11.1997 (C 452/97).

4. **Finanzbeiträge aus anderen Quellen**

(13) Den vor dem Einleitungsbeschluss gemachten Angaben Deutschlands zufolge umfasste die Finanzierung der Umstrukturierung die folgenden Beiträge des begünstigten Unternehmens und aus privatwirtschaftlichen Quellen:

Tabelle 2

Maßnahmen, die ursprünglich als private Beiträge ausgewiesen wurden

(in DEM)

8.	Eine Kapitalerhöhung, die zum Teil mit Mitteln der DtA (*) erfolgte.	300 000
9.	Ein vom Investor verbürgtes Darlehen der Sparkasse Teltow, das im Jahr 1995 zu einem Zinssatz von 8,5 % p.a. gewährt wurde (dieses Darlehen wurde im Juni 1999 der Umstrukturierung des Betriebs in Gräfenhainichen zugeordnet).	204 000
10.	20%ige Eigenverbindlichkeit für das unter Nr. 3 der Tabelle 1 genannte Darlehen.	800 000
11.	20%ige Eigenverbindlichkeit für die unter Nr. 4 der Tabelle 1 genannten Darlehen.	440 000
12.	44%ige Eigenverbindlichkeit für das unter Nr. 6 der Tabelle 1 genannte Darlehen.	660 000
	Insgesamt	2 404 000

(*) Deutsche Ausgleichsbank.

5. **Marktanalyse**

(14) Im Betrieb in Gräfenhainichen ist Ambau in den Bereichen Maschinen für unspezifische Verwendung (NACE Rev. 1 29.1 und 29.2) sowie Maschinen für bestimmte Wirtschaftszweige (NACE Rev. 1.29.4 und 29.5) tätig.

(15) Den ersten Informationen zufolge erwirtschaftete die Ambau zwischen 1998 und 1999 30 % ihres Umsatzes in Deutschland und 70 % durch direkte und indirekte Ausfuhren. Ende 1998 betrug der Anteil der Ambau am deutschen Markt im Bereich des Anlagenbaus für den Sektor Windenergie 2,5 % und im Bereich der Ausrüstungen für Metallurgie- und Chemiebetriebe 0,089 %. Den Angaben Deutschlands zufolge ist der Anteil der Ambau am Europäischen Markt nicht signifikant genug, um ihn prozentual zu beziffern. Die einzelnen Bereiche trugen wie folgt zu dem Umsatz von 18,5 Mio. DEM im Rechnungsjahr 2000/2001 bei: Kraftwerksturbinen (35 %); Windkraftanlagen (35 %); Maschinen für die metallverarbeitende Industrie und den Maschinenbau sowie Reparaturen (30 %).

(16) Nach den zunächst übermittelten Angaben würde die Kapazität in Gräfenhainichen unverändert bleiben.

6. **Beschlüsse über die Einleitung und die Ausweitung des Verfahrens nach Artikel 88 Absatz 2 EG-Vertrag**

(17) Im Einleitungsbeschluss wurde die Beihilfe nach den Leitlinien für die Beurteilung von staatlichen Beihilfen zur Rettung und Umstrukturierung von Unternehmen in Schwierigkeiten [11] von 1994 (Leitlinien von 1994) beurteilt, da die Beihilfe vor der Veröffentlichung der neuen Leitlinien [12] im Jahr 1999 (Leitlinien von 1999) gewährt wurde.

[11] ABl. C 368 vom 23.12.1994, S. 12.
[12] ABl. C 288 vom 9.10.1999, S. 2.

(18) Im Einleitungsbeschluss äußerte die Kommission Zweifel über folgende Punkte:

a) ob der Mietvertrag zwischen der GSA und dem Investor Beihilfen enthält, da die GSA eine öffentliche Einrichtung ist und der Kommission nicht ausreichend Informationen zur Verfügung standen, um zu beurteilen, ob der Vertrag unter Marktbedingungen geschlossen worden ist;

b) ob die dem Unternehmen gewährte Ad-hoc-Beihilfe den Voraussetzungen der Leitlinien von 1994 entspricht. Im Einzelnen stellten sich folgende Fragen:

i) ob der Beihilfeempfänger für Umstrukturierungsbeihilfen in Betracht kommt;

ii) ob — mit Blick auf die begrenzten Ressourcen des Unternehmens und insbesondere das sinkende Eigenkapital des Unternehmens — der Umstrukturierungsplan geeignet war, die Rentabilität des Unternehmens innerhalb einer angemessenen Frist wiederherzustellen;

iii) ob die Beihilfen den Wettbewerb nicht in einer unzumutbaren Weise verfälschten, da nach den zum Zeitpunkt des Einleitungsbeschlusses verfügbaren Marktinformationen nicht ausgeschlossen werden konnte, dass die Ambau ihre Kapazität herabsetzen musste, und zu diesem Zeitpunkt lediglich angegeben wurde, dass die Kapazität nicht erhöht wurde;

iv) ob die Beihilfe zu den Kosten und Nutzen der Umstrukturierung im Verhältnis stand, da zweifelhaft war, ob die Maßnahmen 8 und 9 der Tabelle 2 als Beiträge des Beihilfeempfängers aus eigenen Mitteln oder aus Fremdfinanzierung bewertet werden konnten. Maßnahme 8 — das durch die DtA refinanzierte Darlehen — wurde offensichtlich zum Teil durch öffentliche Mittel finanziert und konnte damit Beihilfe enthalten. Es war ebenfalls nicht klar, ob Maßnahme 9 — das Darlehen der Sparkasse — für den Betrieb in Sperrenberg oder für Gräfenheinichen genutzt wurde.

(19) Da ferner nicht klar war, ob die 56 %ige Bürgschaft des Landes Sachsen-Anhalt (Maßnahme 6 der Tabelle 1) sowie die stille Beteiligung der WSA (Maßnahme 7 ([13]) mit den Regelungen, nach denen sie nach Angaben Deutschlands gewährt wurden, übereinstimmen, richtete die Kommission eine Anordnung zur Auskunftserteilung gemäß Artikel 10 Absatz 3 der Verordnung (EG) Nr. 659/1999 des Rates vom 22. März 1999 über besondere Vorschriften für die Anwendung von Artikel 93 des EG-Vertrags ([14]) an Deutschland.

(20) Deutschland übermittelte anschließend zusätzliche Informationen bezüglich der Anwendung der Beihilferegelungen. Hinsichtlich der 56 %igen Bürgschaft (Maßnahme 6 ([15]) unterrichtete Deutschland die Kommission darüber, dass diese Maßnahme der Ambau im Jahr 1996 gewährt wurde, also vor der Übernahme des ASTA-Betriebes in Gräfenhainichen, und daher keinem Unternehmen in Schwierigkeiten gewährt wurde. Bezüglich der stillen Beteiligung (Maßnahme 7 ([16]) unterrichtete Deutschland die Kommission darüber, dass diese Maßnahme tatsächlich im Rahmen einer anderen Beihilferegelung gewährt wurde als ursprünglich angegeben ([17]). Im Hinblick auf das DtA-Darlehen (Maßnahme 8 ([18]), das ursprünglich als Beitrag des Beihilfeempfängers ausgewiesen wurde, korrigierte Deutschland seine Angaben und stellte fest, dass diese Maßnahme im Rahmen einer Beihilferegelung ([19]) finanziert wurde und folglich als bestehende Beihilfe zu betrachten ist.

(21) Im Beschluss zur Ausweitung des förmlichen Prüfverfahrens stellte die Kommission bezüglich der 56 %igen Bürgschaft (Maßnahme 6 ([20]) fest, dass diese nicht weiter gewürdigt werden müsse, da sie den zusätzlichen Informationen zufolge offensichtlich die Voraussetzungen der betreffenden Regelung erfüllt. Ferner war die Kommission der Ansicht, dass die stille Beteiligung (Maßnahme 7) nicht die Voraussetzungen der von Deutschland angeführten Regelung erfülle, da sie mit anderen Umstrukturierungsmaßnahmen kumuliert worden sei; sie sei folglich als Ad-hoc-Beihilfe zu

([13]) Vgl. Tabelle 1.
([14]) ABl. L 83 vom 27.3.1999, S. 1.
([15]) Vgl. Tabelle 1.
([16]) AaO.
([17]) SG(97) D/6976 vom 12.8.1997 (C 337/97).
([18]) Vgl. Tabelle 2.
([19]) SG(99) D/9273 vom 28.1.1999 (N 463/98).
([20]) Vgl. Tabelle 1.

bewerten. Das DtA-Darlehen (Maßnahme 8) sei ebenfalls als Ad-hoc-Beihilfe zu bewerten, da der Zinssatz niedriger sei, als in der von Deutschland angeführten Beihilferegelung vorgesehen, und die Maßnahme nicht, wie in der Regelung vorgesehen, in den ersten vier Jahren nach der Unternehmensgründung gewährt worden sei.

