

# Amtsblatt

## der Europäischen Union

L 353

Ausgabe  
in deutscher Sprache

### Rechtsvorschriften

49. Jahrgang  
13. Dezember 2006

Inhalt

I Veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte

.....

II Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte

#### Kommission

2006/894/EG:

- ★ Entscheidung der Kommission vom 17. Dezember 2002 in einem Verfahren nach Artikel 65 EGKS-Vertrag gegen Alfa Acciai S.p.A., Feralpi Siderurgica S.p.A., Ferriere Nord S.p.A., IRO Industrie Riunite Odolesi S.p.A., Leali S.p.A., Acciaierie e Ferriere Leali Luigi S.p.A. (in Liquidation befindlich), Lucchini S.p.A., Siderpotenza S.p.A., Riva Acciaio S.p.A., Valsabbia Investimenti S.p.A., Ferriera Valsabbia S.p.A. sowie gegen den Verband der italienischen Stahlhersteller Federacciai (Sache Nr. C.37.956 — Bewehrungsrundstahl) (Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2002) 5807) ..... 1

2006/895/EG:

- ★ Entscheidung der Kommission vom 26. Mai 2004 in einem Verfahren nach Artikel 81 EG-Vertrag gegen The Topps Company Inc, Topps Europe Limited, Topps International Limited, Topps UK Limited und Topps Italia SRL (Sache Nr. COMP/C-3/37.980 — Souris-Topps) (Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2004) 1910) ..... 5

2006/896/EG:

- ★ Entscheidung der Kommission vom 26. Oktober 2004 zur Erklärung der Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR- Abkommen (Fall Nr. COMP/M.3436 — Continental/Phoenix) (Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2004) 4219) <sup>(1)</sup> ..... 7

2006/897/EG:

- ★ Entscheidung der Kommission vom 19. Januar 2005 in einem Verfahren gemäß Artikel 81 des EG-Vertrags und Artikel 53 des EWR-Abkommens gegen Akzo Nobel NV, Akzo Nobel Nederland BV, Akzo Nobel Chemicals BV, Akzo Nobel Functional Chemicals BV, Akzo Nobel Base Chemicals AB, Eka Chemicals AB und Akzo Nobel AB gesamtschuldnerisch, Clariant AG und Clariant GmbH gesamtschuldnerisch, Elf Aquitaine SA und Arkema SA gesamtschuldnerisch und die Hoechst AG (Rechtssache C.37.773 — MCE) (Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2004) 4876) <sup>(1)</sup> 12

Preis: 18 EUR

<sup>(1)</sup> Text von Bedeutung für den EWR.

(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.

2006/898/EG:	
★ Entscheidung der Kommission vom 22. Juni 2005 über die Maßnahme Italiens zugunsten von Profisportvereinen ( <i>Decreto Salva Calcio</i> ) (Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2005) 1794) <sup>(1)</sup> .....	16
2006/899/EG:	
★ Entscheidung der Kommission vom 13. Juli 2005 zur Erklärung der Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen (Fall Nr. COMP/M.3653 — Siemens/VA Tech) (Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2005) 2676) <sup>(1)</sup> .....	19
2006/900/EG:	
★ Entscheidung der Kommission vom 20. Oktober 2005 über die staatliche Beihilfe, die Finnland als Investitionsbeihilfe zugunsten der Componenta Oy gewährt hat (Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2005) 3871) <sup>(1)</sup> .....	36
2006/901/EG:	
★ Entscheidung der Kommission vom 20. Oktober 2005 in einem Verfahren nach Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag (Sache COMP/C.38.281/B.2 — Rohtabak Italien) (Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2005) 4012) .....	45
2006/902/EG:	
★ Entscheidung der Kommission vom 21. Dezember 2005 in einem Verfahren nach Artikel 81 des Vertrags zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft und Artikel 53 des EWR-Abkommens gegen Flexsys NV, Bayer AG, Crompton Manufacturing Company Inc. (früher Uniroyal Chemical Company Inc.), Crompton Europe Ltd, Chemtura Corporation (früher Crompton Corporation), General Química SA, Repsol Química SA und Repsol YPF SA. (Sache Nr. COMP/F/C.38.443 — Kautschukchemikalien) (Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2005) 5592) <sup>(1)</sup> .....	50
2006/903/EG:	
★ Entscheidung der Kommission vom 3. Mai 2006 in einem Verfahren nach Artikel 81 EG-Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen gegen Akzo Nobel NV, Akzo Nobel Chemicals Holding AB, EKA Chemicals AB, Degussa AG, Edison SpA, FMC Corporation, FMC Foret S.A., Kemira OYJ, L’Air Liquide SA, Chemoxal SA, Snia SpA, Caffaro Srl, Solvay SA/NV, Solvay Solexis SpA, Total SA, Elf Aquitaine SA und Arkema SA (Sache Nr. COMP/F/C.38.620 — Wasserstoffperoxid und Perborat) (Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2006) 1766) <sup>(1)</sup> .....	54
2006/904/EG:	
★ Entscheidung der Kommission vom 7. Juni 2006 über die staatliche Beihilfe Nr. C 8/2005 (ex N 451/2004), die Deutschland zugunsten der Nordbrandenburger Umesterungswerke gewähren will (Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2006) 2088) <sup>(1)</sup> .....	60



<sup>(1)</sup> Text von Bedeutung für den EWR.

## II

(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)

## KOMMISSION

## ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 17. Dezember 2002

**in einem Verfahren nach Artikel 65 EGKS-Vertrag gegen Alfa Acciai S.p.A., Feralpi Siderurgica S.p.A., Ferriere Nord S.p.A., IRO Industrie Riunite Odolesi S.p.A., Leali S.p.A., Acciaierie e Ferriere Leali Luigi S.p.A. (in Liquidation befindlich), Lucchini S.p.A., Siderpotenza S.p.A., Riva Acciaio S.p.A., Valsabbia Investimenti S.p.A., Ferriera Valsabbia S.p.A. sowie gegen den Verband der italienischen Stahlhersteller Federacciai.**

(Sache Nr. C.37.956 — Bewehrungsrundstahl)

(Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2002) 5807)

(Nur der italienische Text ist verbindlich)

(2006/894/EG)

Am 17. Dezember 2002 erließ die Kommission eine Entscheidung in einem Verfahren nach Artikel 65 EGKS-Vertrag. Gemäß Artikel 30 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 des Rates vom 16. Dezember 2002 zur Durchführung der in den Artikeln 81 und 82 des Vertrages niedergelegten Wettbewerbsregeln <sup>(1)</sup> veröffentlicht die Kommission hiermit die Namen der Beteiligten und den wesentlichen Inhalt der Entscheidung einschließlich der verhängten Sanktionen, wobei sie den berechtigten Interessen der Unternehmen an der Wahrung ihrer Geschäftsgeheimnisse Rechnung trägt. Eine nicht vertrauliche Fassung des vollständigen Wortlauts der Entscheidung ist in der verbindlichen Sprache und in den Arbeitssprachen der Kommission auf der Website der Generaldirektion Wettbewerb unter folgender Adresse abrufbar: [http://europa.eu.int/comm/competition/index\\_en.html](http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html).

## I. ZUSAMMENFASSUNG DER ZUWIDERHANDLUNG

## Haftbarkeit

**Adressaten der Entscheidung und Art der  
Zu widerhandlung**

- (1) Diese Entscheidung ist gerichtet an Alfa Acciai S.p.A., Feralpi Siderurgica S.p.A., Ferriere Nord S.p.A., IRO Industrie Riunite Odolesi S.p.A., Leali S.p.A., Acciaierie e Ferriere Leali Luigi S.p.A. (in Liquidation befindlich), Lucchini S.p.A., Siderpotenza S.p.A., Riva Acciaio S.p.A., Valsabbia Investimenti S.p.A., Ferriera Valsabbia S.p.A. sowie den Verband der italienischen Stahlhersteller Federacciai.
- (2) Die Adressaten dieser Entscheidung nahmen an einer einzigen, komplexen und fortdauernden Zu widerhandlung gegen Artikel 65 § 1 des Vertrages über die Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl (im Folgenden als „Vertrag“ bezeichnet) in Form von Preisabsprachen und entsprechenden Beschränkungen oder Kontrollen der Produktion oder Verkäufe bei Bewehrungsrundstahl in Form von Stäben oder Ringen auf dem italienischen Markt teil.

- (3) Dem Unternehmen Adressat Alfa Acciai S.p.A. sind außer den Handlungen der Alfa Acciai S.p.A. auch die der Acciaieria Megara S.p.A. (ab 1996) und der Alfa Acciai S.R.L. (vor 1996) sowie der Acciaierie di Sicilia S.p.A. zuzurechnen.
- (4) Dem Unternehmen Adressat Feralpi Siderurgica S.p.A. sind außer den Handlungen der heutigen Feralpi Siderurgica S.p.A. auch die der Feralpi Siderurgica S.R.L. (ab 1990) sowie der ehemaligen Feralpi Siderurgica S.p.A. zuzurechnen.
- (5) Dem Unternehmen Leali S.p.A. und der in Liquidation befindlichen Acciaierie e Ferriere Leali Luigi S.p.A. sind außer den eigenen Handlungen auch die der Acciaierie e Ferriere Leali Luigi S.p.A. (bis November 1998) zuzurechnen, deren Rechtsnachfolger sie sind. Nach diesem Datum ist die Leali S.p.A. für die festgestellten Zu widerhandlungen allein haftbar.

<sup>(1)</sup> ABL L 1 vom 4.1.2003, S. 1.

- (6) Den Unternehmen Lucchini S.p.A. und Siderpotenza S.p.A. sind außer den Handlungen der Lucchini S.p.A. und der Siderpotenza S.p.A. auch die des gemeinsamen Unternehmens Siderpotenza S.p.A. (bis 1991) und der Lucchini Siderurgica S.p.A. (bis Ende 1997) zuzurechnen.
- (7) Dem Unternehmen Riva S.p.A. sind außer den Handlungen der Riva S.p.A. auch die der Fire Finanziaria S.p.A., der Riva Prodotti Siderurgici S.p.A., der Acciaierie e Ferriere di Galtarossa S.p.A. und der Acciaierie del Tanaro S.p.A. zuzurechnen.
- (8) Der Valsabbia Investimenti S.p.A. und der Ferriera Valsabbia S.p.A. sind außer den eigenen Handlungen auch die der früheren Ferriera Valsabbia S.p.A. (bis 2000) und davor der Ferriera Valsabbia S.p.A. (bis 1990) zuzurechnen.
- (9) Bei den übrigen Adressaten der Entscheidung handelt es sich von Beginn der Zuwiderhandlung an um die selben Unternehmen bzw. den selben Verband sowie um die selben juristischen Personen mit der selben Firmenbezeichnung, die auf dem Bewehrungsrundstahlmarkt tätig sind (was Ferriere Nord S.p.A. betrifft, ab 1993).

#### Dauer der Zuwiderhandlung

- (10) Die Unternehmen nahmen an der Zuwiderhandlung zumindest in den folgenden Zeiträumen teil:

Alfa acciai spa vom 6. Dezember 1989 bis 4. Juli 2000;

Feralpi Siderurgica SpA vom 6. Dezember 1989 bis 27. Juni 2000.

Ferriere Nord SpA vom 1. April 1993 bis 4. Juli 2000;

IRO Industrie Riunite Odolesi SpA vom 6. Dezember 1989 bis 27. Juni 2000;

Leali SpA und Acciaierie e Ferriere Leali Luigi SpA in Liquidation, vom 6. Dezember 1989 bis 27. Juni 2000;

Lucchini SpA/Siderpotenza SpA vom 6. Dezember 1989 bis 27. Juni 2000;

Riva SpA vom 6. Dezember 1989 bis 27. Juni 2000;

Ferriera Valsabbia SpA und Valsabbia Investimenti SpA vom 6. Dezember 1989 bis 27. Juni 2000;

Federacciai vom 6. Dezember 1989 bis 24. Juli 1998

#### Der Markt für Bewehrungsrundstahl

- (11) Bewehrungsrundstahl ist ein langes, warmgewalztes Stahlerzeugnis in Form von Ringen oder Stäben mit einem Durchmesser von 5 mm oder mehr und einer glatten, schuppigen oder gerippten Oberfläche zur Bewehrung von Beton. Die klassische Form, in der Bewehrungsrundstahl geliefert wird, ist der Bewehrungsrundstahl in Form von geraden Stäben (er wird auf einer Stabstahlstraße warmgewalzt). Die Stäbe können 12, 6 oder 14 Meter lang sein, selten auch 18 Meter.
- (12) Bei Bewehrungsrundstahl handelt es sich um warmgewalzten Stahl in Form von Ringen/Rollen, die der Abnehmer dann gerade biegt und auf die gewünschte Länge schneidet. Rundstahl in Ringen ist normalerweise etwas teurer als Rundstahl in Stäben, auch wenn sich sein Preis immer mehr auf das Preisniveau von stabförmigem Rundstahl zubewegt.
- (13) Sämtliche oben genannten Bewehrungsrundstähle sind kreisförmig und haben je nach Art des Baukörpers einen Durchmesser zwischen 5 und 40 mm. Rundstahl in Ringen hat höchstens einen Durchmesser von 16 mm. Die Größe des Durchmessers führt zur Berechnung eines Zuschlages, der auf den Grundpreis des Bewehrungsrundstahls aufgeschlagen wird („Durchmesseraufpreis“).
- (14) Bewehrungsrundstahl wird hauptsächlich im Bausektor zur Verstärkung von Bauwerken verwendet.
- (15) Von den fünfzehn Mitgliedstaaten der Europäischen Gemeinschaft ist Italien der größte Produzent von Bewehrungsrundstahl. Die Adressaten der vorliegenden Entscheidung, auf die gegen Ende des Zeitraumes der Zuwiderhandlung in Italien ein Marktanteil von rund 80 % entfiel, erwirtschafteten 2000 — 2001 mit Bewehrungsrundstahl einen Umsatz von etwa 900 Millionen Euro.

#### Funktionsweise des Kartells

- (16) Die Federacciai und die mit ihr kooperierenden Unternehmen haben mindestens seit Ende 1989 einheitliche „Durchmesseraufpreise“ für Bewehrungsrundstahl in Italien beschlossen und praktiziert. Ab April 1992 haben die Unternehmen mit Hilfe von Federacciai ihre Beschlüsse und Verhaltensweisen auf die Festlegung des Grundpreises für Bewehrungsrundstahl in Italien ausgeweitet. Zwischen April 1992 und Ende September 1995 wurden auch einheitliche Zahlungsfristen vereinbart.
- (17) Mindestens ab Ende 1994 hat die Federacciai ihre Schaltstellenfunktion in Bezug auf die Festlegung sowohl der Preise als auch der Menge an produziertem und verkauftem Bewehrungsrundstahl immer systematischer betrieben.
- (18) Ab 1995 haben die Kartellmitglieder begonnen, die Begrenzung bzw. Kontrolle der Produktion oder Verkäufe untereinander abzustimmen, um die auf den Markt gebrachten Mengen zu verringern. Einige der Hersteller haben ein präziseres und systematischeres multilaterales System zur gegenseitigen Kontrolle der produzierten und verkauften Mengen eines jeden Unternehmens eingeführt.
- (19) Die Kommission verfügt nicht über ausreichende Informationen, um das Vorliegen einer Zuwiderhandlung gegen die Wettbewerbsregeln im Zeitraum nach dem 4. Juli 2000 zu belegen. Nicht alle Unternehmen waren zwingend an allen beschriebenen Handlungen beteiligt; einige gehörten dem

Kartell auch nicht die ganze Zeit über an.

## II. GELDBUSSEN

### Grundbetrag

- (20) Die Zuwiderhandlung wurde in Form einer einzigen, komplexen und fortdauernden Absprache begangen, deren Zweck die Festlegung der Preise und die Beschränkung bzw. Kontrolle der Produktion oder Verkäufe war, und stellt damit eine sehr schwerwiegende Verletzung des Artikels 65 § 1 EGKS-Vertrag dar. Das Kartell war auf das gesamte Gebiet der Republik Italien ausgedehnt. Es wurde nachgewiesen, dass die Vereinbarungen des Kartells in die Praxis umgesetzt wurden und Auswirkungen auf den Markt hatten, auch wenn die erhoffte Wirkung nicht immer eintrat. Die Kommission ist deshalb der Ansicht, dass die Adressaten eine besonders schwere Zuwiderhandlung begangen haben. Allein die Tatsache, dass sich die Auswirkungen der Absprache auf den italienischen Markt beschränken, ist keine Grund, die Schwere der Zuwiderhandlung von besonders schwer auf schwer zu verringern, da auch dem Umfang der italienischen Produktion Rechnung getragen werden muss.
- (21) Ungeachtet der besonderen Schwere der Zuwiderhandlung hat die Kommission dennoch bei der Festlegung des Geldbußengrundbetrages die spezifischen Merkmale des Falles mitberücksichtigt, der einen nationalen Markt betraf, der zu der betreffenden Zeit den besonderen Bestimmungen des EGKS-Vertrags unterlag und an dem die Unternehmen, die Adressaten der Entscheidung sind, in der ersten Zeit der Zuwiderhandlung nur einen begrenzten Marktanteil hatten.
- (22) Gemäß Artikel 65 § 5 EGKS-Vertrag können gegen einen Unternehmensverband keine Geldbußen oder Zwangsgelder verhängt werden. Dennoch geht aus dem Wortlaut des Artikels 65 nicht hervor, dass das durch diese Bestimmung sanktionierte Verbot nicht auch auf einen Verband angewendet werden kann, der eine Entscheidung umgesetzt hat, die darauf gerichtet ist, den normalen Wettbewerb zu behindern, einzuschränken oder zu verfälschen. Obwohl gegen Federacciai keine Geldbuße für die oben genannten wettbewerbswidrigen Handlungen verhängt wurde, ist der Verband Adressat dieser Entscheidung.

### Differenzierte Behandlung

- (23) Innerhalb der Kategorie der besonders schweren Zuwiderhandlungen ermöglicht die Geldbußenskala, eine Differenzierung zwischen den Unternehmen vorzunehmen, um ihrer tatsächlichen wirtschaftlichen Fähigkeit, Wettbewerber ernsthaft zu schädigen, Rechnung zu tragen, und die Geldbuße auf einen Betrag festzusetzen, der eine hinreichend abschreckende Wirkung entfaltet.
- (24) Nach Ansicht der Kommission sind die von den Adressaten dieser Entscheidung erreichten Marktanteile im gesamten letzten Jahr der Zuwiderhandlung (1999) nicht repräsentativ hinsichtlich ihrer effektiven Präsenz auf dem relevanten Markt im Referenzzeitraum. In der Tat haben sich zwischen 1990 und 1999 die genannten Marktanteile dieser

Unternehmen so gut wie verdreifacht. Folglich lassen sich ausgehend von den durchschnittlichen Marktanteilen im Zeitraum 1990-1999 drei Kategorien von Unternehmen in abnehmender Reihenfolge ihrer Marktpräsenz bestimmen. Der ersten Kategorie gehören Feralpi und Valsabbia an, der zweiten Lucchini/Siderpotenza, Alfa, Riva und Leali (mit einem durchschnittlichen Marktanteil von etwa 70 % des Marktanteils der Unternehmen der ersten Kategorie), und in der dritten schließlich befinden sich Iro und Ferriere Nord (mit einem durchschnittlichen Marktanteil von etwa 35 % des Marktanteils der Unternehmen der ersten Kategorie).

- (25) Für Riva und Lucchini/Siderpotenza ist der Geldbußengrundbetrag zu erhöhen, der anhand der relativen Bedeutung des betreffenden Marktes berechnet wird, um der Größe und den Gesamtressourcen der Unternehmen Rechnung zu tragen. In der Tat ist der mit EGKS-Produkten erzielte Umsatz dieser Unternehmen weitaus größer (etwa 3,5 Milliarden Euro für Riva im Jahr 2001 und etwa 1,2 Milliarden für Lucchini) als der der anderen Unternehmen, die von diesem Verfahren betroffen sind. Darüber hinaus muss erwähnt werden, dass, wie aus den Akten hervorgeht, die Führungskräfte dieser Unternehmen bei zahlreichen Gelegenheiten direkt an den beanstandeten Zuwiderhandlungen beteiligt waren. Um folglich eine ausreichend abschreckende Wirkung zu erzielen, ist der Geldbußengrundbetrag im Fall von Lucchini/Siderpotenza um 225 % zu erhöhen, da dessen Umsatz mit EGKS-Produkten etwa dreimal höher ist als der des nächstgrößten Unternehmens, und um 375 % im Fall von Riva, dessen Gesamtumsatz mit EGKS-Produkten etwa dreimal so hoch ist wie der von Lucchini/Siderpotenza. Diese Multiplikatoren tragen den beachtlichen Unterschieden in punkto Größe und Gesamtressourcen zwischen diesen beiden Unternehmen und den übrigen Adressaten dieser Entscheidung Rechnung.

### Dauer

- (26) Die Zuwiderhandlung erstreckte sich folglich für alle Unternehmen über mehr als zehneinhalb Jahre außer für Ferriere Nord S.p.A., für das die Dauer der Zuwiderhandlung über sieben Jahre beträgt. Folglich wird der Geldbußengrundbetrag für alle Unternehmen um 105 % erhöht mit Ausnahme von Ferriere Nord; hier beträgt die Erhöhung 70 %.

### Erschwerende Umstände

- (27) Im vorliegenden Fall liegt nach Ansicht der Kommission nur ein erschwerender Umstand mit der wiederholten Zuwiderhandlung von Ferriere Nord vor, das bereits Adressat der Entscheidung der Kommission vom 2. August 1989 aufgrund seiner Beteiligung an einer Absprache über Preisfestlegungen und Verkaufsbeschränkungen auf dem Sektor der Betonstahlmatten war <sup>(2)</sup>.
- (28) Die Kommission hält folglich im Fall von Ferriere Nord eine Erhöhung des Grundbetrages um 50 % für erforderlich.

### Mildernde Umstände

- (29) Nach Ansicht der Kommission sind im vorliegenden Fall keine mildernden Umstände gegeben.

<sup>(2)</sup> ABL L 260 vom 6.9.1989, S. 1

**Anwendung der Kronzeugenregelung von 1996**

- (30) Keines der Unternehmen, die Adressaten dieser Entscheidung sind, kommt für einen Erlass oder eine Ermäßigung der Geldbuße gemäß den Abschnitten B und C der Mitteilung über die Nichtfestsetzung oder die niedrigere Festsetzung von Geldbußen in Kartellsachen (Mitteilung von 1996)<sup>(3)</sup> in Frage, da keine der dort genannten Bedingungen erfüllt ist. Sie haben die Absprache weder vor Aufnahme der Ermittlungen durch die Kommission angezeigt noch danach — noch haben sie entscheidende Elemente oder Beweismittel zum Nachweis der Existenz der Absprache geliefert.
- (31) Bezüglich Abschnitt D der Mitteilung von 1996 erkennt die Kommission an, dass Ferriere Nord ihr nützliche Informationen geliefert hat, die der Kommission ermöglichen haben, die Funktionsweise der Absprache besser zu verstehen. Die Kommission ist der Ansicht, dass damit Abschnitt D Absatz 1 der Mitteilung erfüllt ist, wonach eine Ermäßigung der Geldbuße möglich ist, wenn vor der Zustellung einer Mitteilung der Beschwerdepunkte ein Unternehmen der Kommission Informationen, Dokumente oder andere Beweismittel liefert, die dazu beitragen, das Vorliegen der Zuwiderhandlung zu bestätigen.
- (32) Die Kommission hält daher im Fall von Ferriere Nord eine Ermäßigung des Geldbußenbetrages um 20 % für gerechtfertigt.

**Entscheidung**

1. Es werden folgende Geldbußen verhängt:
- |                                                                                                                    |                      |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|
| — Feralpi Siderurgica S.p.A.                                                                                       | 10,25 Millionen Euro |
| — Valsabbia Investimenti S.p.A. und Ferriera Valsabbia S.p.A., gesamtschuldnerisch haftend,                        | 10,25 Millionen Euro |
| — Lucchini S.p.A. und Siderpotenza S.p.A., gesamtschuldnerisch haftend                                             | 16,14 Millionen Euro |
| — Alfa Acciai S.p.A.                                                                                               | 7,175 Millionen Euro |
| — Riva Acciaio S.p.A.                                                                                              | 26,9 Millionen Euro  |
| — Leali S.p.A. und Acciaierie e Ferriere Leali Luigi S.p.A. in Liquidation befindlich, gesamtschuldnerisch haftend | 6,093 Millionen Euro |
| — Leali SpA <sup>(4)</sup>                                                                                         | 1,082 Millionen Euro |
| — IRO Industrie Riunite Odolesi S.p.A.,                                                                            | 3,58 Millionen Euro  |
| — Ferriere Nord S.p.A.                                                                                             | 3,57 Millionen Euro  |
2. Federacciai und die genannten Unternehmen stellen die Zuwiderhandlung unverzüglich ab, sofern dies nicht bereits geschehen ist. Sie sehen künftig von der Wiederholung der ihnen zur Last gelegten Handlungen oder Verhaltensweisen sowie von allen Maßnahmen mit gleichem Zweck oder gleicher Wirkung ab.

<sup>(4)</sup> Es muss unterschieden werden zwischen den Handlungen der Acciaierie e Ferriere Leali Luigi S.p.A bis zu ihrer Auflösung und den Handlungen der Leali S.p.A. ab ihrer Gründung: erstere sind gesamtschuldnerisch der in Liquidation befindlichen Acciaierie e Ferriere Leali Luigi S.p.A. und der Leali S.p.A. zuzurechnen, letztere sind ausschließlich der Leali S.p.A. zuzuschreiben. Folglich wurde die Geldbuße auf zwei Zeiträume aufgeteilt, zum einen auf die Dauer von Beginn der Zuwiderhandlung bis zum 25. November 1998, und zum anderen ab diesem Datum bis zum Ende der Zuwiderhandlung. Die Geldbuße für den ersten Zeitraum wird gegen Leali S.p.A. und die in Liquidation befindliche Acciaierie e Ferriere Leali Luigi S.p.A., die gesamtschuldnerisch haften, verhängt, wohingegen die Geldbuße für den zweiten Zeitraum allein gegen Leali SpA verhängt wird.

<sup>(3)</sup> ABl. C 45 vom 19.2.2002, S. 3.

## ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 26. Mai 2004

**in einem Verfahren nach Artikel 81 EG-Vertrag gegen The Topps Company Inc, Topps Europe Limited, Topps International Limited, Topps UK Limited und Topps Italia SRL**

(Sache Nr. COMP/C-3/37.980 — *Souris-Topps*)

(Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2004) 1910)

(Nur die englische Sprachfassung ist verbindlich.)

(2006/895/EG)

Am 26. Mai 2004 erließ die Kommission eine Entscheidung in einem Verfahren nach Artikel 81 EG-Vertrag. Gemäß Artikel 30 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 <sup>(1)</sup> veröffentlicht die Kommission hiermit die Namen der Beteiligten und den wesentlichen Inhalt der Entscheidung, wobei sie den berechtigten Interessen der Unternehmen an der Wahrung ihrer Geschäftsgeheimnisse Rechnung trägt. Eine nicht vertrauliche Fassung des vollständigen Wortlauts der Entscheidung ist in der verbindlichen Sprache der Wettbewerbssache und den Arbeitssprachen der Kommission auf der Website der GD Wettbewerb unter folgender Adresse abrufbar: [http://europa.eu.int/comm/competition/index\\_de.html](http://europa.eu.int/comm/competition/index_de.html).

### I: ZUSAMMENFASSUNG DER ZUWIDERHANDLUNG

#### Adressaten der entscheidung, Art und Dauer der Zu widerhandlung

- (1) Diese Entscheidung ist gerichtet an: The Topps Company Inc (nachstehend „Topps USA“), Topps Europe Ltd (nachstehend „Topps Europe“), Topps UK Ltd (nachstehend „Topps UK“), Topps International Ltd (nachstehend „Topps International“) und Topps Italia SRL (nachstehend „Topps Italia“) (zusammen „Topps“ genannt).
- (2) Die Adressaten haben gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag verstoßen, indem sie mit verschiedenen ihrer Zwischenhändler im Vereinigten Königreich, Italien, Finnland, Deutschland, Frankreich und Spanien an Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen mit dem Ziel der Unterbindung von Parallelimporten von Pokémon-Aufklebern, Tauschkarten und anderen Sammelprodukten zwischen dem 4. Februar 2000 und dem 29. November 2000 teilgenommen haben.
- (3) Die Sache geht auf eine Beschwerde von La Souris Bleue, einem französischen Einzelhändler für Sammelprodukt, zurück, der Topps und seine Großhändler bezichtigte, den Parallelhandel mit Pokémon-Aufklebern und -Alben von Spanien nach Frankreich erfolgreich verhindert zu haben.

#### Betroffene Produkte und das Verhalten von Topps

- (4) Diese Entscheidung betrifft Pokémon-Sammelprodukte. Sammelprodukte sind bei Kindern beliebte Produkte wie Aufkleber, Tauschkarten oder abwaschbare Tattoos, in der Regel zu einem bestimmten Thema (z. B. Mannschaftssportler oder Figuren aus Zeichentrickserien). Mit Pokémon wird eine Vielzahl von Figuren bezeichnet, die ursprünglich für das Videospiel „Game Boy“ von Nintendo entwickelt wurden, die aber mit Lizenz auch auf Sammelprodukten von Topps abgedruckt werden. Die Nachfrage nach Pokémon-Sammelprodukten war im Jahr 2000 sehr groß.

(5) Die Definition des relevanten Marktes kann offen gelassen werden, da dieser Fall eine sachliche Wettbewerbsbeschränkung betrifft.

(6) In der Entscheidung werden Vereinbarungen und abgestimmte Verhaltensweisen zwischen Topps und sieben seiner europäischen Zwischenhändler festgestellt, die insgesamt das Ziel hatten, Parallelimporte von Pokémon-Sammelprodukten zwischen den Mitgliedstaaten zu verhindern. Topps und seine Zwischenhändler haben dieses Ziel mit folgenden Mitteln und Verfahren verfolgt:

- Topps forderte von seinen Vertreibern gezielt Informationen an, um sich über den Parallelhandel zu informieren;
- Topps ging dem letztendlichen Absatzort von Pokémon-Produkten nach;
- wenn Topps von seinen Vertreibern von Fällen des Parallelhandels erfuhr, bat es diese um Hilfe bei der Rückverfolgung dieser Parallelimporte zur Quelle;
- Topps bezog seine Vertreter auch dadurch ein, dass das Unternehmen die Zusicherung verlangte, dass Waren nicht in andere Mitgliedstaaten reexportiert werden, und diese Zusicherung auch erhielt;
- in bestimmten Fällen, in denen Topps vermutete, dass sich seine Vertreter nicht daran hielten, drohte das Unternehmen mit einem Lieferstopp.

(7) Topps räumte ein, dass es „Tätigkeiten ausübte, die eine Behinderung des grenzüberschreitenden Handels in der EU bewirkten“, und dass „ein vollständiges Ausfuhrverbot und ein umfangreicher Gebietsschutz für seine Vertreter unter den beschriebenen Umständen nur schwer mit Artikel 81 zu vereinbaren sind“.

(8) Die Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen zwischen Topps und seinen Vertreibern bzw. Handelsvertretern bezweckten eine Beschränkung des Wettbewerbs.

<sup>(1)</sup> ABl. L 1 vom 4.1.2003, S. 1. Geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 411/2004 (AbL. L 68 vom 6.3.2004, S. 1).

Sie zielten darauf ab, die Vertreiber sowohl an der aktiven als auch der passiven Ausfuhr von Pokémon-Produkten aus ihren jeweiligen Vertragsgebieten zu hindern. Da mit diesen Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen eine Beschränkung des Wettbewerbs bezweckt wird, müssen deren tatsächliche Auswirkungen auf den Wettbewerb nicht untersucht werden. Dennoch zeigen die der Kommission vorliegenden Nachweise, dass Paralleleinfuhren tatsächlich verhindert wurden.

- (9) Die Gruppenfreistellung nach der Verordnung (EWG) Nr. 1983/83 (die bis 31. Mai 2000 anwendbar war) und die Gruppenfreistellung nach der Verordnung (EG) Nr. 2790/1999 finden keine Anwendung, da die Wettbewerbsbeschränkungen auf die Gewährleistung eines totalen Gebietsschutzes abzielten und so aktive und passive Verkäufe umfassten. Auch kam eine Einzelfreistellung nach Artikel 81 Absatz 3 EG-Vertrag nicht in Frage, da die Vereinbarungen nicht zu einer Verbesserung des Vertriebs dieser Produkte führte und dem Verbraucher schaden.
- (10) Die Entscheidung ist an alle europäischen Tochtergesellschaften von Topps, die an den wettbewerbswidrigen Vereinbarungen und/oder abgestimmten Verhaltensweisen teilnahmen, und an die amerikanische Muttergesellschaft gerichtet. Sie haften gesamtschuldnerisch für die Zuwiderhandlung. Die Muttergesellschaft wird haftbar gemacht, da sie das Verhalten der vollständig in ihrem Besitz befindlichen Tochterunternehmen entscheidend beeinflussen konnte. Die Kommission vermutet rechtlich auf der Grundlage der ständigen Rechtsprechung des Gerichtshofs, dass ein solcher entscheidender Einfluss ausgeübt worden ist. Topps konnte diese rechtliche Vermutung nicht widerlegen. Sie wurde vielmehr durch die parallele Einbeziehung aller europäischen Tochtergesellschaften und durch die Doppelfunktion eines Mitarbeiters von Topps, der zugleich Geschäftsführer von Topps Irland und internationaler Vizepräsident der amerikanischen Topps-Muttergesellschaft war, bestätigt. Die Entscheidung ist nicht an die Zwischenhändler von Topps gerichtet, da sie in geringerem Maße für die Zuwiderhandlung verantwortlich waren.

## II: GELDBUSSE

### Grundbetrag

- (11) Bei ihrer Bewertung der Schwere der Zuwiderhandlung vertritt die Kommission den Standpunkt, dass Zuwiderhandlungen mit dem Ziel, Paralleleinfuhren zwischen Mitgliedstaaten zu verhindern, *ihrem Wesen nach* sehr schwerwiegende Verstöße gegen Artikel 81 Absatz 1 EGV sind. Solche Verstöße haben den Zweck einer künstlichen

Aufteilung des Binnenmarktes und verletzen ein Grundprinzip des EG-Vertrages. Hinsichtlich der *tatsächlichen Auswirkung* der Zuwiderhandlung berücksichtigt die Kommission, dass sie keine Belege dafür hat, dass die Beschränkungen der Paralleleinfuhren systematisch auf sämtliche Vertreiber oder Produkte angewandt wurden. Einige der Vereinbarungen oder abgestimmten Verhaltensweisen wurden offenbar nicht vollständig ausgeführt und konnten deshalb nur begrenzte Auswirkungen bezogen auf den Wert der betreffenden Waren gehabt haben. Die Kommission hat keine Nachweise für spürbare Auswirkungen dieser Beschränkungen auf den Markt. Hinsichtlich des *Umfangs des relevanten Marktes* erstreckten sich die in dieser Entscheidung genannten Vereinbarungen oder abgestimmten Verhaltensweisen auf sieben einzelstaatliche Märkte, die beschränkenden Wirkungen haben sich jedoch überwiegend in drei importierenden Mitgliedstaaten ausgewirkt.

- (12) Die Zuwiderhandlung, die Topps zur Last gelegt wird, wird daher als schwerwiegend eingestuft. Daher wird in dieser Entscheidung ein Grundbetrag von 2 650 000 EUR für die Berechnung der Geldbuße für angemessen befunden. Da die Zuwiderhandlung von kurzer Dauer (vom 4. Februar 2000 bis 29. November 2000) war, wird der Grundbetrag der Geldbuße nicht erhöht.