(22) Diese beiden Maßnahmen sind daher in dieser Entscheidung ebenfalls als Einzelbeihilfen zu würdigen.

III. BEMERKUNGEN DEUTSCHLANDS UND DES BEIHILFEEMPFÄNGERS

(23) Während des förmlichen Prüfverfahrens übermittelte Deutschland die folgenden neuen oder geänderten Informationen. Diese enthalten auch Bemerkungen des Beihilfeempfängers, die nach den Beschlüssen über die Einleitung und Ausweitung des Verfahrens eingingen.

(24) Hinsichtlich des neuen Mietvertrags zwischen der Ambau und der GSA übermittelte Deutschland ein Expertengutachten, demzufolge beim Mietpreis dem äußerst schlechten Zustand der Gebäude, zu deren Instandsetzung und Wartung die Ambau vertraglich verpflichtet sei, sowie der Tatsache Rechnung getragen werden müsse, dass die Ambau auch die Verwaltung und Wartung von Teilen der Gebäude übernommen habe, die sie selbst nicht nutzte.

(25) Deutschland stellt fest, dass Ambau vor der Übernahme des Betriebs von ASTA in Gräfenhainichen ein sehr kleines Unternehmen mit begrenzten Ressourcen und weniger als 50 Beschäftigten gewesen sei. Zwischen 1993 und 1997 habe die Ambau durchschnittlich einen Jahresgewinn von etwa 20 000 DEM bei einem Jahresumsatz von 10 Mio. DEM erwirtschaftet. Ferner trägt Deutschland vor, dass die ursprüngliche Tätigkeit in Sperrenberg nur wenig Betriebskapital erfordert habe, da sie sich vor allem auf Montagearbeiten erstreckt habe. Die neue Tätigkeit in Gräfenhainichen dagegen erfordere ein wesentlich höheres Betriebskapital, das die Ambau nicht ausschließlich aus eigenen Mitteln hätte finanzieren können. Durch die Übernahme laufender Aufträge von ASTA seien außerdem Verluste in Höhe von 1,2 Mio. DEM gemacht worden. Daher habe die Übernahme der Tätigkeit von ASTA zu einem Rückgang des Eigenkapitals der Ambau sowie zu einem Anstieg der Verbindlichkeiten des Unternehmens geführt.

(26) Deutschland übermittelte ferner Informationen, nach denen alle staatlichen Finanzmaßnahmen ausschließlich für die Umstrukturierung des Betriebs Gräfenhainichen genutzt wurden.

(27) Hinsichtlich der Durchführbarkeit des Umstrukturierungsplans weist Deutschland darauf hin, dass die effektive Eigenkapitalquote der Ambau höher sei als in den Unternehmensdaten angegeben, da die erhaltene Beihilfe zunächst in der Jahresbilanz als Verbindlichkeit zu verbuchen sei, bis sie von der Kommission genehmigt werde.

(28) Außerdem wurden die folgenden Informationen über die tatsächliche Geschäftsentwicklung der Ambau übermittelt:

	1997/1998 [a]	1998/1999	1999/2000	2000/2001
Umsatz	(...)* (*)	(...)*	(...)*	(...)*
Materialkosten	(...)*	(...)*	(...)*	(...)*
Personalkosten	(...)*	(...)*	(...)*	(...)*
Sonstige Betriebskosten	(...)*	(...)*	(...)*	(...)*
Ergebnis vor Steuern	(...)*	(...)*	(...)*	(...)*
Gewinn/Verlust	(...)*	(...)*	(...)*	(...)*

[a] Vor der Eingliederung der ASTA.

(*) 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.

(29) Hinsichtlich einer möglichen Wettbewerbsverfälschung übermittelte Deutschland zusätzliche Marktinformationen, nach denen die Märkte für Anlagenbau und insbesondere Windenergie im Wachstum begriffen seien. Deutschland stellte fest, dass nach der Umstrukturierung die Gesamtzahl möglicher Produktionsstunden in Gräfenhainichen im Vergleich zu den ehemals bei ASTA vor der Übernahme möglichen Stunden reduziert sein werde. Die Kapazitäten in Sperrenberg werde beibehalten. Die tatsächlichen Marktanteile der Ambau in ihren wichtigsten Tätigkeitsbereichen stellten sich wie folgt dar:

Marktanteil im Anlagenbau	Kraftwerke	Windenergie	Brückenbau
Deutschland	< 0,1 %	2,5 %	< 0,1 %
EU	< 0,1 %	1 %	< 0,1 %

(30) Hinsichtlich der Frage, ob die Beihilfe zu den Kosten und Nutzen der Umstrukturierung im Verhältnis steht, unterrichtete Deutschland die Kommission darüber, dass sich die tatsächlichen Umstrukturierungskosten auf 15,3 Mio. DEM beliefen und sich wie folgt zusammensetzten:

(in Mio. DEM)

1.	Verlustausgleich	3,19
2.	Investitionen und Anlagevermögen	1,72
3.	Betriebsmittel (wie für das neue Produktprofil erforderlich)	5,96
4.	Rückstellungen für Gewährleistungsverpflichtungen	4,00
5.	Verschiedenes	0,45
	Insgesamt	15,32

NB: Tabelle enthält gerundete Zahlen.

(31) Hinsichtlich des Darlehens der Sparkasse Teltow (Maßnahme 9 [21]) trägt Deutschland vor, dass dieses für die Umstrukturierung in Gräfenhainichen verwendet worden sei. Es sei aus diesem Grund als ein Beitrag des Beihilfeempfängers zur Umstrukturierung zu bewerten.

(32) Ferner habe die Belegschaft einem vom Tarifvertrag abweichenden „Haustarifvertrag" zugestimmt, der Einsparungen im Wert von 1 919 000 DEM entspreche, und die Zulieferer der Ambau hätten Verlängerungen von Zahlungsfristen für insgesamt 2 150 000 DEM eingeräumt. Beides sei als Beitrag des Beihilfeempfängers zur Umstrukturierung zu bewerten.

(33) Bezüglich der Frage, ob die in Tabelle 2 angeführte Maßnahme 7 — die stille Beteiligung der WSA — die Voraussetzungen der von Deutschland angeführten Regelung erfüllt, korrigiert Deutschland seine vorherigen Angaben, nach denen diese eine bestehende Beihilfe darstelle, und stellt nun fest, dass diese Maßnahme als Ad-hoc-Beihilfe zu bewerten sei.

[21] Vgl. Tabelle 2.

(34) Bezüglich der Frage, ob das DtA-Darlehen (Maßnahme 8 der Tabelle 2) die Voraussetzungen der von Deutschland angeführten Regelung erfüllt, macht Deutschland geltend, dass die Regelung in Ausnahmefällen eine Überschreitung der darin vorgesehenen Frist von vier Jahren für die Gewährung der Beihilfe erlaube. Ferner seien die im Rahmen der Regelung anzuwendenden Zinssätze flexibel und tatsächlich gesunken. Daher überstiegen die Darlehenskonditionen noch nicht die in der Regelung vorgesehene Beihilfeintensität.

(35) Den neuen Informationen zufolge wird die Umstrukturierung wie folgt finanziert:

Tabelle 3

Maßnahmen, die nach dem Einleitungsbeschluss als öffentliche Mittel ausgewiesen wurden ([22])

(in DEM)

1.	Verzicht auf die Rückzahlung von BvS-Darlehen	1 000 000
2.	Regionale Investitionszuschüsse	550 000
3.	80%ige Bürgschaft für einen Avalrahmen der DKB	3 200 000
4.	80%ige Bürgschaft für BfG-Darlehen	1 260 000
5.	Konsolidierungsdarlehen	500 000
6.	56%ige Bürgschaft für ein DKB-Darlehen	840 000
7.	Stille Beteiligung der WSA	1 500 000
8.	DtA-Darlehen (zuvor als privater Beitrag angegeben; vgl. Tabelle 2)	300 000
	Insgesamt	9 150 000

([22]) Vgl. auch Tabelle 1.