### Erschwerende und mildernde Umstände

- (13) Die Kommission berücksichtigt keine erschwerenden Umstände.
- (14) Als mildernden Umstand berücksichtigt die Kommission, dass Topps nach dem ersten Eingreifen der Kommission die Zuwiderhandlung einstellte. Der Grundbetrag der Geldbuße wird deshalb um 20 % ermäßigt (530 000 EUR). Die Kommission berücksichtigt auch, dass Topps mit ihr während des Verfahrens wirksam zusammengearbeitet hat. Dabei ist es über das hinausgegangen, was rechtlich erforderlich war, um den Verpflichtungen nach Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 nachzukommen, hat die Tatsachen nicht bestritten, die der Feststellung der Zuwiderhandlung zugrunde liegen, und hat an der Ermittlung der Zuwiderhandlung umfassend mitgewirkt. Deshalb wird der Grundbetrag der Geldbuße um weitere 20 % (530 000 EUR) ermäßigt.

### Die letztendlich festgesetzte Geldbuße

- (15) Angesichts dieser Erwägungen beläuft sich der Endbetrag der gegen Topps festgesetzten Geldbuße auf 1 590 000 EUR.

## ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 26. Oktober 2004

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

(Fall Nr. COMP/M.3436 — Continental/Phoenix)

(Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2004) 4219)

(Nur die deutsche Version ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

(2006/896/EG)

Am 26. Oktober 2004 erließ die Kommission eine Entscheidung in einem Zusammenschlussfall nach der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates vom 21. Dezember 1989 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen <sup>(1)</sup> („Fusionskontrollverordnung“), im besonderen nach Art 8 Abs. 2 dieser Verordnung. Eine nicht verbindliche Version der ungekürzten Entscheidung in der Verfahrenssprache des Falles und den Arbeitssprachen der Kommission kann auf der Webseite der Generaldirektion Wettbewerb unter der folgenden Adresse gefunden werden: [http://europa.eu.int/comm/competition/index\\_en.html](http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html).

#### I. EINZELHEITEN DER TRANSAKTION

- (1) Am 12. Mai 2004 hat die Continental AG, Hannover (im Folgenden „Continental“), bei der Europäischen Kommission das Vorhaben angemeldet, die Kontrolle über die Gesamtheit des Unternehmens Phoenix AG, Hamburg (im Folgenden „Phoenix“), im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe b) der Fusionskontrollverordnung durch ein öffentliches Übernahmeangebot vom 26.04.2004 zu erwerben.

##### 1. Die Parteien

- (2) Die Continental AG („Continental“) ist ein führender Hersteller von Reifen, Bremsen, Federungssystemen und anderen technischen Gummiprodukten, hauptsächlich für den Gebrauch in der Fahrzeugindustrie.
- (3) Die Phoenix AG („Phoenix“) spezialisiert sich ebenfalls auf die Herstellung von technischen Gummiprodukten (z. B. Federungssysteme, Anti-Vibrations-Systeme, Schläuche und Fördergurte), ist aber nicht in der Herstellung von Reifen tätig. Beide Unternehmen haben ihren Sitz in Deutschland.

##### 2. Das Vorhaben

- (4) Continental beabsichtigt die alleinige Kontrolle im Sinne des Artikel 3(1)(b) der Fusionskontrollverordnung über die Gesamtheit von Phoenix zu erwerben. Die Transaktion wurde am 12. Mai 2004 bei der Kommission angemeldet; am 28. Juni erwarb Continental 75,51 % der Aktien von Phoenix im Wege eines öffentlichen Angebotes.

#### II. DIE RELEVANTEN MÄRKTE

- (5) Der Zusammenschluss führt zu horizontalen Überschneidungen in einer Reihe von Produktmärkten im Bereich

technische Gummiprodukte. Wettbewerbsprobleme erschienen insbesondere auf den folgenden vier Märkten möglich:

- Luftfedern für Nutzfahrzeuge;
- Luftfedern für PKW;
- Luftfedern für Schienenfahrzeuge;
- Schwere Stahlseilfördergurte.

##### 1. Luftfedern für Nutzfahrzeuge (OEM/OES)

- (6) Beide Parteien sind in der Herstellung von Luftfedern tätig. Luftfedern bestehen normalerweise aus einem Gummibalg und einer aus Stahl gefertigten Metallplatte <sup>(2)</sup>. Sie werden in Nutzfahrzeugen eingesetzt, um Vibrationen zwischen Achse und Fahrzeugchassis zu verringern und um das Fahrzeugchassis den unterschiedlichen Belastungen anzupassen <sup>(3)</sup>. Obwohl Continental eine Marktabgrenzung vorschlägt, die alle Arten von Federungssystemen für Nutzfahrzeuge einschließt (Spiralfedern aus Stahl, Blatt- und Luftfedern), hat die Marktuntersuchung die Auffassung der Kommission bestätigt, dass Luftfedern einen gesonderten Produktmarkt darstellen. Ebenso hat die Untersuchung gezeigt, dass eine Unterscheidung getroffen werden muss zwischen *Luftfedern, die an Fahrzeughersteller (OES/OEM) verkauft werden*, und *Luftfedern, die an den freien Ersatzteilmarkt (IAM) verkauft werden*. Eine weitere Unterscheidung kleinerer Märkte (z. B. für Luftfedern für LKW/Busse einerseits und Achsen/Anhänger andererseits) war dagegen nicht geboten; eine solche Unterscheidung würde im Übrigen nicht die wettbewerbliche Beurteilung ändern.

<sup>(1)</sup> ABL L 395, 30.12.1989, S. 1; zuletzt geändert durch Verordnung (EG) Nr. 1310/97 ABL L 180, 9.7.1997, S. 1.

<sup>(2)</sup> Phoenix vermarktet seine OES/OEM Luftfedern für LKW und Busse in einem Gemeinschaftsunternehmen („Vibracoustic“) mit dem deutschen Bauteilehersteller Freudenberg (siehe Fall M.1778 — Freudenberg/Phoenix/JV). Vibracoustic hat jedoch keine eigene Luftfederproduktion für Nutzfahrzeuge, sondern verkauft von Phoenix produzierte Federn.

<sup>(3)</sup> Durch Veränderung des Luftdrucks in der Luftfeder kann die Höhe des Fahrzeugchassis reguliert werden.

(7) Hinsichtlich des geografisch relevanten Marktes trägt Continental vor, dass der geografisch relevante Markt für Luftfedern weltweit sei. Die Marktuntersuchung hat dagegen gezeigt, dass die Marktbedingungen für Luftfedern für Nutzfahrzeuge in Europa sich wesentlich von denen in anderen Regionen unterscheiden. Aufgrund unterschiedlicher technischer Anforderungen (z. B. größere LKW in den USA) und unterschiedlicher Kundenpräferenzen (europäische Federn sind technisch anspruchsvoller) können in den USA verwendete Federn nicht in Europa verwendet werden und umgekehrt. Daraus folgt, dass kein nennenswerter Wettbewerbsdruck von außerhalb Europas auf den europäischen Markt besteht. Nur ein Unternehmen (die US-Firma Firestone) importiert derzeit Luftfedern nach Europa. Diese Luftfedern werden speziell für den europäischen Markt entworfen. Sie enthalten Metallteile, die zunächst in Europa gekauft, dann in die USA versandt und dort in der Luftfeder verarbeitet werden, um dann wieder zurück nach Europa versandt zu werden. Durch Zölle und Transportkosten entsteht dabei ein weiterer Kostennachteil. Es ist wahrscheinlich, dass die Importe in der nahen Zukunft noch zurückgehen werden, da Firestone dabei ist, eine Produktionsstätte in Polen zu bauen, die 2005 produktionsbereit sein wird. Daher ist die Kommission der Ansicht, dass der relevante Markt für Luftfedern für OEM/OES europaweit abzugrenzen ist.

(8) Im Hinblick auf Luftfedern, die an unabhängige Händler im Ersatzteilemarkt (IAM) verkauft werden, kann die Frage nach der geografischen Marktabgrenzung offen bleiben, da die Marktuntersuchung gezeigt hat, dass keine Wettbewerbsbedenken im Ersatzteilemarkt zu erwarten sind.

## 2. Luftfedern für PKW

(9) Sowohl Continental als auch Phoenix/Vibracoustic stellen *Luftfedern für PKW* her. In PKW sind Luftfedern (bestehend aus einem Balg und einem Plattenbauteil) Teil eines anspruchsvolleren Luftfederungssystems aus Luftfeder und anderen Komponenten (z. B. Luftdrucksystem, Kontrollgeräte, etc.). Die Tätigkeiten von *Continental* und *Phoenix* überschneiden sich nur im Bereich der Luftfedern. Luftfedern sind zur Zeit ein Nischenprodukt, das hauptsächlich in Luxusfahrzeugen verwendet wird. Die Marktuntersuchung hat bestätigt, dass Luftfedern für PKW getrennt von anderen Luftfedertypen (z. B. Stahlfedern) beurteilt werden müssen. Dennoch scheint es nicht angemessen, den Markt noch weiter nach Kundensegmenten zu unterteilen (z. B. „Limousine“, „SUV“ und „leichte LKW“), da der Produktionsablauf und die Kunden für alle drei Segmente ähnlich sind.

(10) Continental ist der Auffassung, es handele sich um einen weltweiten Markt. Die Marktuntersuchung spricht dagegen für eine europaweite Marktabgrenzung. Tatsächlich gibt es derzeit nur einen nicht-europäischen Lieferanten — Gates aus den USA -, der in Europa tätig ist. Importe haben im Jahre 2003 nur etwa [5-15 (\*)] % ausgemacht. Kürzlich hat Gates in Aachen (Deutschland) eine neue Produktionsstätte für Luftfedern eröffnet, um den europäischen Markt von Europa aus bedienen zu können. In der Tat tendieren die meisten Kunden nicht dazu, importierte Luftfedern zu

kaufen. Dies liegt in erster Linie daran, dass die Entwicklung von PKW-Luftfedern eine enge Zusammenarbeit zwischen dem Kunden und dem Hersteller erfordert, da es sich bei Luftfedern um technologisch anspruchsvolle Produkte handelt. Noch entscheidender ist, dass bei der Entwicklung eines ganzen Luftfederungssystems auch Lieferanten anderer Komponenten mit einbezogen werden, die üblicherweise ihren Sitz in Europa haben. Daraus folgt, dass die meisten Fahrzeughersteller es vorziehen, sich von den beiden europäischen Herstellern (Phoenix/Vibracoustic oder Continental) beliefern zu lassen.

## 3. Luftfedern für Schienenfahrzeuge

(11) Beide Parteien stellen auch Federungsprodukte für Schienenfahrzeuge her. Wiederum schlägt Continental vor, einen einheitlichen Produktmarkt für alle Arten von unterschiedlichen Federungs- und Anti-Vibrations-Systemen für den Gebrauch in Schienenfahrzeugen abzugrenzen (z. B. Stahlfedern, Hydrauliksysteme, Luftfedern, Gummi-Metall-Teile). Die Marktuntersuchung hat hingegen die Ansicht der Kommission bestätigt, dass Sekundärluftfedersysteme (Gummibalg und Gummi-Metall-Teile) einen separaten Produktmarkt bilden, der von anderen Primär- oder Sekundärfederungskomponenten zu trennen ist. Dies liegt hauptsächlich daran, dass die meisten Kunden die Luftfedern getrennt von den anderen Federungskomponenten kaufen und dass sich das Produktions-Know-how für Luftfedern wesentlich von dem Know-how für andere Federungskomponenten unterscheidet. Anders als bei Nutzfahrzeugen gibt es keinen Ersatzteilemarkt für Luftfederungsprodukte für Schienenfahrzeuge.

(12) Continental führt an, dass der Markt weltweit abzugrenzen sei. Die Marktuntersuchung hat allerdings eher einen europaweiten Markt nahe gelegt, denn die meisten europäischen Kunden haben nur mit europäischen Herstellern Geschäftsbeziehungen. Die geografische Marktabgrenzung kann jedoch offen bleiben, da selbst auf einem europaweiten Markt keine marktbeherrschende Stellung von Continental und Phoenix entstehen würde.

## 4. Schwere Stahlseilfördergurte

(13) Phoenix und Continental sind auch beide auf die Produktion von schweren Stahlseilfördergurten spezialisiert, die aus Gummi, Textil oder PVC gefertigt werden und zum Transport von Gütern dienen. Es gibt drei Grundtypen von Fördergurten: leichte Fördergurte, schwere Fördergurte und Spezialfördergurte. Schwere Fördergurte werden für den Transport schwerer Güter wie Kohle, Erz, Kies und Sand benutzt. Es kann im wesentlichen zwischen zwei Arten von schweren Fördergurten unterschieden werden, nämlich Stahlseilfördergurten und Textilfördergurten. Die Parteien haben eine besonders starke Stellung im Bereich der Stahlseilfördergurte. Continental argumentiert, dass beide Arten (Textil und Stahl) zu einem einheitlichen Produktmarkt für schwere Fördergurte gehören. Das Ergebnis der Marktuntersuchung hat diese Marktabgrenzung indes nicht bestätigt.

(\*) Die in eckigen Klammern genannten Angaben beziehen sich auf Zahlenangaben in der Entscheidung, die von den Parteien als Geschäftsgeheimnisse angesehen werden.

- (14) Aus Sicht der Hersteller erfordern Textilgurte und Stahlgurte einen unterschiedlichen Produktionsprozess, da Stahlgurte aus Gummi und Stahlseilen gefertigt werden, während Textilgurte aus mehreren Schichten technischer Fasern gewoben werden. Darüber hinaus haben Wettbewerber und Kunden angegeben, dass beide Gurtarten aufgrund eindeutig unterschiedlicher Produktcharakteristika unterschiedliche Anwendungsfelder haben: während Textilgurte für kleinere Anwendungen verwendet werden können (kurze Entfernungen, geringere Belastungen), erfordert der Transport über längere Strecken (z. B. für den Gebrauch im Tagebau) zwingend einen Stahlseilfördergurt. Dies ist darauf zurückzuführen, dass Textilgurte elastischer sind als Stahlgurte und daher nur relativ kurze Distanzen überbrücken können. Obwohl Continental zutreffend feststellt, dass für bestimmte Anwendungen beide Gurtarten benutzt werden können, zeigt die Marktuntersuchung, dass nur 5-10 % der Stahlgurtanwendungen durch Textilgurte ersetzt werden können. Dementsprechend gehören schwere Stahlseilfördergurte nicht zu demselben Produktmarkt wie schwere Textilfördergurte und müssen getrennt untersucht werden.
- (15) Continental zufolge ist der Markt für schwere Fördergurte weltweit. Das Ergebnis der Marktuntersuchung spricht hingegen klar für einen europaweiten Markt. Dies liegt daran, dass in vielen Fällen der Stahlfördergurt für eine bestimmte Anwendung maßgeschneidert wird. Außerdem spielen Transport- und Logistikprobleme eine wichtige Rolle. Folglich spielen nicht-europäische Hersteller eine untergeordnete Rolle auf dem europäischen Stahlseilfördergurtmarkt. Daher hat die Kommission ihrer Analyse einen europaweiten Markt zugrunde gelegt.

### III. WETTBEWERBLICHE BEURTEILUNG

#### 1. Luftfedern für Nutzfahrzeuge (OEM/OES)

- (16) Continental und Phoenix hätten in diesem Markt einen gemeinsamen Marktanteil von [60-70] %. Die stärksten Konkurrenten sind CF Gomma [10-15 %], Firestone [10-15 %] and Goodyear [5-10 %].
- (17) Ein solch hoher Marktanteil würde schon allein auf eine marktbeherrschende Stellung<sup>(4)</sup> von Continental hindeuten. Eine marktbeherrschende Stellung ist auch im Hinblick auf die Marktstruktur wahrscheinlich: der Marktanteil der zusammengeschlossenen Einheit wäre viermal so hoch wie der des nächsten Wettbewerbers.
- (18) Potentielle Wettbewerbsprobleme werden nicht schon durch die bloße Tatsache ausgeschlossen, dass die Kunden der zusammengeschlossenen Einheit zu einem bestimmten Grad große Fahrzeughersteller sind. Wenn es auch stimmt, dass einige der großen LKW-Hersteller hinsichtlich des Zusammenschlusses keine Bedenken geäußert haben, befürchten doch kleinere Achsen-/Anhängerhersteller negative Auswirkungen der Transaktion auf die Preise.
- (19) Weitere Faktoren unterstreichen diese Bedenken. Erstens wären im Fall einer Preiserhöhung durch die zusammengeschlossene Einheit die Kunden nicht in der Lage,

problemlos nennenswerte Auftragsvolumina an Wettbewerber zu vergeben. Dies liegt nicht nur daran, dass alle Lieferanten bei den meisten Kunden einen Qualifikationsprozess durchlaufen müssen, sondern auch daran, dass alle Wettbewerber nur begrenzte Kapazitäten haben. Sowohl CF Gomma als auch Goodyear lasten ihre Kapazitäten weitgehend aus. Firestones neue Produktionsstätte in Polen dürfte durch die bestehenden Lieferverträge bereits voll ausgelastet sein.

- (20) Zweitens führt der Zusammenschluss die beiden führenden Anbieter im OEM/OES-Markt zusammen. Tatsächlich spiegelt die derzeitige Marktstellung von Phoenix anscheinend nicht deren wahres Potential wider. Phoenix hat das OEM/OES Geschäft für LKW und Busse in das Gemeinschaftsunternehmen mit Freudenberg, Vibracoustic, eingebracht. Das Gemeinschaftsunternehmen hat jedoch seine Aktivitäten am Markt auf Luftfedern für PKW konzentriert und nur einen geringen Marktanteil auf dem Markt für Busse und LKW erreicht. Phoenix ist es vertraglich verboten, sich an Ausschreibungen von Herstellern von Bussen und LKW im OEM/OES-Luftfedergeschäft zu beteiligen. In zwei Fällen konnte Phoenix jedoch kürzlich eine Befreiung von dieser Verbotsklausel aushandeln und hat an Vergabewettbewerben teilgenommen. In beiden Fällen belegte Phoenix den zweiten Platz hinter Continental. Kunden schätzen Phoenix bei der technischen Kompetenz nahe bei Contitech ein und bewerten Phoenix bei den Preisen sogar besser.
- (21) Drittens hat die Marktuntersuchung entgegen dem Vorbringen von Continental ergeben, dass Hersteller Patente einsetzten, um Wettbewerber davon abzuhalten, als Zweitlieferant in einen bestehenden Vertrag einzutreten. Ein Wettbewerber hat der Kommission mitgeteilt, dass insbesondere Continental behauptete Rechte an geistigem Eigentum nutzt, um Wettbewerber vom Wettbewerb auszuschließen.
- (22) Nach alledem ist die Kommission der Meinung, dass die geplante Übernahme von Phoenix durch Continental zu einer marktbeherrschenden Stellung der zusammengeschlossenen Einheit auf dem Markt für Luftfedern für Nutzfahrzeuge (OEM/OES-Geschäft) in Europa führen würde.

#### 2. Luftfedern für PKW

- (23) Die Übernahme von Phoenix/Vibracoustic durch Continental würde die beiden führenden Hersteller von PKW-Luftfedern zusammen bringen. Der gemeinsame Marktanteil der zusammengeschlossenen Einheit läge für das Jahr 2003 bei etwa [85-95] %. Auch wenn alle Kunden für Luftfedern große Automobilhersteller sind und normalerweise eine gewisse Nachfragemacht gegenüber ihren Lieferanten haben, haben einige der großen Kunden Bedenken hinsichtlich des Zusammenschlusses geäußert. Tatsächlich hat die Marktuntersuchung gezeigt, dass viele Fahrzeughersteller nur einen Lieferanten für Luftfedern haben. Der Zusammenschluss würde die Möglichkeit der Fahrzeughersteller beseitigen, den Wettbewerb zwischen

<sup>(4)</sup> Der Fall wurde unter der alten Fusionskontrollverordnung 4064/89 angemeldet.

Continental und Phoenix zu nutzen, da ihnen nur noch ein in Europa tätiger Lieferant zur Verfügung stünde. Andererseits hat die Kommission einige Anhaltspunkte für einen baldigen Markteintritt von Wettbewerbern außerhalb Europas gefunden.

- (24) Die Frage, ob der Zusammenschluss zu einer marktbeherrschenden Stellung auf dem Markt für Luftfedern für PKW führen würde, kann aber letztlich offen bleiben, da Continental zugesagt hat, Phoenix' Aktivitäten auf diesem Markt aufzugeben, indem der Anteil von Phoenix an dem Gemeinschaftsunternehmen Vibracoustic an Freudenberg verkauft wird. Der Erwerb der Anteile von Phoenix an Vibracoustic durch Freudenberg beseitigt die Wettbewerbsbedenken im Bereich Luftfedern für PKW, da Phoenix in diesem Markt nur durch Vibracoustic tätig ist.

### 3. Luftfedern für Schienenfahrzeuge

- (25) Die Marktuntersuchung hat einen gemeinsamen Marktanteil von Continental und Phoenix für Sekundärluftfeder-systeme von ca. [55-65] % ergeben. Andere Wettbewerber (z. B. Paulstra, Schwab, Trelleborg oder Toyo) hätten nur kleinere Marktanteile von 5 % oder weniger.
- (26) Trotz dieser relativ hohen Marktanteile ist die Kommission zu dem Schluss gekommen, dass das Entstehen einer marktbeherrschenden Stellung auf dem Markt für Luftfedern für Schienenfahrzeuge aus zwei Gründen nicht zu erwarten ist: Erstens müssen alle Hersteller (einschließlich der Parteien) bis zu 70 % der Bestandteile der Luftfederungssysteme von ihren Wettbewerbern kaufen, die entweder Hersteller von Gummibälgen oder Metallteilen sind. Tatsächlich konnte Continental nachweisen, dass in jüngerer Zeit die Lieferungen von Gummibälgen an einen Wettbewerber im Bereich Luftfederungssysteme erhöht wurden und dass in diesem Industriezweig Querlieferungen eine verbreitete Praxis sind. Zweitens gibt es genügend potentielle Wettbewerber auf diesem Markt, die die Parteien von einer unkontrollierten Preiserhöhung abhalten könnten. Toyo und Sumitomo aus Japan haben ihre Präsenz auf dem europäischen Markt durch Tochtergesellschaften in Europa wesentlich erhöht. Sie waren imstande, ihre Geschäfte durch ihre neu gegründeten Tochtergesellschaften in Europa auszudehnen und haben gute Aussichten, ihre Marktanteile in naher Zukunft zu vergrößern. Aufgrund der langen Lebenszeit von Zügen (bis zu 30 Jahre), haben Kunden auch genügend Zeit, neue Lieferanten zu qualifizieren.
- (27) Daher geht die Kommission davon aus, dass die geplante Übernahme nicht zu der Entstehung einer marktbeherrschenden Stellung auf dem Markt für Luftfedern für Schienenfahrzeuge führen wird.

### 4. Schwere Stahlseilfördergurte

- (28) Das Vorhaben würde zwei führende Hersteller in Europa zusammen bringen. Tatsächlich hat die Marktuntersuchung

gezeigt, dass der gemeinsame Marktanteil von Continental and Phoenix [ $>70$ ] % betragen würde. Die verbleibenden Wettbewerber sind Sempertrans [5-15] %, Bridgestone [0-5] % und einige kleine, meist regionale Lieferanten mit Marktanteilen unter [0-5] %.

- (29) Das Vorhaben reduziert somit die Anzahl der wesentlichen Wettbewerber in Europa von vier auf drei, wobei die beiden anderen Wettbewerber (Sempertrans and Bridgestone) verglichen mit der zusammengeschlossenen Einheit sehr klein wären. Einerseits hat die Marktuntersuchung ergeben, dass die wichtigsten Kunden — große Energieunternehmen wie z. B. RWE — eindeutig über eine gewisse Nachfrage-macht verfügen, die sie einsetzen werden, um den Wettbewerb auf dem Markt zu erhalten. Dennoch räumen sie ein, dass sie — wenn überhaupt — nach dem Zusammenschluss nur eingeschränkte Lieferalternativen haben werden. Die Marktstellung der zusammengeschlossenen Einheit wäre besonders stark im Segment Fördergurte für Braunkohletagebauanwendungen und Gurte mit einer Breite von mehr als 2,40 m. Braunkohleminenkunden machen mehr als 50 % der gesamten Nachfrage nach Stahlseilfördergurten aus. Für einige Gurtbreiten ( $> 2,40$  m), hätte die zusammengeschlossene Einheit sogar eine faktische Allein-stellung in Europa.
- (30) Aus den oben genannten Gründen ist es wahrscheinlich, dass die geplante Übernahme von Phoenix durch Continental zu einer marktbeherrschenden Stellung auf dem Markt für schwere Stahlseilfördergurte führen würde.

## 5. Ergebnis

- (31) Die Entscheidung kommt daher zum Ergebnis, dass im Hinblick auf den angemeldeten Zusammenschluss ernsthafte Bedenken bezüglich der Vereinbarkeit mit dem gemeinsamen Markt bestehen, soweit er *Luftfedern für Nutzfahrzeuge* und *schwere Stahlseilfördergurte* betrifft.

### IV. VON DEN PARTEIEN ANGEBOGENE ZUSAGEN

- (32) Um die zuvor ausgeführten Wettbewerbsbedenken auszuräumen, hat die anmeldende Partei am 1. Oktober Zusagen angeboten.
- (1) Continental verpflichtet sich Phoenix' 50 %-igen Anteil an Vibracoustic an den Partner im Gemeinschaftsunternehmen, Freudenberg <sup>(5)</sup>, zu verkaufen;
  - (2) Phoenix' gesamte Produktion von Luftfedern für PKW (OES/OEM), die sich in Nyireggyza in Ungarn befindet, an Freudenberg zu verkaufen;
  - (3) Eine Produktionslinie für bis zu 3,20 m breite schwere Stahlseilfördergurte an den Wettbewerber Sempertrans zu verkaufen.

<sup>(5)</sup> Freudenberg hat eine Option auf Phoenix' 50 %-Anteil an Vibracoustic im Falle der Übernahme von Phoenix durch ein drittes Unternehmen. Ohne die Zusage war jedoch unklar, ob Freudenberg von dieser Option Gebrauch machen würde.

*Beurteilung der angebotenen Zusagen*

## Luftfedern für Nutzfahrzeuge

- (33) Die Veräußerung von Phoenix' Anteil an Vibracoustic erlaubt Freudenberg/Vibracoustic, die gesamte Produktpalette von Luftfedern für Nutzfahrzeuge, einschließlich Luftfedern für Achsen/Anhänger und den Ersatzteilemarkt, anzubieten. Durch die Kontrolle über Vibracoustic, hat Freudenberg ein starkes Forschungs- und Entwicklungsteam sowie ein erfahrenes Vertriebsteam zu seiner Verfügung, um im Markt für Luftfedern zu konkurrieren. Durch den Erwerb von Phoenix' Luftfederproduktion in Ungarn hat Freudenberg/Vibracoustic seine eigene Produktionsstätte für Luftfedern, was es ermöglichen wird, Luftfedern nicht nur an Hersteller von Bussen und Lieferwagen, sondern auch an Hersteller von Achsen und Anhängern zu liefern. Die Veräußerung umfasst auch die bestehenden Lieferverträge mit den Kunden von Phoenix.
- (34) Die vollständige Veräußerung von Phoenix' Aktivitäten auf dem Markt für Luftfedern für Nutzfahrzeuge (OES/OEM) beseitigt die Überschneidung auf diesem Markt.

## Fördergurte

- (35) Die Zusage, eine komplette Produktionslinie für Stahlseilfördergurte mit einer Breite von mehr als 2,40 m an Sempertrans zu verkaufen, ist ebenfalls eine geeignete Abhilfemaßnahme, um die Wettbewerbsprobleme auf dem Markt für Stahlseilfördergurte zu lösen. In der Tat beruhen die Hauptbedenken in diesem Markt auf dem Segment Fördergurte für Braunkohleminenkunden. Der Erwerber

Semperit/Sempertrans hat sich bereits mit einigen Gurten in diesem Segment qualifiziert und wird durch den Erwerb Zugang zur Produktionstechnologie für breite Fördergurte erhalten. Die Fähigkeit, derartige Gurte zu produzieren, ist ein wesentlicher Faktor für den Erfolg im Markt für Stahlseilfördergurte. Der Markttest hat die Wirksamkeit der Zusage bestätigt, denn alle großen Kunden haben der Kommission signalisiert, dass sie die Veräußerung einer Produktionslinie als ein geeignetes Mittel ansehen, um den Wettbewerb in dem Markt für Stahlseilfördergurte wiederherzustellen. Daher geht die Kommission davon aus, dass die Veräußerung die Wettbewerbsbedenken auf diesem Markt beseitigt.

V. **SCHLUSSFOLGERUNG**

- (36) Die Kommission gelangt in ihrer Entscheidung daher zu dem Ergebnis, dass der angemeldete Zusammenschluss auf der Grundlage der von den Parteien vorgelegten Verpflichtungszusagen keine beherrschende Stellung der am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen auf den Märkten für Luftfedern für Nutzfahrzeuge (OEM/OES), für PKW und für Schienenfahrzeuge sowie auf dem Markt für schwere Stahlseilfördergurte begründen wird, durch den wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder einem wesentlichen Teil desselben erheblich behindert würde. Der Zusammenschluss wurde daher vorbehaltlich der vollständigen Einhaltung der von den Parteien eingegangenen Verpflichtungen gemäß Art. 2 Absatz 2 und Art. 8 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung sowie Artikel 57 des EWR-Abkommens für mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen vereinbar erklärt.

## ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 19. Januar 2005

**in einem Verfahren gemäß Artikel 81 des EG-Vertrags und Artikel 53 des EWR-Abkommens gegen Akzo Nobel NV, Akzo Nobel Nederland BV, Akzo Nobel Chemicals BV, Akzo Nobel Functional Chemicals BV, Akzo Nobel Base Chemicals AB, Eka Chemicals AB und Akzo Nobel AB gesamtschuldnerisch, Clariant AG und Clariant GmbH gesamtschuldnerisch, Elf Aquitaine SA und Arkema SA gesamtschuldnerisch und die Hoechst AG**

(Rechtssache C.37.773 — MCE)

(Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2004) 4876)

(nur der englische, französische und deutsche Text ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

(2006/897/EG)

*Am 19. Januar 2005 erließ die Kommission eine auf Artikel 81 EG Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen gestützte Entscheidung. In Übereinstimmung mit Artikel 30 der Ratsverordnung 1/2003 <sup>(1)</sup> veröffentlicht die Kommission im Folgenden die Namen der Parteien und den wesentlichen Inhalt der Entscheidung, einschließlich der verhängten Bußgelder, unter Berücksichtigung der begründeten Interessen der betroffenen Unternehmen zum Schutz ihrer Geschäftsinteressen. Eine nichtvertrauliche Version der gesamten Kommissionsentscheidung kann in der Originalsprache des Falls und in der Arbeitssprache der Kommission auf der Webseite der DG COMP unter folgender Adresse abgerufen werden: <http://europa.eu.int/comm/competition>*

### I. ZUSAMMENFASSUNG DER ZUWIDERHANDLUNG

- (1) Die Entscheidung richtet sich an Akzo Nobel NV, Akzo Nobel Nederland BV, Akzo Nobel Chemicals BV, Akzo Nobel Functional Chemicals BV, Akzo Nobel Base Chemicals AB, Eka Chemicals AB, Akzo Nobel AB (im Folgenden „Akzo“), gesamtschuldnerisch, Clariant AG und Clariant GmbH (im Folgenden „Clariant“) gesamtschuldnerisch, Elf Aquitaine SA (im Folgenden „Elf Aquitaine“) und Arkema SA (im Folgenden „Arkema“, früher bekannt unter dem Namen Atofina SA) gesamtschuldnerisch und die Hoechst AG (im Folgenden „Höchst“).
- (2) In dieser Zusammenfassung wird in erster Linie auf Atofina SA (oder „Atofina“) und nicht auf Arkema Bezug genommen, obwohl letztere Adressat dieser Entscheidung ist, da Atofina der Name ist, der während des Verwaltungsverfahrens benutzt wurde.
- (3) Die Adressaten nahmen an einer einheitlichen und fortgesetzten Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 des Vertrags zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft (im Folgenden „EG-Vertrag“) und gegen Artikel 53 Absatz 1 des Abkommens über den Europäischen Wirtschaftsraum (im Folgenden „EWR-Abkommen“) teil, die sich auf den gesamten Europäischen Wirtschaftsraum erstreckte.
- (4) Die Kommission begann nach Erhalt eines Kronzeugenantrags von Clariant im Dezember 1999 mit einer Untersuchung der EWR-weiten MCE Industrie. Die Untersuchung zeigte, dass das Kartell mindestens vom 1. Januar 1984 bis zum 7. Mai 1999 bestand.

#### Der Mce-Markt

- (5) Monochloressigsäure (oder „MCE“) ist eine reagierende organische Säure, die als chemisches Zwischenprodukt

zur Herstellung von Reinigungsmitteln, Klebstoffen, Textilerersatzstoffen sowie Verdickern benutzt wird die in Lebensmitteln, pharmazeutischen Produkten und Kosmetika enthalten sind.

- (6) Der geografische Markt umfasst den gesamten EWR. 1998, im letzten Jahr der Zuwiderhandlung, belief sich der Umsatz auf dem europäischen MCE-Markt auf circa 121 Millionen Euro. Während des Untersuchungszeitraums standen fast der gesamte gemeinsame Markt und der EWR-Markt unter dem Einfluss des Kartells.

#### Beschreibung des Kartells

- (7) Hinsichtlich der Organisation des Kartells lassen sich die Kontakte zwischen den Hauptproduzenten von MCE bis zum Ende der 70er Jahre/Anfang der 80er Jahre zurückverfolgen. Zu diesem Zeitpunkt handelte es sich größtenteils um bilaterale Kontakte, die auf den Austausch von Kunden- und Preisinformationen ausgerichtet waren.
- (8) In den frühen 80er Jahren begann man, multilaterale Treffen zu organisieren. Die Übereinkommen wurden mit dem Ziel verstärkt, die bestehenden Marktanteile zu sichern. Teilnehmer waren zu diesem Zeitpunkt Höchst, Akzo und Atochem SA (später Atofina SA, heute bekannt als Arkema). Clariant beteiligte sich erst seit 1997, nachdem es das MCE-Geschäft von Höchst erworben hatte.)
- (9) Zu diesem Zeitpunkt trafen sich die Teilnehmer in der Regel zwei bis vier Mal pro Jahr auf multilateraler Ebene, wobei sie sich in Bezug auf die Organisation der Zusammenkünfte in den entsprechenden Ländern der beteiligten Unternehmen abwechselten. Neben diesen Zusammenkünften hielten die Teilnehmer auch auf bilateraler Ebene bei Sondertreffen und gesellschaftlichen Anlässen den Kontakt aufrecht.

<sup>(1)</sup> ABl L 1 vom 4.1.2004, S. 1 Verordnung in der Fassung der Verordnung Nr. 411/2004 (AbL L 68, 6.3.2004, S. 1)

- (10) Im Jahr 1993 wurde das Kartell mit dem Ziel formeller organisiert, transparentere Statistiken zu erlangen, Betrügereien zu unterbinden, Vertriebsmitarbeiter besser zu kontrollieren und ein Entschädigungssystem einzuführen. Zudem wurde ein formelles System für den Austausch der vierteljährlichen Verkaufs- und Preisstatistiken zwischen den Parteien vereinbart.
- (11) Zusätzlich wurde ein Statistikunternehmen namens [...] (im Folgenden [...]) eingeschaltet, um den Austausch der Verkaufszahlen zu rechtfertigen. Die [...] erstellte Marktstatistiken und traf sich zweimal jährlich, in der Regel in [...], mit den Teilnehmern, um diese Statistiken sowie andere Themen des MCE-Geschäfts zu besprechen.
- (12) Diese legitimen Zusammenkünfte dienten den Kartellmitgliedern als Tarnung für den wahren Zweck der Zusammenkünfte, nämlich die Umsetzung der Kartellabreden. Diese illegalen Zusammenkünfte fanden in der Regel am Vorabend des [...]treffens in einem anderen Gebäude statt. 13 [...] treffen waren zwischen 1994 und 1999 angesetzt, wobei das letzte Treffen anscheinend nicht durchgeführt wurde.
- (13) Auch wenn sich die Organisation des Kartells im Laufe der Zeit gewandelt hat, sind die wesentlichen Merkmale die gleichen geblieben. Dazu gehörten die Zuweisung von Mengenquoten und Abnehmern mit dem Ziel, die Marktanteile zu sichern. Die Absatzquoten wurden zudem durch ein Kompensationsmechanismus zum Ausgleich von zu hohen oder zu niedrigen Verkaufszahlen stabilisiert. Es gab einen beträchtlichen Austausch von Verkaufs- und Preisinformationen und es liegen Beweise für abgestimmte Preiserhöhungen vor.