Tabelle 4

Maßnahmen, die nach dem Einleitungsbeschluss als private Beiträge ausgewiesen wurden ([23])

(in DEM)

9.	Darlehen der Sparkasse Teltow	204 000
10.	20%ige Eigenverbindlichkeit für DKB-Kredit	800 000
11.	20%ige Eigenverbindlichkeit für BfG-Darlehen	440 000
12.	44%ige Eigenverbindlichkeit für DKB-Darlehen	660 000
13.	Von der Belegschaft vereinbarte Abweichung vom Tarifvertrag (neu ausgewiesener Beitrag)	1 910 000
14.	Von den Zulieferern eingeräumte Verlängerungen von Zahlungsfristen (neu ausgewiesener Beitrag)	2 150 000
	Insgesamt	6 164 000
	Tabelle 3 + 4 insgesamt	15 314 000

([23]) Vgl. auch Tabelle 2.

IV. WÜRDIGUNG DER BEIHILFE

(36) Nach Artikel 87 Absatz 1 EG-Vertrag sind aus staatlichen Mitteln gewährte Beihilfen gleich welcher Art, die durch die Begünstigung bestimmter Unternehmen den Wettbewerb verfälschen oder zu verfälschen drohen, mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar, soweit sie den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigen. Von Artikel 87 Absatz 1 EG-Vertrag erfasste Maßnahmen, die keine bestehende Beihilfe sind, sind in der Regel mit dem Gemeinsamen Markt nicht zu vereinbaren, es sei denn, die Ausnahmebestimmungen von Artikel 87 Absätze 2 oder 3 sind auf sie anwendbar.

1. Staatliche Beihilfen

(37) Angesichts der von Deutschland übermittelten zusätzlichen Informationen und insbesondere der Expertenstudie zum neuen Mietvertrag zwischen der Ambau und der GSA, nach der beim Mietpreis die mit dem Mietobjekt in Zusammenhang stehenden außergewöhnlichen finanziellen Belastungen berücksichtigt wurden, stellt die Kommission fest, dass ihre Zweifel, ob der Vertrag staatliche Beihilfen beinhalten könnte, ausgeräumt wurden.

(38) Artikel 87 Absatz 1 EG-Vertrag ist auf alle anderen Finanzmaßnahmen Deutschlands zugunsten des begünstigten Unternehmens anwendbar. Die Kommission stellt fest, dass die Bundesanstalt für vereinigungsbedingte Sonderaufgaben (BvS) ebenso wie ihre Vorgängerin, die THA, die Aufgabe hat, die Privatisierung der staatseigenen Unternehmen in den neuen Bundesländern durchzuführen. Die BvS ist Teil der Bundesverwaltung und dieser gegenüber rechenschaftspflichtig. Daher sind die von ihr geleisteten Maßnahmen dem Staat zuzuordnen.

(39) Durch sämtliche von Deutschland gewährten Maßnahmen werden einem bestimmten Unternehmen wirtschaftliche Vorteile verliehen, die es aus privatwirtschaftlichen Quellen nicht empfangen hätte. Bei diesen Maßnahmen handelt es sich daher um Beihilfen. Derartige Beihilfen sind ihrem Wesen nach geeignet, den Wettbewerb zu verfälschen. Angesichts der Merkmale dieser Beihilfen und der Tatsache, dass innergemeinschaftlicher Handel in den Sektoren vorherrscht, in denen das begünstigte Unternehmen tätig ist, fallen die gewährten Finanzmaßnahmen unter Artikel 87 Absatz 1 EG-Vertrag.

(40) Da der Verzicht auf die Rückzahlung von BvS-Darlehen in Höhe von 1 Mio. DEM (Maßnahme 1 ([24]) offensichtlich nicht auf der Grundlage einer von der Kommission genehmigten Beihilferegelung gewährt wurde, muss er in dieser Entscheidung als Ad-hoc-Beihilfe gewürdigt werden.

([24]) Vgl. Tabellen 1 und 3.

(41) Im Hinblick auf die angeblich im Rahmen genehmigter Regelungen gewährten staatlichen Beihilfen kann festgestellt werden, dass insbesondere auf der Grundlage der von Deutschland übermittelten zusätzlichen Informationen die Maßnahmen 2 bis 6 ([25]) sowie Maßnahme 8 ([26]) offensichtlich die Voraussetzungen der jeweiligen Beihilferegelung erfüllen. Diese Maßnahmen müssen in dieser Entscheidung nicht weiter gewürdigt werden.

(42) Hinsichtlich der stillen Beteiligung der WSA in Höhe von 1,5 Mio. DEM (Maßnahme 7 ([27]), die nach früheren Angaben Deutschlands gemäß einer genehmigten Beihilferegelung gewährt worden war, teilte Deutschland der Kommission mit, dass diese Maßnahme nicht unter die Bestimmungen der ursprünglich genannten Regelung fällt. Folglich ist auch diese Maßnahme als Ad-hoc-Beihilfe zu würdigen.

(43) Damit müssen in dieser Entscheidung Beihilfen in Höhe von 2,5 Mio. DEM (Maßnahmen 1 und 7 ([28]) hinsichtlich ihrer Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt geprüft werden.

(44) Die Kommission stellt ferner fest, dass Deutschland seiner Verpflichtung aus Artikel 88 Absatz 3 EG-Vertrag nicht nachgekommen ist, die Kommission rechtzeitig über die beabsichtigten Beihilfen zu unterrichten. In formaler Hinsicht handelt es sich daher um rechtswidrige Beihilfen. Dies bedeutet jedoch nicht notwendigerweise, dass die Beihilfen mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar sind. Die Einzelmaßnahmen sind deshalb gemäß Artikel 87 EG-Vertrag zu prüfen.

2. Ausnahmebestimmungen von Artikel 87 EG-Vertrag

(45) In Artikel 87 Absatz 2 und 3 werden die Bedingungen festgelegt, nach denen Beihilfen mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar sind oder als mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar angesehen werden können: Hier ist Artikel 87 Absatz 3 Buchstabe c) einschlägig, da der Zweck der fraglichen Beihilfen die Umstrukturierung des Beihilfeempfängers war und keine andere in den Absätzen 2 und 3 geregelte Ausnahme angeführt wurde oder in Anwendung kommen kann.

(46) In ihren Leitlinien für staatliche Beihilfen zur Rettung und Umstrukturierung von Unternehmen in Schwierigkeiten hat die Kommission die Voraussetzungen für eine positive Ausübung ihrer Ermessensbefugnis nach Artikel 87 Absatz 3 Buchstabe c) EG-Vertrag im Einzelnen festgelegt. Da nach den von Deutschland übermittelten Informationen die gesamten zu würdigenden Beihilfen dem Beihilfeempfänger vor der Veröffentlichung der Leitlinien von 1999 gewährt wurden, kommen auf diese Beihilfen gemäß Randnummer 101 der Leitlinien von 1999 die Leitlinien von 1994 zur Anwendung.

([25]) Vgl. Tabellen 1 und 3.
([26]) Vgl. Tabellen 2 und 3.
([27]) Vgl. Tabellen 1 und 3.
([28]) Vgl. Tabellen 1 und 3.

(47) Im Einleitungsbeschluss äußerte die Kommission Zweifel, ob die folgenden in den Leitlinien von 1994 aufgeführten Voraussetzungen erfüllt sind.

a) *Förderfähigkeit für Umstrukturierungsbeihilfen*

1) Unternehmen in Schwierigkeiten

(48) Nach den Leitlinien von 1994 kommen Unternehmen für Umstrukturierungsbeihilfen in Frage, die sich in Schwierigkeiten befinden und sich nicht aus eigener Kraft oder mit Mitteln der Anteilseigner oder mit Fremdkapital erholen können. In den Leitlinien von 1994 wird keine eindeutige Definition eines Unternehmens in Schwierigkeiten gegeben. Es werden jedoch typische Symptome von Unternehmen in Schwierigkeiten beschrieben: rückläufige Rentabilität oder zunehmende Verluste, sinkende Umsätze, wachsende Lager, Überkapazitäten, vermindertes Cash-flow, zunehmende Verschuldung und Zinsbelastung sowie ein niedriger Nettobuchwert. In akuten Fällen ist das Unternehmen bereits zahlungsunfähig oder hat Konkurs angemeldet (Ziffer 2.1 der Leitlinien von 1994.

(49) Zunächst ist festzustellen, dass ASTA, bevor seine Tätigkeit durch die Ambau fortgesetzt wurde, eine ganze Reihe der in Ziffer 2.1 der Leitlinien von 1994 genannten Symptome zeigte, die das Unternehmen schließlich zwangen, Insolvenz anzumelden, und zu dem folgenden Gesamtvollstreckungsverfahren führten. Daher wäre ASTA förderfähig für Umstrukturierungsbeihilfen gewesen, bevor seine Tätigkeit an die Ambau übertragen wurde. Andererseits ist festzustellen, dass die Ambau, bevor sie die Tätigkeit der ASTA übernahm, ein gesundes Unternehmen war. Die in der vorliegenden Entscheidung zu würdigenden Maßnahmen wurden nach der Übertragung der Aktivität der ASTA an die Ambau gewährt. Daher muss geprüft werden, ob die Ambau nach der Übertragung förderfähig für Umstrukturierungsbeihilfen war.

(50) In der Regel kann von einem gesunden Investor, der ein Unternehmen in seine eigene Gesellschaft eingliedert, erwartet werden, dass er die Umstrukturierung aus eigenen Mitteln oder aus Fremdfinanzierung finanziert. Folglich kann ein gesunder Investor, der ein Unternehmen in Schwierigkeiten in seine eigene Gesellschaft eingliedert, ohne sich selbst in Schwierigkeiten zu befinden, grundsätzlich nicht für Umstrukturierungsbeihilfen in Frage kommen.

(51) Die Leitlinien von 1994 (Ziffer 3.2.4) sind jedoch weniger restriktiv im Hinblick auf Umstrukturierungsbeihilfen für KMU. Im vorliegenden Fall haben offensichtlich nur die spezifischen Probleme des Unternehmens als KMU die rechtliche Eingliederung des umzustrukturierenden Unternehmens erforderlich gemacht. Die Ambau ist ein sehr kleines Unternehmen mit begrenzten Ressourcen, das zum Zeitpunkt der Übernahme auch wesentlich kleiner war als ASTA. Selbst nach der Eingliederung blieb die Ambau ein KMU mit begrenztem Zugang zu Fremdfinanzierung, dessen Investoren zwei private Geschäftsleute waren, die nicht durch eine größere Gruppe unterstützt wurden.

(52) Hier geht aus den von Deutschland übermittelten Informationen hervor, dass die Beihilfe ausschließlich für die Umstrukturierung des früheren Betriebs in Gräfenhainichen (ehemals ASTA) genutzt und nicht zur Finanzierung anderer Tätigkeiten des Unternehmens herangezogen wurde. Als selbständiges Unternehmen hätte der Betrieb in Gräfenhainichen in Bezug auf Umstrukturierungsbeihilfen als förderfähig betrachtet werden können. Die rechtliche Eingliederung des Betriebs in Gräfenhainichen in die Ambau erfolgte ausschließlich auf Wunsch der Kreditgeber, um ausreichende Sicherheiten für die gewährten Kredite zu erhalten. Diese Eingliederung war auf die sehr begrenzten Ressourcen der Ambau zurückzuführen. Die beiden Investoren beteiligten sich bereits mit Bürgschaften, die ihr persönliches Vermögen betrafen, am Finanzierungsplan. Um weitere Fremdfinanzierungsmittel zu erhalten, standen den Investoren also keine anderen Sicherheiten zur Verfügung als die Einbringung ihres Betriebs in Sperrenberg. Diese zusätzliche Finanzierung war jedoch unverzichtbar, da die Ambau zum Zeitpunkt der Übernahme nicht über ausreichendes Kapital zur Finanzierung und Umstrukturierung des neu erworbenen Betriebs in Gräfenhainichen verfügte.

(53) Unter den besonderen Umständen dieses Falls erfolgte die Eingliederung daher nicht, um die Tätigkeit beider Betriebsteile zu vereinen, sondern ausschließlich aus externen Motiven, d. h. um eine Fremdfinanzierung zu erhalten. Hier haben offensichtlich nur die Probleme des Unternehmens als KMU die rechtliche Eingliederung des grundsätzlich förderfähigen Betriebs in das Unternehmen des Investors erforderlich gemacht, um die Sicherheiten zu verbessern. Eine solche Situation könnte mit einem Wechsel des Eigentümers des Betriebs in Schwierigkeiten verglichen werden. Gemäß den Leitlinien von 1994 wird jedoch die Förderfähigkeit eines Unternehmens durch den Wechsel des Eigentümers nicht beeinflusst.

(54) In Anbetracht der besonderen Umstände, denen sich das Unternehmen als KMU gegenüber sah, kann die Umstrukturierungsbeihilfe für den Betrieb der Ambau in Gräfenhainichen auf der Grundlage der Leitlinien von 1994 beurteilt werden.

2) Übernahme des Betriebs in Schwierigkeiten

(55) Die Übertragung der Aktivität der in der Gesamtvollstreckung befindlichen ASTA an die Ambau ist als Entstehung eines neuen Unternehmens aus dem Gesamtvollstreckungsverfahren zu bewerten. Grundsätzlich kommt ein neu gegründetes Unternehmen, selbst wenn es sich bereits von Beginn an in Schwierigkeiten befindet,

nicht für Umstrukturierungsbeihilfen in Frage. Aufgrund der außergewöhnlichen Umstände in den neuen Bundesländern wendet die Kommission jedoch in ständiger Praxis die Leitlinien von 1994 auf die so genannten Auffanglösungen ([29]) in diesen Bundesländern an, sofern diese vor Ende Dezember 1999 entstanden sind. Diese Ausnahme wird angewendet, wenn die Tätigkeit des Unternehmens fortgeführt wird und es sich nicht um den reinen Verkauf von einzelnen Vermögenswerten handelt ([30]).

(56) Vorliegend ist die Übertragung des Betriebs in Gräfenhainichen in wirtschaftlicher Hinsicht den so genannten Auffanglösungen sehr ähnlich, da die Investoren die gesamte Tätigkeit der ASTA sowie einen erheblichen Teil der Belegschaft übernommen haben. Da die Ambau derzeit die Vermögensbestände in Gräfenhainichen jedoch lediglich gemietet hat, stellt sich die Frage, ob dies als eine Übernahme des Betriebs in Schwierigkeiten bewertet werden kann.

(57) Die Investoren hatten ursprünglich beabsichtigt, die Vermögensbestände in Gräfenhainichen zu kaufen. Aufgrund der sehr begrenzten Ressourcen der Ambau war dies jedoch zum Zeitpunkt der Übertragung nicht möglich, da die verfügbaren Finanzmittel bereits vollständig für andere Umstrukturierungsmaßnahmen aufgewendet worden waren. In diesem Zusammenhang wird ferner festgestellt, dass die Ambau keinerlei Beihilfe für den Kauf der Vermögensbestände erhalten hat, obwohl dies durch die Praxis der Kommission gemäß den Leitlinien von 1994 gestattet gewesen wäre. Daher schloss die Ambau einen langfristigen Mietvertrag über den gesamten Betrieb, der auch die Möglichkeit des Kaufs der Vermögensbestände vorsah. Die vertraglichen Verpflichtungen wie das eingeschränkte Kündigungsrecht und die Wartungsverpflichtung zielten auf eine langfristige Bindung des Investors an den Betrieb ab. Die Ambau investierte anschließend 1,7 Mio. DEM in die Instandsetzung des Betriebs. Die Ambau übernahm laufende Aufträge der ASTA, aufgrund derer Verluste in Höhe von 1,2 Mio. DEM gemacht wurden. Ferner brachten die beiden Investoren ihren bestehenden Betrieb in Sperrenberg sowie persönliche Sicherheiten in die Umstrukturierung ein.

(58) Der Mietvertrag über die Vermögensbestände wurde folglich nicht aufgrund eines mangelnden Engagements der Investoren für die Umstrukturierung sondern aufgrund ihrer begrenzten finanziellen Mittel abgeschlossen. Auch durch den Mietvertrag übernahm der Investor den gesamten Betrieb und nicht nur einzelne Vermögenswerte. Das Engagement der Investoren für den Betrieb wird auch durch den langfristigen Mietvertrag mit Kaufoption sowie die Investitionen und die Verlagerung von Arbeitskräften nach Gräfenhainichen bekräftigt. Ferner wurde mit den verlustbringenden laufenden Aufträgen die ursprüngliche Tätigkeit mit den damit verbundenen Schwierigkeiten übernommen. Schließlich haben die Investoren erhebliche persönliche Risiken auf sich genommen, die mit dem Erfolg der Umstrukturierung verknüpft sind. Die Ambau hat daher, obwohl sie nicht Eigentümerin der Vermögensbestände wurde, den Betrieb in Schwierigkeiten tatsächlich übernommen.

(59) Nach alledem war die Ambau hinsichtlich der Umstrukturierung des in Gräfenhainichen übernommenen Betriebs in Schwierigkeiten im Sinne der Leitlinien von 1994 förderfähig.

b) *Wiederherstellung der Rentabilität*

(60) Gemäß den Leitlinien von 1994 sollte der Umstrukturierungsplan die Rentabilität des Unternehmens innerhalb eines angemessenen Zeitraums wiederherstellen, nach dem das Unternehmen aus eigener Kraft am Markt konkurrieren kann. Dies muss vor allem durch unternehmensinterne Maßnahmen herbeigeführt werden und sollte die Aufgabe strukturell defizitärer Tätigkeitsbereiche beinhalten.