## II. BUSSGELDER

### Grundbetrag

#### *Schwere des Verstoßes*

- (14) Der Verstoß bestand in der Zuteilung von Mengenquoten und Abnehmern, der Abstimmung von Preiserhöhungen, der Einrichtung eines Entschädigungssystems zur Sicherstellung der Umsetzung der Quoten, dem Austausch von Informationen über Absatzmengen und Preise und in der regelmäßigen Teilnahme an bi- und multilateralen Treffen sowie der Unterhaltung weitergehender Kontakte, um das Funktionieren des Kartells sicherzustellen. Diese Verhaltensweisen zählen aufgrund ihrer Natur zu den sehr schweren Verstößen gegen Artikel 81 EGV und Artikel 53 (1) EWRA.
- (15) Die Kartellvereinbarungen wurden zwischen Herstellern umgesetzt, die während des relevanten Zeitraums (ab dem 1. Januar 1994) weitestgehend den gesamten Gemeinsamen Markt und den EWR abdeckten. Sie mußten somit Auswirkungen auf den MCE-Markt in der Europäischen Gemeinschaft und dem EWR haben.
- (16) Nach genauer Untersuchung der Art und Weise des Verhaltens gelang die Kommission zu dem Ergebnis, dass die Adressaten der Entscheidung einen sehr schwerwiegenden Verstoß gegen Artikel 81 EGV und Artikel 53 (1) EWRA begangen haben.

#### *Unterschiedliche Behandlung*

- (17) Die Unternehmen wurden entsprechend ihrer Bedeutung in dem betroffenen Markt in unterschiedliche Kategorien eingeteilt, um ihr spezifisches Gewicht und somit den tatsächlichen Einfluss jedes Unternehmens auf dem Markt zu berücksichtigen.
- (18) Die Kommission hielt es für angemessen, den EWR-weiten Umsatz der Unternehmen als Grundlage für die Bemessung der relativen Bedeutung auf dem Markt zu nehmen. Der Vergleich beruhte dabei auf dem EWR-weiten Produktumsatz im letzten Jahr der Zuwiderhandlung (1996 für Höchst, da es 1997 aus dem MCE-Markt ausschied, und 1998 für alle anderen Unternehmen).
- (19) Akzo, Clariant und Atofina waren die bedeutendsten Hersteller von MCE im EWR im Jahr 1998, mit jeweilig ungefähren Marktanteilen von 44 %, 34 % und 17 %. Höchst hatte 1996 einen Marktanteil von 28 % bevor es Mitte 1997 aus dem MCE-Geschäft ausstieg. Infolge dessen wurden die Unternehmen in drei Kategorien aufgeteilt: Erste Kategorie: Akzo; Zweite Kategorie: Höchst und Clariant; Dritte Kategorie: Atofina.

#### *Ausreichende abschreckende Wirkung*

- (20) Innerhalb der Kategorie der sehr schweren Verstöße ermöglicht es die Skala möglicher Geldbußen die Geldbuße in einer Höhe anzusetzen, die sicherstellt, dass im Hinblick auf die Größe des Unternehmens eine hinreichende abschreckende Wirkung erzielt wird. Insoweit stellte die Kommission fest, dass im Jahr 2003 Atofina/Elf Aquitaine einen Umsatz von 84,5 Milliarden Euro und Akzo einen Umsatz von 13 Milliarden Euro hatten. Dementsprechend hielt es die Kommission für angebracht, die Geldbuße für Atofina/Elf Aquitaine mit einem Faktor von 2,5 und die für Akzo mit einem Faktor von 1,5 zu multiplizieren. .

#### *Dauer*

- (21) Akzo und Atofina haben eine Zuwiderhandlung von langer Dauer begangen. Sie beteiligten sich am Kartell von Januar 1984 bis Mai 1999, was einer Dauer von 15 Jahren und vier Monaten entspricht. Das rechtfertigte eine Erhöhung des Ausgangsbetrages der Geldbuße um 150 % für beide Unternehmen.
- (22) Höchst hat ebenfalls eine Zuwiderhandlung von langer Dauer begangen, in dem es an den illegalen Kartelleabreden von Januar 1984 bis Juni 1997 teilnahm, was einer Dauer von 13 Jahren und 6 Monaten entspricht. Das rechtfertigte eine Erhöhung des Ausgangsbetrages der Geldbuße um 135 %.
- (23) Clariants Beteiligung beschränkte sich auf die Zeit von Juli 1997 (zu diesem Zeit erwarb Clariant das MCE-Geschäft von Höchst) bis Mai 1999. Demnach war es an dem Kartell in einem Zeitraum von einem Jahr und 10 Monaten beteiligt. Das rechtfertigte eine Erhöhung des Ausgangsbetrages der Geldbuße um 15 %.

### Erschwerende Umstände

#### Erneuter gleichartiger Verstoß

- (24) Zum Zeitpunkt der Zuwiderhandlung waren zwei der Adressaten dieser Entscheidung bereits von kartellrechtlichen Entscheidungen der Kommission betroffen. Höchst war Adressat der Kommissionsentscheidungen PVC II (94/599/EC; 27. Juli 1994) und Dyestuffs (69/243/EEC; 24. Juli 1969). Atofina war ebenfalls Adressat der PVC II Entscheidung. Diese erschwerenden Umstände rechtfertigten eine Erhöhung des Ausgangsbetrages der Geldbuße um 50 % für Höchst und Atofina.

### Mildernde Umstände

#### Effektive Zusammenarbeit außerhalb der Kronzeugenregelung von 1996

- (25) Akzo hat freiwillige Angaben gemacht, die der Kommission den Schluss ermöglicht haben, dass Eka Nobel AB, Eka Nobel Skoghall AB und Nobel Industrier AB (jetzt Eka Chemicals AB, Akzo Nobel Base Chemicals AB und Akzo Nobel AB) seit dem 15. Juni 1993 bis zum 25. Februar 1994, als sie Teil der Akzo Gruppe wurden, unabhängig an dem Kartell teilgenommen haben. Als Ergebnis dieser Offenbarung sah sich Akzo einer höheren Geldbuße ausgesetzt, als die, die ohne seine Kooperation angefallen wäre. Die Kommission hielt es daher unter Berücksichtigung von Gerechtigkeits Erwägungen und den besonderen Umständen des Falles für angemessen, die Geldbuße der genannten Unternehmen, die für ihre unabhängigen Zuwiderhandlungen angesetzt sind, auf null zu reduzieren.

### Anwendung der Kronzeugenregelung

- (26) Drei der Adressaten der vorliegenden Entscheidung (Akzo, Atofina und Clariant) haben auf verschiedenen Ebenen der Untersuchung mit der Kommission zusammengearbeitet, um in den Genuss der Vorteile, die sich aus der 1996 von der Kommission verabschiedeten Kronzeugenregelung ergeben, zu gelangen <sup>(2)</sup>.
- (27) Die Kronzeugenregelung wurde in der Entscheidung wie folgt angewandt:
1. *Nichtfestsetzung oder wesentlich niedrigere Festsetzung einer Geldbuße („Abschnitt B“: Verringerung zwischen 75 % und 100 %)*
- (28) Clariant war das erste Unternehmen, das entscheidende Beweise für das Bestehen eines geheimen MCE-Kartells im EWR vorgelegt hat. Diese Informationen wurden durch eine Aussage und durch die Vorlage von Beweisen am 6. Dezember 1999 übermittelt, was es der Kommission möglich machte, Nachprüfungen in den Unternehmen Akzo und Atofina durchzuführen. Clariant hat auch die weiteren Voraussetzungen des Abschnitts B erfüllt: Es hat seine Mitarbeit im Kartell beendet, während der Untersuchungen vollständig kooperiert und hat nicht als Anstifter im Kartell gewirkt. Die Entscheidung hat alle

diese Gesichtspunkte bei der Zusage eines 100 %igen Erlasses des Bußgeldes berücksichtigt, das der Clariant AG und der Clariant GmbH andernfalls im Falle der Nichtzusammenarbeit mit der Kommission auferlegt worden wäre.

2. *Erheblich niedrigere Festsetzung der Geldbuße („Abschnitt C“: Verringerung zwischen 50 % und 75 %)*
- (29) Weder Akzo noch Atofina erfüllen die Voraussetzungen des Abschnitts C der Kronzeugenregelung.
3. *Spürbar niedrigere Festsetzung der Geldbuße („Abschnitt D“: Verringerung zwischen 10 % und 50 %)*
- (30) Sowohl Akzo als auch Atofina haben mit der Kommission zusammengearbeitet.
- (31) Atofina hat eng mit der Kommission zusammengearbeitet und erfüllt somit die Voraussetzungen für eine spürbar niedrigere Festsetzung der Geldbuße, da es das zweite Unternehmen war, das der Kommission Informationen und Beweise geliefert hat, die geeignet waren, die Bildung und die Existenz des Kartells zu belegen. Darüber hinaus hat Atofina die Tatsachen, die für das Bestehen eines Kartells sprechen, nicht bestritten. Die von Atofina vorgelegten Informationen und Beweise waren detailliert, so dass die Kommission die vorliegende Entscheidung maßgeblich auf diese stützt. Atofina hat die Bedingungen des Abschnitts D erfüllt und seine Zusammenarbeit wurde durch eine 40 % Ermäßigung der Geldbuße berücksichtigt.
- (32) Akzo erfüllte die Voraussetzungen für eine spürbar niedrigere Festsetzung der Geldbuße, da es das dritte Unternehmen war, das der Kommission Informationen und Beweise geliefert hat, die die Existenz des MCE-Kartells belegt haben. Akzo hat die Tatsachen auf die die Kommission ihre Beweisführung für das Bestehen eines Kartells stützt nicht bestritten. Die Kommission war daher der Auffassung, dass Akzo die Bedingungen des Abschnitts D erfüllt. Die von Akzo vorgelegten Informationen und Beweise waren detailliert und die Kommission hat sich auf diese bezogen. Diese Tatsachen spiegeln sich in einer 25 % Ermäßigung der Geldbuße wider, die ansonsten auferlegt worden wäre.

### Entscheidung

- (33) Die folgenden Unternehmen haben gegen Artikel 81 EG-Vertrag verstoßen, indem sie Mengenquoten und Abnehmer zugeteilt, Preiserhöhungen abgestimmt, ein Entschädigungssystem eingerichtet, Informationen über Absatzmengen und Preise ausgetauscht, an regelmäßigen Treffen teilgenommen und andere Kontakte unterhalten haben, um die genannten Beschränkungen zu vereinbaren und sie umzusetzen. Seit dem 1. Januar 1994 stellte das Verhalten der folgenden Unternehmen ferner eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen dar:

- a) Akzo Nobel Chemicals BV, Akzo Nobel Functional Chemicals BV, Akzo Nobel Nederland BV und Akzo Nobel NV, vom 1. Januar 1984 bis 7. Mai 1999;

<sup>(2)</sup> Gemäß Punkt 28 der Mitteilung über die Kronzeugenregelung vom 14. Februar 2002, ersetzt die Mitteilung aus dem Jahr 2002 die Mitteilung aus dem Jahr 1996 in allen Fällen, in denen kein Unternehmen mit der Kommission Kontakt aufgenommen hat, um in den Genuss der Vorzüge der Mitteilung aus dem Jahr 1996 zu kommen. Da in diesem Fall einige Unternehmen vor dem 14. Februar 2002 bei der Kommission Antrag auf Zulassung zur Kronzeugenregelung gestellt haben, ist die Mitteilung aus dem Jahr 1996 anwendbar.

- b) Akzo Nobel Base Chemicals AB, Eka Chemicals AB und Akzo Nobel AB, vom 15. Juni 1993 bis 7. Mai 1999;
- c) Hoechst AG, vom 1. Januar 1984 bis 31. Juni 1997;
- d) Elf Aquitaine und Arkema SA (vormals bekannt als Atofina SA), vom 1. Januar 1984 bis 7. Mai 1999;
- e) Clariant AG, Clariant GmbH, vom 1. Juli 1997 bis 7. Mai 1999.
- (34) Aufgrund der Zuwiderhandlungen werden folgende Geldbußen festgesetzt:
- (a) Akzo Nobel Chemicals BV, Akzo Nobel Nederland BV, Akzo Nobel NV, Akzo Nobel Functional Chemicals BV, Akzo Nobel Base Chemicals AB, Eka Chemicals AB und Akzo Nobel AB 84,38 Mio. EUR;
- (b) Hoechst AG 74,03 Mio. EUR;
- (c) Elf Aquitaine SA und Arkema SA (vormals bekannt als Atofina SA) gesamtschuldnerisch 45,00 Mio. EUR;
- (d) Arkema SA (vormals bekannt als Atofina SA) 13,50 Mio. EUR;
- (e) Clariant AG und Clariant GmbH gesamtschuldnerisch 0 EUR.
- Akzo Nobel Base Chemicals AB, Eka Chemicals AB und Akzo Nobel AB haften gesamtschuldnerisch für die in Buchstabe a) des ersten Absatzes auferlegte Geldbuße bis zu einem Betrag von 50,63 Mio. EUR. Die anderen unter diesem Buchstaben genannten Akzo-Unternehmen haften gesamtschuldnerisch für den Gesamtbetrag der Geldbuße.
- (35) Die in Punkt 1 aufgeführten Unternehmen stellen die dort genannten Zuwiderhandlungen unverzüglich ab, soweit dies nicht bereits geschehen ist. Sie sehen künftig von der Wiederholung der in Punkt 1 genannten Handlungen oder Verhaltensweisen sowie von allen Handlungen oder Verhaltensweisen ab, die denselben oder einen ähnlichen Zweck oder dieselbe oder eine ähnliche Wirkung haben.
-

## ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 22. Juni 2005

### über die Maßnahme Italiens zugunsten von Profisportvereinen (*Decreto Salva Calcio*)

(Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2005) 1794)

(Nur der italienische Text ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

(2006/898/EG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN -

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

nachdem Beteiligte gemäß der oben genannten Bestimmung zur Stellungnahme aufgefordert wurden <sup>(1)</sup>, und gestützt auf diese Stellungnahmen,

in Erwägung nachstehender Gründe:

#### I. VERFAHREN

(1) Die Kommission hatte aus der Presse erfahren, dass Italien zum Zeitpunkt der Umwandlung von Gesetzesdekret Nr. 282 vom 24. Dezember 2002 in ein Gesetz eine Maßnahme angenommen hatte, die die Rechnungslegungsvorschriften für Profisportvereine betraf. Mit Schreiben D/51643 vom 12. März 2003 ersuchte die Kommission um Auskunft über die betreffende Maßnahme. Mit Schreiben Nr. 5243 vom 22. April 2003 beantragten die italienischen Behörden die Verlängerung der Antwortfrist bis zum 14. Mai. Da zum gesetzten Termin keine Antwort einging, ersuchte die Kommission am 22. Mai Italien erneut um Auskunft und erinnerte die italienischen Behörden an die Bestimmung des Artikels 88 Absatz 3, wonach eine Beihilfemaßnahme nicht durchgeführt werden darf, bevor sie von der Kommission geprüft wurde. Die Antwort der italienischen Behörden ging am 26. Juni 2003 ein.

(2) Mit Schreiben vom 11. November 2003 setzte die Kommission Italien von ihrer Entscheidung in Kenntnis, wegen der Maßnahme das Verfahren nach Artikel 88 Absatz 2 EG-Vertrag einzuleiten.

(3) Die Entscheidung zur Einleitung des Verfahrens wurde im *Amtsblatt der Europäischen Union* veröffentlicht <sup>(2)</sup>. Darin wurden alle Verfahrensbeteiligten zur Stellungnahme aufgefordert.

(4) Die Kommission erhielt daraufhin Stellungnahmen von den italienischen Behörden (13. Februar 2004) sowie von anderen Beteiligten (19. Januar 2004 und 16. Februar 2004). Mit Schreiben D/51415 vom 25. Februar 2004 wurden die Stellungnahmen der anderen Beteiligten den italienischen Behörden zur Äußerung übermittelt.

(5) In ihrem Schreiben Nr. 08/RB/04 vom 10. März 2004 verpflichteten sich die italienischen Behörden, die betreffende Maßnahme abzuändern, um etwaige steuerliche Folgen aufzuheben. Angesichts der Zusage einer Anpassung der Maßnahme an die Wettbewerbsbestimmungen der Gemeinschaft und der fehlenden unmittelbaren Wirkung in beihilferechtlicher Hinsicht setzte die Kommission das Verfahren bis zur Änderung der Maßnahme aus.

(6) Mit Schreiben Nr. 13346 vom 11. November 2004 übermittelten die italienischen Behörden den Änderungsentwurf zum *Legge Comunitaria 2004*, der dem Parlament zur Behandlung vorlag. Die angekündigten Änderungen wurden schließlich mit Artikel 28 des Gesetzes Nr. 62 vom 18. April 2005 (*Disposizioni per l'adempimento di obblighi derivanti dall'appartenenza dell'Italia alle Comunità europee. Legge comunitaria 2004*) <sup>(3)</sup> eingeführt.

#### II. BESCHREIBUNG DER MASSNAHME

(7) Die mit Artikel 3 Absatz 1 a) des Gesetzesdekrets Nr. 282 vom 24. Dezember 2002 eingeführte, in Gesetz Nr. 27 vom 21. Februar 2003 umgewandelte Maßnahme mit Dringlichkeitsmaßnahmen zur Anpassung an Gemeinschafts-, Steuer- und Rechnungslegungsrecht gilt für Sportvereine, die unter das Gesetz Nr. 91 vom 23. März 1981 fallen.

<sup>(1)</sup> ABl. C 308 vom 18.12.2003, S. 9.

<sup>(2)</sup> Siehe Fußnote 1.

<sup>(3)</sup> *Amtsblatt der Italienischen Republik* Nr. 96 vom 27. April 2005 (*Supplemento ordinario n. 76*).

- (8) Die in Artikel 18 a) Absatz 1 aufgeführte Maßnahme in der durch Gesetz Nr. 27/2003 geänderten Fassung ermöglicht Sportvereinen, die aus dem Wertverlust der Rechte an Berufsspielern sich ergebenden Kapitalverluste in der von einem vereidigten Sachverständigen festgestellten Höhe in der ersten Jahresbilanz nach Inkrafttreten des Gesetzes gesondert aufzuführen. Der entsprechende Posten wird mit Zustimmung des Aufsichtsrates auf der Aktivseite der Bilanz aufgeführt und über mehrere Jahre abgeschrieben.
- (9) Nach Artikel 18 a) Absatz 2 in der durch Gesetz Nr. 27/2003 geänderten Fassung müssen Unternehmen, die von der Möglichkeit nach Absatz 1 Gebrauch machen, für bilanztechnische und steuerliche Zwecke diese Wertminderung in zehn gleich hohen Jahresraten abschreiben.
- (10) Um das Vorliegen einer Beihilfe im Sinne von Artikel 87 Absatz 1 EG-Vertrag zu prüfen, muss die Kommission feststellen, ob 1) die Maßnahme bestimmte Unternehmen oder Produktionszweige durch Gewährung eines wirtschaftlichen Vorteils begünstigt, 2) es sich um einen selektiven Vorteil handelt, der den Wettbewerb verfälscht oder zu verfälschen droht, 3) der Handel zwischen Mitgliedstaaten betroffen ist und 4) der Vorteil aus staatlichen Mitteln gewährt wird.
- (11) Bei der Einleitung des Verfahrens nach Artikel 88 Absatz 2 EG-Vertrag hatte die Kommission unter anderem die nachstehenden Erwägungen vorgenommen:
- (a) Die von der Maßnahme begünstigten Sportvereine sind wirtschaftlich tätig und damit Unternehmen im Sinne von Artikel 87 Absatz 1 EGV. Die Maßnahme hätte es den Vereinen ermöglicht, erlittene Verluste über einen längeren Zeitraum hinweg gegen künftige Gewinne aufzurechnen. Diese Verlängerung des Abschreibungszeitraums hätte einen wirtschaftlichen Vorteil bedeutet.
- (b) Die Maßnahme ist selektiv, da sie nur für Sportvereine gilt, die unter das Gesetz Nr. 91/1981 fallen, und würde somit eine sektorale Beihilfe darstellen.
- (c) Profisportvereine sind in vielerlei Hinsicht wirtschaftlich tätig, teilweise auch auf internationalen Märkten. Da Sportvereine und sonstige Wirtschaftsbeteiligte aus anderen Mitgliedstaaten ebenfalls auf diesen Märkten tätig sind, hätte die Maßnahme den innergemeinschaftlichen Handel beeinträchtigt.
- (d) Die Maßnahme wäre unter Verwendung staatlicher Mittel in Form eines Verzichts auf Steuereinnahmen erfolgt. Wie bereits ausgeführt, hätten Sportvereine abschreibungsfähige Verluste über einen längeren Zeitraum als bisher geltend machen können, mit einer niedrigeren Abschreibung in den ersten Jahren. Indem er den Sportvereinen die Wahl zwischen zwei alternativen Besteuerungsmethoden überlässt und ihnen die Möglichkeit gibt, die für sie günstigere Methode in Anspruch zu nehmen, verzichtet der Staat auf Steuereinkünfte.
- (12) Aufgrund der oben zusammengefassten Würdigung schien die Maßnahme sämtliche Merkmale einer Beihilfe im Sinne von Artikel 87 Absatz 1 EGV zu erfüllen.
- (13) Zudem schienen, wie in den Erwägungsgründen 22 bis 29 der Entscheidung zur Verfahrenseinleitung dargelegt, die Voraussetzungen für eine Vereinbarkeit der Beihilfe mit dem Gemeinsamen Markt nicht erfüllt.

### III. BEURTEILUNG DER MASSNAHME

- (14) Die in Erwägungsgrund 9 wiedergegebene Formulierung in Artikel 18 a) Absatz 2 des Gesetzes Nr. 91/1981 in Bezug auf eine Abschreibung „für bilanztechnische und steuerliche Zwecke“ wurde mit Artikel 28 des Gesetzes Nr. 62 geändert in: „nur für bilanztechnische Zwecke“.
- (15) Damit wird die mit Gesetz Nr. 91/1981 in der durch Gesetz Nr. 27/2003 geänderten Fassung eingeführte Möglichkeit der Verwendung der unterschiedlichen Rechnungslegungsmethode für steuerliche Zwecke ausgeschlossen. Die verlängerte steuerliche Abschreibung von Verlusten ist den Sportvereinen somit nicht länger erlaubt.
- (16) Zwar begünstigt das Gesetz Nr. 91/1981 in der durch Gesetz Nr. 27/2003 geänderten Fassung weiterhin Sportvereine bei der Rechnungslegung, aber im Zuge des neuen Wortlauts nicht länger in steuerlicher Hinsicht. Da außerdem der zuvor mögliche Steuervorteil erst in Zukunft zum Tragen gekommen wäre <sup>(4)</sup>, wurden durch die Maßnahme während der Zeit, in der sie in Kraft war, keine steuerlichen Vorteile gewährt.
- (17) Die Maßnahme ist nicht länger mit dem Verzicht auf Steuereinnahmen verbunden, so dass keine staatlichen Mittel verwendet werden. Eine der Voraussetzungen für das Vorliegen einer Beihilfe im Sinne von Artikel 87 Absatz 1 EGV ist somit nicht mehr erfüllt. Deswegen gelangt die Kommission zu dem Ergebnis, dass die Maßnahme infolge der mit Gesetz Nr. 62/2005 (*Legge Comunitaria 2004*) vorgenommenen Änderungen keine staatliche Beihilfe darstellt.
- (18) Die Stellungnahmen der italienischen Behörden und der übrigen Beteiligten sind daher nicht eingehender zu prüfen.

<sup>(4)</sup> D.h. nach Ablauf der normalen, fünfjährigen Abschreibungsfrist.

IV. **SCHLUSSFOLGERUNG***Artikel 2*

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Diese Entscheidung ist an die Italienische Republik gerichtet.

*Artikel 1*

Brüssel, den 22. Juni 2005.

Die mit Gesetz Nr. 27 vom 21. Februar 2003 in der durch Gesetz Nr. 62 vom 18. April 2005 geänderten Fassung gewährte Maßnahme Italiens in Bezug auf Profisportvereine stellt keine staatliche Beihilfe dar.

*Für die Kommission*  
Neelie KROES  
*Mitglied der Kommission*

---

## ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 13. Juli 2005

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

(Fall Nr. COMP/M.3653 — Siemens/VA Tech)

(Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2005) 2676)

(Nur die deutsche Version ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

(2006/899/EG)

Am 13. Juli 2005 hat die Kommission in einem Fusionskontrollverfahren eine Entscheidung nach der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 vom 20. Januar 2004 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen, insbesondere nach Artikel 8 Absatz 2, erlassen. Eine nicht vertrauliche Fassung des vollen Wortlauts der Entscheidung kann in der Verfahrenssprache und den Arbeitssprachen der Kommission auf der Website der Generaldirektion Wettbewerb unter der folgenden Adresse abgerufen werden: [http://ec.europa.eu/comm/competition/index\\_en.html](http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html)

#### I. KURZZUSAMMENFASSUNG

- (1) Dieser Fall betrifft die Übernahme des österreichischen Technologiekonzerns VA Tech durch Siemens.
- (2) Siemens ist eine diversifizierte Technologiegruppe mit Tätigkeiten in folgenden Kerngeschäftsfeldern: Information und Kommunikation, Automations- und Antriebstechnik, Energietechnik, Verkehr, Straßenbeleuchtung und Medizinausrüstungen.
- (3) VA Tech mit Sitz in Linz ist mit rund 17 000 Beschäftigten und einem Jahresumsatz von 4,3 Mrd. EUR die größte Industriegruppe in Österreich. Ihre vier Hauptgeschäftsbereiche sind Energieerzeugung, -übertragung und -verteilung, Metallurgietechnik, elektrischer Anlagenbau und Infrastrukturtechnik.
- (4) Am 10. Dezember 2004 gab Siemens ein öffentliches Übernahmeangebot für VA Tech ab, um seinen bestehenden Anteil von 16,45 % der Stimmrechte auf wenigstens 50 % plus eine Aktie zu erhöhen. [...] (\*). Die Zustimmung der Kommission ist die einzige noch ausstehende Bedingung für das Wirksamwerden des Angebots.
- (5) Der vorgesehene Erwerb, mit dem Siemens die alleinige Kontrolle über VA Tech erwirbt, ist ein Zusammenschluss im Sinne von Artikel 3 Absatz 1 b) der Fusionskontrollverordnung.
- (6) Die beteiligten Unternehmen erzielen einen weltweiten Gesamtumsatz von mehr als 5 Mrd. EUR (Siemens 74 Mrd. EUR im Geschäftsjahr vom 1.10.2002 bis 30.9.2003 und VA Tech 3,9 Mrd. im Geschäftsjahr 2003). Siemens und VA Tech erzielen einen gemeinschaftsweiten Gesamtumsatz von jeweils mehr als 250 Mio. EUR [...] (\*). Keines der beiden Unternehmen erzielte mehr als zwei Drittel seines jeweiligen gemeinschaftsweiten Gesamtumsatzes in ein und demselben Mitgliedstaat. Der angemeldete Zusammenschluss ist daher von gemeinschaftsweiter Bedeutung.
- (7) Die Marktuntersuchung der Kommission hat ergeben, dass das Vorhaben zu zahlreichen horizontalen und vertikalen Überschneidungen in folgenden Bereichen führt: Energieerzeugung (siehe Abschnitt A.), Energieübertragung und -verteilung (B.), Schienenverkehrstechnik (C.), Frequenzrichter (D.), Metallurgie und Elektroanlagenbau (E.), Niederspannungsschaltanlagen (F.), Gebäudetechnik (G.), Infrastruktur und Seilbahnen (H.), andere IT-Dienstleistungen (I.).
- (8) Die Kommission ist in ihrer Entscheidung zu der Schlussfolgerung gelangt, dass unter Berücksichtigung der von den Parteien unterbreiteten Zusagen in den Bereichen (i) Wasserkraftausrüstungen und (ii) mechanischer Metallurgieanlagenbau der angemeldete Zusammenschluss in keinem dieser Bereiche im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben wirksamen Wettbewerb erheblich behindert.

#### II. AUSFÜHRLICHE ZUSAMMENFASSUNG

##### A. ENERGIEERZEUGUNG

##### A1. AUSTRÜSTUNG FÜR WASSERKRAFTWERKE

##### Relevante Märkte

- (9) Die Ausrüstungen für Wasserkraftwerke umfassen eine Vielzahl getrennter Komponenten wie Wasserturbinen, Generatoren und verschiedene mechanische und elektrische Komponenten („mechanical (electrical) balance of plant“). Häufig werden diese Komponenten von den Kunden getrennt ausgeschrieben, insbesondere in Europa, wo der größte Teil der Nachfrage den Ersatz oder die Modernisierung bestehender Wasserkraftwerke betrifft. Auf der Nachfrageseite sind die verschiedenen Komponenten nicht

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

substituierbar. Nach einer Reihe von Zusammenschlüssen zwischen Herstellern von mechanischen und elektrischen Wasserkraftausrüstungen können Siemens/VA Tech und ihre Hauptwettbewerber die gesamte Komponentenpalette liefern. Faktoren auf der Anbieterseite veranlassen die Kommission, mit Siemens darin übereinzustimmen, dass für Wasserkraftausrüstungen ein einziger sachlich relevanter Markt besteht, wobei die Produkte dieses Marktes sich erheblich voneinander unterscheiden.

- (10) Hinsichtlich des räumlich relevanten Marktes wird in der Entscheidung dargelegt, dass in den verschiedenen Weltregionen unterschiedliche Wettbewerbergruppen vorhanden sind, die führenden europäischen Anbieter Siemens, VA Tech, Alstom und GE Hydro aber weltweit operieren. Insbesondere in China und im übrigen Asien ist eine Reihe von chinesischem, indischen und japanischen Unternehmen tätig, die von europäischen Kunden nicht als glaubwürdige Anbieter angesehen werden. Den Kunden im EWR sind diese Hersteller entweder nicht bekannt, oder sie werden von ihnen spürbar geringer als die Anbieter in Europa eingestuft. Sie haben im EWR bisher noch keinen Auftrag erhalten und auch keine Gebote unterbreitet (Siemens hat auf zwei erfolgreiche Projekte von chinesischen Anbietern in Albanien in den sechziger und siebziger Jahren hingewiesen).
- (11) [...] (\*) In der Entscheidung wird abschließend bemerkt, dass sich die Angebots- und Nachfragebedingungen zwischen dem EWR und anderen Weltregionen erheblich unterscheiden, weshalb der EWR als der räumlich relevante Markt anzusehen ist.

### Wettbewerbliche Würdigung

- (12) Siemens gab für den Zeitraum 2000-2004 seinen gemeinsamen Anteil am EWR-Markt mit VA Tech mit [40-50] (\*) % (Voith Siemens [20-30] (\*) %<sup>(1)</sup>, VA Tech [20-30] (\*) %) an. VA Tech hat [40-50] (\*) % angegeben, von Alstom wird der gemeinsame Marktanteil von Siemens/VA Tech mit 61 % angesetzt. Die Marktanteilsschätzungen der Kunden bewegen sich überwiegend in dem gleichen Bereich, wobei Andino, ein kleinerer Wettbewerber, glaubt, dass Siemens/VA Tech einen Anteil von 70 % am EWR-Markt halten. Auf der Grundlage der von den Hauptwettbewerbern für den gleichen Fünfjahreszeitraum vorgelegten Umsatzzahlen ergeben sich folgende Marktanteile (einschließlich der Siemens-Angaben zum Umsatz von „sonstigen“):

EWR 2000-2004	Mio. EUR	Marktanteil %
Siemens	318	[10-20] (*) %
VA Tech		[30-40] (*) %
<b>Zusammen</b>		<b>50 %</b>
Alstom		[20-30] (*) %
GE Hydro		[0-10] (*) %
Ansaldo		[<1] (*) %

(1) Voith Siemens ist das Gemeinschaftsunternehmen, mit dem Siemens im Wasserkraftbereich tätig ist.

EWR 2000-2004	Mio. EUR	Marktanteil %
Andritz		[<1] (*) %
Sonstige	473	[20-30] (*) %
Summe		100 %

Quelle: Marktuntersuchung der Kommission

- (13) Siemens macht zwar geltend, dass die Marktanteile in diesem Bietermarkt von Jahr zu Jahr erheblich schwanken [...] (\*) eine Reihe von Faktoren lässt aber darauf schließen, dass in den Marktanteilen wichtige Informationen über die Machtverteilung in diesem Markt enthalten sind. Hinzu kommt, dass die Ausschreibungen, die kundenspezifische und erheblich differenzierte Produkte betreffen, häufig stattfinden und von geringem Umfang sind (nur [...] (\*) von [...] (\*) Siemens-Geboten hatten einen Umfang von mehr als [...] (\*) EUR). Bei größeren Aufträgen besteht für den erfolgreichen Bieter anfänglich Ungewissheit hinsichtlich des konkreten Werts (d. h. der Rentabilität) des Vorhabens. Mit der Abnahme der Anzahl der glaubwürdigen Bieter muss sich aber der Wert des niedrigsten Gebots erhöhen. Somit steigt angesichts des hohen gemeinsamen Marktanteils von Siemens/VA Tech, des relativ geringen Umfangs der verbleibenden Wettbewerber und des Wegfallens eines wichtigen Bieters die Wahrscheinlichkeit, dass mit dem Zusammenschluss eine beherrschende Stellung geschaffen wird.
- (14) Aus den Antworten auf die Marktuntersuchung [...] (\*) schält sich eine Gruppe von vier führenden Wettbewerbern (Siemens, VA Tech, Alstom und GE Hydro) heraus. Diese Unternehmen werden von den Kunden als glaubwürdige Bieter für Wasserkraft-Großausrüstungen angesehen. Alle übrigen Wettbewerber werden wesentlich geringer eingestuft oder stellen keine vergleichbaren Ausrüstungen her, selbst wenn sie für kleinere Aufträge in Betracht kämen. In der Entscheidung sind die Kundeneinstufungen der verschiedenen Anlagenbauer mengenmäßig zusammengefasst, um diese Schlussfolgerung zu untermauern. [...] (\*)
- (15) Aus den von Siemens, [...] (\*) vorgelegten Bieterlisten geht auch hervor, dass Siemens bei Ausschreibungen häufiger auf VA Tech trifft (in [...] (\*) % der Ausschreibungen eines Wertes von mehr als [...] (\*) EUR) [...] (\*) als auf Alstom [...] (\*) oder GE [...] (\*). In [...] (\*) der Verfahren waren Siemens und VA Tech die beiden einzigen der großen Vier, die ein Angebot abgaben. Die Häufigkeit des Aufeinandertreffens erklärt sich zum Teil daraus, dass GE Hydro nur selten außerhalb Skandinaviens und des Vereinigten Königreiches Gebote unterbreitet (GE Hydro entstand aus der Übernahme des Wasserkraftbereichs von Kvaerner durch GE). Alstom nimmt häufiger an Ausschreibungen in verschiedenen Regionen Europas teil, war jedoch auf der iberischen Halbinsel etwas häufiger als in anderen Regionen beteiligt. Außerdem bietet es häufiger bei größeren als bei kleineren Vorhaben.

- (16) Eine große Anzahl von Kunden und Wettbewerbern machten in ihren Bemerkungen nach Artikel 11 geltend, dass die Übernahme zu Preiserhöhungen führen würde, wenn sich zwei enge Wettbewerber in einem bereits konzentrierten Markt zusammenschließen.
- (17) Siemens stimmt mit dem Ergebnis der Kommission offenbar überein, dass Siemens, VA Tech und Alstom gegenwärtig die führenden Wettbewerber bei Wasserkraftausrüstungen im EWR sind. Zu seiner Rechtfertigung führt es deshalb überwiegend dynamische Argumente an.
- (18) Demnach wären die chinesischen und kleinere europäische Anbieter ohne Weiteres in der Lage, wettbewerbsfähige Ausrüstungen zu liefern, falls Siemens/VA Tech versuchen sollte, die Preise nach dem Zusammenschluss zu erhöhen. Die schon seit langem bestehenden Lieferbeziehungen hätten bisher verhindert, dass neue Bieter auf den Markt treten und dass sich die Kunden neue Lieferquellen erschließen. Siemens hat jedoch keinen Nachweis für Pläne von Anbietern, die in Europa noch nicht aktiv sind, sich an Ausschreibungen im EWR zu beteiligen. Neben chinesischen Herstellern hat Siemens eine Reihe kleiner europäischer Hersteller von Wasserkraft-Kleinausrüstungen und Lieferanten von Kleinkomponenten genannt, deren Produkte u. a. auch für Wasserkraftwerke verwendet werden können. Diese Unternehmen haben jedoch Marktanteile von weniger als 1 % und liefern Produkte, die denen von Siemens und VA Tech nicht gleichwertig sind.
- (19) Die Entscheidung gelangt zu dem Ergebnis, dass es sich bei den Argumenten von Siemens um Spekulationen handelt, die auf die allgemeine Aussage hinauslaufen, dass jedes Monopol langfristig Neuzugänger anzieht. Wegen der hohen gemeinsamen Marktanteile von Siemens/VA Tech, des Rückgangs der Zahl der glaubwürdigen Bieter von 4 auf 3, der Bieterdaten, wonach Siemens/VA Tech sehr enge Substitute liefern und der großen Anzahl von Kundenklagen gelangt die Kommission zu der Schlussfolgerung, dass der Zusammenschluss durch die Begründung einer beherrschenden Stellung auf dem Markt der Wasserkraftwerk-Ausrüstungen zu einer spürbaren Behinderung wirklichen Wettbewerbs führen würde.

#### A2. FOSSILE WASSERKRAFTAUSRÜSTUNGEN

- (20) Bei fossilen Wasserkraftausrüstungen liefert VA Tech Gas-Dampfturbinenkraftwerke als Systemintegrator, der überwiegend von dritten gelieferte Komponenten wie insbesondere die von GE hergestellten Gasturbinen gemeinsam mit den Turbogenerationen aus eigener Fertigung verwendet. Auf dem Markt der schlüsselfertigen Aufträge verbleiben nach dem Zusammenschluss mehrere Wettbewerber, insbesondere die Turbinenhersteller

Siemens, GE, Alstom und Mitsubishi, aber auch Generalunternehmer wie Bechtel und der Boilerhersteller Foster & Wheeler. Der Anteil von VA Tech am EWR-Markt für schlüsselfertige Aufträge liegt bei unter 15 % [...] (\*). Mit der Übernahme wird ein Absatzkanal für die Turbinen und ein Lieferant von Generatoren für seine Turbinen wegfallen. Angesichts der strategischen Rolle der Gasturbinen bei Kombikraftwerken und der führenden Marktstellung von GE in diesem Bereich gelangt die Entscheidung zu dem Ergebnis, dass GE in der Lage sein wird, VA Tech als Vertriebskanal für seine Turbinen zu ersetzen. GE hat eigene Kapazitäten zur Herstellung von Generatoren. Es hat hinsichtlich der Übernahme keine Bedenken geäußert. In der Entscheidung werden deshalb keine Wettbewerbsbedenken in diesem Bereich zum Ausdruck gebracht.

#### B. ENERGIEÜBERTRAGUNG UND -VERTEILUNG (T&D)

- (21) Wie die Energieerzeugungsausrüstungen umfasst der T&D-Markt eine breite Palette unterschiedlicher Komponenten, die den Kunden (überwiegend landesweite Netzbetreiber und örtliche/regionale Stromverteiler) auf einer bestimmten Zusammenfassungsebene geliefert werden. In Anbetracht der horizontalen Überschneidung zwischen Siemens und VA Tech schlägt Siemens vor, die relevanten Märkte auf der Ebene der unter a bis e aufgeführten Produktgruppen zu definieren.
- a. HOCHSPANNUNGSPRODUKTE (FÜR ÜBERTRAGUNGSNETZE MIT SPANNUNGEN ZWISCHEN 52 UND 800 KV)
- (i) Luftisoliertes Schaltgerät
  - (ii) Gasisoliertes Schaltgerät
  - (iii) Leistungsschalter
  - (iv) Trennschalter
  - (v) Messwandler
  - (vi) Drosselspulen
- b. TRANSFORMATOREN
- (i) Leistungstransformatoren
  - (ii) Verteiltransformatoren
- c. ENERGIEAUTOMATISIERUNG UND INFORMATIONSSYSTEME
- (i) Netzleittechnik
  - (ii) Schutzrelais

- d. SCHLÜSELFERTIGE PROJEKTE
- (i) HV-Projekte
- (ii) MV-Projekte
- e. T&D-DIENSTLEISTUNGEN
- (i) Anlagendienste
- (ii) Netzplanung
- (22) Die Marktuntersuchung hat Anzeichen dafür erbracht, dass auf den Produktmärkten entgegen der Auffassung von Siemens wenigstens einige der unter I, II, ... in jedem Abschnitt aufgeführten Komponenten getrennte räumlich relevante Märkte bilden könnten. Eine genaue Definition des Produktmarktes ist für diese Entscheidung jedoch nicht erforderlich, da keine der möglichen Marktdefinitionen Anlass für Wettbewerbsbedenken geben würde.
- (23) Zur Definition des räumlich relevanten Marktes gelangt die Entscheidung zu dem Ergebnis, dass es sich bei T&D um EWR-weite Märkte handelt. Die technischen Normen sind für die Verbundnetzbetreiber kein Hindernis mehr, um Produkte im Ausland zu beziehen, insbesondere im Hochspannungsmarkt, wo die Produkte in hohem Maße auf den Kunden abgestellt sind. Die großen Anbieter beteiligen sich erfolgreich an Ausschreibungen für T&D-Ausrüstungen im gesamten EWR.
- (24) Die von Siemens in seiner Anmeldung angegebenen nachstehenden Marktanteile und die Namen der Wettbewerber in jedem Markt wurden durch die Marktuntersuchung weitgehend bestätigt. Eine Ausnahme bildet der Markt für schlüsselfertige Hochspannungsprojekte, wo kein anderer Marktteilnehmer den Anteil von Siemens auf den hohen Wert von [50-60] (\*) % ansetzt. Der Markt der schlüsselfertigen Projekte umfasst jedoch eine Palette von Produkten und Komponenten, so dass die Umsätze auf die schlüsselfertigen Dienstleistungen von den Teilnehmern an der Marktuntersuchung anders zugeteilt werden könnten wie bei den zugrunde liegenden Komponenten.

Produkt	Siemens	VA Tech	Zusammen	Hauptwettbewerber
a. <b>Hochspannungsprodukte</b>	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[20-30] (*)	Areva 18, ABB 15
(i) Luftisolierte Schaltanlagen	[0-10] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	Areva 12; ABB 9, Cegelec 6, EFACEC 6
(ii) Gasisolierte Schaltanlagen	[30-40] (*)	[10-20] (*)	[40-50] (*)	ABB 33, Areva 23
(iii) Leistungsschalter	[30-40] (*)	[0-10] (*)	[40-50] (*)	Areva 30, ABB 28
(iv) Trennschalter	[30-40] (*)	[20-30] (*)	[30-40] (*)	Areva 21, HAPAM 14
(v) Messwandler	10-20] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	Areva 20-25, ABB 10-15, Ritz 10-15, Artech 10-15, Pfiffner 3-8
(vi) Drosselspulen	[20-30] (*)	[10-20] (*)	[40-50] (*)	Areva 22-27, ABB 17-22, Trafomec 5-10
b. <b>Transformatoren</b>	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[20-30] (*)	ABB 18-23, Areva 13-18, RWE Solutions 8-13, Schneider 4-7, Pauwels 4-7, andere
(i) Leistungstransformatoren	[10-20] (*)	[10-20] (*)	[20-30] (*)	ABB 20-25, Areva 15-20, RWE Solutions 7-14, Pauwels 2-5, EFACEC 2-5, andere
(ii) Verteiltransformatoren	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	ABB 12-17, Schneider 10-15, RWE Solutions 8-13, Areva 7-12, Pauwels 5-10, andere

Produkt	Siemens	VA Tech	Zusammen	Hauptwettbewerber
<b>c. Energieautomatisierung und Information</b>				
(i) Netzleittechnik	[10-20] (*)	[10-20] (*)	[20-30] (*)	ABB 8-12, Areva 6-10, andere (u. a. verschiedene Softwareunternehmen)
(ii) Schutzrelais	[20-30] (*)	[0-10] (*)	[20-30] (*)	Areva 23-27, ABB 13-17, Schneider 4-8
<b>d. Schlüsselfertige Projekte</b>	[20-30] (*)	[0-10] (*)	[30-40] (*)	ABB 18, Areva 14, Cegelec 9
(i) HV-Projekte	[50-60] (*)	[10-20] (*)	[70-80] (*)	ABB 21, Areva 9
(ii) MV-Projekte	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	ABB 17, Areva 16, Cegelec 12
<b>e. T&amp;D-Dienstleistungen</b>	Keine betroffenen Märkte auf EWR- oder nationaler Basis			

(\*) Nicht kontrollierender Anteil von 40 %; 60 % im Jahr 2004 an Southern States LLC (USA) verkauft.

- (25) Während Siemens, VA Tech, Areva und ABB eine breite Palette an T&D-Komponenten liefern, besetzen die kleineren Wettbewerber wie Cegelec, EFACEC, Ansaldo, HAPAM oder Pauwels nur kleinere Produktsegmente.
- (26) Die Übernahme führt zu Marktanteilen von mehr als [30-40] (\*) % in mehreren möglichen T&D-Märkten, nämlich gasisolierte Schaltanlagen, Leistungsschalter und schlüsselfertige Hochspannungsprojekte. Außerdem würde in diesen Produktmärkten die Anzahl der glaubwürdigen Wettbewerber von 4 auf 3 zurückgehen (Siemens/VA Tech, Areva und ABB). Diese drei Märkte sind vertikal miteinander verbunden, da ein großer Teil der schlüsselfertigen Hochspannungsprojekte gasisolierte Schaltanlagen als Hauptkomponenten haben. Leistungsschalter werden wiederum als Komponenten bei gasisolierten Gasanlagen verwendet. Siemens, VA Tech, Areva und ABB sind auf diesen drei vertikalen Ebenen tätig.
- (27) In den übrigen T&D-Märkten sind die gemeinsamen Marktanteile von Siemens/VA Tech niedriger, außerdem gibt es zusätzliche Wettbewerber. In diesen Märkten stellen sich keine Wettbewerbsbedenken.
- (28) Die Erwiderungen der Kunden und Wettbewerber auf die Marktuntersuchung der Kommission waren insgesamt weniger negativ als bei Wasserkraftausrüstungen. Die negativen Bemerkungen waren eher allgemein gehalten und bezogen sich auf die Tatsache, dass ein Wettbewerber von einem bereits konzentrierten Markt wegfällt. Die Kommission hat deshalb in den Mittelpunkt ihrer Untersuchungen die möglichen Auswirkungen eines Rückgangs der Anzahl der glaubwürdigen Bieter von drei auf vier in einigen möglichen Märkten gerückt.
- (29) Im Markt der schlüsselfertigen HV-Projekte liegen die Überschneidungen zwischen Siemens und VA Tech hauptsächlich bei den schlüsselfertigen GIS-Schaltanlagen. Die Marktmacht bei schlüsselfertigen HV-Projekten ist somit an die Marktstellung der Anbieter bei den zugrunde liegenden GIS-Komponenten geknüpft. Der schlüsselfertige Markt ist in hohem Maße projektgetrieben und zeichnet sich durch stark schwankende Marktanteile aus. In dem Fünfjahreszeitraum 1999 bis 2003 schwankte der Marktanteil von Siemens zwischen [5-10] (\*) % im Jahr 2000 und [50-60] (\*) % im Jahr 2003, der von VA Tech zwischen [0-5] (\*) % im Jahr 1999 und [15-20] (\*) % im Jahr 2002. Die verbleibenden Projekte gingen in jedem dieser Jahre an ABB und Areva. Ein einziges Großprojekt kann sich auf den Marktanteil eines Anbieters in einem Jahr erheblich auswirken. Entsprechend ergab sich seine starke Marktstellung im Jahr 2003 von [50-60] (\*) % aus. Die Entscheidung schließt hieraus, dass der schlüsselfertige HV-Markt ein Bietermarkt mit Wettbewerb „für den Markt“ und nicht „im Markt“ ist, wo die Marktanteile wenig über die Fähigkeit eines Wettbewerbers aussagen, zukünftige Aufträge zu erlangen.
- (30) Bei GIS sind im EWR dieselben Wettbewerber wie bei schlüsselfertigen HV-Projekten tätig, nämlich Siemens, VA Tech, ABB und Areva. Laut Siemens belief sich sein gemeinsamer Marktanteil mit VA Tech im Jahr 2003 auf [40-50] (\*) % (Siemens [30-40] (\*) %, VA Tech [10-15] (\*) %). Die gemeinsamen Marktanteile schwankten in dem Zeitraum 1999 bis 2003 zwischen [40-50] (\*) % und [60-70] (\*) %. Bei den jeweiligen Marktanteilen gab es jedoch höhere Schwankungen (Siemens [10-15] (\*) %-[40-50] (\*) % und VA Tech ([10-15] (\*) %-[40-50] (\*) %). Wie im schlüsselfertigen Markt entfielen die verbleibenden EWR-Marktanteile auf ABB und Areva.
- (31) Die Sicherheitsanforderungen an HV-Produkte schränken die Anzahl der in Betracht kommenden Lieferanten der europäischen Stromversorger ein, wobei offenbar nur eine geringe Produktdifferenzierung zwischen den von den vier Marktführern für eine bestimmte Ausschreibung gelieferten

Ausrüstungen besteht. Angesichts dieser Gegebenheiten (Bietermarkt, geringe Produktdifferenzierung innerhalb der Marktführer) können die GIS-/schlüsselfertigen HV-Märkte grundsätzlich auch mit nur drei glaubwürdigen Anbietern wettbewerbsfähige Ergebnisse hervorbringen.

- (32) In der Marktuntersuchung wurden die Bieterlisten für schlüsselfertige HV-Projekte, GIS und Leistungsschalter und die Daten für den Zeitraum ab 1999 untersucht, die von Siemens und von Wettbewerbern vorgelegt wurden. Hieraus geht hervor, dass ABB der häufigste Wettbewerber von Siemens bei Ausschreibungen war, gefolgt von Areva. VA Tech beteiligte sich weniger häufig an GIS-Ausschreibungen, und trat dort kaum als Wettbewerber von Siemens auf. Eine Erklärung für das seltene Aufeinandertreffen von Siemens und VA Tech mag darin liegen, dass das europäische GIS-Geschäft von VA Tech auf die Übernahme der Hochspannungsaktivitäten von Schneider in Grenoble zurückgeht. Seine installierte Basis ist somit auf Frankreich konzentriert, während der angestammte räumliche Schwerpunkt von Siemens in anderen Teilen Europas liegt.
- (33) Seit Ungarn EU-Mitglied wurde, hat Ganz-Transelektro eine Reihe von Geboten im EWR abgegeben. Ihm wurde kürzlich ein GIS-Auftrag in den Niederlanden gemeinsam mit Corus erteilt. Toshiba-Mitsubishi (TM) und JAEPS, die japanischen GIS-Hersteller, haben ihre Tätigkeiten im EWR auf Ausschreibungen in den Inselstaaten Island und Zypern beschränkt.
- (34) Die Kommission hat Gebote von [...] (\*) Ausschreibungen miteinander verglichen, an denen alle vier Unternehmen beteiligt waren, um zu prüfen, ob eines dieser Unternehmen häufig das niedrigste oder zweitniedrigste Gebot abgegeben hatte. Dies war nicht der Fall.
- (35) Wie in der Entscheidung dargelegt, könnte der GIS-Markt auch mit nur drei glaubwürdigen Anbietern wettbewerbsfähige Lösungen finden, sofern sich an dem Zusammenschluss nicht der preislich niedrigste oder zweitniedrigste Bieter oder Wettbewerber beteiligen, die in einer anderen Größenordnung besonders enge Substitute sind. Die vorliegenden Bieterdaten lassen hierauf nicht schließen.
- (36) In der Entscheidung wird auch die Möglichkeit untersucht, dass das Vorhaben koordinierte Wirkungen zeitigen könnte. Die Struktur der GIS-, schlüsselfertigen HV- und Leistungsschaltermärkte (drei enge Wettbewerber, nichthomogene Produkte, Großabnehmer) und das festgestellte Bietermuster (alle Wettbewerber beteiligen sich erfolgreich an Ausschreibungen in ganz Europa) lassen darauf schließen, dass ein wirksamer Koordinierungsmechanismus auf dem GIS-Markt kunstvoll ausgeklügelt sein müsste und schwierig umzusetzen wäre.
- (37) Die Entscheidung gelangt zu dem Schluss, dass ein spürbares Hindernis für wirksamen Wettbewerb im T&D-Markt bei keiner der möglichen Produktmarktdefinitionen gegeben ist.

## C. BAHNTECHNIK

### C1. SCHIENENFAHRZEUGE

- (38) Die Übernahme von VA Tech führt zum Wegfallen von VA Tech Elin EBG Traction (ETR) als unabhängiger Anbieter von Elektroantrieb für Straßenbahnen, U-Bahnen und Regionalzügen. ETR beliefert auch integrierte Hersteller von Schienenfahrzeugen, die Konsortien für besondere Straßenbahn- und Zugtypen u. a. mit Bombardier und Siemens bilden.
- (39) In Anlehnung an ältere Entscheidungen werden in dieser Entscheidung die Auswirkungen des Vorhabens auf der Grundlage eines EWR-Marktes für den Elektroantrieb und nationaler Märkte für Schienenfahrzeuge getrennt für die verschiedenen Fahrzeugarten wie z. B. Straßenbahnen, U-Bahnen, Regionalzüge und Lokomotiven untersucht. Die Überschneidungen auf dem Elektroantriebsmarkt sind unerheblich und werfen keine Wettbewerbsbedenken auf. Aufgrund der Stellung von ETR und Siemens in einigen Mitgliedstaaten gibt es jedoch vertikal betroffene Märkte.
- (40) Die Marktuntersuchung hat ergeben, dass auf den von dem Vorhaben betroffenen Märkten, d. h. Straßenbahnen in Spanien, Polen, Österreich und der Tschechischen Republik, U-Bahnen in Belgien und Regionalzüge in Deutschland und Österreich ausreichender Wettbewerb auch nach Vollzug des Vorhabens fortbestehen wird. Um die Verbindungen zwischen ETR und Bombardier gemäß der Kommissionsentscheidung COMP/M.2139 Bombardier/Adtranz vom 3. April 2001 zu trennen, wird vorgeschlagen, gleichzeitig eine Entscheidung nach Artikel 8 Absatz 2 zu erlassen, mit der eine der von Bombardier in jenem Fall gegebenen Zusagen aufgehoben würde, falls Siemens die alleinige Kontrolle über VA Tech erwerben sollte. Diese Zusage verpflichtet Bombardier, seine Straßenbahn City-Runner des Typs „Linz“ nur mit einem ETR-Antrieb anzubieten.
- (41) Die nichtintegrierten Unternehmen werden aus folgenden Gründen nicht abgeschottet: Erstens wird jeweils ein unabhängiger Anbieter von elektrischem Antrieb für Straßenbahnen (Kiepe) und U-Bahnen (Mitsubishi) fortbestehen. Zweitens besteht die Möglichkeit, dass nichtintegrierte Hersteller sich innerhalb von zwei bis drei Jahren zusammenschließen, wie dies bei Stadler in Bezug auf Straßenbahnen und Regionalzügen erfolgte. Die dritte Option, dass sich wie in der Vergangenheit integrierte und nichtintegrierte Anbieter zusammenschließen, besteht ebenfalls fort. Schließlich würde auch in Zukunft ausreichender Wettbewerb auf dem Schienenfahrzeugmarkt fortbestehen, selbst wenn nichtintegrierte Anbieter den Markt für Schienenfahrzeuge mit Elektroantrieb verlassen müssten. Die Entscheidung gelangt zu dem Ergebnis, dass sich mit dem Vorhaben keine erheblichen Hindernisse wirksamen

Wettbewerbs auf dem Markt des Elektroantriebs und dem Markt für Straßenbahnen, U-Bahnen, Regionalbahnen und Lokomotiven ergeben.

## C2. FAHRLEITUNGEN

- (42) Die Entscheidung gelangt zu dem Ergebnis, dass die Frage, ob es einen Gesamtmarkt für alle Arten von Fahrleitungen gibt, oder ob kleinere Produktmärkte z. B. Fahrleitungen für den Fernverkehr bestehen, offen bleiben kann. Von dem Zusammenschluss ist nur ein nationaler Markt betroffen. In Deutschland hätten Siemens und VA Tech einen gemeinsamen Marktanteil von rund [30-40] (\*) % am Gesamtmarkt, gefolgt von Balfour Beatty mit einem ähnlich hohen Marktanteil und fünf kleineren Wettbewerbern. Aus der Marktuntersuchung schließt die Kommission, dass nach dem Zusammenschluss keine spürbaren Hindernisse für einen wirksamen Wettbewerb bestehen. Das gleiche gilt für den kleineren möglichen Produktmarkt der Fahrleitungen für den Fernverkehr, auf dem für das Produkt, bei dem Überschneidungen bestehen, nur ein Kunde, nämlich die Deutsche Bahn und wenigstens vier glaubwürdige Wettbewerber vorhanden sind. Außerdem hat sich herausgestellt, dass Siemens und VA Tech nur selten gegeneinander in Wettbewerb traten. Auch ist eine stillschweigende Abstimmung zwischen der fusionierten Einheit und Balfour Beatty als unwahrscheinlich anzusehen, da der Markt jedes Jahr schrumpft, und VA Tech nicht als der Einzügänger anzusehen ist, der zu übernehmen wäre und eine Koordinierung erleichtern würde. Die Entscheidung gelangt zu dem Schluss, dass kein spürbares Hindernis für wirksamen Wettbewerb auf dem Fahrleitungsmarkt besteht.

## C3. BAHNSTROMVERSORGUNG

- (43) Die Bahnstromversorgung betrifft die Einspeisung von Strom in das Fahrleitungsnetz des Betreibers über Unterwerke (Einspeisungspunkte). In der Entscheidung wurden zwei Produktmärkte unterteilt, einen Gesamtmarkt für Unterwerke und einen Markt für Komponenten. Es besteht eine Überschneidung in dem Markt für die Instandhaltung von Bahnstromkraftwerken in Deutschland. Der Zusammenschluss betrifft zwei nationale Märkte für die Bahnstromversorgung. In Österreich würden Siemens und VA Tech einen gemeinsamen Marktanteil von [40-50] (\*) % am Gesamtmarkt halten. Neben Siemens/VA Tech gibt es vier international tätige glaubwürdige Anbieter, nämlich ABB, Areva, Balfour Beatty und SAG (RWE) mit Marktanteilen von zwischen 5 und 25 % und einige kleinere Anbieter. Die Nachfrageseite ist hoch konzentriert, mehr als 90 % der Nachfrage entfällt auf die Österreichischen Bundesbahnen und die Wiener Linien in diesem relativ kleinen Markt, wo Ausschreibungen durchgeführt werden. Dadurch kommt es zu erheblichen Schwankungen in diesem Bietermarkt.
- (44) In Deutschland hätten Siemens und VA Tech einen ähnlich hohen Marktanteil wie in Österreich. Die Wettbewerber sind ABB, Balfour Beatty, Elpro und Spitzke. VA Tech ist fast ausschließlich im Fernverkehrssegment tätig mit der Deutschen Bahn als einzigem Kunden. Da es sich um einen Bietermarkt mit einem mächtigen Kunden in dem Segment

handelt, wo eine Überschneidung besteht, stellen sich bei den gesamten Unterwerken für die Bahnstromversorgung keine Wettbewerbsfragen. Hinsichtlich Unterwerkskomponenten wurde die Kommission darauf hingewiesen, dass die fusionierte Einheit bei bestimmten Komponenten eine Monopolstellung erlangen würde, die das Potenzial zur Abschottung der Wettbewerber hätte. Die Marktuntersuchung hat jedoch ergeben, dass Siemens keine der drei betreffenden Komponenten anbietet, für zwei dieser Komponenten Wettbewerber vorhanden sind und dass bei der einen Komponente, wo VA Tech der einzige Anbieter ist, die Deutsche Bahn aktiv bemüht war, diese durch die Regulierungsbehörde prüfen und schließlich genehmigen zu lassen. Die Entscheidung gelangt zu dem Schluss, dass sich im Markt der Bahnstromversorgung kein spürbares Hindernis für wirksamen Wettbewerb stellt. Das gleiche gilt für die Instandhaltung von Bahnstromkraftwerken, wo VA Tech lediglich eines von rund 20 Werken lieferte, die es am besten selbst in Stand setzen kann, und weil mehrere glaubwürdige Alternativen zu Siemens und VA Tech vorhanden sind.

## C4. BAHNÜBERGÄNGE

- (45) Sowohl Siemens als auch VA Tech sind Anbieter von Bahnübergängen. VA Tech ist ausschließlich in Österreich tätig, Siemens kann als potenzieller Zugänger zum österreichischen Markt angesehen werden. Ein Kunde warf die Frage auf, ob Siemens nach dem Zusammenschluss das Produkt von VA Tech zurückziehen und es durch sein eigenes Angebot ersetzen würde. Die Marktuntersuchung hat jedoch gezeigt, dass das Produkt von VA Tech einem deutschen Unternehmen gehört, das rechtlich befugt ist, die Vertriebsrechte an ein anderes Unternehmen zu übertragen. Damit ändert sich nichts an der Anzahl der Anbieter auf dem österreichischen Markt.

## D. FREQUENZUMRICHTER

- (46) Siemens und VA Tech sind beides Anbieter von Frequenzumrichtern. Die Marktuntersuchung hat die Auffassung von Siemens bestätigt, dass der EWR der räumlich relevante Markt für Frequenzumrichter ist. Im Einklang mit vorangehenden Entscheidungen ist der relevante Produktmarkt bei einer Trennlinie von 100 kW zu unterteilen. Es kann offen bleiben, ob bei Frequenzumrichtern einer Leistung von über 100 kW eine weitere Unterteilung nach wassergekühlten und Vierquadrant-Umrichtern erforderlich ist, da sich die wettbewerbliche Würdigung damit nicht ändern würde.
- (47) Der gemeinsame Marktanteil von Siemens und VA Tech beträgt bei Frequenzumrichtern von unter 100kW weniger als [15-20] (\*) %. Da VA Tech im Jahr 2004 ein Gemeinschaftsunternehmen mit Schneider und Toshiba (STI) gegründet hat, ist der Marktanteil von STI hinzuzufügen. Doch auch in diesem Fall beträgt der gemeinsame Marktanteil weniger als [30-40] (\*) % Wichtige Wettbewerber sind ABB und Danfoss mit Anteilen von 10-20 %, Lenze,

SEW Eurodrive, Vacon und Yaskawa/Omron von jeweils 5-10 %. Auf örtlicher Ebene gibt es zahlreiche kleinere jedoch gut vertretene Unternehmen. Bei Umrichtern von über 100 kW liegt der gemeinsame Marktanteil einschließlich des Gemeinschaftsunternehmens STI bei unter [20-30] (\*) % Bei wassergekühlten und Vierquadrant-Umrichtern beträgt der gemeinsame Marktanteil weniger als

[20-30] (\*) %. Die Kommission gelangte deshalb zu dem Schluss, dass sich bei keiner der möglichen Produktmarktdefinitionen Wettbewerbsbedenken ergeben.

#### E. METALLURGIEANLAGENBAU UND SONSTIGER INDUSTRIEANLAGENBAU

##### 1. RELEVANTE PRODUKTMÄRKTE

###### a. *Grundlegende Unterscheidungen*

(48) Im Industriebau lässt sich nach Branchen (z. B. Metallurgie, Chemie, Papier, Zement usw.) unterscheiden. Dieser Fall betrifft hauptsächlich den Metallurgiebau. Hierbei lässt sich nach mechanischem und elektrischem Industriebau und nach Anlageninstandhaltung und Dienstleistungen unterscheiden.

(49) Im mechanischen Industriebau wird der Einsatz der Maschinen für den jeweiligen Produktionsablauf geplant, der Maschinenpark beschafft und in die Produktionsanlage eingebaut. VA Tech ist in diesem Bereich über seine Tochtergesellschaft VAI als Anbieter tätig. Siemens tritt hier nicht als Anbieter auf, hält im Metallurgiesektor jedoch eine [...] (\*) Beteiligung an SMS Demag, einem der beiden nächsten Wettbewerber von VA Tech.

(50) Der elektrische Industriebau umfasst die allgemeine Elektrifizierung der Anlage, die Auslegung und Montage von Antriebslösungen und die eigentliche Automatisierung, die im Wesentlichen aus elektrischen Kontroll- und Regelsystemen sowie aus der Prozessautomatisierung besteht. Sowohl Siemens als auch VA Tech sind Anbieter in diesem Bereich, VA Tech ist über seine Tochtergesellschaften VAI (Metallurgiesektor) und Elin EBG (in verschiedenen Sektoren) tätig.

(51) Zu Anlageninstandhaltung und Dienstleistungen gehören die laufende Instandsetzung und die Erbringung von Dienstleistungen, jedoch nicht die Neukonzeption von Teilen der Anlage. Siemens und VA Tech sind beide in der Anlageninstandhaltung und den Dienstleistungen im Metallurgiebereich tätig.

###### b. *Mechanischer Metallurgiebau*

(52) Siemens hält den mechanischen Teil von Industriebau für branchenspezifisch und geht deshalb von einem eigenen Produktmarkt für den mechanischen Metallurgiebau

aus. Es folgt jedoch nicht der weiteren Unterteilung nach Prozessschritten, wie sie die Kommission in ihrer Entscheidung *SMS/Mannesman Demag* vornahm<sup>(2)</sup>, sondern vertritt die Auffassung, dass es sich hierbei lediglich um Segmente des größeren Marktes des mechanischen Metallurgiebau handele.

(53) Die Kommission schließt aus den Ergebnissen der Marktuntersuchung, dass die Unterteilung nach Prozessschritten, wie sie in der Sache *SMS/Mannesman Demag* für den mechanischen Industriebau im Eisen- und Stahlsektor vorgenommen wurde, auch in dieser Entscheidung anwendbar ist. Hierzu ist eine Unterscheidung zu treffen zwischen Produktmärkten für die Roheisenerzeugung, die Stahlerzeugung, Stranggussanlagen, Warmwalzwerke, Kaltwalzwerke, Profilwalzwerke, Bandanlagen und die Press- und Schmiedetechnik. Eine Unterscheidung ist auch vorzunehmen zwischen dem Metallurgiebau für Eisen und Stahl auf der einen Seite und für Nichteisenmetalle insbesondere Aluminium und Kupfer auf der anderen Seite.

(54) Eine genaue Definition des Produktmarktes kann im Bereich des mechanischen Metallurgiebau jedoch offen bleiben.

###### c. *Elektrischer Metallurgiebau*

(55) Der elektrische Metallurgiebau umfasst die Stufe 0-Automatisierung (Stromversorgung und -antrieb), die eigentliche Automatisierung (Stufen 1 und 2) und den jüngeren Bereich der IT-Lösungen für Anlagenlogistik/MES (Stufe 3).

#### **Kein einheitlicher Markt**

(56) Siemens ist der Auffassung, dass der elektrische Industriebau für den Bereich Metallurgie branchenunabhängig sei und keinen eigenständigen Markt bilde.

(57) Im Verlauf der Marktuntersuchung haben die meisten Marktteilnehmer jedoch deutlich gemacht, dass für den Bau elektrischer Anlagen im Metallurgiesektor ein besonderes Know-how erforderlich ist. In ihren Äußerungen betonten die Wettbewerber insbesondere die Spezialisierung ihrer Ingenieure. Die Bedeutung der Referenzlisten in den bei der Marktuntersuchung eingegangenen Antworten lässt darauf schließen, dass die meisten Kunden einschlägige Erfahrungen im Metallurgiebereich von ihren Anbietern verlangen. [...] (\*). Ein weiteres Anzeichen für die zunehmende branchenspezifische Spezialisierung ist das Vordringen von Danieli, SMS Demag und VAI, den vormaligen Spezialisten

<sup>(2)</sup> IV/M.1450 — SMS/Mannesmann Demag.

im mechanischen Metallurgieanlagenbau in dem Bereich des elektrischen Metallurgieanlagenbaus.

- (58) Während die Produkte der Ebene 0 (Elektrik, Antriebe) nur in geringem Maße metallurgiespezifisch sind, gilt dies nicht für die Produkte der Ebenen 1 und 2 (eigentliche Automatisierung). Dies erklärt sich daraus, dass branchenspezifische Lösungen benötigt werden (Softwaremodule), die in diesen Ebenen anwendbar sind. Siemens und seine Wettbewerber sind dabei, derartige Lösungen für branchenspezifische Produktfamilien im elektrischen Industrieanlagenbau zu entwickeln.
- (59) Aus den genannten Gründen sollte bei der Festlegung des Produktmarktes zumindest im Metallurgiesektor vom Bestehen eines eigenen Marktes für den elektrischen Anlagenbau ausgegangen werden. Ein solcher Markt kann entweder als Gesamtmarkt des elektrischen Metallurgieanlagenbaus einschließlich der möglichen Teilmärkte oder, in einem engeren Sinne, als möglicher Gesamtmarkt des elektrischen Metallurgieanlagenbaus auf den Automatisierungsebenen 0-2 im Bereich Eisen und Stahl definiert werden.

#### **Mögliche getrennte Märkte für einzelne Prozessbereiche oder -schritte**

- (60) Einige Marktteilnehmer sind der Auffassung, dass sich der Markt des elektrischen Anlagenbaus nach den jeweiligen Prozessschritten der metallurgischen Fertigung weiter unterteilen lässt. Die Marktuntersuchung hat hierfür einige Nachweise erbracht, es kann jedoch offen bleiben, ob getrennte elektrische Produktmärkte für die drei Hauptprozessschritte im elektrischen Metallurgieanlagenbau (Flüssigphase, Warm- und Kaltphase) und den Spezialbereich des Walzens von Langerzeugnissen bestehen. Für die Zwecke dieser Entscheidung kann auch die Frage offen bleiben, ob eine weitere Unterteilung nach Prozessschritten vorzunehmen ist.

#### **Getrennte Teilmärkte für die Automatisierungsebenen 1 und 2?**

- (61) In dieser Entscheidung kann auch offen bleiben, ob getrennte Produktmärkte für die Ebenen 1 und 2 zusammen oder für Teilmärkte davon anzunehmen sind.

#### **Getrennte Märkte für den Eisen-/Stahlsektor und den Aluminiumsektor, insbesondere für Aluminiumwarm- und -kaltwalzen**

- (62) Die Frage, ob eine Trennung der Produktmärkte für Eisen- und Stahl- und für Aluminiumwalzmärkte vorzunehmen ist, kann ebenfalls offen bleiben.

#### **Möglicher Markt für IT-Lösungen für die Anlagenlogistik/MES/Ebene 3**

- (63) Die Marktuntersuchung der Kommission erbrachte Hinweise für einen eigenen sich entwickelnden metallurgiespezifischen Produktmarkt von IT-Lösungen für die Anlagenlogistik/MES/Ebene 3. Die Frage, ob dies ein eigener Zweig ist und in den Markt für den elektrischen Metallurgieanlagenbau einbezogen oder daraus entfernt werden sollte, kann jedoch ebenfalls offen bleiben.

#### **d. Instandhaltung und Dienstleistungen**

- (64) Siemens ist der Auffassung, dass die Erbringung von Dienstleistungen für Metallurgieanlagen einen eigenen Markt bildet. Die Kommissionsuntersuchung bestätigt diese Auffassung tendenziell. Eine genaue Marktdefinition kann in diesem Bereich jedoch offen bleiben.

#### **e. Elektrischer Industrieanlagenbau in nichtmetallurgischen Branchen**

- (65) In dieser Entscheidung kann die Definition eines branchenspezifischen Marktes für den nichtmetallurgischen elektrischen Industrieanlagenbau offen bleiben, da der vorgesehene Zusammenschluss unabhängig von der Definition des Produktmarktes (mehrere Branchen umfassend oder getrennte Märkte für jede Branche) keine Wettbewerbsbedenken aufwirft.