(61) Hinsichtlich der Durchführbarkeit des Umstrukturierungsplan entstanden die Zweifel, ob das Unternehmen in der Lage war, die Ziele des Plans zu erreichen, aufgrund des gesunkenen Eigenkapitals des Unternehmens. Deutschland hat zusätzliche Informationen übermittelt, nach denen die niedrige Eigenkapitalquote auf die Tatsache zurückzuführen ist, dass die Beihilfe als Verbindlichkeit verbucht wird, so lange sie nicht von der Kommission genehmigt wurde. Ferner ist die Eigenkapitalquote bei der Beurteilung der Erfolgsaussichten des Plans nicht der entscheidende Faktor. Derzeit muss festgestellt werden, dass durch die erhebliche Reduzierung der Beschäftigtenzahl im Betrieb in Gräfenhainichen, die Modernisierung der Produktionsanlagen sowie die Konzentration auf einige wenige Schlüsseltätigkeiten die Hauptprobleme, die zu den Schwierigkeiten von ASTA geführt hatten, offensichtlich in angemessener Weise angegangen wurden. Daher kann davon ausgegangen werden, dass der Umstrukturierungsplan, der vorsah, dass Gräfenhainichen innerhalb von zwei bis drei Jahren nach der Übernahme wieder rentabel sein sollte, geeignet war, die Rentabilität des Unternehmens wiederherzustellen.

(62) Die anfänglichen Zweifel der Kommission daran, dass der Umstrukturierungsplan geeignet ist, die Rentabilität des Unternehmens wiederherzustellen, sind daher ausgeräumt worden. Diese Schlussfolgerung wird offensichtlich durch die tatsächliche Geschäftsentwicklung des Unternehmens bestätigt.

([29]) Neue Unternehmen, die aus Gesamtvollstreckungsverfahren hervorgegangen sind und die Tätigkeit des in Gesamtvollsteckung befindlichen Unternehmens fortführen.

([30]) Diese Ausnahme ist nun explizit in Fußnote 10 der Leitlinien von 1999 festgelegt: „Einzige Ausnahme von dieser Regel sind Fälle derjenigen Unternehmen, die bis zum 31. Dezember 1999 von der Bundesanstalt für vereinigungsbedingte Sonderaufgaben im Rahmen ihres Privatisierungsauftrags abgewickelt werden oder aus einer Vermögensübernahme hervorgegangen sind sowie ähnliche Fälle in den neuen Bundesländern."

c) *Vermeidung unzumutbarer Wettbewerbsverfälschungen*

(63) Eine weitere Voraussetzung der Leitlinien von 1994 besteht darin, dass nachteilige Auswirkungen auf den Wettbewerb nach Möglichkeit auszugleichen sind. Dies sollte, wenn das Unternehmen in Märkten tätig ist, auf denen Überkapazitäten bestehen, zu einer Reduzierung der Kapazitäten des Unternehmens führen.

(64) Nach den vor dem Einleitungsbeschluss verfügbaren Informationen konnte nicht festgestellt werden, ob die Ambau verpflichtet war, ihre Kapazitäten zu verringern.

(65) Deutschland hat zusätzliche Informationen übermittelt, nach denen die Marktanteile der Ambau eher unerheblich sind. Außerdem kann aus den neuen Informationen der Schluss gezogen werden, dass die Ambau in wachsenden Märkten tätig ist und das Unternehmen seine eigenen Kapazitäten tatsächlich in einem gewissen Maße beschränkt hat. Daher konnten die Zweifel, ob die zugunsten der Ambau gewährte Beihilfe den Wettbewerb in unzumutbarer Weise verfälscht hat, ausgeräumt werden.

d) *Verhältnismäßigkeit der Beihilfe zu Kosten und Nutzen der Umstrukturierung*

(66) Gemäß den Leitlinien von 1994 muss sich die Beihilfe auf das für die Umstrukturierung notwendige Mindestmaß beschränken. Deswegen wird von dem Beihilfeempfänger ein erheblicher Beitrag zur Umstrukturierung aus eigenen Mitteln oder durch Fremdfinanzierung verlangt. Letzteres ist als Fremdfinanzierung zu Marktbedingungen zu verstehen.

(67) Nach den letzten Informationen beliefen sich die Umstrukturierungskosten auf 15,3 Mio. DEM. Deutschland führt aus, dass die Beiträge des Beihilfeempfängers zu diesen Kosten 6,2 Mio. DEM, also etwa 40 %, betrugen. Die Beiträge sind als Maßnahmen 9 bis 14 der Tabelle 4 dargestellt.

(68) In ihrem Einleitungsbeschluss äußerte die Kommission jedoch Zweifel daran, dass das DtA-Darlehen (Maßnahme 8 ([31]) und das Sparkassen-Darlehen (Maßnahme 9 ([32]) als Beitrag des Beihilfeempfängers bewertet werden können.

(69) In den zuletzt übermittelten Informationen vertritt Deutschland selbst die Ansicht, dass das DtA-Darlehen als Beihilfe zu bewerten ist und daher nicht als Beitrag des Beihilfeempfängers berücksichtigt werden kann.

([31]) Vgl. Tabellen 2 und 3.
([32]) Vgl. Tabellen 2 und 4.

(70) Hinsichtlich des Sparkassen-Darlehens bestanden Zweifel, ob dieses als Beitrag berücksichtigt werden kann, da es nicht klar war, ob dieses für die Umstrukturierung in Gräfenhainichen verwendet wurde. Deutschland hat zusätzliche Informationen über die Verwendung dieses Darlehens im Betrieb Gräfenhainichen sowie über die Konditionen, zu denen es gewährt wurde, übermittelt. Es ist festzustellen, dass die Sparkasse ein staatlich getragenes Finanzinstitut ist. Angesichts der Tatsache, dass die Ambau zum Zeitpunkt der Gewährung des Darlehens ein sehr kleines Unternehmen war und für das Darlehen ausschließlich persönliche Sicherheiten geleistet wurden, ist nicht eindeutig ersichtlich, ob der tatsächliche Zinssatz von 8,5 % wirklich den Marktbedingungen entsprach und das Darlehen damit als Fremdfinanzierung akzeptiert werden kann. Selbst wenn diese Maßnahme nicht als Beitrag des Beihilfeempfängers aus Fremdfinanzierung berücksichtigt wird, hat dies jedoch keinerlei Einfluss auf das Ergebnis der Beurteilung der Verhältnismäßigkeit.

(71) Hinsichtlich der Abweichung vom Tarifvertrag (Maßnahme 13 ([33]), die erstmals in den nach dem Einleitungsbeschluss übermittelten Informationen erwähnt wurde, stellt die Kommission fest, dass, wenn die Arbeitnehmer nicht selbst Investoren des Unternehmens sind, ihre Beiträge weder als Beitrag des Investors noch als öffentliche Finanzierung gewertet werden können.

(72) Hinsichtlich der Zustimmung der Zulieferer, der Ambau verlängerte Zahlungsfristen einzuräumen, wiederholt die Kommission ihren im Beschluss zur Erweiterung des förmlichen Prüfverfahrens vertretenen Standpunkt, dass es zu bezweifeln ist, dass eine solche kurzfristige Verschiebung als Fremdfinanzierung einer Umstrukturierung bewertet werden kann. Selbst wenn diese Maßnahme nicht berücksichtigt wird, hat dies jedoch keinerlei Einfluss auf das Ergebnis der Beurteilung der Verhältnismäßigkeit.

(73) Der Beitrag des Beihilfeempfängers aus eigenen Mitteln oder aus Fremdfinanzierung beläuft sich demnach auf 1,9 Mio. DEM, d. h. 12,41 %. Ferner ist die Ambau ein KMU in einem Fördergebiet, das derzeit etwa 140 Beschäftigte hat. In früheren Fällen hat die Kommission unter ganz besonderen Umständen Beihilfen für KMU mit einem relativ niedrigem Beitrag des Investors genehmigt ([34]). Außerdem haben die beiden Investoren ihren ursprünglichen Betrieb in Sperrenberg sowie ihr persönliches Eigentum eingebracht, da Bankdarlehen an das Unternehmen auch durch persönliche Bürgschaften

([33]) Vgl. Tabelle 4.
([34]) Beihilfesachen KHK Verbindetechnik GmbH Brotterode (11,5 %), ABl. L 31 vom 1.2.2002, S. 80; GMB Magnete Bitterfeld (12 %), ABl. C 50 vom 17.2.1998, S. 6; Stahl- und Maschinenbau Rostock (12 %), ABl. C 365 vom 18.12.1999, S. 9; Draiswerke (11 %), ABl. L 108 vom 27.4.1999, S. 44.

der Investoren besichert wurden. Die Investoren haben also erhebliche persönliche Risiken auf sich genommen, die mit dem Erfolg der Umstrukturierung verknüpft sind. Außerdem floss dem Unternehmen durch die Beihilfe keine überschüssige Liquidität zu, die zu einem wettbewerbsverfälschenden Verhalten zum Nachteil der Konkurrenten führen könnte.