#### **f. Schlussfolgerung zur Produktmarktdefinition im Metallurgieanlagenbau und im Industrieanlagenbau in anderen Branchen**

- (66) In dieser Entscheidung ist im Bereich des mechanischen Metallurgieanlagenbaus von folgenden Produktmärkten auszugehen:

- einem Gesamtmarkt für den mechanischen Metallurgieanlagenbau entweder auf Eisenmetalle beschränkt oder Eisen- und Nichteisenmetalle umfassend;

- mögliche Teilmärkte für die verschiedenen Prozessschritte beim mechanischen Metallurgieanlagenbau.

(67) In dieser Entscheidung wird im Bereich des elektrischen Metallurgieanlagenbaus von folgenden Produktmärkten ausgegangen:

- dem Gesamtmarkt des elektrischen Metallurgieanlagenbaus unter Einbeziehung aller nachstehenden möglichen Teilmärkte;
- dem möglichen (enger gefassten) Gesamtmarkt des elektrischen Metallurgieanlagenbaus der Automatisierungsebenen 0-2 im Bereich Eisen/Stahl;
- den möglichen Teilmärkten des elektrischen Metallurgieanlagenbaus der Flüssigphase, der Warmphase, der Kaltphase und des Walzens von Langprodukten (Prozessbereichsmärkte) im Bereich Eisen/Stahl sowie den möglichen Prozessschrittmärkten (oder weiteren Untergliederungen nach Automatisierungsebenen) und möglichen Teilmärkten der Ebenen 1 und 2;
- den Märkten für Aluminiumwarmwalzen und -kaltwalzen und
- dem möglichen Markt der IT-Lösungen für die Anlagenlogistik/MES/Ebene 3.

(68) In dieser Entscheidung wird außerdem von mindestens einem getrennten Produktmarkt für metallurgische Anlageneinstandhaltung und -dienstleistungen ausgegangen.

(69) Die Produktmarktdefinition für den elektrischen Industrieanlagenbau in anderen Bereichen kann offen bleiben.

## 2. RÄUMLICH RELEVANTE MÄRKTE

### a. *Mechanischer Metallurgieanlagenbau*

(70) Siemens ist der Auffassung, dass es sich bei dem Markt für den mechanischen Metallurgieanlagenbau um den Weltmarkt oder zumindest einen EWR-weiten Markt mit einer starken Tendenz hin zu einem weltweiten Markt handelt.

(71) Es ist jedoch nicht erforderlich, den räumlich relevanten Markt in dieser Entscheidung zu ermitteln, da der Zusammenschluss unabhängig von der Definition des räumlichen Marktes (EWR-Markt oder größerer Markt) Wettbewerbsbedenken im Bereich des mechanischen

Metallurgieanlagenbaus aufwirft.

### b. *Elektrischer Metallurgieanlagenbau*

(72) Siemens geht auch im Bereich des elektrischen Metallurgieanlagenbaus vom Bestehen eines Weltmarktes aus.

(73) Nach den Ergebnissen der Marktuntersuchung wäre der räumlich relevante Markt im Sinne dieser Entscheidung zumindest EWR-weit, die Möglichkeit eines größeren Marktes sollte jedoch ebenfalls in Erwägung gezogen werden.

(74) Dies gilt für alle möglichen Teilmärkte und Märkte des elektrischen Metallurgieanlagenbaus einschließlich des möglichen Marktes der IT-Lösungen für die Anlagenlogistik/MES/Ebene 3.

(75) Siemens stimmt mit der Definition der Kommission des räumlichen Marktes für den elektrischen Metallurgieanlagenbau nur insofern überein, wie die Kommission bereit ist, die Möglichkeit eines über den EWR hinausgreifenden Marktes zu erwägen, teilt jedoch nicht die Auffassung, dass bestimmte asiatische Regionen nicht in den relevanten Markt einbezogen werden könnten. Die entsprechenden Teilmärkte seien den ausländischen Anbietern uneingeschränkt zugänglich.

(76) Die Kommission ist jedoch weiterhin der Ansicht, dass in bestimmten Teilen der Welt unterschiedliche Wettbewerbsbedingungen fortbestehen, die nicht allein auf historische Faktoren zurückzuführen sind. Es kann jedoch im einzelnen offen bleiben, ob ein EWR-weiter oder ein weiterer, möglicherweise sogar weltweiter, Markt vorliegt.

### c. *Instandhaltung und Dienstleistungen*

(77) Nach Auffassung von Siemens sollte dieser Markt als EWR-weit definiert werden. Von der Mehrzahl der Marktteilnehmer wird er jedoch als enger angesehen, da die räumliche Nähe zu den Lieferanten und, in gewissem Maße, die Verständigung in der gemeinsamen Sprache als besonders bedeutend in diesem Bereich angesehen werden. Eine Reihe von Kunden würde keinen Lieferanten aus einem anderen Mitgliedstaat als dem ihrer Produktionsstätte wählen, selbst wenn die Preise der Dienstleistungen ihres gegenwärtigen Anbieters um zwischen 5 und 10 % steigen würden. Dies gilt sowohl für den mechanischen als auch den elektrischen Bereich.

(78) Für diese Entscheidung kann eine genaue Marktdefinition jedoch offen bleiben. Auf jeden Fall ist der räumlich relevante Markt nicht kleiner als der nationale und nicht größer als der EWR-Markt.

### d. *Elektrischer Industrieanlagenbau in anderen Bereichen*

(79) Die firmeninterne Organisation von VA Tech mit dem Metallanlagenbauer VAI als weltweit tätigem Unternehmen

und Elin EBG als für den elektrischen Anlagenbau zuständigen Unternehmensteil, der seinen Schwerpunkt überwiegend in Österreich hat und darüber hinaus im Industrieanlagenbau in Mitteleuropa tätig ist, legt nahe, den Markt bzw. die Märkte des sonstigen elektrischen Industrieanlagenbaus in räumlicher Hinsicht enger abzugrenzen als die Märkte des spezialisierten elektrischen Metallurgieanlagenbaus. Diese Sicht wurde durch die Marktuntersuchung bestätigt, bei der viele Industrieunternehmen in ihren Antworten von eher nationalen Märkten oder von regional bestimmten räumlich relevanten Märkten ausgingen. Für einzelne spezialisierte Prozessindustrien wie Papier und Chemie könnte ein noch weiterer räumlicher Markt erwogen werden. Jedoch gab es in der Marktuntersuchung keinerlei Hinweis auf einen räumlichen Markt, der weiter gefasst wäre als das Gebiet des EWR.

- (80) Die Frage der genauen Abgrenzung des räumlich relevanten Marktes kann für diese Entscheidung jedoch offen bleiben. Der relevante Markt bzw. die relevanten Märkte sind in jedem Fall nicht kleiner als die nationalen Märkte und nicht größer als der EWR-Markt.

### 3. WETTBEWERBLICHE BEURTEILUNG

#### a. **Mechanischer Metallurgieanlagenbau**

- (81) Der Zusammenschluss bewirkt auf dem EWR-weiten oder weltweiten Markt des mechanischen Metallurgieanlagenbaus oder seinen Teilmärkten mechanischer Anlagenbau für Stahlerzeugung und für Stranggießen eine wesentliche Schwächung des Wettbewerbs zwischen Siemens/VAI und seinem Hauptwettbewerber SMS. Dies führt wegen der Begründung einer marktbeherrschenden Stellung von Siemens/VAI zu einer spürbaren Behinderung wirksamen Wettbewerbs in den genannten Teilmärkten.

#### (1) **Marktbedingungen**

- (82) Im Gegensatz zu VA Tech ist Siemens in diesem Bereich nicht tätig. Siemens gibt den Marktanteil von VA Tech mit weniger als [10-15] (\*) % in allen möglichen Teilmärkten an.
- (83) Von den Marktteilnehmern wurden jedoch erheblich höhere Marktanteile für VA Tech in möglichen Produktmärkten des mechanischen Anlagenbaus angesetzt. Im Metallurgieanlagenbau wurden die weltweiten und die EWR-Marktanteile von VA Tech in etwa gleicher Höhe wie die des früheren alleinigen Marktführers SMS-Demag (im Folgenden SMS) eingestuft, gefolgt von Danieli, dem dritten und einzigen weiteren im EWR tätigen Komplettanbieter. In einzelnen möglichen mechanischen Teilmärkten wird VA Tech als eindeutiger Marktführer gesehen.
- (84) Aussagen von Marktteilnehmern legen es auch nahe, den Markt bzw. die Märkte für mechanischen Metallurgieanlagenbau als stark konzentrierten Markt bzw. stark konzentrierte Märkte anzusehen.

- (85) SMS betrachtet VAI als seinen Hauptwettbewerber in den meisten seiner Geschäftsbereiche. Es gibt seine eigenen Marktanteile und die von VAI im mechanischen Metallurgieanlagenbau mit 24 bzw. 20 % an. In einzelnen Prozessschrittmärkten sind die gemeinsamen Marktanteile der beiden führenden Unternehmen deutlich höher. In dem Prozessschrittmarkt Stahlerzeugung steht VAI gleichauf mit SMS (jeweils 33 %), während im Prozessschrittmarkt Stranggießen VAI weit vor SMS steht (SMS: 23 %, VAI: 62 %). VAI hat in öffentlichen Erklärungen seine führende Stellung im Stranggießen und hohe Marktanteile bestätigt.

#### (2) **Gesamtmarkt des mechanischen Metallurgieanlagenbaus im Bereich Eisen und Stahl oder Gesamtmarkt unter Einbeziehung von Nichteisenmetallen: erhebliche Behinderung wirksamen Wettbewerbs**

- (86) Die Marktuntersuchung hat gezeigt, dass der Zusammenschluss angesichts der Minderheitsbeteiligung von Siemens an SMS zu einer erheblichen Schwächung des gegenwärtigen Wettbewerbs zwischen VAI und SMS führen wird. Angesichts der besonderen Stärke von VAI in diesem hochkonzentrierten Markt, des sehr engen Wettbewerbsverhältnisses zwischen VAI und Siemens und der Tatsache, dass andere Wettbewerber nicht in der Lage sind, den Wettbewerbsspielraum von Siemens/VAI hinreichend einzuschränken, wenn der Wettbewerbsdruck auf Siemens/VAI durch SMS zurückgeht, wird der Zusammenschluss auf jeden Fall zu einer spürbaren Behinderung wirksamen Wettbewerbs durch nichtkoordiniertes Verhalten und möglicherweise auch durch die Begründung einer marktbeherrschenden Stellung für Siemens/VAI führen.
- (87) VAI und SMS sind die engsten Wettbewerber in dem betreffenden Markt. Wegen dieses engen Wettbewerbsverhältnisses würde ein Kunde, der sich gegen VA Tech in einem bestimmten metallurgischen Projekt entscheidet, höchstwahrscheinlich SMS als erste Alternative ansehen. Dies ergibt sich aus den Einstufungen, die von den während der Marktuntersuchung befragten Wettbewerbern und Kunden vorgenommen wurden.
- (88) Danieli wird allgemein als der drittstärkste Wettbewerber angesehen, doch meistens weit hinter SMS und VAI. Seine Stärke liegt vor allem im Walzen von Langprodukten, wo es Marktführer ist. Angesichts seiner Marktstellung und der Kundeneinstufung wäre Danieli kaum in der Lage, einen Rückgang des Wettbewerbs im Markt des mechanischen Metallurgieanlagenbaus insgesamt zu verhindern oder die beherrschende Stellung anzufechten, die VAI aufgrund des Informationsvorteils von Siemens/VAI erlangen könnte. Außerdem benötigen die Kunden zumindest drei Gebote, um im metallurgischen Anlagenbau erfolgreich verhandeln zu können.
- (89) Von anderen Wettbewerbern geht kein spürbarer Druck aus. Die von Siemens neben den drei Marktführern

genannten größeren Anbieter sind in Europa kaum oder nie tätig und damit keine angemessene Alternative für die europäischen Kunden. Bei den kleinen Anbietern ist es unwahrscheinlich, dass sie für Großaufträge erfolgreich bieten könnten. Abgesehen von den drei Marktführern ist der Wettbewerb zersplittert und könnte deshalb nicht der Marktmacht der drei führenden Anbieter entgegenwirken.

(90) Ein Großanbieter im mechanischen Metallurgieanlagenbau hat eine große Anzahl von Kunden, auf die der Großteil seiner Aufträge entfällt, weshalb er nicht in besonderem Maße von einzelnen Kunden abhängt.

(91) Der Zusammenschluss würde den Wettbewerbsdruck erheblich schwächen, der von SMS auf Siemens/VAI ausgeübt wird. Er würde Siemens zusätzlich zu seinem bestehenden Anteil an SMS von 28 % die Kontrolle über VA Tech verleihen. Zwar kann, angesichts der besonderen Gegebenheiten des Falles (siehe nachstehenden Absatz: Vorherige Wahrnehmung der Verkaufsoption; normalerweise ist der Aktienwert zum 31.12.2004 festzusetzen), nicht mit hinreichender Sicherheit davon ausgegangen werden, dass der 28 %-Anteil von Siemens an SMS (und die Finanzbeteiligung am Geschäftserfolg von SMS, die damit in der Regel einhergeht) Siemens/VA Tech veranlassen wird, im Wettbewerb gegenüber SMS nachzulassen. [...] (\*)

(92) Siemens hat eine Verkaufsoption ausgeübt, um seinen Anteil an SMS an den Mehrheitsaktionär zu verkaufen. Der Wert des von Siemens gehaltenen Anteils ist jedoch strittig, und ein möglicherweise langwieriger Rechtsstreit ist bei den deutschen Gerichten anhängig. Solange dieser nicht geklärt und der Verkauf des 28 %-Anteils von Siemens nicht vollzogen ist[...] (\*)

(93) [...] (\*)

(94) [...] (\*)

(95) [...] (\*). Weil der Aktienanteil von 28 % an SMS fortbestehen wird, würde der Zusammenschluss somit den Wettbewerb zwischen Siemens/VAI und SMS erheblich schwächen. Die Frage, ob der Informationsvorteil gegenüber seinem stärksten Wettbewerber SMS und der Vorsprung in der Marktmacht gegenüber Danieli Siemens/VAI in eine beherrschende Stellung versetzt, kann offen bleiben. Auf jeden Fall hätte der Zusammenschluss besonders schädigende Auswirkungen auf den Wettbewerb als Folge eines unkoordinierten Verhaltens der Unternehmen. Hieraus ergibt sich eine erhebliche Behinderung wirksamen Wettbewerbs auf dem Gesamtmarkt des mechanischen Metallurgieanlagenbaus.

### (3) Teilmärkte des mechanischen Metallurgieanlagenbaus: Begründung einer beherrschenden Stellung

(96) Diese Schlussfolgerungen gelten umso mehr für die möglichen Prozessschrittteilmärkte im mechanischen Anlagenbau für die Stahlerzeugung und das Stranggießen. Für die übrigen möglichen Teilmärkte des mechanischen

Metallurgieanlagenbaus kann jedoch nicht mit Sicherheit festgestellt werden, ob der Zusammenschluss zu einer spürbaren Behinderung wirksamen Wettbewerbs führen würde.

(97) In dem möglichen Markt des mechanischen Anlagenbaus für die Stahlerzeugung wurde VAI in der Marktuntersuchung der Kommission von den Wettbewerbern und Kunden insgesamt am höchsten eingestuft. Unmittelbar dahinter folgt an zweiter Stelle SMS. VAI und SMS halten hohe Anteile am EWR- und am Weltmarkt in diesem konzentrierten Markt. Ihr jeweiliger Anteil am Weltmarkt beträgt zwischen 30 und 40 %; ihre Anteile am EWR-Markt liegen mit hoher Wahrscheinlichkeit noch darüber. Diese hohen Marktanteile lassen auf einen bereits hoch konzentrierten Markt schließen, was erheblich nachteilige Auswirkungen auf die Kunden wahrscheinlicher macht. Dies gilt insbesondere angesichts des engen Wettbewerbs zwischen den beiden stärksten Anbietern, der nach dem Zusammenschluss zugunsten des führenden Unternehmens zurückgehen würde. VAI und SMS sind die engsten Wettbewerber. Danieli folgt mit großem Abstand an dritter Stelle und steht nicht in einem derart engen Wettbewerbsverhältnis. Der übrige Wettbewerb ist zersplittert. Die kleineren Anbieter können bei Großprojekten nicht in Wettbewerb zu den großen Anbietern treten bzw. sind auf Kooperationen mit diesen angewiesen oder spezialisieren sich auf einzelne Marktnischen.

(98) In dem möglichen Markt des mechanischen Anlagenbaus für Stranggießen wird VAI von Kunden und Wettbewerbern sowohl im EWR als auch weltweit eindeutig als Marktführer angesehen. VAI hält höchstwahrscheinlich Marktanteile von mehr als 50 % im EWR und weltweit. SMS folgt an zweiter Stelle und ist der engste Wettbewerber von VAI. Danieli liegt mit deutlichem Abstand an dritter Stelle. Der Wettbewerb ist zersplittert und nicht dazu angetan, die Marktmacht von VAI einzuschränken.

(99) Unter diesen Umständen würden [...] (\*) zu einer beherrschenden Stellung von Siemens auf den möglichen Märkten des mechanischen Anlagenbaus für die Stahlerzeugung und des mechanischen Anlagenbaus für Stranggießen und damit zu einer spürbaren Behinderung wirksamen Wettbewerbs führen.

### b. Elektrischer Metallurgieanlagenbau

#### Markt für elektrischen Metallurgieanlagenbau (Stufe 0-2, Eisen/Stahl), mögliche Prozessbereichs- und Prozessschrittteilmärkte

##### Marktstruktur und Marktanteile

(100) Die Marktuntersuchung hat ergeben, dass Siemens von vielen Marktteilnehmern als der wichtigste Anbieter im elektrischen Metallurgieanlagenbau für den Eisen-/Stahlsektor im EWR und weltweit angesehen wird. Dies gilt für den möglichen Gesamtmarkt und die meisten der Teilmärkte mit Ausnahme des möglichen Teilmarkts des

Walzens von Langerzeugnissen, wo Danieli als Marktführer angesehen wird. In diesen Bereichen wird VAI als starker Wettbewerber überwiegend an zweiter Stelle, im Bereich Stranggießen sogar als etwa gleichstark wie Siemens gesehen. Es ist jedoch hervorzuheben, dass vier weitere Wettbewerber als starke und glaubwürdige Anbieter angesehen werden. Hierbei handelt es sich hauptsächlich um ABB, Alstom, SMS und Danieli, in einigen Bereichen, insbesondere auf weltweiter Ebene, um Toshiba (bzw. TMEIC-GE) und um Sundwig-Andritz, Ingelectric und ASI Robicon.

#### Marktanteile

- (101) Marktanteile sind in diesem homogenen und differenzierten Produkt- und Dienstleistungsbereich nur schwer zu ermitteln. Der Kommission liegen einige Schätzungen von Siemens vor, die teilweise für das Verfahren und zum Teil deutlich vor Beginn des Verfahrens erstellt wurden. Es liegen auch Schätzungen vor, die von VA Tech vor Beginn des Verfahrens erstellt wurden und Schätzungen, die auf Ersuchen der Kommission während des Verfahrens gemacht wurden. Außerdem wurden der Kommission von SMS Schätzungen für die Zwecke des Verfahrens vorgelegt. Diese Schätzungen ergeben eine große Bandbreite der Marktanteile. Siemens geht in seinen Schätzungen von gemeinsamen Marktanteilen von weniger als 20 % aus, während die Angaben von VAI wesentlich höher im Bereich von 40-50 % liegen. Die höchsten Zahlen für einige Prozessschrittmärkte erscheinen in den Schätzungen von SMS.
- (102) Nach Auffassung der Kommission (und einiger der genannten Wettbewerber) kann keine dieser Schätzungen als besonders zuverlässig gelten.
- (103) Die Kommission nahm eine Analyse der Stärke der wichtigsten Wettbewerber im Hauptteil des erwähnten Marktes vor, d. h. der Aufträge von mehr als 1 Mio. EUR in den Jahren 2002-2004. Sie befragte die Wettbewerber zu sämtlichen Aufträgen, die sie in dem betreffenden Zeitraum erhielten und zählte die entsprechenden Zahlen zusammen. In den Ergebnissen der Befragung spiegelt sich die relative Größe der befragten Unternehmen wider. In einem späten Verfahrensstadium legte Siemens weitere Einzelangaben zu anderen Wettbewerbern in der Flüssigphase vor. Die Kommission prüfte diese Angaben und berücksichtigte sie, nachdem sie von den Kunden und/oder Wettbewerbern bestätigt worden waren. Nach Auffassung der Kommission ist diese Berechnung eine brauchbare Annäherung an die tatsächlichen Marktanteile. Die angegebenen Marktanteile sind jedoch als Obergrenze anzusehen, während die tatsächlichen Marktanteile höchstwahrscheinlich niedriger anzusetzen sind.
- (104) Diese Zahlen zeigen, dass der Zusammenschluss mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht zu Marktanteilen von mehr als 35-40 % führen wird. In jedem Prozessbereich und jedem Prozessschritt werden wenigstens vier starke Anbieter im

Markt verbleiben, von denen man annehmen kann, dass sie ausreichenden Wettbewerbsdruck auf die fusionierten Unternehmen ausüben werden.

#### Ausschreibungsanalyse

- (105) Bei dem relevanten Markt/den relevanten Märkten handelt es sich um Bietermärkte, wo die Marktanteile lediglich eine Richtgröße sind. Ausschlaggebend ist die Stärke des Wettbewerbsdrucks, den die Unternehmen im Bieterprozess aufeinander ausüben, wobei die langfristigen Marktanteile ein wichtiger Indikator für diese Stärke sind.
- (106) Die Ausschreibungsanalyse der Daten von Siemens und VAI zeigt, dass höchstens Siemens und VAI als enge Wettbewerber in einigen möglichen Teilmärkten (Stranggießen, Flüssigphase) angesehen werden können, aber selbst in diesen Teilmärkten nicht die engsten Wettbewerber sind.

#### Auswirkungen der Beteiligung von Siemens an SMS

- (107) Die Zusagen betreffend [...] (\*) seinen Anteil an SMS, die Siemens auferlegt wurden, um die Wettbewerbsbedenken im Bereich des mechanischen Metallurgieanlagenbaus auszuräumen, beseitigen ein erhebliches Hindernis für den Wettbewerb allein aufgrund dieser Beteiligung [...] (\*) zumindest im Bereich des elektrischen Metallurgieanlagenbaus (dies gilt auch für alle anderen elektrischen Metallurgieanlagenbaumärkte).

#### Mögliche Automatisierungsmärkte der Ebenen 1 und 2

- (108) Die Marktuntersuchung hat bestätigt, dass die Softwarelösungen der Ebenen 1 und 2 von Wettbewerbern als aussagekräftige Indikatoren für die Marktstärke angesehen werden.
- (109) [...] (\*). Es verbleibt jedoch auch in diesen Märkten eine ausreichende Anzahl starker Wettbewerber wie SMS, Danieli, ABB, Alstom und TMEIC-GE. Außerdem gibt es eine Reihe anderer Wettbewerber, die vor allem in der Ebene 1 tätig sind, wo die Zutrittsschranken niedriger sind als in der Ebene 2, oder bei Nischenlösungen im Wettbewerb zu Siemens/VA Tech. Dies wird durch eine Analyse der Marktstärken von Softwaremodulen der Ebenen 1 und 2 in einigen Prozessschritten bestätigt. Daten von einzelnen Hauptwettbewerbern lagen nicht vor, es war jedoch möglich, eine Betrachtung des schlimmsten Falles vorzunehmen, mit der das Fortbestehen starker Wettbewerber in den möglichen Märkten bestätigt wurde.

#### Elektrischer Metallurgieanlagenbau für Aluminium-warmwalzen und -kaltwalzen

- (110) Die möglichen Märkte für den Bau von Aluminium-walzstraßen sind verglichen mit Stahlwalzstraßen sehr klein. Allein aus diesem Grund würde sich die vorstehende Analyse der Stahlwalzmärkte im Falle gemeinsamer Stahl- und Aluminiumwalzmärkte nicht wesentlich ändern.

(111) Die große Mehrzahl der Kunden hält die Auswirkungen des Zusammenschlusses auf den elektrischen Anlagenbau für Aluminiumkalt- und -warmwalzstraßen für unproblematisch. Es trifft zu, dass Siemens und VA Tech häufig unter die führenden Bieter gereiht werden. Es wurden aber auch andere Unternehmen wie ABB, TMEIC, Alstom, ASI Robicon und IAS als erfolgreiche Bieter genannt.

(112) Die Zutrittsschranken im Aluminiumbereich sind spürbar niedriger für die Anbieter von mechanischen Aluminiumwalzstraßen und für Unternehmen, die bereits eine Automatisierung der Ebenen 1 und 2 im Stahlbereich anbieten. Ein bestimmtes Maß an Nachfragemacht kann der hochkonzentrierten Nachfrageseite mit Sicherheit zugeschrieben werden, was den Markteintritt neuer Anbieter aus diesem Gruppen fördern könnte. In diesem Zusammenhang sei vor allem SMS erwähnt.

### IT-Lösungen für Anlagenlogistik/MES/Ebene 3

(113) In diesem relativ jungen und bereits stark wachsenden Markt wirft das Vorhaben keine Wettbewerbsbedenken auf. Es macht deshalb keinen wesentlichen Unterschied, ob man diesen kleinen Bereich in die Betrachtung eines möglichen Gesamtmarktes für den elektrischen Metallurgieanlagenbau einbezieht.

### Schlussfolgerung zu einem möglichen Gesamtmarkt des elektrischen Metallurgieanlagenbaus unter Einbeziehung aller vorstehenden und aller möglichen Teilmärkte.

(114) Wettbewerbsprobleme bestehen in keinem der möglichen Teilmärkte eines Gesamtmarktes für den elektrischen Metallurgieanlagenbau und damit auch nicht in einem möglichen Gesamtmarkt. In keinem möglichen Markt des elektrischen Metallurgieanlagenbaus stellt sich die Frage der Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung oder einer anderen spürbaren Behinderung wirksamen Wettbewerbs. Auch aus der zusätzlichen Prüfung möglicher nicht horizontaler Wirkungen ergeben sich keine wettbewerbswidrigen Wirkungen für den elektrischen Metallurgieanlagenbau.

### c. Metallurgieanlageninstandhaltung und Dienstleistungen

(115) Die Tätigkeiten von Siemens und VA Tech überschneiden sich auch in diesem Markt. Die Marktuntersuchung hat jedoch keine Anzeichen für Wettbewerbsprobleme in dem Markt der Metallurgieanlageninstandhaltung und Dienstleistungen ergeben. Die Zutrittsschwellen zu diesem Markt sind wesentlich niedriger als in den Märkten des elektrischen und mechanischen Anlagenbaus. Auch ist eine ausreichende Anzahl lokaler Wettbewerber in diesem Bereich tätig. Außerdem sind die Kunden der Metallurgieanlagenbauer in der Lage, diese Arbeiten selbst durchzuführen.

(116) Der Zusammenschluss würde deshalb in diesem Markt nicht zur Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung oder einer sonstigen spürbaren Behinderung wirksamen Wettbewerbs führen.

### d. Elektrischer Industrieanlagenbau in anderen Branchen

(117) Der geplante Zusammenschluss ist unabhängig von der Produktmarktdefinition im elektrischen nichtmetallurgischen Industrieanlagenbau aus wettbewerblicher Sicht unbedenklich.

### e. Schlussfolgerungen zu den elektrischen Metallurgieanlagenerrichtungsmärkten sowie zu den Märkten/dem Markt des elektrischen Industrieanlagenbaus in nichtmetallurgischen Branchen

(118) Aus den dargelegten Gründen wird das angemeldete Vorhaben in den relevanten Märkten des elektrischen Metallurgieanlagenbaus oder dem Markt/den Märkten des Industrieanlagenbaus in nichtmetallurgischen Branchen nicht zur Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung oder einer sonstigen spürbaren Behinderung sonstigen Wettbewerbs führen.

### F. NIEDERSPANNUNGSSCHALTANLAGEN

(119) Der relevante Produktmarkt für Niederspannungsschaltanlagen lässt sich gemäß dem eingebauten Lasttrennschalter in die drei Teilmärkte ACB, MCB und MCCB unterteilen. Außerdem gibt es einen getrennten Markt für Stromschienenverteiler, einer weiteren Komponente. Weitere Komponenten sind Speicherprogrammierbare Steuerungen („SPS“) und Verbraucherabzweige. Die Märkte der Komponenten und der zusammengebauten Schaltanlagen wurden im Einklang mit vorangehenden Entscheidungen nach Mitgliedstaaten untersucht, aber da der vorgeschlagene Zusammenschluss auch auf der EWR-Ebene keine Wettbewerbsbedenken hervorruft, kann die Frage letztlich offen bleiben.

(120) Auf dieser Grundlage wären die Märkte für Niederspannungsschaltanlagen und einigen Komponenten in Österreich und von anderen Komponenten im EWR und in einigen Mitgliedstaaten von dem Vorhaben horizontal und/oder vertikal betroffene Märkte. VA Tech ist ein Hersteller von Platinen und bezieht die für den Zusammenbau von Niederspannungsschalttafeln erforderlichen Komponenten von Dritten. Siemens stellt sowohl Platinen als auch sämtliche benötigten Komponenten her. Unabhängig von der gewählten Marktdefinition übersteigt der gemeinsame Marktanteil in keinem horizontal betroffenen Markt [30-40] (\*) %, außerdem sind starke Wettbewerber in allen betroffenen Märkten vorhanden, die entweder ihre eigenen Komponenten herstellen oder über eine eigene, unabhängige Komponentenbezugsquelle verfügen, so dass es für Siemens unmöglich ist, diese Wettbewerber auszuschließen. Somit gelangte die Kommission zu der Schluss-

folgerung, dass sich keine Wettbewerbsbedenken stellen werden.

## G. GEBÄUDETECHNIK UND ANLAGENMANAGEMENT

### 1. RELEVANTE PRODUKTMÄRKTE

#### G1. Gebäudetechnik

(121) Siemens und VA Tech sind in der Gebäudetechnik tätig, die nach Auffassung von Siemens in eine Komponentenebene, eine Systemebene und eine Anlagenebene zu untergliedern ist. Laut Siemens bestehen zwar Märkte für das Gebäudemanagement (siehe G.2), die sonstigen Dienstleistungen sollten jedoch dem jeweiligen Hauptmarkt zugeordnet werden. Die Komponenten- und Systemebenen sollten nach Anwendungsbereich unterteilt werden. Auf Komponentenebene sei vor allem nach elektrischer Installationstechnik, Sicherheitstechnik, Leittechnik und HKLS (Heizung, Klima, Lüftung, Sanitär), auf Systemebene zwischen Sicherheits- und Leittechnik zu unterscheiden. Schließlich sei auf der Anlagenebene zwischen elektrischer und mechanischer Anlagengerichtung zu trennen. Gemäß den Ergebnissen der Marktuntersuchung ist bei der Sicherheitstechnik zumindest eine Unterscheidung zwischen den Bereichen (i) Brandschutz und (ii) Zugangs-/Einbruchssicherung vorzunehmen. Die Frage weiterer Unterteilungen kann in dieser Entscheidung offen bleiben.

(122) Auf der Anlagenebene kann zwischen elektrischen und mechanischen Gebäudeanlagen unterschieden werden. Die Marktuntersuchung hat ergeben, dass auch ein getrennter, diese Bereiche übergreifender Markt für die Errichtung elektrischer und mechanischer Gebäudeanlagen<sup>(3)</sup> durch einen gesamtverantwortlichen Generalunternehmer bestehen könnte. Die genaue Abgrenzung kann jedoch letztlich offen bleiben.

#### G2. Gebäudemanagement

(123) Die Marktuntersuchung hat ergeben, dass dieser Markt in technisches, kaufmännisches und allgemeines Gebäudemanagement unterteilt werden kann. Die Frage der genauen Produktmarktdefinition kann jedoch offen bleiben.

### 2. RÄUMLICH RELEVANTE MÄRKTE

#### G1. Gebäudetechnik

(124) Nach Auffassung von Siemens sind alle in Teil G erwähnten Märkte (mit Ausnahme der Gebäudetechnikkomponenten) zumindest EWR-weite Märkte. Die Marktuntersuchung hat eine Vielzahl von Anzeichen dafür erbracht, dass es sich um nationale Märkte handelt. Die Frage der Definition des räumlichen Marktes kann jedoch offen bleiben.

#### G2. Gebäudemanagement

(125) Gleiches gilt für den Markt/die Märkte des Gebäudemanagements.

<sup>(3)</sup> Die Tätigkeiten der Parteien in diesem Bereich betreffen überwiegend den Bau von Wohnungen, Büros, Konzerthallen, Museen, Krankenhäuser und Tunnels.

### 3. WETTBEWERBLICHE WÜRDIGUNG

#### G1. Gebäudetechnik

(126) Auf der Komponentenebene kann es nur in vertikaler Hinsicht betroffene Märkte geben, weil VA Tech in diesen Märkten nicht tätig ist.

(127) Die Marktuntersuchung erbrachte unzureichende Hinweise dafür, dass Siemens durch den Zusammenschluss in die Lage geriete, die Komponentenmärkte in Österreich vor seinen Wettbewerbern auf der Komponentenebene abzuschotten. Auf den nachgeordneten System- und Anlagenmärkten herrscht ausreichender Wettbewerb. Auf der unmittelbar nachgeordneten Systemebene ist zudem die Addition der Marktanteile aufgrund des Zusammenschlusses sehr gering. In den eigentlichen Komponentenmärkten stehen Siemens große international tätige Unternehmen gegenüber (u. a. ABB und Möller bzw. Honeywell, Johnson Controls und Sauter).

(128) VA Tech ist nach eigenen Aussagen auf der Systemebene nicht tätig. Es ordnet seine Umsätze in diesem Bereich der Anlagengerichtung zu. Die horizontalen Auswirkungen des Zusammenschlusses im Bereich der Einzelgewerke außerhalb Österreichs sind unbedeutend. Auch innerhalb Österreichs gibt es keine relevanten Märkte mit einem Marktanteilszuwachs von mehr als 10 %. Eine ausreichende Anzahl alternativer Systemanbieter und -integratoren ist vorhanden. Auch aus vertikaler Sicht würde der Zusammenschluss zu keiner spürbaren Behinderung wirksamen Wettbewerbs führen.

(129) Auf der Anlagenebene kommt es nur in Österreich zu nennenswerten Überschneidungen zwischen VA Tech und Siemens. Am ausgeprägtesten sind die direkte Wettbewerbsstellung und die jeweilige Marktstärke von Siemens und VA Tech in dem möglichen Teilmarkt für technische Generalunternehmer. Der Zusammenschluss würde hier zwar zu einem Rückgang der Anzahl der Anbieter in Österreich führen, jedoch würden mit RWE Solutions, MCE, der niederländischen Gruppe Imtech (über ihre deutsche Tochtergesellschaft) und M+W Zander (Deutschland) größere Anbieter technischer Generalunternehmerleistungen in Österreich fortbestehen. Elektrische Anlagengerichter mittlerer Größe wie z. B. Klenk & Meder, Landsteiner und Bostelmann sind in diesem Markt über Konsortien tätig. Sollten in Einzelfällen, beispielsweise bei Großvorhaben, aus Kundensicht nicht genügend Anbieter vorhanden sein, würden die Kunden nach eigenem Bekunden nicht zögern, eine Aufteilung der Ausschreibungen in kleinere Lose (für einzelne Systeme/Gewerke anstelle des gesamten technischen Generalauftrags) vorzunehmen. Die Kunden würden dann entweder die Planung

und Integration selbst vornehmen oder sie einem Ingenieurberaterbüro anvertrauen. Eine spürbare Behinderung des Wettbewerbs würde damit nicht entstehen. Das Gleiche gilt für die Bereiche des elektrischen und mechanischen Anlagenbaus.

## G2. Gebäudemanagement

- (130) Die meisten Kunden von Siemens und VA Tech gaben in der Marktuntersuchung an, dass die jeweils andere Partei nicht der aussichtsreichste Mitbewerber bei Ausschreibungsverfahren und Vergabeverhandlungen gewesen sei. In Österreich, dem einzigen möglichen betroffenen Markt, gibt es eine Anzahl anderer größerer Anbieter, deren Dienstleistungen im Bereich des technischen Gebäudemanagements aus Kundensicht im Wesentlichen den Leistungen von VA Tech und Siemens entsprechen. Auch kleine Unternehmen üben insbesondere auf regionaler Ebene Wettbewerbsdruck auf die erwähnten größeren Wettbewerber aus. Das Vorhaben würde damit nicht zu einer spürbaren Beschränkung wirksamen Wettbewerbs in diesem Bereich führen.

## H. INFRASTRUKTUREINRICHTUNGEN UND SEILBAHNTECHNIK

### H1. VERKEHRSINFRASTRUKTUREINRICHTUNGEN

- (131) Im Bereich Verkehrsinfrastruktureinrichtungen würden sich nur in Österreich einige kleinere Überschneidungen zwischen Siemens und VA Tech bei der Straßenbeleuchtung, den Verkehrssignalanlagen, den Parkraumbewirtschaftungsanlagen und den Verkehrskontrollanlagen ergeben. Die Frage der sachlich und räumlich relevanten Märkte kann in diesen Bereichen offen bleiben. Den Kunden stehen ausreichende Alternativen zur Verfügung. Der Zusammenschluss würde nicht zu einer spürbaren Behinderung wirksamen Wettbewerbs führen.

### H2. ANLAGEN ZUR WASSERAUFBEREITUNG

- (132) Das Gleiche gilt für die Wasseraufbereitung.

### H3. ELEKTRIK FÜR SEILBAHNANLAGEN

- (133) Das Gleiche gilt für elektrische Ausrüstungen für Seilbahnanlagen.

## I. SONSTIGE IT-DIENSTLEISTUNGEN

- (134) Das Gleiche gilt für elektrische Ausrüstungen für sonstige IT-Dienstleistungen.

## SCHLUSSFOLGERUNG

- (135) Der Entwurf gelangt somit zu der Schlussfolgerung, dass das angemeldete Vorhaben zu einer spürbaren Behinderung wirksamen Wettbewerbs, insbesondere durch die Begründung einer beherrschenden Stellung auf den Märkten (i) Wasserkraftausrüstungen und (ii) mechanischen Metallurgieanlagenbau führen würde.

## J. ZUSAGEN

- (136) Um diese Wettbewerbsbedenken in den Märkten (i) Wasserkraftausrüstungen und (ii) mechanischer Metallurgieanlagenbau auszuräumen, haben die Parteien die nachstehenden Zusagen unterbreitet.

- (137) Im Bereich der Wasserkraftausrüstungen die VA Tech Hydro zu veräußern, eine Tochtergesellschaft von VA Tech, in der die Tätigkeiten des Unternehmens im Bereich der Wasserkraftausrüstungen und der Ausrüstungen für Kombikraftwerke zusammengefasst sind. Der letztere Bereich hat keine Wettbewerbsbedenken aufgeworfen, doch sein überwiegender Teil ist sowohl physisch als auch finanziell in hohem Maße in das Wasserkraftgeschäft integriert. Der Markttest hat bestätigt, dass die Veräußerung von VA Tech Hydro (wodurch die wettbewerblichen Überschneidungen bei Wasserkraft vollkommen beseitigt werden) die Wettbewerbsprobleme in diesem Markt lösen würden.

- (138) Im mechanischen Metallurgieanlagenbau Veräußerung der 28 %-Beteiligung von Siemens an SMS Demag, den wichtigsten Wettbewerber von VA Tech, um eine spürbare Behinderung wirksamen Wettbewerbs auszuräumen. Siemens hat bereits eine Verkaufsoption mit Wirkung vom 31. Dezember 2004 wahrgenommen, um seinen Anteil an den kontrollausübenden Aktionär von SMS Demag zu veräußern. Die Durchführung der Veräußerung wird jedoch für unbestimmte Zeit wegen eines Rechtsstreites mit SMS über die Bewertung der Aktien hinausgezögert. Siemens hat deshalb eine Zusage unterbreitet, um jegliche Beeinträchtigung des Wettbewerbs durch seine fortbestehende Beteiligung [...] (\*) betreffend SMS und des wirtschaftlichen Interesses an seinem zukünftigen Wettbewerber zu beseitigen. Demnach wird ein Treuhänder die Vertreter von Siemens in dem Aktionärsausschuss und dem Aufsichtsrat von SMS ersetzen. Keine sensible strategische Information mit Bezug auf SMS' zukünftiges Geschäftsverhalten wird an Siemens weitergeleitet werden. Der Treuhänder wird Siemens nur die Informationen vorlegen, die unbedingt erforderlich sind, damit sich Siemens in den Gerichtsverhandlungen verteidigen und seine Jahresabschlüsse erstellen kann. Erstere Informationen betreffen nur den Zeitraum bis zum 31.12.2004, die letzteren Informationen werden nicht aufgrund der Aktionärsvereinbarung, sondern der üblichen Rechte aufgrund der Minderheitsbeteiligung wahrgenommen. Außerdem werden durch den Verzicht auf einen Rückkauf und die Klarstellung, dass die Feststellung des Wertes der Beteiligung von Siemens zum 31. Dezember 2004 erfolgt sowie die Tatsache, dass Siemens nicht mit Dividenden rechnen kann, jegliche Bedenken ausräumen, dass Siemens damit rechnen könnte, weiterhin an den zukünftigen Gewinnen von SMS Demag beteiligt zu werden. Damit entspricht diese Zusage weitestgehend einer vollständigen Veräußerung des Anteils an SMS Demag bis zum Abschluss des Rechtsstreits. Der Markttest der Verpflichtungszusage im Bereich des mechanischen Metallurgieanlagenbaus fiel positiv aus.

(139) Die Kommission ist in ihrer Entscheidung zu der Schlussfolgerung gelangt, dass auf der Grundlage der von den Parteien unterbreiteten Zusagen der angemeldete Zusammenschluss nicht zu einer beherrschenden Stellung der Parteien in den Bereichen (i) Wasserkraftausrüstungen und (ii) mechanischer Metallurgieanlagenbau führen wird.

K. SCHLUSSFOLGERUNG

(140) Die Entscheidung gelangt zu dem Ergebnis, dass vorbehaltlich der vollständigen Befolgung der von den Parteien erteilten Zusagen der vorgesehene Zusammenschluss einen wirksamen Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder einem wesentlichen Teil davon nicht behindern wird. Deshalb hat die Kommission entschieden, den Zusammenschluss gemäß Artikel 2 Absatz 2 und Artikel 8 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung und Artikel 57 des EWR-Abkommens für mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen vereinbar erklärt.

III. BERATENDER AUSSCHUSS

(141) Der Beratende Ausschuss für die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen hat auf seiner 133. Sitzung am 29. Juni 2005 einstimmig den Entscheidungsentwurf der Kommission unterstützt, den Zusammenschluss unter Bedingungen und Auflagen auf der Grundlage der von den Parteien unterbreiteten Zusagen freizugeben.

(142) Gemäß Artikel 19 Absatz 7 der Fusionskontrollverordnung veröffentlicht die Kommission die Stellungnahme des Beratenden Ausschusses zusammen mit der Entscheidung unter Berücksichtigung der berechtigten Interessen der Unternehmen an der Wahrung ihrer Geschäftsgeheimnisse. Im vorliegenden Fall enthält die Stellungnahme des Beratenden Ausschusses keine Geschäftsgeheimnisse.

**ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION****vom 20. Oktober 2005****über die staatliche beihilfe, die Finnland als Investitionsbeihilfe zugunsten der Componenta Oy gewährt hat**

(Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2005) 3871)

(Nur der finnische und der schwedische Text sind verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

(2006/900/EG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN -

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

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

nach Aufforderung der Beteiligten zur Äußerung gemäß den vorgenannten Artikeln<sup>(1)</sup>,

in Erwägung nachstehender Gründe:

**I. DAS VERFAHREN**

- (1) Die Kommission hat durch ein Schreiben der Metalls Verkstadsklubb vid Componenta Alvesta AB, Schweden, vom 10. März 2004 erfahren, dass die Stadt Karkkila der in Karkkila ansässigen Componenta Oy einen Auftrag erteilt hat, in dessen Rahmen möglicherweise staatliche Beihilfen gewährt wurden. Auf der Grundlage dieser Mitteilung ersuchte die Kommission Finnland um Klärung der Angelegenheit. Finnland hat der Kommission mit Schreiben vom 22. Juni 2004 die gewünschten Angaben übermittelt.
- (2) Die Kommission hat Finnland mit Schreiben vom 19. November 2004 von ihrem Beschluss in Kenntnis gesetzt, wegen dieser Beihilfe das Verfahren nach Artikel 88 Absatz 2 EG-Vertrag einzuleiten.
- (3) Der Beschluss der Kommission über die Einleitung des Verfahrens wurde im *Amtsblatt der Europäischen Union* veröffentlicht<sup>(2)</sup>. Die Kommission hat die Beteiligten zur Äußerung zu der betreffenden Maßnahme aufgefordert.
- (4) Die Kommission hat keine Stellungnahmen von Beteiligten erhalten.

**II. AUSFÜHRLICHE BESCHREIBUNG DER BEIHILFE****Beihilfe und Beihilfeempfänger**

- (5) Die Componenta Oyj, nachstehend „Componenta“, ist ein international tätiges Unternehmen der Metallbranche mit Hauptsitz in Karkkila. Sie betreibt Produktionsstätten in Finnland, in den Niederlanden und Schweden. Der größte Teil des Jahresumsatzes in Höhe von 316 Mio. EUR wurde im Jahr 2004 in Nord- und Mitteleuropa erwirtschaftet. Der Konzern hat 2 200 Beschäftigte.

- (6) Die fraglichen Beihilfen wurden der Componenta im Dezember 2003 im Rahmen von zwei Maßnahmen gewährt. Die erste umfasste eine Beihilfe für ein Geschäft, bei dem die Stadt Karkkila, nachstehend „Karkkila“, 50 % der Aktien einer Immobiliengesellschaft mit der Bezeichnung Karkkilan Keskustakiinteistö Oy, nachstehend „KK“, erwarb. KK befindet sich zu gleichen Teilen im Besitz von Karkkila und Componenta. Im Rahmen der zweiten Maßnahme gewährte Karkkila KK ein zinsloses Darlehen, mit dem KK ein Darlehen in gleicher Höhe zurückzahlte, das es im Jahr 1996 von Componenta erhalten hatte. Der Gesamtkaufpreis betrug 2 383 276,50 EUR (713 092,50 EUR für die Aktien und 1 670 184 EUR als Rückzahlung des Darlehens)<sup>(3)</sup>.

- (7) Der für die Aktien gezahlte Preis basierte auf dem geschätzten Nettowert des Unternehmens (Vermögen abzüglich Schulden), der halbiert wurde, da KK zu 50 % im Besitz von Componenta war. Der Nettowert von KK wurde mit 1 495 918 EUR angesetzt, somit betrug der anteilige Wert für 50 % 747 958 EUR. Der Aktienpreis wurde leicht reduziert auf 713 092,50 EUR festgesetzt.
- (8) Im Kaufvertrag zwischen Karkkila (als Käufer) und Componenta (als Verkäufer) wurden zudem folgende Festlegungen getroffen:
  - a. „Der Verkäufer verpflichtet sich zur Realisierung der in Anlage 1 festgelegten Erweiterungsinvestition in der Stadt Karkkila, durch die die Produktion der Componenta Karkkila Oy ausgebaut wird. Damit können schätzungsweise im Jahr 2004 50-70 direkte neue Vollzeitstellen in Karkkila geschaffen werden (Anzahl der Stellen 2003: 130).
  - b. Nimmt der Verkäufer die Erweiterungsinvestition in der unter a. dargestellten Weise nicht im Verlauf des Jahres 2004 in Angriff, so kann der Käufer das vereinbarte Geschäft widerrufen.“

- (9) In Anlage 1 des Kaufvertrags heißt es, dass Componenta die Fertigung der beiden Gießereien des Unternehmens (die Gießerei Alvesta in Schweden und die Gießerei in Karkkila) vereinigt, dass diese beiden Produktionsstätten mit jeweils niedrigem Nutzungsgrad zusammen gelegt werden, dass Analysen erstellt werden müssen, um den Standort der

<sup>(1)</sup> ABl. C 49 vom 25.2.2005, S. 11.<sup>(2)</sup> Ebenda.<sup>(3)</sup> Nachfolgend werden diese Beträge aus praktischen Erwägungen gerundet.

- Gießerei festzulegen und Gespräche zwischen Arbeitgeber- und Arbeitnehmerseite über die Schließung von Alvesta oder Karkkila aufnehmen zu können, und dass die neue Gießerei und die Verlegung der Maschinen von dem anderen Standort detailliert geplant werden müssen. Daraus wird offensichtlich, dass es bei der Entscheidung um die Verlagerung einer Produktionsstätte von einem Standort an einen anderen ging.
- (10) Laut Jahresbericht von Componenta für das Jahr 2004 wurde die Gießerei Alvesta in Schweden im Mai 2004 geschlossen sowie die Fertigung und die Maschinen nach Karkkila verlegt. Nach Angaben des Unternehmens haben die Einstellung der Fertigung in Schweden und Investitionen in Finnland Kosten in Höhe von insgesamt 13 Mio. EUR verursacht.
- (11) Finnischen Angaben zufolge wurde der Vertrag zwischen Componenta und Karkkila entsprechend den üblichen Marktbedingungen vereinbart und enthielt keine Beihilfen. In ihrer Entscheidung über die Einleitung eines Verfahrens äußert die Kommission jedoch Zweifel daran, dass der Vertragsabschluss zwischen Karkkila und Componenta nach Marktbedingungen erfolgte. Sie stellt fest, dass ein Kaufpreis über dem Marktwert der Aktien eine Beihilfe für Componenta bedeutete. Die Höhe der Beihilfe wäre die Differenz, die sich ergibt, wenn man von dem von Karkkila an Componenta gezahlten Preis in Höhe von 2,4 Mio. EUR den Betrag subtrahiert, den ein privater Investor für die Aktien zu zahlen bereit gewesen wäre.
- (12) Der Kommission zufolge belegen die vorstehend genannten Bedingungen des Kaufvertrags zudem, dass das Geschäft nicht nach Marktbedingungen abgeschlossen wurde, sondern vielmehr eine Vergütung der von Componenta in Karkkila getätigten Investitionen darstellte, die im Zusammenhang mit der Schließung der Gießerei Alvesta standen.
- (13) Nach dem Kauf der KK-Aktien, die sich im Besitz von Componenta befanden, beschloss Karkkila, die Geschäftstätigkeit von KK zu beenden und die Grundstücke der Stadt zu übergeben.

### III. BEMERKUNGEN FINNLANDS

- (14) Da die einzigen wesentlichen Vermögenswerte von KK Grundstücke waren, hat Finnland näher untersucht, wie die Grundstücke im Besitz von KK bei der Festlegung des Aktienpreises bewertet wurden.
- a. Für die Bewertung der Eigenheimgrundstücke sowie der Grundstücke von Appartement- und Reihenhäusern wurden die Grundlagen für den Verkauf von Grundstücken der Gemeinde herangezogen. Finnischen Angaben zufolge entsprachen sie dem Marktpreis oder lagen darunter. Finnland legte weiterhin die Kopie des Schreibens eines anerkannten Immobilienmaklers vor, in dem es heißt, dass der Marktpreis pro Quadratmeter für die verschiedenen Grundstücksarten etwas über dem Preis lag, der in dem zu prüfenden Geschäftsabschluss angesetzt wurde.
- b. In Bezug auf eine große Fläche im Zentrum von Karkkila mit der Bezeichnung Asemansuo behauptet Finnland, dass der Kaufpreis auf der Grundlage eines im Bebauungsplan anerkannten eingeschränkten Baurechts gesenkt wurde. Finnland lieferte jedoch keine Angaben zu der Frage, wie der Quadratmeterpreis bestimmt wurde.
- c. Der Wert der für einen Park vorgesehenen Flächen in Höhe von 456 000 EUR schließlich entspricht nach Angaben des Immobilienmaklers dem geltenden Marktwert.
- (15) Die Kommission ersuchte Finnland um eine Schätzung des Marktwerts der Grundstücke von KK zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses. In der Antwort der finnischen Behörden wird dies als nicht erforderlich bezeichnet, da Karkkila und Componenta einen Immobilienmakler mit der Bestimmung des Marktwerts von Grundstücksflächen, die denen im fraglichen Kaufvertrag entsprechen, beauftragt hatten und damit eine Marktbewertung bereits erfolgt sei.
- (16) Finnland widerspricht der Behauptung der Kommission, dass die Bedingung des Kaufvertrags, nach der Karkkila die KK-Aktien von Componenta ausschließlich unter der Voraussetzung erwirbt, dass Componenta in neue Produktionsstätten investiert (indem die Gießerei im schwedischen Alvesta nach Karkkila verlagert wird) die Tatsache belegt, dass der Vertrag nicht nach Marktbedingungen zustande gekommen sei. Finnland begründet seine Darstellung damit, dass die Erweiterung der Geschäftstätigkeit von Componenta in Karkkila im Interesse der Kommune liegt, die damit höhere Einnahmen hätte. Das würde auch die Nachfrage nach Immobilien ankurbeln und damit den Wert der Grundstücksflächen von KK erhöhen. Anderenfalls bestünde für Karkkila kein „Erfordernis“ zum Abschluss des Geschäfts.
- (17) Finnland informierte die Kommission, dass Componenta sich nicht bemüht hatte, einen anderen Käufer für die Aktien zu finden, da Karkkila über ein Vorkaufsrecht an den Aktien zum Marktpreis verfügte, wenn Componenta seine KK-Aktien verkaufen wollte.
- (18) In Bezug auf das Darlehen bestätigte Finnland, dass die Zurückzahlung des Beteiligungsdarlehens von Componenta mit den neuen Mitteln, die KK von Karkkila erhalten hatte, fester Bestandteil des Aktiengeschäfts zwischen Karkkila und Componenta war und sich der „Gesamtkaufpreis“ aus dem für die Aktien gezahlten Preis und der Tilgung des Darlehens zusammensetzte.
- (19) Diesbezüglich wendet Finnland ein, dass das Darlehen unter Marktbedingungen gewährt wurde, da der Gesamtbetrag für den Preis der Aktien von Componenta und das Darlehen mit 2,37 Mio. EUR weniger als die Hälfte des Marktwerts von KK ausmacht. Finnland behauptet weiterhin, dass die finanzielle Lage von KK sich seit 1996 verbessert hatte. Zu diesem Zeitpunkt hatte Componenta KK ein Darlehen gewährt.

### IV. WÜRDIGUNG DER BEIHILFE

#### Definition der Beihilfe

- (20) Gemäß Artikel 87 Absatz 1 EG-Vertrag sind staatliche oder aus staatlichen Mitteln gewährte Beihilfen gleich welcher Art, die durch die Begünstigung bestimmter Unternehmen oder Produktionszweige den Wettbewerb verfälschen oder zu verfälschen drohen, mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar, soweit sie den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigen. Nach der Rechtsprechung des Gerichtshofes der Europäischen Gemeinschaften liegt eine Beeinträchtigung des Handels zwischen Mitgliedstaaten vor, wenn das Beihilfe empfangende Unternehmen eine Wirt-

schaftstätigkeit ausübt, die Handel zwischen den Mitgliedstaaten einschließt.

- (21) Die Geschäftstätigkeit von Componenta schließt Handel zwischen den Mitgliedstaaten ein. Damit fällt die Beihilfe für das Unternehmen in den Anwendungsbereich von Artikel 87 Absatz 1 EG-Vertrag. Von örtlichen oder regionalen Behörden gewährte Beihilfen sind staatliche Mittel <sup>(4)</sup>.

#### Existenz der Beihilfe

- (22) In ihrer Entscheidung über die Einleitung eines förmlichen Untersuchungsverfahrens stellt die Kommission fest, dass die Beihilfesumme die Differenz ist, die sich ergibt, wenn man von dem von Karkkila an Componenta gezahlten Preis in Höhe von 2,37 Mio. EUR den Betrag subtrahiert, den ein privater Investor für die Aktien zu zahlen bereit wäre.
- (23) Die Kommission stellt weiterhin fest, dass der Gesamtkaufpreis aus zwei Teilen bestand. Einerseits erhielt Componenta für seine Aktien 0,7 Mio. EUR ausgezahlt, auf der anderen Seite wurden dem Unternehmen 1,67 Mio. EUR gezahlt, die KK als Darlehen gewährt hatte. Insgesamt erhielt Componenta aus dem Geschäft 2,37 Mio. EUR. Die beiden Teile werden getrennt bewertet.

#### Konditionalitätsklausel

- (24) Die Kommission stellt fest, dass Componenta seine Gießerei alternativ auch von Karkkila nach Alvesta hätte verlegen können. Deshalb ist es verständlich, dass Karkkila über den möglichen Verlust von Produktionsstätten und Arbeitsplätzen besorgt war.
- (25) Es mag stimmen, dass die Nachfrage nach Grundstücksflächen zunimmt, wenn ein großer Arbeitgeber seine Tätigkeit in der Stadt ausbaut, anstatt sie zu verringern. Die Tatsache, dass der Kauf von KK-Aktien und die Gewährung eines Darlehens an KK mit der Investitionsentscheidung von Componenta verbunden waren und die Stadt sogar über das Recht zum Widerruf des Geschäfts verfügt, falls Componenta nicht die zugesagten Investitionen in Karkkila tätigt, beweist, dass sich die Entscheidung der Stadt für ein Geschäft mit Componenta nicht ausschließlich auf den Marktwert von KK gründete, sondern auch von anderen Faktoren beeinflusst war.
- (26) Nach dem vom Europäischen Gerichtshof bestätigten Prinzip des marktwirtschaftlich handelnden Kapitalgebers berücksichtigt dieser Investor den zu erwartenden Gewinn und lässt dabei alle gesellschaftlichen sowie regionalpolitischen und branchenspezifischen Gesichtspunkte außer acht. Da die Investition von Componenta in eine neue Produktionsstätte eine direkte Bedingung für die Realisierung des zu prüfenden Geschäfts war, kann geschlussfolgert werden, dass Karkkilas Verhalten nicht dem Prinzip des marktwirtschaftlich handelnden Kapitalgebers entsprach. Wenn erhöhte Steuereinnahmen und eine Verbesserung des Allgemeinwohls in der Stadt als Faktoren anerkannt würden, die von einem marktwirtschaftlich handelnden Kapitalgeber zu berücksichtigen wären, so würden die Rolle der Stadt als öffentliche Behörde und die Rolle von KK als kommerzieller Eigentümer miteinander vermischt.
- (27) Die Kommission verweist weiterhin darauf, dass die Stadtverordnetenversammlung von Karkkila in ihrer Sitzung vom 1. September 2003 feststellt, dass der mit

Componenta geschlossene Vertrag direkt an die Entscheidung von Componenta über die Investition in Karkkila gekoppelt ist und dass Componenta mit dem Kauf von KK-Aktien durch Karkkila über die erforderlichen Mittel für die Investition in die Gießerei in Karkkila verfügt.

- (28) Diese Umstände stützen die nachstehend ausgeführten Schlussfolgerungen der Kommission, dass der Vertrag nicht nach Marktbedingungen geschlossen wurde.

#### Verkaufspreis der Aktien

- (29) Der für die KK-Aktien gezahlte Preis ist Bestandteil des zwischen Karkkila und Componenta geschlossenen Vertrags. In Bezug auf den für die Aktien gezahlten Preis ist zu prüfen, ob dieser den Marktbedingungen entsprach.
- (30) Finnland hat den Preis für die KK-Aktien mit dem Nettowert des KK-Vermögens begründet. Bei dem zu prüfenden Geschäft ging es jedoch nicht um den Verkauf eines Grundstücks selbst, sondern um den Kauf von Aktien des Unternehmens. Bei einer derartigen Kapitalanlage würde ein marktwirtschaftlich handelnder Kapitalgeber einer Einschätzung des Marktpreises vor allem den zu erwartenden Gewinn zugrunde legen. Das liegt darin begründet, dass ein marktwirtschaftlich handelnder Kapitalgeber Investitionen zur Gewinnerzielung, d. h. wegen des zu erwartenden Gewinns tätigt. Aus diesem Grund hätte ein marktwirtschaftlich handelnder Investor in Bezug auf die jährliche Gewinnerwartung aus den Aktien und dem eingesetzten Kapital überlegt, ob er aus dieser Anlage verglichen mit sonstigen Anlagealternativen mit einem angemessenen Gewinn rechnen kann.
- (31) Auf der Grundlage der Ergebnisse der letzten Jahre ist der Ertrag aus einer Anlage in KK eindeutig negativ. Es gibt auch keine Anzeichen einer Verbesserung in nächster Zukunft. Finnland hat keinen Geschäftsplan für KK vorgelegt, der Maßnahmen zur Verbesserung der Rentabilität vorsähe. Ebenso wenig hat Finnland angeführt, dass Karkkila einen Anstieg der Gewinne und Erträge erwartete.
- (32) Die negativen Betriebsergebnisse sind damit begründet, dass KK sich in wirtschaftlichen Schwierigkeiten befand, eine geringe Nachfrage nach seinen Grundstücken bestand und die erwirtschafteten Erträge gering waren. Das Unternehmen verzeichnete über vier Jahre Verluste, verkaufte in nur sehr geringem Umfang, konnte keine Rendite ausschütten und befand sich in einer unsicheren finanziellen Lage. Darüber hinaus bestand diese schwierige Finanzlage weiter, obwohl dem Unternehmen zinslose Kredite gewährt wurden. Hätte es seine Geschäftstätigkeit mit den üblichen verzinsten Darlehen finanziert, so wäre die Situation noch schwieriger gewesen. Aufgrund früherer Erfahrungen und da eine finanzielle Gesundung des Unternehmens nicht in Aussicht stand, hätte ein marktwirtschaftlich handelnder Kapitalgeber beim Kauf der KK-Aktien keinen Gewinn für seine Investition erwarten können. Daher ist die Kommission der Ansicht, dass der Aktienwert von KK gleich Null war.
- (33) Diese Schlussfolgerung wird dadurch gestützt, dass die Tätigkeit von KK, wie vorstehend erläutert, im großem Maße durch zwei zinslose Beteiligungsdarlehen finanziert wurde. Dies bedeutet, dass bei Übertragung der Aktien an

<sup>(4)</sup> Rs. 248/84, Deutschland/Kommission, Slg. 1987, S. 4013, Rdnr. 17.

einen neuen Inhaber auch die zinslosen Darlehen hätten mit übertragen werden müssen, was für einen marktwirtschaftlich handelnden Kapitalgeber nicht akzeptabel gewesen wäre, wie noch zu begründen ist.

- (34) Wie bereits festgestellt, ist der entscheidende Faktor die langfristige Gewinnerwartung, die von dem tatsächlichen Gewinn der vorangegangenen Jahre abweichen kann. Ein marktwirtschaftlich handelnder Investor würde dennoch die früheren Betriebsergebnisse berücksichtigen. Für die Gewinnerwartung ist entscheidend, ob davon auszugehen ist, dass KK mit dem Verkauf und der Verpachtung von Grundstücken in ausreichendem Maße Gewinn erwirtschaften kann. Damit im Zusammenhang steht die Bestimmung des Gesamtwertes der Immobilien, wie nachstehend ausgeführt wird.
- (35) Finnland hat erklärt, dass für die Bewertung der Aktien der Wert der Grundstücksflächen im Besitz von KK herangezogen wurde. Es ist richtig, dass ein marktwirtschaftlich handelnder Kapitalanleger bei seiner Entscheidung den Nettowert des Vermögens berücksichtigt. Die von Finnland verwendeten Grundlagen der Aktienbewertung werden zusammengefasst in der folgenden Tabelle dargestellt:

Tabelle 1

**Wert von KK nach Angaben Finnlands:**

Grundstücksart	Wert nach Angaben Finnlands (EUR)
Eigenheimgrundstücke	1 031 565
Grundstücke für Reihen- und Apartmenthäuser	1 136 849
„Asemansuo“	2 358 158
Parks und Flächen für allgemeine Nutzung	491 738
Sonstige Grundstücksflächen (Haapala)	49 678
<b>Gesamtwert der Grundstücke</b>	<b>5 067 988</b>
Buchhalterisches Eigenkapital	- 231 595
Passiva von KK	- 3 340 475
<b>Nettowert von KK</b>	<b>1 495 918</b>
50 % des Nettowerts von KK	747 959
Von der Stadt gezahlter Preis	713 092
Beihilfe	0

- (36) Die Mitteilung der Kommission betreffend Elemente staatlicher Beihilfe bei Verkäufen von Bauten oder Grundstücken durch die öffentliche Hand<sup>(5)</sup> lässt sich hier nicht direkt anwenden, da nicht einzelne Immobilien, sondern Unternehmensaktien Gegenstand des Geschäfts waren. Allerdings ist in diesem Falle eine analoge Anwendung möglich, da die Mitteilung der Kommission, mit der sichergestellt werden soll, dass Grundstückskäufe zwischen öffentlicher und privater Hand keine Beihilfen beinhalten, sowohl Käufe als auch Verkäufe von Grundstücken durch die öffentliche Hand betrifft und Finnland im vorliegenden Fall behauptet, dass die Bewertung der Aktien auf der Grundlage des Werts der Grundstücke erfolgt. Laut Mitteilung muss, sofern der Verkauf

ohne bedingungsloses Bietverfahren erfolgt, vor den Verkaufsverhandlungen eine unabhängige Bewertung durch (einen) unabhängige(n) Sachverständige(n) für Wertermittlung durchgeführt werden, um auf der Grundlage allgemeiner Marktindikatoren und Bewertungsstandards den Marktwert zu ermitteln.

- (37) Die Kommission stellt fest, dass der Wert nicht im Rahmen eines bedingungslosen Bietverfahrens ermittelt wurde. Folglich hätte ein unabhängiger Sachverständiger eine Bewertung durchführen müssen. Es stellt sich die Frage, ob die von Finnland vorgenommene Einschätzung als eine derartige unabhängige Bewertung gelten kann. Zunächst bemerkt die Kommission, dass in der von Finnland übermittelten kurzen Stellungnahme eines Immobilienmaklers nicht deutlich zum Ausdruck kommt, dass es sich um die Bewertung der KK-Grundstücke handelt. Das Gewicht dieser Stellungnahme wird im Weiteren noch näher erörtert.
- (38) Diesbezüglich stellt die Kommission fest, dass die Grundstücke im Besitz von KK in unterschiedlicher Weise nach Grundstückstyp bewertet wurden (Eigenheimgrundstücke, Grundstücke für Reihen- und Apartmenthäuser, das Gebiet Asemansuo sowie Parkflächen und Flächen allgemeiner Nutzung). Diese unterschiedlichen Grundstücksarten werden gesondert analysiert.
- (39) Für die Bewertung von Eigenheimgrundstücken wurde der in Karkkila geltende offizielle Quadratmeterpreis herangezogen, der für diese Grundstücksart 10,19 EUR/m<sup>2</sup> betrug. Die Kommission stellt fest, dass dies der Einzelverkaufspreis ist, d. h. der Preis, zu dem die Gemeinde Grundstücke an private Käufer veräußert. Finnland übermittelte weiterhin die Stellungnahme eines Sachverständigen der Immobilienbranche zu den Quadratmeterpreisen der einzelnen Grundstücksarten in Karkkila (vom Endkunden zu zahlender Preis, in diesem Fall ebenfalls der Einzelverkaufspreis). Der Sachverständige führt aus, dass die Quadratmeterpreise für derartige Grundstücke in Karkkila 2003 zwischen 9,43 und 14,76 EUR lagen und dass der von Karkkila angesetzte Preis in etwa dem Marktpreis entspreche, ohne näher darauf einzugehen, warum dies so sei.
- (40) Die Kommission wendet ein, dass zum Wert der Eigenheimgrundstücke im Besitz von KK keine echte externe Bewertung erfolgt ist. Auch der Großhandelspreis der Grundstücke wurde nicht ermittelt. Nach Ansicht der Kommission ist offensichtlich, dass der Wert der Grundstücke im Einzelverkauf deutlich höher liegt als beim Verkauf größerer Grundstücksflächen (wie in diesem Fall, da KK beispielsweise 80 Eigenheimgrundstücke gehörten), die der Käufer nicht selbst zu nutzen beabsichtigt, sondern zu einem späteren Zeitpunkt weiter verkaufen will.
- (41) Daher enthält eine Bewertung, bei der der Einzelverkaufswert einer bestimmten Grundstücksart einfach mit der Gesamtzahl der KK gehörenden Grundstücke multipliziert wird, zwei Fehler. Erstens werden die fraglichen Grundstücke nicht bewertet, und zweitens weist die Wertermittlung nicht aus, wie viel ein marktwirtschaftlich handelnder Investor, der die gesamte Grundstücksfläche auf einmal kauft, zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses zu zahlen bereit wäre, insbesondere, wenn man die Begrenztheit des Marktes für derartige Grundstücke berücksichtigt.

(5) ABl. C 209 vom 10.7.1997, S. 3.

- (42) In Bezug auf die Reihen- und Appartmenthäuser, deren Wert mit 1 136 849 EUR angegeben wird, verweist Finnland auf die Bewertung durch den Sachverständigen der Immobilienbranche. Die Kommission stellt fest, dass nach dessen Einschätzung der Wert für Einfamilienhausgrundstücke 70-80 EUR/m<sup>2</sup> Geschossfläche und für Appartmenthausgrundstücke 60-75 EUR/m<sup>2</sup> Geschossfläche beträgt. Der von Finnland angesetzte Wert war bei Einfamilienhausgrundstücken 74,02 EUR/m<sup>2</sup> Geschossfläche und bei Appartmenthausgrundstücken 79,56 EUR/m<sup>2</sup> Geschossfläche. Diese Zahlen liegen im Bereich der vom Immobiliensachverständigen angegebenen Werte bzw. leicht darüber. Der Sachverständige stellte weiterhin heraus, dass es in den vergangenen Jahren nur wenige derartige Käufe gab und dass die Nachfrage weiterhin gering ist.
- (43) Die Kommission stellt fest, dass der Sachverständige auch für in dieser Weise genutzte Grundstücke offenbar den Einzelverkaufspreis statt des Großhandelspreises angesetzt hat, also den Preis, den ein marktwirtschaftlich handelnder Investor beim einmaligen Kauf der gesamten Grundstücksfläche bezahlen würde. Da der Sachverständige die andauernde geringe Nachfrage nach solchen Grundstücken hervorhebt, ist die Kommission der Auffassung, dass auch der Großhandelspreis für diesen Grundstückstyp zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses deutlich überbewertet wurde.
- (44) Wie der Marktwert der Naturfläche Asemansuo im Stadtzentrum ermittelt wurde, ist nicht bekannt. Die fragliche Fläche entspricht etwa der Hälfte des geschätzten Werts des Grundstücksvermögens von KK (2 358 158 EUR). Finnland setzt einen Wert pro Quadratmeter Bauland von 79,56 EUR an und multipliziert diesen Wert mit der Fläche, für die Baurechte vorliegen (29 640 m<sup>2</sup>). Der von Finnland herangezogene Sachverständige hat für diese Grundstücksfläche jedoch einen Wert von 50 EUR pro Quadratmeter Bauland ermittelt, so dass sich ein Wert von 1 480 200 EUR ergibt. Die Differenz zwischen diesen Bewertungen beträgt 877 958 EUR. Da es sich hier um eine große einheitliche Grundstücksfläche handelt, kann man davon ausgehen, dass der vom Immobiliensachverständigen für Asemansuo genannte Wert ein Einzelverkaufspreis ist, und die Kommission hält den Wert des Sachverständigen aus diesem Grunde für glaubwürdig. Finnland hat die gravierende Differenz zu dem Wert in der Stellungnahme des Immobiliensachverständigen in keiner Weise begründet.
- (45) Die Kommission bezweifelt, ob für eine Grundstücksfläche, deren Wert mit 491 738 EUR angegeben wird und die als Park oder als Fläche allgemeiner Nutzung vorgesehen ist, ein so hoher Wert angesetzt werden kann, da ein marktwirtschaftlich handelnder Kapitalgeber für dieses Grundstück, das nicht ertragbringend zu nutzen ist und mit dem kein Gewinn erzielt werden kann, aus diesem Grund nicht bereit wäre, eine derartig große Summe zu zahlen.
- (46) Aufgrund der vorstehend erläuterten Zusammenhänge vertritt die Kommission die Auffassung, dass die Grundstücke im Besitz von KK nicht korrekt bewertet wurden und dass bei ihrer Wertermittlung die Kriterien entsprechend der Mitteilung der Kommission betreffend Elemente staatlicher Beihilfe bei Verkäufen von Bauten und Grundstücken durch die öffentliche Hand nicht beachtet wurden.
- (47) Schon allein durch die Überbewertung von Asemansuo verringert sich der Gesamtwert der Grundstücksflächen von KK und damit der Unternehmenswert, sofern dieser aufgrund

des Vermögens ermittelt wird, von 876 158 EUR auf 619 760 EUR.