(74) Aus diesen Gründen ist die Kommission der Ansicht, dass der Beitrag des Investors als erheblich im Sinne der Leitlinien von 1994 bewertet werden kann und die Voraussetzungen von Ziffer 3.2.2 Ziffer iii) der Leitlinien von 1994 hinsichtlich der Verhältnismäßigkeit der Beihilfe erfüllt.

(75) Folglich wurden angesichts der im Rahmen des förmlichen Prüfverfahrens von Deutschland übermittelten zusätzlichen Informationen die ursprünglichen Zweifel, ob die Beihilfe die Voraussetzungen der Leitlinien von 1994 erfüllt, ausgeräumt.

Brüssel, den 27. November 2002

V. **SCHLUSSFOLGERUNGEN**

Die Kommission stellt fest, dass Deutschland die Beihilfe in Höhe von 2,5 Mio. DEM unter Verstoß gegen Artikel 88 Absatz 3 EG-Vertrag gewährt hat. In Anbetracht der gemachten Ausführungen kommt die Kommission jedoch zu dem Schluss, dass diese Maßnahmen mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar sind —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Die Beihilfe, die Deutschland in Höhe von 1,28 Mio. EUR zugunsten der Ambau Stahl- und Anlagenbau GmbH gewährt hat, ist gemäß Artikel 87 Absatz 3 Buchstabe c) EG-Vertrag mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar.

Artikel 2

Diese Entscheidung ist an die Bundesrepublik Deutschland gerichtet.

Für die Kommission

Mario MONTI

Mitglied der Kommission

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 27. November 2002

zur Prämienregelung für Reiseveranstalter in Griechenland

(Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2002) 4488)

(Nur der griechische Text ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

(2003/262/EG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft, insbesondere auf Artikel 88 Absatz 2 Unterabsatz 1,

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

nach Aufforderung der Beteiligten zur Stellungnahme gemäß den genannten Artikeln [1],

in Erwägung nachstehender Gründe:

I. VERFAHREN

(1) Mit Schreiben vom 26. September 2001, eingegangen bei der Kommission am 1. Oktober 2001, formulierte das Ministerium für Wirtschaft der Bundesrepublik Deutschland eine Frage bezüglich der angeblichen Anwendung einer Prämienregelung für Reiseveranstalter in Griechenland. Insbesondere möchten die deutschen Behörden durch die Kommission informiert werden, ob eine solche Regelung staatliche Beihilfen umfasst und ob sie gegebenenfalls durch Griechenland notifiziert wurde.

(2) Mit Schreiben D/54388 vom 24. Oktober 2001 an die Ständige Vertretung Griechenlands hat die Kommission um Auskünfte über die angebliche Anwendung einer Prämienregelung für Reiseveranstalter in Griechenland gebeten, um diese Maßnahme nach den Vorschriften über staatliche Beihilfen zu würdigen. Mit Schreiben ihrer Ständigen Vertretung vom 21. November 2001, eingegangen bei der Kommission am 27. November 2001, und anlässlich einer bilateralen Zusammenkunft am 11. Februar 2002 haben die griechischen Behörden dieses Auskunftsersuchen beantwortet. Da aus den von den griechischen Behörden übermittelten Informationen hervorgeht, dass die fragliche Regelung in Kraft getreten ist, bevor sich die Kommission dazu geäußert hat, wurde sie in das Register der nicht notifizierten Beihilfen eingetragen.

(3) Mit Schreiben SG(2002) D/229610 vom 26. April 2002 hat die Kommission Griechenland informiert, dass sie nach Prüfung der durch die griechischen Behörden vorgelegten Informationen bezüglich der Prämienregelung für Reiseveranstalter beschlossen hat, im Rahmen der Artikel 87 und 88 EG-Vertrag sowie der Artikel 61 und 62 EWR-Abkommen das Verfahren nach Artikel 88 Absatz 2 EG-Vertrag einzuleiten. Gleichzeitig forderte die Kommission Griechenland auf, seine Stellungnahme sowie alle sachdienlichen Unterlagen für die Würdigung dieser Maßnahme innerhalb eines Monats nach Erhalt des genannten Schreibens abzugeben.

(4) Die Entscheidung der Kommission, ein förmliches Prüfverfahren gegen die Prämienregelung für Reiseveranstalter einzuleiten, wurde im *Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften* veröffentlicht [2]. Die Kommission hat alle Beteiligten zur Stellungnahme zu dieser Maßnahme innerhalb eines Monats nach dem Datum der entsprechenden Veröffentlichung aufgefordert.

(5) Mit Schreiben ihrer Ständigen Vertretung vom 7. Juni 2002, eingegangen bei der Kommission am 13. Juni 2002, haben die griechischen Behörden der Kommission ihre Stellungnahme übermittelt.

(6) Die Kommission hat keine Stellungnahme von sonstigen Beteiligten erhalten.

II. BESCHREIBUNG DER MAßNAHME, GEGEN DIE DIE KOMMISSION DAS VERFAHREN ERÖFFNET HAT

(7) Nach der mit dem Erlass 503820/18-10-01 des Präsidenten der Griechischen Tourismusbehörde (EOT) in Kraft gesetzten Regelung erhalten Reiseveranstalter, die zwischen Mitte Oktober und Ende November sowie zwischen Anfang März und Mitte April jeden Jahres

[1] ABl. C 129 vom 31.5.2002, S. 13.

[2] Siehe Fußnote 1.

ausländische Touristen nach Griechenland bringen, eine Prämie von 40 EUR je Reisenden. Diese Regelung wurde auf für den Tourismus in Griechenland geeigneten Märkten mit der Aufforderung, vorhandenes Interesse zu bekunden, verkündet, wird seit Herbst 2001 angewendet und soll bis zum Frühjahr 2004 gültig sein. Sie könnte im Übrigen gegebenenfalls auf die gesamte Nach- bzw. Vorsaison ausgedehnt werden, wenn dies durch die im Winter nach Griechenland gebrachte Zahl von Touristen gerechtfertigt ist.

(8) Nach Angaben der griechischen Behörden sollen mit dieser Regelung die jahreszeitlichen Schwankungen der Tourismusnachfrage nach Reisezielen in Griechenland reduziert und die Zahl der außerhalb der „Hochsaison" einreisenden Touristen erhöht werden. Die Anwendung der Regelung führe für den Verbraucher zu niedrigeren Preisen, weshalb Griechenland die Auffassung vertritt, dass mit der Regelung keine staatlichen Beihilfen für die Reiseveranstalter verbunden sind. Angeblich sind bisher noch keine Prämien gezahlt worden.

(9) Angesichts der Merkmale der vorerwähnten Prämienregelung für Reiseveranstalter hat die Kommission in erster Linie angemerkt, dass die möglichen Vorteile der begünstigten Unternehmen auf zwei Ebenen gewürdigt werden können: auf der Ebene der Reiseveranstalter und auf der Ebene des Fremdenverkehrssektors in Griechenland.

(10) Bei der Würdigung der betreffenden Maßnahme auf der Ebene der Reiseveranstalter stellt die Kommission insbesondere fest, dass einerseits nicht gewährleistet scheint, dass alle Reiseveranstalter Anspruch auf die vorerwähnten Prämien haben und diese unabhängig von den verwendeten Verkehrsmitteln gewährt werden. Tatsächlich scheint sich diese Regelung ausschließlich an die Reiseveranstalter zu richten, die organisierte Reisen auf als interessant geltenden Märkten anbieten (Pauschalreiseveranstalter). Da keinerlei Abmachung zwischen den zuständigen Behörden und den interessierten Reiseveranstaltern vorgesehen ist, scheint andererseits auch nicht sicher zu sein, dass die Gewährung der Prämien entsprechend niedrigere Preise für die Touristen nach sich ziehen wird. Es kann also gegenwärtig nicht ausgeschlossen werden, dass die betreffende Regelung mit direkten finanziellen Vorteilen für bestimmte Unternehmen einhergeht.