- (48) Weiterhin ist die Kommission der Auffassung, dass der Wert der Eigenheimgrundstücke, der Grundstücke für Reihen- und Appartmenthäuser sowie für Parks und Flächen allgemeiner Nutzung viel zu hoch angesetzt wurde, da die Bewertung mit den bereits dargelegten zwei Fehlern erfolgte, d. h., dass für die fraglichen Grundstücke keine Wertermittlung erfolgte und dass der Wert nicht dem Preis entsprach, den ein marktwirtschaftlich handelnder Investor, der die gesamte Grundstücksfläche auf einmal veräußern würde, zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses erzielen würde. Nach Angaben Finnlands betrug der Gesamtwert dieser Grundstücksflächen 2 660 152 EUR. Die Kommission ist der Ansicht, dass die Grundstücke um mehr als 619 760 EUR zu hoch bewertet wurden. Dieser Wert wäre nach der finnischen Berechnung der verbleibende Nettowert für KK nach Korrektur des zu hoch angesetzten Werts für das Gebiet Asemansuo. Infolgedessen stellt auch der nach der Berechnungsweise des Aktienwertes für die Aktien gezahlte Preis insgesamt eine Beihilfe für Componenta dar.

Tabelle 2

**Bewertung des Anteils der Beihilfe am Preis der KK-Aktien durch die Kommission**

	EUR
Nettowert von KK nach finnischen Angaben	1 495 918
Abzug aufgrund der Bewertung von Asemansuo durch einen Immobiliensachverständigen	876 158
Geschätzter Nettowert von KK nach obenstehender Korrektur der Wertes	619 760
Überbewertung der anderen Grundstücksflächen nach Einschätzung der Kommission	mindestens 619 760
Nettowert von KK auf der Grundlage des Vermögenswertes	0

- (49) Da ein Investor, der KK-Aktien erwirbt, nicht mit Gewinn für sein Kapital rechnen konnte und da die Grundstücke überbewertet wurden, schlussfolgert die Kommission, dass der Nettowert der KK-Aktien gleich Null war. Zudem hatte Componenta nicht einmal den Versuch unternommen, für seine KK-Aktien einen anderen Käufer zu finden. Auch dieser Umstand zeigt, dass Karkkila eine über dem Marktpreis liegende Summe bezahlt hat, da das Bemühen um einen anderen Käufer für die Aktien die Möglichkeit geboten hätte, den Marktpreis der Aktien zu ermitteln.
- (50) Infolgedessen schlussfolgert die Kommission, dass auf der Grundlage dessen, wie der Wert von KK als Unternehmen und der Wert seiner Grundstücke ermittelt wurde, die KK-Aktien zum Zeitpunkt der Übertragung des Aktienvermögens wertlos waren und dass der von Karkkila gezahlte Preis für die KK-Aktien (713 092 EUR) insgesamt eine Beihilfe für Componenta darstellte.
- (51) Falls Finnland jedoch Beweise erbringen kann, dass die vorstehend erläuterte Überbewertung der Grundstücke weniger als 617 760 EUR ausmacht, so würde sich die Beihilfe für den Aktienkauf entsprechend verringern. Der diesbezügliche Nachweis müsste sich auf die genaue Bewertung durch einen unabhängigen Sachverständigen gründen. Der Sachverständige

dige muss über einen guten Leumund verfügen, einen entsprechenden Berufs- oder Hochschulabschluss besitzen sowie genügend Erfahrung und Kompetenz für die Bewertung derartiger Grundstücke und Bauten in der fraglichen Region mitbringen. Bei der Bewertung müsste der Großhandelspreis der Grundstücke von KK zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses ermittelt werden, d. h., welchen Preis KK hätte erzielen können, wenn sämtliche Grundstücke von KK zum fraglichen Zeitpunkt zu Marktbedingungen verkauft worden wären.

#### Rückzahlung des Darlehens

- (52) Als zweiter Teil des Geschäfts zwischen Karkkila und Componenta gewährte Karkkila KK ein zinsloses Darlehen in Höhe von 1,67 Mio. EUR, mit dem KK unmittelbar ein Darlehen zurückzahlte, das es im Jahr 1996 von Componenta erhalten hatte. KK waren 1996 zwei große Darlehen zu den gleichen Konditionen gewährt worden, eins von Karkkila und eins von Componenta. Die Darlehen wurden gewährt, da KK zu diesem Zeitpunkt seine Zahlungsverpflichtungen gegenüber privaten Gläubigern nicht erfüllen konnte. Die Gesamtsumme der Darlehen machte 3,34 Mio. EUR aus.
- (53) Finnland behauptet, dass die finanzielle Situation von KK im Jahr 2003 gut war. Dabei bezieht sich Finnland unter anderem auf einen Zusatz zum Jahresbericht von KK für 2003, in dem es hieß, dass der derzeitige Wert der Grundstücke von KK 5 052 459 EUR betrug, also 1 971 845 EUR über dem buchhalterischen Wert der Grundstücke lag. Wie aus den vorstehenden Aussagen hervorgeht, entsprach nach Bewertung durch die Kommission der Wert der Grundstücke von KK nicht diesen Angaben.
- (54) Schlüsselzahlen im Jahresbericht von KK für die Jahre 2001-2003:

(Betrag in EUR)	Einnahmen aus Verkäufen	Ergebnis	Barvermögen (zum Jahresende)	Eigenkapital (zum Jahresende)
2000	19 883	- 14 817	94 147	- 207 052
2001	25 127	- 16 180	65 576	- 223 233
2002	50 015	- 1 879	53 425	- 225 113
2003	48 044	- 6 481	28 256	- 231 595

- (55) Aus dieser Tabelle geht eindeutig hervor, dass die Nachfrage nach Grundstücken in den fraglichen vier Jahren sehr gering war. Ebenfalls ist daraus ersichtlich, dass das Unternehmen mit seinen Grundstücken nur wenige Einnahmen aus Verkauf oder Verpachtung erzielt. Offensichtlich ist weiterhin, dass das Barvermögen des Unternehmens immer weniger wurde und mit fortdauernd negativen Zahlen für das Eigenkapital eine unnormale Bilanzsituation bestand. Darüber hinaus ist festzustellen, dass der Hauptteil der Finanzierung des Unternehmens (die Darlehen von Karkkila und Componenta, insgesamt 3,34 Mio. EUR) zinslose Darlehen ausmachten. Bei üblicherweise verzinsten Darlehen wäre auch die finanzielle Situation weitaus schwieriger gewesen.
- (56) In Anbetracht dieser Daten kann die Kommission die Auffassung Finnlands nicht teilen, dass sich KK in einer guten finanziellen Lage befand.

- (57) Es ist zu prüfen, ob KK in der Lage gewesen wäre, sein Darlehen an Componenta ohne die Maßnahme seitens Karkkila zurückzuzahlen.
- (58) Die Kommission bemerkt zunächst, dass KK zur Rettung des Unternehmens im Jahr 1976 zwei Darlehen in gleicher Höhe erhielt, eins von Componenta und eins von Karkkila. Diese Darlehen stellten eine klare Begünstigung von KK dar. Ein marktwirtschaftlich handelnder Kapitalgeber hätte bei der Gewährung eines solchen Darlehens gefordert, das die Darlehen an beide Darlehensgeber in gleich großen Raten getilgt werden. Folglich müssten die Darlehen (teilweise oder insgesamt) im gleichen Maße an beide Darlehensgeber (Componenta ja Karkkila) zurückgezahlt werden, damit nicht für einen Darlehensgeber ein Vorteil entsteht.
- (59) Da in dem zu prüfenden Geschäft an Componenta das gesamte Darlehen zurückgezahlt wurde, ist einzuschätzen, ob KK unter üblichen Marktbedingungen in der Lage gewesen wäre, außer dem Darlehen von Componenta auch das von Karkkila zu tilgen. So könnte sichergestellt werden, dass für Componenta kein Vorteil entstanden ist. Es geht also um die Frage, ob KK vom freien Markt 3,34 Mio. EUR für die Rückzahlung seiner Beteiligungsdarlehen hätte erhalten können.
- (60) Wenn KK nicht mit zinslosen Darlehen finanziert worden wäre, sondern für seine Darlehen in Höhe von 3,34 Mio. EUR Marktzinsen hätte zahlen müssen, so wären jährliche Zinszahlungen in Höhe von mindestens 265 000 EUR angefallen. Bei dieser Rechnung wird der Bezugzins der Kommission für das Jahr 2003 zugrunde gelegt, erhöht um vier Prozentpunkte, wie es seitens der Kommission im Falle eines Unternehmens mit wirtschaftlichen Schwierigkeiten üblich ist ( $3,95\% + 4\% = 7,95\% \times 3,4 \text{ Mio.}$ ).
- (61) Unter Berücksichtigung der Einnahmen des Unternehmens und seiner Kassenlage hätte KK schnellstmöglich seine Jahreseinnahmen verbessern müssen, um die Zinsen für ein Darlehen in dieser Höhe zahlen zu können. Da mit der Verpachtung der Grundstücke jedoch keine bzw. nur geringe Einnahmen erwirtschaftet wurden, hätte KK die Zinsen nur zahlen können, wenn es zügig den Verkauf von Grundstücken vorangetrieben hätte.
- (62) Da nach Aussage des Immobiliensachverständigen die Nachfrage nach den meisten Grundstücken von KK (Reihen- und Apartmenthausgrundstücke) gering und das Gebiet Asemansuo noch nicht entwicklungsbereit war, ist es wohl nicht wahrscheinlich, dass KK seine Jahreseinnahmen überraschenderweise erheblich hätte vergrößern können.
- (63) Noch mehr Gewicht hat dabei die Tatsache, dass derartige Grundstücksverkäufe zur Zahlung von Zinsen auf Darlehen bedeuten würden, dass ein Unternehmen auf seine wichtigsten Vermögenswerte verzichtet, nur um Zinsen zu bezahlen. Wenn KK pro Jahr Grundstücke im Wert von 300 000 EUR zur Deckung von Zinsen und administrativen Mindestkosten verkaufen müsste, hätte das Unternehmen in etwa zehn Jahren praktisch kein Vermögen mehr übrig, aber noch immer 3,34 Mio. EUR Schulden.
- (64) Die Kommission schlussfolgert daher, dass bereits auf Grundlage einer einfachen Rechnung offensichtlich ist, dass KK die beiden zinslosen Darlehen nicht durch Darlehen mit marktgerechten Zinsen hätte ersetzen können. Wegen der finanziellen Lage von KK ist es zudem unwahrscheinlich,

dass es ein kleineres Darlehen nach Marktbedingungen erhalten würde, mit dem es dann einen Teil der zinslosen Darlehen abbezahlen könnte.

- (65) Die Kommission schlussfolgert, dass die Maßnahme, durch die KK von Karkkila ein zinsloses Darlehen in Höhe von 1,67 Mio. EUR erhielt, mit dem es umgehend das Darlehen von Componenta tilgte, nicht dem Prinzip eines marktwirtschaftlich handelnden Kapitalgebers folgte und eine staatliche Beihilfe für Componenta darstellte.

#### Höhe der angenommenen Beihilfe

- (66) Auf der Grundlage der von Finnland gelieferten Daten entspricht die gesamte Summe, die an Componenta gezahlt wurde, in dem zu prüfenden Geschäft der Höhe der Beihilfe. Die Summe setzt sich aus dem Preis für die KK-Aktien (713 092,50 EUR) und dem Darlehen für KK (1 670 184 EUR) zusammen, mit dem KK das Darlehen von Componenta zurückzahlen kann. Die Höhe der Beihilfe beträgt somit 2 383 276,50 EUR. Sofern Finnland dennoch den Nachweis erbringen kann, dass die Überbewertung der Grundstücke nach dem vorstehend erläuterten Verfahren weniger als 617 760 EUR ausmacht, kann die Beihilfe als Element des Aktiengeschäfts (713 092,50 EUR) entsprechend verringert werden.

#### Bewertung der Vereinbarkeit der Beihilfe mit dem Gemeinsamen Markt nach den von der Kommission geäußerten Zweifeln

- (67) Die Kommission stellt fest, dass sich ihr Verdacht in der Frage, ob der Vertrag von Karkkila und Komponenta nach Marktbedingungen abgeschlossen wurde, bestätigt hat und Componenta eine Beihilfe in Höhe von 2 383 276,50 EUR erhielt.
- (68) Weiterhin stellt die Kommission fest, dass diese staatliche Beihilfe rechtswidrig war, da keine Mitteilung darüber an die Kommission erfolgte.
- (69) Ebenso stellt die Kommission fest, dass die Tätigkeit von Componenta Handel zwischen den Mitgliedstaaten einschließt und von örtlichen oder regionalen Behörden gewährte Beihilfen staatliche Mittel sind <sup>(6)</sup>.
- (70) Daher schlussfolgert die Kommission, dass die Beihilfe, die — wie vorstehend erläutert — nachweislich gewährt wurde, in den Anwendungsbereich der Unvereinbarkeit gemäß Artikel 87 Absatz 1 EG-Vertrag fällt, da sie aus staatlichen Mitteln gewährt wurde, den Wettbewerb durch die Begünstigung eines bestimmten Unternehmens (Componenta) zu verfälschen droht und den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigt.
- (71) Als vereinbar kann die Beihilfe nur angesehen werden, wenn auf sie einer der in Artikel 87 EG-Vertrag genannten Fälle zutrifft. Da der Zweck der Beihilfe in der Finanzierung einer neuen Investition in Karkkila bestand, hat die Kommission geprüft, ob Componenta eine regionale Investitionsbeihilfe hätte gewährt werden können. Die Kommission hat entschieden, dass dies aus zwei Gründen nicht möglich gewesen wäre.

- (72) Erstens liegt Karkkila auf der Karte der Regionalbeihilfegebiete für den Zeitraum 2000-2006 außerhalb der bestätigten Beihilfegebiete. Zweitens ist Componenta kein KMU im Sinne der Definition kleiner und mittlerer Unternehmen in Anhang I der Verordnung (EG) Nr. 70/2001 <sup>(7)</sup> der Kommission vom 12. Januar 2001 über die Anwendung der Artikel 87 und 88 EG-Vertrag auf staatliche Beihilfen an kleine und mittlere Unternehmen. Der Umsatz von Componenta betrug im Jahr 2003 178 Mio. EUR, während ein KMU nach der Definition der Verordnung höchstens einen Jahresumsatz von 40 Mio. EUR haben darf. Das Unternehmen beschäftigte 2003 1 595 Arbeitnehmer, laut Definition hat ein kleines oder mittleres Unternehmen höchstens 250 Beschäftigte.

- (73) Die Kommission schlussfolgert weiterhin, dass die Beihilfe ebenfalls nach keinem sonstigen Fall gemäß EG-Vertrag und insbesondere dessen Artikel 87 anerkannt werden kann. Eine rechtswidrige Beihilfe ist deshalb nicht mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar und ist zuzüglich Zinsen zurückzufordern.

#### V. SCHLUSSFOLGERUNG

- (74) Die Kommission stellt fest, dass Finnland unter Verstoß gegen Artikel 88 Absatz 3 EG-Vertrag eine Beihilfe in Höhe von insgesamt 2 383 276,50 EUR gewährt hat. Die Beihilfe wurde von der Stadt Karkkila, Finnland, rechtswidrig zugunsten der Componenta Oyj in zwei Teilen gewährt.
- (75) Der erste Teil hatte eine Höhe von 713 092,50 EUR, und dabei handelt es sich um einen Preis, der an die Componenta Oy für ihre Aktien der Karkkilan Keskustakiinteistö Oy gezahlt wurde und über dem Marktpreis lag. Die fragliche Summe kann um den von KK ermittelten theoretischen Wert verringert werden, wenn Finnland den Nachweis erbringt, dass die vorstehend dargestellte Überbewertung der Grundstücksflächen weniger als 619 760 EUR ausmacht.
- (76) Der zweite Teil hatte eine Höhe von 1 670 184 EUR, die die Componenta Oyj über ein zugunsten der Karkkilan Keskustakiinteistö Oy gewährtes zinsloses Darlehen erhielt, mit dem diese ein Darlehen in gleicher Höhe an die Componenta Oyj zurückzahlte.
- (77) Die Beihilfe ist mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar und ist zuzüglich Zinsen von der Empfängerin Componenta Oyj zurückzufordern -

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

#### Artikel 1

Die von Finnland gewährte staatliche Beihilfe in Höhe von insgesamt 2 383 276,50 EUR, bestehend aus einem Kaufpreis in Höhe von 713 092,50 EUR, den die Stadt Karkkila dem Unternehmen Componenta Oyj für Aktien der Karkkilan Keskustakiinteistö Oy gezahlt hat, und einem zinslosen Darlehen in Höhe von 1 670 184 EUR, das die Stadt Karkkila der Karkkilan Keskustakiinteistö Oy zur Rückzahlung eines Darlehens in gleicher Höhe an die Componenta Oyj gewährt hat, ist mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar.

<sup>(7)</sup> ABl. L 10 vom 13.1.2001, S. 33; Verordnung zuletzt geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 364/2004 (ABl. 63 vom 28.2.2004, S. 22).

<sup>(6)</sup> Rs. 248/84, Deutschland/Kommission, Slg. 1987, S. 4013, Rdnr. 17.

Der Beihilfebetrug von 713 092,50 EUR kann verringert werden, wenn Finnland den Nachweis erbringt, dass die vorstehend dargestellte Überbewertung der Grundstücksflächen weniger als 619 760 EUR ausmacht. In diesem Fall wird der Beihilfebetrug um den entsprechend bestätigten Wert der an die Stadt Karkkila verkauften Aktien der Karkkilan Keskustakiinteistö Oy verringert.

#### Artikel 2

1. Finnland ergreift alle notwendigen Maßnahmen, um die in Artikel 1 genannte, rechtswidrig zur Verfügung gestellte Beihilfe zugunsten der Componenta Oyj zurückzufordern.
2. Die Rückforderung der Beihilfe erfolgt unverzüglich nach den nationalen Verfahren, sofern diese die sofortige tatsächliche Vollstreckung der Entscheidung ermöglichen.
3. Die zurückzufordernde Beihilfe umfasst Zinsen von dem Zeitpunkt an, ab dem die Beihilfe dem Empfänger zur Verfügung stand, bis zu ihrer tatsächlichen Rückzahlung.
4. Die Zinsen werden nach den Bestimmungen von Kapitel V der Verordnung (EG) Nr. 794/2004<sup>(8)</sup> der Kommission berechnet.

#### Artikel 3

1. Finnland teilt der Kommission innerhalb von zwei Monaten nach Bekanntgabe dieser Entscheidung die bereits durchgeführten und vorgesehenen Maßnahmen mit, die zur Rückzahlung der Beihilfe gemäß Artikel 1 ergriffen wurden. Die Mitteilung erfolgt unter Verwendung des Formulars in Anlage I der vorliegenden Entscheidung.

2. Finnland übermittelt weiterhin innerhalb von zwei Monaten nach Bekanntgabe dieser Entscheidung alle Dokumente, aus denen hervorgeht, dass die Rückforderung der Beihilfe von der Componenta Oyj eingeleitet wurde.

#### Artikel 4

Diese Entscheidung ist an die Republik Finnland gerichtet.

Brüssel, den 20. Oktober 2005.

*Für die Kommission*

Neelie KROES

*Mitglied der Kommission*

---

<sup>(8)</sup> ABL L 140 vom 30.4.2004, S. 1.

## ANHANG I

**Angaben zur Durchführung der Entscheidung der Kommission 2006//EG****1. Berechnung der zurückzufordernden Beihilfe**

1.1. Angaben zur Höhe der dem Beihilfeempfänger rechtswidrig gewährten Beihilfe:

Datum (°)	Höhe der Beihilfe (*)	Währung	Empfänger

(°) Zeitpunkt(e), zu dem (denen) die (einzelnen) Beihilfe(zahlungen) dem Empfänger zur Verfügung gestellt wurde(en) (Angaben separat in mehreren Zeilen, falls die Maßnahme mehrere Beihilferaten und Rückzahlungen umfasst)

(\*) Höhe der dem Beihilfeempfänger zur Verfügung gestellten Beihilfe (in Bruttobeihilfeäquivalent).

Anmerkungen:

1.2. Ausführliche Beschreibung der Methode zur Berechnung der Zinsen auf die zurückzuerstattenden Beihilfen

**2. Geplante und bereits getroffene Maßnahmen zur Rückforderung der Beihilfe**

2.1. Ausführliche Beschreibung der geplanten und bereits getroffenen Maßnahmen, um die Beihilfe sofort und tatsächlich zurückzufordern. Welche sonstigen alternativen Maßnahmen können auf Grundlage der nationalen Rechtsvorschriften zur Rückforderung der Beihilfe ergriffen werden? Gegebenenfalls ist auch die Rechtsgrundlage der getroffenen/geplanten Maßnahmen anzugeben.

2.2. Frist für die Rückforderung der Beihilfe

**3. Bereits zurückgezahlte Beträge**

3.1. Angaben zu Beträgen, die der Beihilfeempfänger bereits zurückerstattet hat:

Datum (°)	zurück-gezahlter Betrag	Währung	Beihilfeempfänger

(°) Datum der Rückzahlung.

3.2. Nachweise der Zurückerstattung der in der Tabelle in Ziffer 3.1 angegebenen Beträge sind beizufügen.

**ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION****vom 20. Oktober 2005****in einem Verfahren nach Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag****(Sache COMP/C.38.281/B.2 — Rohtabak Italien)***(Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2005) 4012)***(Nur der englische und der Italienische Text sind verbindlich)**

(2006/901/EG)

**ZUSAMMENFASSUNG DER ENTSCHEIDUNG****1. Hintergrund**

Am 20. Oktober 2005 nahm die Kommission eine Entscheidung in einem Verfahren nach Artikel 81 EG-Vertrag an („die Entscheidung“). Gemäß Artikel 30 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 veröffentlicht die Kommission hiermit die Namen der Parteien und den wesentlichen Inhalt der Entscheidung, einschließlich der verhängten Geldbußen, wobei sie den berechtigten Interessen der Unternehmen an der Wahrung ihrer Geschäftsgeheimnisse Rechnung trägt. Eine nicht vertrauliche Fassung des vollständigen Wortlauts der Entscheidung ist in den verbindlichen Sprachen der Wettbewerbssache auf der Internetseite der GD Wettbewerb abrufbar: [http://europa.eu.int/comm/competition/index\\_de.html](http://europa.eu.int/comm/competition/index_de.html).

Von 1995 bis Anfang 2002 haben vier große italienische Tabakverarbeiter von Rohtabak, nämlich Deltafina, Dimon (jetzt in Mindo umbenannt), Transcatob und Romana Tabacchi („die Tabakverarbeiter“), Vereinbarungen getroffen und/oder an aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen teilgenommen, mit denen die Handelsbedingungen beim Einkauf von Rohtabak in Italien (in Bezug auf Direktankäufe bei den Erzeugern und die Ankäufe bei Drittpackern) einschließlich der Festsetzung von Preisen und der Aufteilung des Marktes festgelegt wurden.

Die Entscheidung behandelt auch zwei getrennte Zuwiderhandlungen, die zumindest zwischen Anfang 1999 und Ende 2001 begangen wurden. Hierbei ging es im einen Fall um die Festsetzung der Vertragspreise durch den Berufsverband der italienischen Tabakverarbeiter (*Associazione Professionale Trasformatori Tabacchi Italiani*, nachfolgend „*APT*“ genannt), die der Verband im Namen seiner Mitglieder beim Abschluss von Branchenvereinbarungen mit dem italienischen Verband der Rohtabakhersteller, *Unione Italiana Tabacco* (UNITAB), aushandelte. Im anderen Fall ging es um die Festsetzung der Preise, die UNITAB im Namen seiner Mitglieder mit APTI im Hinblick auf diese Vereinbarungen aushandelte.

**2. Ursprung des Falles und Verfahrensablauf**

Der Kommission waren Informationen über das Bestehen von Branchenvereinbarungen zugegangen, mit denen Preisspannen für bestimmte Qualitäten von einer oder mehreren Rohtabaksorten festgesetzt wurden. Am 15. Januar 2002 richtete sie deshalb Auskunftersuchen an die Verbände der Tabakverarbeiter und der Hersteller (APTI bzw. UNITAB), die darauf am 12. Februar 2002 antworteten.

Am 19. Februar 2002 stellte Deltafina S.p.A. („Deltafina“, das führende italienische Verarbeitungsunternehmen) bei der Kommission einen Antrag gemäß der damals neu erlassenen Mitteilung über den Erlass und die Ermäßigung von Geldbußen in Kartellsachen (die „Kronzeugenregelung“). Am 6. März 2002 gewährte die Kommission Deltafina einen bedingten Erlass der Geldbuße gemäß Ziff. 15 der Mitteilung.

Am 4. und am 10. April 2002 gingen bei der Kommission zwei weitere Anträge von Dimon S.r.l. („Dimon“) und Transcatob S.p.A. („Transcatob“) auf Anwendung der Kronzeugenregelung ein.

Am 18./19. April 2002 nahm die Kommission Nachprüfungen in den Räumlichkeiten von Dimon, Transcatob Trestina Azienda Tabacchi S.p.A. („Trestina“) und Romana Tabacchi s.r.l. („Romana Tabacchi“) vor.

Am 8. Oktober 2002 teilte die Kommission Dimon und Transcatob ihre Absicht mit, ihre Geldbußen am Ende des Verfahrens in einem Umfang zwischen 30 % und 50 % bzw. 20 % und 30 % zu ermäßigen.

Am 25. Februar 2004 eröffnete die Kommission ein Verfahren in dieser Sache und erließ eine Mitteilung der Beschwerdepunkte, zu der sich die Adressaten Gelegenheit schriftlich sowie auf einer Anhörung vom 22. Juni 2004 äußern konnten.

Am 21. Dezember 2004 nahm die Kommission einen Nachtrag zu den Beschwerdepunkten vom 25. Februar 2004 an („Nachtrag“). Daraufhin erfolgte eine zweite Anhörung am 1. März 2005.

**3. Parteien****3.1. Die Verarbeitungsunternehmen**

Deltafina ist eine 100 %ige italienische Tochtergesellschaft der Universal Corporation („Universal“), dem weltweit größten Tabakhandelsunternehmen. Im Jahr 2001 (dem letzten vollen Jahr der Zuwiderhandlung) kaufte Deltafina rund 25 % des italienischen Rohtabaks auf. Die Entscheidung ist sowohl an Deltafina als auch an Universal gerichtet.

Dimon und Transcatob waren zum Zeitpunkt der Zuwiderhandlung 100 %ige italienische Tochtergesellschaften von Dimon Incorporated („Dimon Inc“) bzw. der Standard Commercial Corporation („SCC“), d. h. der zweit- und drittgrößten Tabakhandelsunternehmen. Im September 2004 änderte Dimon seinen

Namen in Mindo S.r.l („Mindo“) und gehört seitdem nicht länger der Dimon Inc.-Gruppe an. Am 13. April 2005 schlossen sich Dimon Inc. und SCC zu Alliance One International Inc. („Alliance“) zusammen. Im Jahr 2001 kauften Dimon 11,28 % und Transcatob 10,8 % des in Italien erzeugten Rohtabaks auf. Die Entscheidung ist an Mindo, Transcatob und Alliance gerichtet.

Romana Tabacchi ist ein Familienunternehmen. Bis 1997 war es Vertreter für einen internationalen Tabakhändler (der später von Dimon Inc. übernommen wurde). Seit 1997 ist Romana Tabacchi als unabhängiges Handelsunternehmen tätig. 2001 kaufte Romana Tabacchi 9,5 % des in Italien erzeugten Tabaks auf.

APTI ist der italienische Verband der Tabakverarbeitungsunternehmen, dem 17 der insgesamt 59 Verarbeitungsunternehmen in Italien angehören.

### 3.2. Die Erzeuger

UNITAB Italia ist die italienische Vereinigung der Tabakerzeugerverbände, in der 80 % aller Tabakerzeuger vertreten sind.

## 4. Der Wirtschaftszweig: Italienischer Rohtabak

Die Rohtabakerzeugung in der EU macht rund 5 % der weltweiten Rohtabakerzeugung aus. Griechenland, Italien und Spanien sind die größten Anbauländer der EU, auf die 38 %, 37,5 % bzw. 12 % der EU-Erzeugung entfallen.

Rohtabak ist kein homogenes Erzeugnis. In Italien sind Burley und Bright die am meisten verbreiteten Sorten. Innerhalb jeder Kategorie lassen sich verschiedene Qualitätsstufen unterscheiden. Nach dem Trocknen verkaufen die Erzeuger den Tabak an die Verarbeitungsunternehmen in Ballen, deren Preis sich nach der Tabakqualität richtet.

Die italienischen Verarbeitungsunternehmen kaufen den Roh-tabak bei Erzeugern und Erzeugerverbänden in Italien (sowie erstverarbeiteten Tabak von anderen Verarbeitungsunternehmen), verarbeiten ihn (weiter) und verkaufen ihn in geeigneter Form an die Tabakindustrie in Italien und weltweit. Sie werden auch als „Erstverarbeiter“ bezeichnet, da sie als erste den Tabak verarbeiten (gegenüber der Zweitverarbeitung, die von den Zigarettenherstellern vorgenommen wird) bzw. als „Tabakblatthändler“ wegen ihrer Rolle als Zwischenhändler zwischen den Erzeugern und den Herstellern des Endprodukts.

Mit „Exporteur“ werden allgemein Verarbeitungsunternehmen bezeichnet, die über Dreschanlagen verfügen, mit denen das verarbeitete Endprodukt (Streifen) für die Zigarettenhersteller hergestellt werden kann. Verarbeiter, die nur lose Blätter herstellen können, werden als „Drittpacker“ oder einfach als „Packer“ bezeichnet. Nach der Erstbehandlung (d. h. Beseitigung von Verunreinigungen und Sortieren) liefern die Packer den Tabak an die Exporteure zur Weiterverarbeitung, damit er den Herstellern angeboten werden kann. Die Verarbeiter, die Adressaten dieser Entscheidung sind, sind als Exporteure einzustufen.

## 5. Rechtsrahmen

Für die Erzeugung von Rohtabak und seinen Verkauf an die Verarbeitungsunternehmen gelten gemeinschaftsrechtliche und nationale Rechtsvorschriften.

### 5.1. Die gemeinsame Marktorganisation (GMO) für Rohtabak

Die GMO im Rohtabaksektor<sup>(1)</sup> enthält (i) ein Produktionsquotensystem und (ii) Einkommenshilfen für die Erzeuger durch ein System von Produktionsprämien für Rohtabak.

Prämien werden nur für den innerhalb einer Quote erzeugten Tabak (mit bestimmten Anpassungen) gewährt. Seit 1998 wird die Zahlung eines Teils der Gemeinschaftsprämie (so genannter beweglicher Teil) an die Qualität des erzeugten Tabaks geknüpft, was sich im Preis niederschlägt. Die Zahlung des beweglichen Teils der Prämie ist den Erzeugergemeinschaften anvertraut.

Gemäß der GMO muss jeder Erzeuger oder jede Erzeugergemeinschaft und jeder Erstverarbeiter so genannte „Anbauverträge“ zu Beginn eines jeden Wirtschaftsjahres schließen (zwischen März und Mai, wenn die Stecklinge umgepflanzt werden), in denen man sich auf die „Vertragspreise“ für jede Qualitätsstufe jeder Sorte einigt. In diesem Stadium werden die Preise häufig als Mindestpreise oder Preisspannen angegeben. Der Endpreis (oder „Lieferpreis“) kann jedoch erst in der Erntezeit (zwischen Oktober und Januar) festgelegt werden und vom „Erzeugervertragspreis“ je nach Qualität, Menge und weiteren Preisverhandlungen deutlich abweichen.

Das Gemeinschaftsrecht fördert die Gründung von Branchenorganisationen, in denen die Erzeuger und Verarbeiter im Hinblick auf ein effizientes Funktionieren des Marktes zusammenarbeiten sollen. Praktiken zur Festsetzung von Preisen und Quoten sind jedoch ausdrücklich untersagt. Im vorliegenden Fall sind die Verbände keine Branchenorganisationen im Sinne des Gemeinschaftsrechts.

### 5.2. Nationale Rechtsvorschriften

Das italienische Gesetz 88/88 regelt die sektorweiten Branchenvereinbarungen, die Anbauverträge und den Verkauf landwirtschaftlicher Erzeugnisse. Artikel 5 Absatz 1 Buchstabe b) dieses

<sup>(1)</sup> Verordnung (EWG) Nr. 727/70 des Rates vom 21. April 1970 über die Errichtung einer gemeinsamen Marktorganisation für Rohtabak, nachstehend „Verordnung 727/70“ (ABl. L 94 vom 28.4.1970, S. 1) geändert durch die Verordnung (EWG) Nr. 2075/92 vom 30. Juni 1992 über die Errichtung einer gemeinsamen Marktorganisation für Rohtabak, nachstehend „Verordnung 2075/92“ (ABl. L 215 vom 30.7.1992, S. 70; zuletzt geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 864/2004 vom 29. April 2004 (ABl. L 161 vom 30.4.2004, S. 48). Siehe auch Verordnung des Rates (EG) Nr. 1636/98 vom 20. Juli 1998 zur Änderung der Verordnung 2075/92, nachstehend „Verordnung 1636/98“ (ABl. L 210 vom 28.7.1998, S. 23), und Verordnung (EG) Nr. 2848/98 der Kommission vom 22. Dezember 1998 mit Durchführungsbestimmungen zur Verordnung des Rates Nr. 2075/92 hinsichtlich der Prämienregelung, der Produktionsquoten und der Sonderbeihilfe für Erzeugergemeinschaften im Rohtabaksektor, nachstehend „Verordnung 2848/98“ (ABl. L 358 vom 31.12.1998, S. 17), zuletzt geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 1983/2002 der Kommission vom 7. November 2002 (ABl. L 306 vom 8.11.2002, S. 8).

Gesetzes schreibt vor, dass in den Branchenvereinbarungen das betreffende Erzeugnis, die Modalitäten, die Lieferzeiten und der Mindestpreis festgesetzt werden müssen. Erzeuger und Tabakverarbeiter, die den Bestimmungen der Branchenvereinbarungen nachkommen, erhalten Anreize insbesondere in Form eines präferentiellen Zugangs zu Fördermitteln. Das Gesetz 88/88 wurde in einer Reihe von Landwirtschaftszweigen angewandt, unter anderem im Tabaksektor, wo APTI und UNITAB zwischen 1999 und 2001 mehrere Branchenvereinbarungen geschlossen haben (mit denen Anbauvertragspreise, ausgedrückt in Form von Mindestpreisen oder Preisspannen, festgelegt wurden).

## 6. In der Entscheidung beanstandete Vorgehensweisen

### 6.1. *Zuwiderhandlung der Tabakverarbeiter*

Von 1995 bis Anfang 2002 trafen Deltafina, Dimon, Transcatab und Romana Tabacchi Vereinbarungen und/oder nahmen an abgestimmten Verhaltensweisen teil, die auf die Festsetzung ihrer Handelsbedingungen für den Ankauf von Rohtabak in Italien (einschließlich der direkten Ankäufe bei Erzeugern und der Ankäufe bei Drittpackern) folgendes vorsahen: a) Festsetzung gemeinsamer Einkaufspreise, die von den Verarbeitern bei der Tabaklieferung zu zahlen waren, und sonstiger Handelsbedingungen; b) Zuteilung von Lieferanten und Mengen; c) Austausch von Informationen, um ihr Einkaufsverhalten zu koordinieren; d) Festlegung der Mengen und Preise der Überschussproduktion und e) Koordinierung der Gebote bei öffentlichen Versteigerungen in den Jahren 1995 und 1998.