(11) Bei der Würdigung der betreffenden Maßnahme auf der Ebene des Fremdenverkehrssektors in Griechenland stellt die Kommission insbesondere fest, wie bereits in der Entscheidung 1999/99/EG [3] zu dem Gesetz Nr. 25/93 der Region Sizilien über außerordentliche Beschäftigungsmaßnahmen unterstrichen wurde, dass die Fremdenverkehrsunternehmen auf jeden Fall durch einen Nachfragezuwachs infolge der Gewährung der vorerwähnten Prämien indirekt bevorteilt würden. Daher vertritt die Kommission derzeit die Auffassung, dass Prämien dieser Art die finanzielle Stellung und die Aktionsmöglichkeiten der besagten Unternehmen gegenüber ihren Konkurrenten, für die eine derartige Regelung nicht gilt, verstärken.

(12) Angesichts dieser Merkmale der Regelung und der Tatsache, dass die Beihilfen auf einer kontinuierlichen Basis gewährt und die laufenden Ausgaben der Unternehmen reduzieren würden, vertritt die Kommission die Auffassung, dass die fraglichen Beihilfen als Betriebsbeihilfen eingestuft werden müssen. Nach den Leitlinien für staatliche Beihilfen mit regionaler Zielsetzung [4] (im Folgenden „Leitlinien") gilt das generelle Prinzip des Verbots regionaler Beihilfen zur Reduzierung laufender Ausgaben der Unternehmen (Betriebsbeihilfen). In Fördergebieten nach Artikel 87 Absatz 3 Buchstabe a) EG-Vertrag sind jedoch Ausnahmen möglich, wenn die Beihilfen „aufgrund ihres Beitrags zur Regionalentwicklung und ihrer Art nach gerechtfertigt sind und ihre Höhe den auszugleichenden Nachteilen angemessen ist" (Ziffer 4.15 der erwähnten Leitlinien). Entsprechend den Bedingungen dieser Leitlinien obliegt es im Übrigen den Mitgliedstaaten, die Existenz und den Umfang solcher Nachteile nachzuweisen. Außerdem müssen derartige „Betriebsbeihilfen zeitlich begrenzt und degressiv gestaffelt sein".

(13) Nach Auffassung der Kommission haben ihr die griechischen Behörden keinerlei Informationen darüber vorgelegt, dass die vorerwähnten Beihilfen für Reiseveranstalter wegen ihres Beitrags zur Regionalentwicklung und ihrer Art nach gerechtfertigt sind und ihre Höhe den auszugleichenden Nachteilen angemessen ist. Ebenso wenig scheint die Voraussetzung erfüllt, dass die Betriebsbeihilfen degressiv gestaffelt sind. Im Übrigen merkt die Kommission an, dass es für den Fall, dass ein Teil der gewährten Prämien den Reiseveranstaltern zugute kommt und diese Veranstalter ihren Sitz außerhalb Griechenlands haben, möglich wäre, dass Beihilfen in Gebieten gewährt werden, die nicht in den Anwendungsbereich der Ausnahmeregelung des Artikels 87 Absatz 3 Buchstabe a) EG-Vertrag fallen. Deswegen kann die Kommission nicht die Auffassung vertreten, dass die Prämienregelung für Reiseveranstalter unter den vorerwähnten Aspekten mit den entsprechenden Bestimmungen der Leitlinien vereinbar ist, so dass sie ihre Vorbehalte hinsichtlich der Vereinbarkeit mit dem Vertrag zum Ausdruck bringt.

(14) Außerdem bezweifelt die Kommission, dass die Regelung mit dem allgemeinen Grundsatz des Ausfuhrbeihilfeverbots gemäß Ziffer 4.17 der vorerwähnten Leitlinien

[3] ABl. L 32 vom 5.2.1999, S. 18.

[4] ABl. C 74 vom 10.3.1998, S. 9, und Änderung ABl. C 258 vom 9.9.2002, S. 5.

vereinbar ist. Die Prämien gehen nämlich an Reiseveranstalter, die (direkt oder indirekt je nach Art der Pauschalreise) von den griechischen Fremdenverkehrsunternehmen (vor allem Hotels und Restaurants) auf dem internationalen Markt angebotene Produkte verkaufen. Angesichts der von dieser Maßnahme erwarteten Auswirkungen (Anstieg der Touristenzahl und folglich der Einnahmen der im Fremdenverkehrssektor tätigen Unternehmen) kann derzeit nicht ausgeschlossen werden, dass ihre Anwendung zu Beihilfen für Vermittler führt, die auf dem Gebiet des Vertriebs tätig sind (in diesem Fall an Reiseveranstalter), und dass die Beihilfen in einem direkten Verhältnis zum Ausfuhrvolumen bei einem konkreten Produkt (Fremdenverkehr) stehen.

III. STELLUNGNAHME DER GRIECHISCHEN BEHÖRDEN

(15) Die von den griechischen Behörden im Rahmen des offiziellen Prüfverfahrens vorgelegte Stellungnahme beginnt mit dem Argument, Griechenland sei es trotz einer speziellen Entwicklung auf dem Gebiet des Fremdenverkehrs bislang noch nicht gelungen, den rein saisonalen Charakter der touristischen Nachfrage zu verringern, und seine Abhängigkeit von den Reiseveranstaltern sei größer als bei den europäischen Mitbewerbern, insbesondere wegen der Entfernung, die Griechenland von den wichtigsten Märkten trennt. Den griechischen Behörden zufolge erfordert diese Feststellung im Übrigen, dass die Durchführung von Maßnahmen für eine verstärkte Nachfrage außerhalb der Hochsaison in das Operationsprogramm Wettbewerbsfähigkeit, wie es von der Kommission für den Zeitraum 2000—2006 bestätigt wurde, aufgenommen wird.

(16) In diesem Rahmen betonen die griechischen Behörden insbesondere, dass die Prämienregelung für Reiseveranstalter aus ihrer Sicht keine staatlichen Beihilfen mit sich bringt, was erklärt, dass die entsprechende Regelung bei der Kommission nicht angemeldet wurde.

Die Einführung einer solchen Regelung war zwingend notwendig, um der Konkurrenz von Drittländern aus dem Mittelmeerraum zu begegnen, da diese Länder die europäischen Reiseveranstalter alimentieren, so dass diese in der Lage sind, Pauschalangebote zu noch günstigeren Preisen anzubieten.

Nach Angaben der griechischen Behörden sei es zudem nicht möglich, nur bestimmte Unternehmen zu begünstigen, da alle Reiseveranstalter, die die Kriterien dieser Regelung erfüllen, automatisch Zugang zu den erwähnten Prämien hätten, die unabhängig von den benutzten Verkehrsmitteln gewährt würden (insofern sind die griechischen Behörden auch der Auffassung, dass die Senkung des Preises der Pauschalreisen zugunsten der Verbraucher erfolgt, denn nur ein besonders niedriger Preis würde ermöglichen, sie in neue Richtungen zu lenken).

(17) Trotz der Überzeugung, eine solche Regelung sei die einzige Lösung, die selbst gesetzten Ziele zu erreichen, versicherten die griechischen Behörden jedenfalls, bislang sei noch keine Prämie ausgezahlt worden. Gleichzeitig wurde mitgeteilt, dass die bislang aufgelaufenen Ansprüche der Reiseveranstalter entsprechend den Bestimmungen der Verordnung (EG) Nr. 69/2001 der Kommission vom 12. Januar 2001 über die Anwendung der Artikel 87 und 88 EG-Vertrag auf „De-minimis"-Beihilfen [5] ausgezahlt würden.

IV. WÜRDIGUNG DER MASSNAHME

(18) Die Kommission prüfte die von den griechischen Behörden im Rahmen des Verfahrens zu der entsprechenden Maßnahme vorgelegte Stellungnahme.

(19) Hinsichtlich der Art der untersuchten Prämienregelung für Reiseveranstalter ist die Kommission der Auffassung, dass es sich bei den entsprechenden Prämien um staatliche Beihilfen im Sinne von 87 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 61 Absatz 1 EWR-Abkommen handelt. Es geht hier tatsächlich um Beihilfen aus staatlichen Mitteln, die wegen ihrer sektoralen Anwendung einen Vorteil für die Unternehmen im Bereich Fremdenverkehr darstellen, indem sie die normalerweise zu tragenden Kosten mindern in dem Maße, wie die Fremdenverkehrstätigkeit dem internationalen Wettbewerb geöffnet ist, den Handel zwischen den Mitgliedstaaten beeinträchtigen und den Wettbewerb verfälschen können, indem sie bestimmte Unternehmen begünstigen.

(20) Speziell zu diesem Punkt merkt die Kommission an, dass sämtliche Entscheidungen zur Bestätigung von Gemeinschaftsinterventionen auf der Grundlage der Strukturfonds einen Vorbehalt gegenüber staatlichen Beihilfen enthalten. Folglich entbindet die Verabschiedung eines Operationsprogramms die Mitgliedstaaten nicht von ihren entsprechenden Verpflichtungen. Im Übrigen lenkte die Kommission mit Schreiben vom 16. Juli 2001 die Aufmerksamkeit der griechischen Behörden insbesondere auf die Notwendigkeit, die Einhaltung der Wettbewerbsregeln bei der Verabschiedung und Durchführung von Maßnahmen zur Verringerung des saisonalen Charakters der Fremdenverkehrstätigkeit sicherzustellen (Maßnahme 5.3 des Operationsprogramms Wettbewerbsfähigkeit):

[5] ABl. L 10 vom 13.1.2001, S. 30.

Wenngleich, wie die griechischen Behörden behaupten, sich die Präferenzen der Touristen auf Drittländer zu richten drohen, da ausgleichende Aktivitäten von Seiten der Mitgliedstaaten, die stärker unter dem internationalen Wettbewerb zu leiden haben, ausbleiben, kann jede von einem Mitgliedstaat auf dem Gebiet des Fremdenverkehrs gewährte Beihilfe den Handel zwischen den Mitgliedstaaten beeinflussen. Insofern Prämienzahlungen zur Folge hätten, die Wahl der Reisenden zu beeinflussen und diese zu veranlassen, Griechenland als Reiseziel zu bevorzugen, würden sich im vorliegenden Falle die Fremdenverkehrsströme der Gemeinschaft verändern.

Die Nichtbenachteiligung zwischen den verschiedenen Arten von Reiseveranstaltern nimmt der betreffenden Maßnahme weder ihren sektoralen noch ihren selektiven Charakter. Im Übrigen kann es, solange keine Abmachungen zwischen der zuständigen Verwaltungsbehörde und den involvierten Reiseveranstaltern dies vorsehen, keine Garantie dafür geben, dass die Prämienzahlung zu einer entsprechenden Senkung des von den Reisenden zu entrichtenden Preises führt. Mithin kann nicht ausgeschlossen werden, dass die erwähnte Regelung direkte wirtschaftliche Vorteile für bestimmte Unternehmen mit sich bringt.

(21) Unter diesen Bedingungen und angesichts der Tatsache, dass es sich um Beihilfen mit dauerhaftem Charakter handelt, die eine Reduzierung der laufenden Kosten der Unternehmen mit sich brächten, ist die Kommission der Auffassung, dass es sich bei diesen Prämien um Betriebsbeihilfen handelt, die, wenngleich sie in einem Gebiet gewährt werden, das bis Ende 2006 möglicherweise voll und ganz unter die in Artikel 87 Absatz 3 Buchstabe a) EG-Vertrag vorgesehene Ausnahmeregelung fällt, nur dann genehmigt werden dürfen, wenn die Bestimmungen der Leitlinien eingehalten werden. Insbesondere müssen sie im Hinblick auf ihren Beitrag zur Regionalentwicklung und ihre Art gerechtfertigt sein. Außerdem muss ihre Höhe den auszugleichenden Nachteilen angemessen sein. Darüber hinaus müssen sie zeitlich begrenzt und degressiv gestaffelt sein.

(22) In dem Maße, wie die griechischen Behörden der Kommission keine neuen Daten für die Würdigung der Eignung der entsprechenden Beihilfen hinsichtlich ihres Beitrags zur Regionalentwicklung (insbesondere um ihre Angemessenheit bezüglich der auszugleichenden Nachteile und ihre degressive Staffelung nachzuweisen) vorgelegt haben, und insofern sie keine Stellungnahme zu den von der Kommission während des Verfahrens geäußerten Vorbehalten hinsichtlich der Auswirkungen der Prämienregelung auf der Ebene der Fremdenverkehrsunternehmen sowie der eventuellen Gewährung von Beihilfen für Gebiete, die nicht in den Anwendungsbereich der Ausnahmeregelung des Artikels 87 Absatz 3 Buchstabe a) EG-Vertrag fallen, abgegeben haben, ist die Kommission weiterhin nicht in der Lage, zu dem Ergebnis zu kommen, dass die Gewährung von Beihilfen entsprechend den Bestimmungen von Ziffer 4.15 der Leitlinien erfolgt. Folglich kann die Kommission die erwähnten Beihilfen nicht als vereinbar mit dem Gemeinsamen Markt auf der Grundlage der Ausnahmeregelung von Artikel 87 Absatz 3 Buchstabe a) EG-Vertrag betrachten.

(23) Gleichermaßen kann die Kommission die erwähnten Beihilfen auch nicht als vereinbar mit einer anderen durch den EG-Vertrag vorgesehenen Ausnahmeregelung betrachten. Einerseits können wegen ihrer Natur als Betriebsbeihilfen solche Beihilfen nicht als Beihilfen betrachtet werden, die die Entwicklung gewisser Wirtschaftszweige oder Wirtschaftsgebiete fördern, soweit sie die Handelsbedingungen nicht in einer Weise verändern, die dem gemeinsamen Interesse zuwiderläuft (Artikel 87 Absatz 3 Buchstabe c)). Andererseits stellen sie keine Beihilfen sozialer Art an einzelne Verbraucher dar (Artikel 87 Absatz 2 Buchstabe a)), sind nicht zur Beseitigung von Schäden, die durch Naturkatastrophen oder sonstige außergewöhnliche Ereignisse entstanden sind, vorgesehen (Artikel 87 Absatz 2 Buchstabe b)), sind keine Beihilfen für die Wirtschaft bestimmter, durch die Teilung Deutschlands betroffener Gebiete der Bundesrepublik Deutschland (Artikel 87 Absatz 2 Buchstabe c)), sind nicht zur Förderung wichtiger Vorhaben von gemeinsamem europäischen Interesse oder zur Behebung einer beträchtlichen Störung im Wirtschaftsleben eines Mitgliedstaats bestimmt (Artikel 87 Absatz 3 Buchstabe b)), sollen nicht zur Förderung der Kultur und der Erhaltung des kulturellen Erbes genutzt werden (Artikel 87 Absatz 3 Buchstabe d)) und fallen nicht unter andere Arten von Beihilfen, die der Rat durch eine Entscheidung bestimmt (Artikel 87 Absatz 3 Buchstabe e)).

(24) Schließlich nimmt die Kommission trotzdem zur Kenntnis, dass bislang noch keine Prämien ausgezahlt wurden, und berücksichtigt die von den griechischen Behörden übernommene Verpflichtung, bei der Gewährung der erwähnten Beihilfen die Bestimmungen der Verordnung (EG) Nr. 69/2001 einzuhalten. Unter diesen Bedingungen und unter Berücksichtigung der Tatsache, dass die zu bewertende Prämienregelung möglicherweise lediglich indirekte Auswirkungen und außerordentlich umfangreiche auf den gesamten griechischen Fremdenverkehr hat, was die Annahme gestattet, dass die entsprechenden Beihilfen nicht direkt mit den Ausfuhrzahlen verbunden sind, schätzt die Kommission ein, dass kein Grund für die Anwendung von Artikel 14 der Verordnung (EG) Nr. 659/1999 des Rates vom 22. März 1999 über besondere Vorschriften für die Anwendung von Artikel 93 des EG-Vertrags [6] vorliegt, der vorsieht, dass alle rechtswidrigen Beihilfen von den Empfängern zurückgefordert werden können.

V. SCHLUSSFOLGERUNGEN

(25) Die Kommission stellt fest, dass Griechenland die Prämienregelung für Reiseveranstalter unter Verletzung von Artikel 88 Absatz 3 EG-Vertrag in Kraft gesetzt hat. Im Übrigen betrachtet die Kommission die erwähnten Beihilfen aufgrund der durchgeführten Prüfung und im Hinblick auf die Leitlinien als unvereinbar mit dem Gemeinsamen Markt —

[6] ABl. L 83 vom 27.3.1999, S. 1.

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Die mit dem Erlass Nr. 503820 des Präsidenten der Griechischen Tourismusbehörde vom 18. Oktober 2001 in Kraft gesetzte Prämienregelung für Reiseveranstalter ist mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar.

Artikel 2

Griechenland hat die in Artikel 1 beschriebene Prämienregelung aufzuheben.

Artikel 3

Griechenland informiert die Kommission innerhalb einer Frist von zwei Monaten nach dem Datum der Veröffentlichung der vorliegenden Entscheidung über die Maßnahmen zu seiner Durchführung.

Artikel 4

Diese Entscheidung ist an die Griechische Republik gerichtet.

Brüssel, den 27. November 2002

Für die Kommission

Mario MONTI

Mitglied der Kommission