### 6.2. *Zuwiderhandlung von APTI*

Von 1999 bis Ende 2001 legte APTI seine Verhandlungsposition in Bezug auf die Preise für jede Qualitätsstufe jeder Tabaksorte fest, die beim Abschluss der Branchenvereinbarungen mit UNITAB zu vereinbaren waren.

### 6.3. *Zuwiderhandlung von UNITAB*

Von 1999 bis Ende 2001 legte UNITAB seine Verhandlungsposition in Bezug auf die Preise für jede Qualitätsstufe jeder Tabaksorte fest, die beim Abschluss der Branchenvereinbarungen mit APTI zu vereinbaren waren.

## 7. Rechtliche Würdigung

In ihrer Entscheidung stellt die Kommission fest, dass die oben beschriebenen Vorgehensweisen drei getrennte (einzelne und fortgesetzte) Zuwiderhandlungen gegen Artikel 81 EGV sind.

Alle an den Zuwiderhandlungen Beteiligten, an die die Entscheidung gerichtet ist, sind Unternehmen, Unternehmensvereinigungen bzw. Verbände von Unternehmensvereinigungen oder deren Mitglieder im Sinne von Artikel 81 EGV.

Vereinbarungen und/oder abgestimmte Verhaltensweisen, mit denen die Transaktionspreise direkt oder indirekt festgesetzt oder Mengen aufgeteilt werden, beschränken ihrem Wesen nach den Wettbewerb. Die Koordinierung des Kaufverhaltens der Tabakverarbeiter hat in diesem Fall wesentliche Bestandteile ihres

Wettbewerbsverhaltens berührt und war geeignet, das Verhalten dieser Unternehmen in anderen Märkten zu beeinflussen, in denen sie miteinander in Wettbewerb stehen, einschließlich nachgeordneter Märkte. Derartige Verhaltensweisen sind gemäß Artikel 81 Absatz 1 EGV untersagt.

Solche Verhaltensweisen können — zumindest potenziell — Auswirkungen auf den Handel mit Rohtabak zwischen Italien und anderen Mitgliedstaaten haben. Sie erstrecken sich nämlich auf einen wesentlichen Anteil der Rohtabakankäufe in Italien und beziehen sich auf ein Produkt (Rohtabak), das ein Zwischenprodukt bei der Herstellung von Tabakwaren ist, das in großem Maße ausgeführt wird.

In der Entscheidung wird die Anwendung der Verordnung Nr. 26 des Rates vom 4. April 1962 (Anwendung bestimmter Wettbewerbsregeln auf die Erzeugung und den Handel mit landwirtschaftlichen Erzeugnissen, „Verordnung Nr. 26“) auf die beanstandeten Verhaltensweisen erwogen, dann aber verworfen, da die wettbewerbsbeschränkenden Praktiken nicht als „erforderlich“ für die Erreichung der Ziele der gemeinsamen Agrarpolitik anzusehen sind und deshalb uneingeschränkt der Anwendung von Artikel 81 Absatz 1 EGV unterliegen.

Schließlich wird in der Entscheidung festgestellt, dass die Tabakverarbeiter weder nach nationalem Recht noch gemäß der Verwaltungspraxis verpflichtet waren, Durchschnitts- oder Höchstankaufspreise für Rohtabak zu vereinbaren oder die von jedem Verarbeiter anzukaufenden Tabakmengen zuzuteilen. Weder verlangen die geltenden Vorschriften von den Verarbeitern und Erzeugern nicht, gemeinsam die Vertragspreise zu vereinbaren, noch nahmen sie ihnen die Möglichkeit, miteinander in Wettbewerb zu treten. Somit unterliegen die Vereinbarungen und/oder abgestimmten Verhaltensweisen der Erzeugergemeinschaften einerseits und der Tabakverarbeiter andererseits uneingeschränkt Artikel 81 Absatz 1 EGV.

## 8. Haftung der Muttergesellschaften von Deltafina, Transcatab und Dimon

Der Entscheidung zufolge übten das Universal (für Deltafina), Dimon Inc. (für Dimon) und SCC (für Transcatab) im Bezugszeitraum entscheidenden Einfluss auf ihre Tochtergesellschaften aus und haften deshalb für das Verhalten ihrer Tochtergesellschaften gesamtschuldnerisch.

## 9. Geldbußen

### 9.1. *Für die Zuwiderhandlungen von UNITAB und APTI festgesetzte Geldbußen*

Für das Verhalten von UNITAB und APTI wird eine Geldbuße von lediglich 1 000 EUR für angemessen befunden.

Der Abschluss von Branchenvereinbarungen war gemäß dem Gesetz 88/88 zwar nicht vorgeschrieben, und es wurde auch über mehrere Jahre keine solche Vereinbarung getroffen, doch mit der Anwendung dieses Gesetzes (und der Verwaltungspraxis des Ministeriums) wurden Anreize für den Abschluss von

Branchenvereinbarungen über Mindestpreise geschaffen. Ferner ist zu bedenken, dass das Gesetz 88/88 bereits vor dem Abschluss der in dieser Entscheidung behandelten Branchenvereinbarungen im Agrarbereich und auch im Tabaksektor wiederholt Anwendung fand. Das Verhalten der Parteien, die diese Vereinbarungen aushandelten, wurde dabei weder nach nationalem noch nach Gemeinschaftsrecht jemals beanstandet, obwohl diese Vereinbarungen öffentlich bekannt waren und dem Ministerium mitgeteilt wurden.

## 9.2. Für die Zuwiderhandlung der Tabakverarbeiter festgesetzte Geldbußen

### 9.2.1. Schwere der Zuwiderhandlung der Tabakverarbeiter

Die Zuwiderhandlung der Tabakverarbeiter wird als sehr schwer eingestuft, da sie die Festsetzung der Preise für italienische Rohtabaksorten und die Zuteilung der Mengen betraf. Einkaufskartelle können die Produktionsbereitschaft der Erzeuger hemmen und den Wettbewerb zwischen den Verarbeitern in den nachgeordneten Märkten beschränken. Dies gilt insbesondere im vorliegenden Fall, wo das vom Einkaufskartell betroffene Erzeugnis (Rohtabak) eine wichtige Grundlage für die nachgeordneten Tätigkeiten ist (in diesem Fall für die Erstweiterverarbeitung und den Verkauf des verarbeiteten Tabaks). Die Rohtabakerzeugung in Italien macht 38 % des Produktionskontingents der Gemeinschaft aus. Im Jahr 2001 belief sich der Gesamtwert dieser Produktion auf 67,338 Mrd. EUR (letztes volles Jahr der Zuwiderhandlung).

### 9.2.2. Gewichtung

Nach Auffassung der Kommission sollte die Festsetzung der Geldbußen entsprechend der Marktstellung der vier Tabakverarbeiter abgestuft erfolgen. Für Deltafina sollte ein höherer Grundbetrag festgesetzt werden, da das Unternehmen im Jahr 2001, dem letzten vollen Jahr der Zuwiderhandlung, der größte Aufkäufer mit einem Anteil von 25 % war. In Anbetracht ihres geringeren Anteils am italienischen Rohtabakmarkt zwischen 8,86 % und 11,28 % sollten Transcatab, Dimon und Romana Tabacchi mit niedrigeren Ausgangsbeträgen als Gruppe zusammengefasst werden.

Da Deltafina, Transcatab und Dimon (jetzt Mindo) jetzt großen Konzernen angehören (oder — im Falle Mindos — angehörten), an die die Entscheidung ebenfalls gerichtet ist, wird auf ihre Geldbußen ein Multiplikator angewandt, um eine hinreichend abschreckende Wirkung zu gewährleisten.

Daher werden die Ausgangsbeträge zur Berechnung der Geldbußen in diesem Fall wie folgt festgesetzt:

— Deltafina	37 500 000 EUR
— Transcatab	12 500 000 EUR
— Dimon (Mindo)	12 500 000 EUR
— Romana Tabacchi	10 000 000 EUR

### 9.2.3. Dauer der Zuwiderhandlung

Die Zuwiderhandlung von Deltafina, Dimon und Transcatab erstreckte sich in etwa über einen Zeitraum von sechs Jahren und fünf Monaten, die Zuwiderhandlung von Romana Tabacchi auf mehr als zwei Jahre und neun Monate.

Daher sollten in diesem Fall die Grundbeträge der Geldbußen wie folgt festgesetzt werden:

— Deltafina	60 000 000 EUR
— Transcatab	20 000 000 EUR
— Dimon (Mindo)	20 000 000 EUR
— Romana Tabacchi	12 500 000 EUR

### 9.2.4. Mildernde Umstände

Mildernde Umstände werden in Bezug auf Romana Tabacchi anerkannt, weil das Unternehmen an bestimmten Kartellabsprachen nicht beteiligt war und in einer Weise gegen Ziele des Kartells gehandelt hat, dass sich die übrigen Teilnehmer zu einer gemeinsamen Gegenreaktion veranlasst sahen.

Mildernde Umstände werden auch Deltafina für seine Mitwirkung während des Verfahrens zuerkannt. Wie nachfolgend dargelegt, hat Deltafina seinen Anspruch auf Erlass der Geldbuße gemäß der Kronzeugenregelung verloren. Angesichts der besonderen Umstände dieses Falles (bei dem zum ersten Mal ein Antrag nach der neuen Kronzeugenregelung gestellt worden ist und diese zum ersten Mal in einer Entscheidung angewandt wird), sollte die Zusammenarbeit mit Deltafina wohlwollend berücksichtigt werden. Die Zusammenarbeit mit Deltafina war in der Tat beträchtlich und erstreckte sich auf das gesamte Verfahren (mit Ausnahme der nachstehend dargelegten Fakten), weshalb mildernde Umstände zugebilligt werden sollten.

### 9.2.5. Obergrenze der Geldbuße

Die in Artikel 23 Absatz 2 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 festgesetzte Obergrenze von 10 % des Umsatzes wird bei den gegen Universal/Deltafina, Alliance/Transcatab-Mindo festzusetzenden Geldbußen nicht überschritten. Da zwischen Mindo und der vormaligen Dimon-Gruppe jedoch keine Beziehung mehr besteht, sollte die Geldbuße für gesamtschuldnerische Haftung innerhalb der 10 % seines Umsatzes im letzten Geschäftsjahr (d. h. 2,59 Mio. EUR) berechnet werden.

Eine Ermäßigung innerhalb der Obergrenze von 10 % ist auch gegenüber Romana Tabacchi angezeigt.

Damit ergeben sich folgende Beträge:

— Deltafina	30 000 000 EUR
— Dimon (Mindo)	20 000 000 EUR
— Transcatab	20 000 000 EUR
— Romana Tabacchi	2 050 000 EUR

### 9.3. Anwendung der Kronzeugenregelung

Deltafina, Dimon und Transcatab haben die Anwendung der Kronzeugenregelung des Jahres 2002 (siehe Ziff. 2) beantragt.

### 9.3.1. Deltafinas Antrag auf Erlass der Geldbuße

Gemäß der Kronzeugenregelung ist der endgültige Erlass der Geldbuße abhängig von der Erfüllung sämtlicher in Ziff. 11 der Kronzeugenregelung aufgeführter Voraussetzungen. Ziff. 11a) verlangt deshalb von den Unternehmen, denen ein bedingter Erlass gewährt wurde, dass sie „in vollem Umfang kontinuierlich und zügig mit der Kommission zusammenarbeiten [...]“

Während der Anhörung vom 22. Juni 2004 wurde deutlich, dass Deltafina seinen Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung auf einer Zusammenkunft des Verwaltungsausschusses von APTI verkündet hatte, bei der auch Vertreter von Dimon, Transcatab und Trestina anwesend waren. Diese Ankündigung erfolgte vor der Durchführung einer Nachprüfung der Kommission und war deshalb geeignet, diese zu gefährden.

In der Entscheidung gelangt die Kommission zu dem Schluss, dass Deltafina damit seine Pflicht zur Zusammenarbeit gemäß Ziff. 11a) der Kronzeugenregelung verletzt hat. Deltafina kann somit die Geldbuße nicht erlassen werden.

Auf die von Deltafina hierzu vorgebrachten Argumente hin wird in der Entscheidung festgestellt, dass Ziff. 11a) der Kronzeugenregelung die Verpflichtung beinhaltet, den Antrag auf Erlass der Geldbuße vertraulich zu behandeln, um die Ergebnisse der Nachprüfungen nicht zu gefährden, die von der Kommission vorgenommen werden müssen. Deltafina war die Absicht der Kommission bekannt, nicht angekündigte Nachprüfungen vorzunehmen. Diese fanden wie geplant statt, was Deltafina auf einer Zusammenkunft mit der Kommission mitgeteilt worden war.

Für ein Kartellmitglied besteht immer eine gewisse Schwierigkeit, einen solchen Antrag vertraulich zu behandeln. Derartige Schwierigkeiten oder die Tatsache, die Kommission in Kenntnis gesetzt zu haben, sind jedoch kein Freibrief für einen Antragsteller, auf Zusammenkünften seine Wettbewerber über diesen Antrag in Kenntnis zu setzen.

### 9.3.2. Von Deltafina ersatzweise gestellter Antrag auf Ermäßigung der Geldbuße

Mit dem Antrag auf Erlass der Geldbuße stellte Deltafina gleichzeitig einen Antrag auf Ermäßigung einer Geldbuße, die ansonsten festzusetzen wäre, für den Fall, dass „die GD Wettbewerb seinen Antrag auf vollständigen Erlass ablehnen würde“.

In der Entscheidung, die sich auf den Tenor der Kronzeugenregelung sowie eine teleologische und systematische Auslegung dieser Regelung stützt, wird festgestellt, dass hilfsweise auf Ermäßigung der Geldbuße gestellte Anträge nur in den Fällen bewilligt werden können, in denen ein bedingter Erlass zum Zeitpunkt der Antragstellung nicht gewährt werden konnte, und dass der Rechtsanspruch erlischt, wenn ein bedingter Erlass gewährt worden ist. Da Deltafina ursprünglich ein bedingter Erlass gewährt wurde und dieser wegen Verletzung seiner Kooperationsverpflichtungen nichtig wurde, kommt es für eine Ermäßigung der Geldbuße nicht mehr in Betracht.

### 9.3.3. Anwendung der Kronzeugenregelung auf Dimon und Transcatab

Der Entscheidung zufolge hat die Nichtzuerkennung des endgültigen Erlasses zugunsten von Deltafina keine direkten Auswirkungen auf die Anwendung der Kronzeugenregelung auf Dimon und Transcatab. Insbesondere gestattet die Kronzeugenregelung keine Besserstellung dieser Unternehmen, nachdem Deltafina ein endgültiger Erlass versagt worden ist.

Es wird festgestellt, dass Dimon und Transcatab die Voraussetzungen für einen Antrag auf Ermäßigung erfüllt haben. In Anbetracht der von den beiden Unternehmen vorgelegten Beweismittel und ihrer Zusammenarbeit mit der Kommission während des Verfahrens wird Dimon und Transcatab die höchste Ermäßigungsstufe innerhalb der Prozentbereiche zuerkannt, die ihnen nach dem Antrag auf Ermäßigung mitgeteilt worden waren (d. h. 50 % bzw. 30 %).

Gegen die beteiligten Unternehmen werden somit abschließend Geldbußen in folgender Höhe verhängt:

—	Deltafina und Universal, gesamt-schuldnerisch haftend,	30 000 000 EUR
—	Dimon (Mindo) und Alliance One International, wobei Alliance One International die Gesamtverantwortung trägt und Mindo geamt-schuldnerisch nur für 3,99 Millionen EUR haftet	10 000 000 EUR
—	Transcatab and Alliance One International, gesamt-schuldnerisch haftend	14 000 000 EUR
—	Romana Tabacchi	2 050 000 EUR
—	APTI	1 000 EUR
—	UNITAB	1 000 EUR

**ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION**

vom 21 Dezember 2005

**in einem Verfahren nach Artikel 81 des Vertrags zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft und Artikel 53 des EWR-Abkommens gegen Flexsys NV, Bayer AG, Crompton Manufacturing Company Inc. (früher Uniroyal Chemical Company Inc.), Crompton Europe Ltd, Chemtura Corporation (früher Crompton Corporation), General Química SA, Repsol Química SA und Repsol YPF SA**

(Sache Nr. COMP/E/C.38.443 — Kautschukchemikalien)

(Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2005) 5592)

(Nur die englische, deutsche und spanische Sprachfassung sind verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

(2006/902/EG)

**1. ZUSAMMENFASSENDE DARSTELLUNG DER ZUWIDERHANDLUNG**

**1.1. Adressaten**

- (1) Diese Entscheidung ist an die folgenden Unternehmen gerichtet:
- Flexsys N.V.;
  - Bayer AG;
  - Crompton Manufacturing Company, Inc. (früher Uniroyal Chemical Company Inc.);
  - Crompton Europe Ltd;
  - Chemtura Corporation (früher Crompton Corporation);
  - General Química SA;
  - Repsol Química SA;
  - Repsol YPF SA.

- (2) Die Adressaten dieser Entscheidung waren an einer einzigen, komplexen und fortdauernden Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 des Vertrags zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft und gegen Artikel 53 des Abkommens über den Europäischen Wirtschaftsraum beteiligt, die sich auf das gesamte Gebiet des EWR sowie auf den Weltmarkt erstreckte und Preisabsprachen sowie den Austausch vertraulicher Informationen über bestimmte Kautschukchemikalien (Antioxydantien, Antizonanten und Beschleuniger) zum Gegenstand hatte.

**1.2. Der Kautschukchemikaliensektor**

- (3) Kautschukchemikalien sind synthetische oder organische Chemikalien, die bei der Herstellung von Kautschukmaterialien und insbesondere bei der Fertigung von Fahrzeugreifen zur Qualitäts- und Leistungsverbesserung eingesetzt werden. Für das Jahr 2001 wird das Volumen des EWR-Marktes auf 200 Millionen EU geschätzt.

Darunter fielen die vom Kartell betroffenen Antizonanten, die Antioxydantien sowie die Beschleuniger.

- (4) Die wichtigsten Hersteller von Kautschukchemikalien im Weltmaßstab sind Flexsys, Bayer und Chemtura (früher Crompton), die zusammen rund die Hälfte des weltweiten Kautschukchemikalienmarkts bilden. Zu den wichtigen kleineren Wettbewerbern zählen General Química (Spanien), Duslo (Slowakei), Istrochem (Slowakei), Noveon (USA) und Great Lakes (USA) sowie kleinere Anbieter, besonders in Asien.
- (5) Die wichtigsten Abnehmer von Kautschukchemikalien sind die weltweit tätigen großen Reifenhersteller Michelin (Frankreich), Goodyear (USA), Bridgestone/Firestone (Japan), Continental (Deutschland) und Pirelli (Italien), auf die rund 35-40 % des weltweiten Verbrauchs entfallen.
- (6) Mitte der 1990er Jahre entwickelte sich der ursprünglich regional geprägte Markt für Kautschukchemikalien zum Weltmarkt. Dies wirkte sich auf den Aktionsradius des Kartells aus, das nach 1995 hauptsächlich Preiserhöhungen auf dem Weltmarkt vereinbarte.

**1.3. Funktionsweise des Kartells**

- (7) Verschiedene Anzeichen sprechen für zumindest sporadisches Kartellverhalten in der Kautschukchemikalienindustrie bereits in den 1970er Jahren, hinreichend aussagekräftige und überzeugende Beweise für das Bestehen des Kartells unter Beteiligung von Flexsys, Bayer und Crompton (heute Chemtura, einschließlich Crompton Europe und Uniroyal Chemical Company) liegen der Kommission jedoch erst für die Jahre 1996-2001 vor. Diese Unternehmen haben mindestens in den Jahren 1996, 1998, 1999, 2000 und 2001 Anhebungen der Preise für bestimmte Kautschukchemikalien (Antioxydantien, Antizonanten und Beschleuniger) im EWR und auf dem Weltmarkt vereinbart. General Química war als kleinerer Marktteilnehmer an diesen Absprachen in den Jahren 1999 und 2000 beteiligt.

- (8) Die Abstimmung der Preiserhöhungen erfolgt in der Regel nach einem bestimmten Muster: So pflegten die Wettbewerber in der Vorbereitungsphase vor der Ankündigung der Preiserhöhung bei den Kunden Kontakte, später während der Verhandlungen mit den Kunden und schließlich nach Vertragsabschluss, um die Einhaltung und den Erfolg der vereinbarten Maßnahmen zu überwachen. Bei den dem abgestimmten Vorgehen vorausgehenden Kontakten bemühten sich die Parteien um Unterstützung für die beabsichtigten Preiserhöhungen und vereinbarten den Betrag, die Produkte, das erfasste Gebiet, den Preisführer und den zeitlichen Ablauf der Ankündigungen. Im Mittelpunkt der Umsetzungsphase standen die Kundenreaktionen auf die angekündigten Preiserhöhungen und der Austausch über den Stand der Preisverhandlungen mit den Kunden. In Folgekontakten wurden in der Regel Detailinformationen über die mit bestimmten Kunden vertraglich vereinbarten Liefermengen und Preise ausgetauscht.

#### 1.4. Verfahren

- (9) Die Untersuchung im Kautschukchemikaliensektor wurde eingeleitet, nachdem im Juni 2002 dem von Flexsys im April 2002 gestellten Antrag auf einen bedingten Erlass von Geldbußen stattgegeben worden war. Im September 2002 hat die Kommission Nachprüfungen in den Räumen von Bayer, Crompton Europe und General Química durchgeführt.
- (10) Crompton (heute Chemtura), Bayer und General Química haben am 8. Oktober 2002, am 24. Oktober 2002 und am 7. Juni 2004 jeweils einen Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung gestellt. Die Kommission hat die antragstellenden Parteien rechtzeitig über ihre Absicht einer Ermäßigung der festzusetzenden Geldbußen benachrichtigt.
- (11) Am 12. April 2005 hat die Kommission eine Mitteilung der Beschwerdepunkte an Bayer, Crompton, Crompton Europe, Uniroyal Chemical Company, Flexsys, Akzo Nobel, Pharmacia (früher Monsanto), General Química, Repsol Química, Repsol YPF, Duslo, Prezam, Vagus und Istrochem gerichtet. Am 18. Juli 2005 fand eine mündliche Anhörung in dieser Sache statt. Anschließend wurden die Verfahren gegen Akzo Nobel NV, Pharmacia Corporation, Duslo a.s., Prezam a.s., Vagus a.s. und Istrochem a.s. eingestellt.

#### 1.5. Verantwortlichkeiten

- (12) Obwohl Repsol YPF SA und Repsol Química SA selbst nicht an den betreffenden Absprachen beteiligt waren, wurden sie für das Verhalten ihrer hundertprozentigen Tochtergesellschaft General Química haftbar gemacht.

### 2. GELDBUSSEN

#### 2.1. Grundbetrag

- (13) Der Grundbetrag der Geldbuße bestimmt sich nach der Schwere und der Dauer der Zuwiderhandlung.

##### 2.1.1. Schwere

- (14) Bei der Bewertung der Schwere der Zuwiderhandlung berücksichtigt die Kommission die Art der

Zuwiderhandlung, ihre konkreten Marktfolgen — soweit messbar — und den Umfang des betreffenden räumlichen Marktes.

- (15) Angesichts der Art der Zuwiderhandlung (in erster Linie Bildung eines geheimen Kartells zum Zweck der Festsetzung von Preisen im EWR und anderswo und Förderung durch den Austausch vertraulicher Informationen) und des räumlichen Umfangs ist die Zuwiderhandlung als besonders schwerwiegend einzustufen.

##### 2.1.2. Differenzierte Behandlung

- (16) Innerhalb der Kategorie der besonders schweren Zuwiderhandlungen lässt die Bandbreite der Geldbußen eine differenzierte Behandlung der Unternehmen entsprechend ihres Vermögens, den Wettbewerb aufgrund ihrer tatsächlichen Wirtschaftskraft erheblich zu schädigen, zu und ermöglicht es, die Geldbuße auf einen Betrag festzusetzen, der eine hinreichend abschreckende Wirkung entfaltet.

- (17) Da sowohl das Kartell als auch der Kautschukchemikalienmarkt im Allgemeinen in erster Linie auf den Weltmarkt bezogen sind, werden als Referenzwerte die Anteile der Unternehmen auf dem Weltmarkt im Jahr 2001 als dem letzten vollständigen Jahr der Zuwiderhandlung zugrunde gelegt.

- (18) Flexsys war weltweit der größte Marktteilnehmer mit einem Anteil von etwa [20-30] %. Entsprechend wird Flexsys der ersten Kategorie zugerechnet. Bayer mit einem Marktanteil von [10-20] % wird in die zweite Kategorie eingeordnet. Der Marktanteil von Crompton betrug etwa [10-20] %; mit diesem Anteil wird Crompton der dritten Kategorie zugeordnet. General Química schließlich wird mit einem Marktanteil von ca. [0-10] % zur vierten Kategorie gezählt. Die Ausgangsbeträge werden anteilig (nicht mathematisch) unter Berücksichtigung der jeweiligen Marktanteile festgesetzt.

##### 2.1.3. Hinreichende Abschreckung

- (19) Innerhalb der Kategorie der besonders schwerwiegenden Zuwiderhandlungen ermöglicht die Bandbreite der verfügbaren Geldbußen auch, unter Berücksichtigung der Größe der jeweiligen Unternehmen, Geldbußen in einer Höhe festzusetzen, die eine hinreichende Abschreckung gewährleistet. Im Jahre 2004 haben die Unternehmen insgesamt jeweils folgende Umsätze erzielt: Bayer 29,7 Mrd. EUR; Crompton erzielte etwa 2 Mrd. EUR, Flexsys ca. 425 Mio. EUR und Repsol YPF 41,7 Mrd. EUR. Dementsprechend wird die Geldbuße für Bayer mit dem Faktor 2 und diejenige für Repsol mit dem Faktor 2,5 multipliziert.

##### 2.1.4. Erhöhung in Anbetracht der Dauer

- (20) Flexsys, Bayer und Uniroyal (einschließlich Crompton Europe) haben eine Zuwiderhandlung über eine Dauer von sechs Jahren begangen, während die Crompton Corporation (heute Chemtura) für eine Zuwiderhandlung mit einer Dauer von fünf Jahren und vier Monaten verantwortlich ist. Alle diese Unternehmen haben eine lang andauernde Zuwiderhandlung begangen, so dass die Ausgangsbeträge entsprechend für jedes vollständige Jahr der Zuwiderhandlung um 10 % erhöht werden.

- (21) General Química hat eine Zuwiderhandlung über eine Dauer von acht Monaten begangen. Da die Zuwiderhandlung weniger als ein Jahr dauerte, wird die Geldbuße für dieses Unternehmen nicht erhöht.

## 2.2. Mildernde Umstände

- (22) Im Falle von General Química ist wegen der im Vergleich zu anderen Mitgliedern des Kartells passiven und untergeordneten Rolle dieses Unternehmens bei der Zuwiderhandlung eine Ermäßigung der Geldbuße um 50 % angemessen.

## 2.3. Anwendung der Kronzeugenregelung aus dem Jahr 2002

### 2.3.1. Erlass der Geldbuße

- (23) Flexsys war das erste Unternehmen, das Belege übermittelt hat, die der Kommission den Beschluss zur Durchführung einer Untersuchung im Zusammenhang mit dem mutmaßlichen Kartell in der Kautschukchemikalienindustrie ermöglicht hat. Flexsys hat während des gesamten Verwaltungsverfahrens der Kommission uneingeschränkt, kontinuierlich und bereitwillig mit der Kommission zusammengearbeitet und der Kommission alle Flexsys zugänglichen Beweismittel in Verbindung mit der mutmaßlichen Zuwiderhandlung zukommen lassen. Flexsys hat die Beteiligung an der mutmaßlichen Zuwiderhandlung spätestens zum Zeitpunkt der Übermittlung von Beweismitteln gemäß der Kronzeugenregelung eingestellt und keine Schritte unternommen, andere Unternehmen zur Beteiligung der Zuwiderhandlung zu nötigen. Entsprechend wird Flexsys die Geldbuße vollständig erlassen.
- (24) Crompton hat bestritten, dass Flexsys ein Erlass gewährt werden könne und verweist u. a. darauf, dass Flexsys die Bedingungen für einen Erlass der Geldbuße nicht erfüllt habe, weil Flexsys andere Parteien genötigt habe und weil Flexsys die Zuwiderhandlung auch nach Stellung des Antrags auf Gewährung von Rechtsvorteilen fortgesetzt habe. Nach einer eingehenden Überprüfung der Darstellungen von Crompton ist die Kommission der Ansicht, dass kein entscheidendes Material vorliegt, das diese Darstellungen erhärten würde.

### 2.3.2. Absatz 23 Buchstabe b) Unterabsatz 1 (Ermäßigung um 30-50 %)

- (25) Crompton war das erste Unternehmen, das die Anforderungen von Absatz 21 der Kronzeugenregelung erfüllt hat, da dieses Unternehmen der Kommission Beweismittel übermittelt hat, die einen erheblichen Mehrwert gegenüber den Beweismitteln darstellen, die sich zum Zeitpunkt der Übermittlung dieser Beweismittel bereits im Besitz der Kommission befunden haben. Entsprechend kann Crompton gemäß Punkt 23 Buchstabe b) Unterabsatz 1 eine Ermäßigung der Geldbuße um 30-50 % gewährt werden.
- (26) Aufgrund seiner frühzeitigen Zusammenarbeit, der Qualität seiner Beweise und seiner umfassenden und anhaltenden Zusammenarbeit im Laufe der Verfahren gewährt die Kommission dem Unternehmen Crompton die maximal 50 %-ige Verringerung der Geldstrafe.

### 2.3.3. Absatz 23 Buchstabe b) Unterabsatz 2 (Ermäßigung um 20-30 %)

- (27) Bayer war das zweite Unternehmen, das die Anforderungen von Absatz 21 der Kronzeugenregelung erfüllt hat, da dieses Unternehmen der Kommission Beweismittel übermittelt hat, die einen erheblichen Mehrwert gegenüber den Beweismitteln darstellen, die sich zum Zeitpunkt der Übermittlung dieser Beweismittel bereits im Besitz der Kommission befunden haben. Entsprechend kann Bayer gemäß Punkt 23 Buchstabe b) Unterabsatz 2 eine Ermäßigung der Geldbuße um 20-30 % gewährt werden. Der Mehrwert der Beweismittel von Bayer für diese Sache ist jedoch begrenzt, und Bayer hat die Zuwiderhandlung nur für die letzten vier Jahre eingeräumt. Die Kommission ist daher der Auffassung, dass Bayer die in der gegebenen Bandbreite geringstmögliche Ermäßigung von 20 % zu gewähren ist.

### 2.3.4. Absatz 23 Buchstabe b) Unterabsatz 3 (Ermäßigung um bis zu 20 %)

- (28) General Química war das dritte Unternehmen, das die Anforderungen von Absatz 21 der Kronzeugenregelung erfüllt hat, da dieses Unternehmen der Kommission Beweismittel übermittelt hat, die einen erheblichen Mehrwert gegenüber den Beweismitteln darstellen, die sich zum Zeitpunkt der Übermittlung dieser Beweismittel bereits im Besitz der Kommission befunden haben. General Química kann daher gemäß Punkt 23 Buchstabe b) Unterabsatz 3 eine Ermäßigung der Geldbuße um bis zu 20 % gewährt werden. In Anbetracht der Tatsache, dass General Química die Bedingung eines erheblichen Mehrwerts erst verhältnismäßig spät während des Verfahrens erfüllt hat (erst eineinhalb Jahre nach Durchführung der Nachprüfungen seitens der Kommission in den Räumen des Unternehmens) sowie angesichts des begrenzten Mehrwerts der übermittelten Belege gewährt die Kommission General Química (und Repsol) eine Ermäßigung um 10 % der andernfalls zu verhängenden Geldstrafe.

### 2.3.5. Anmerkungen zur Anwendung der Kronzeugenregelung

- (29) In dieser Sache hat die Kommission die Antragsteller auf Anwendung der Kronzeugenregelung nachdrücklich vor dem Versuch gewarnt, es der Kommission zu erschweren, die Zuwiderhandlung nachzuweisen, wenn insgesamt gesehen bereits umfassende Indizien und Beweise vorliegen, die das Bestehen eines Kartells bestätigen. Nach Auffassung der Kommission verursacht diese Haltung der Antragsteller auf Anwendung der Kronzeugenregelung ernste Zweifel am Maß und an der Dauerhaftigkeit ihrer Kooperation.

## 3. ENTSCHEIDUNG

- (30) Die folgenden Unternehmen haben durch ihre Beteiligung an einer Reihe von Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen, einschließlich der Preisfestsetzung und dem Austausch vertraulicher Informationen, auf den Gemeinschafts- und EWR-Märkten für Kautschukchemikalien in den jeweils angegebenen Zeiträumen gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen verstoßen:

- a) Bayer: vom 1. Januar 1996 bis 31. Dezember 2001;

- b) Crompton Manufacturing Company Inc.: vom 1. Januar 1996 bis 31. Dezember 2001;
- c) Crompton Europe Ltd.: vom 1. Januar 1996 bis 31. Dezember 2001;
- d) Chemtura Corporation: vom 21. August 1996 bis 31. Dezember 2001;
- e) Flexsys N.V.: vom 1. Januar 1996 bis 31. Dezember 2001;
- f) General Química SA: vom 31. Oktober 1999 bis 30. Juni 2000;
- g) Repsol Química SA: vom 31. Oktober 1999 bis 30. Juni 2000;
- h) Repsol YPF SA: vom 31. Oktober 1999 bis 30. Juni 2000.
- (31) Die oben aufgeführten Unternehmen stellen die vorstehend genannten Zuwiderhandlungen unverzüglich ein, soweit dies nicht bereits geschehen ist. Sie unterlassen die Wiederholung der genannten Zuwiderhandlung sowie alle Handlungen und Verhaltensweisen, die einen ähnlichen oder gleichen Zweck bzw. eine ähnliche oder gleiche Wirkung haben könnten.
- (32) Für die oben genannten Zuwiderhandlungen werden die Unternehmen mit folgenden Geldbußen belegt:
- |                                                                                       |                |
|---------------------------------------------------------------------------------------|----------------|
| a) Flexsys N.V                                                                        | 0 EUR          |
| b) Crompton Manufacturing Company, Inc., gesamtschuldnerisch mit Crompton Europe Ltd. | 13,6 Mio. EUR  |
| davon gesamtschuldnerisch mit Chemtura Corporation                                    | 12,75 Mio. EUR |
| c) Bayer AG                                                                           | 58,88 Mio. EUR |
| d) General Química SA, gesamtschuldnerisch mit Repsol Química SA und Repsol YPF SA    | 3,38 Mio. EUR. |
- Eine nicht vertrauliche Fassung des vollständigen Wortlauts der Entscheidung ist in den verbindlichen Sprachen der Wettbewerbssache und den Arbeitssprachen der Kommission auf der Website der GD Wettbewerb unter folgender Adresse abrufbar: <http://ec.europa.eu/comm/competition/>.

## ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 3. Mai 2006

**in einem Verfahren nach Artikel 81 EG-Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen gegen Akzo Nobel NV, Akzo Nobel Chemicals Holding AB, EKA Chemicals AB, Degussa AG, Edison SpA, FMC Corporation, FMC Foret S.A., Kemira OYJ, L'Air Liquide SA, Chemoxal SA, Snia SpA, Caffaro Srl, Solvay SA/NV, Solvay Solexis SpA, Total SA, Elf Aquitaine SA und Arkema SA**

(Sache Nr. COMP/F/C.38.620 — Wasserstoffperoxid und Perborat)

(Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2006) 1766)

(Nur die englische, die französische und die italienische Fassung sind verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

(2006/903/EG)

### 1. ZUSAMMENFASSENDE DARSTELLUNG DES VERSTOSSES

#### 1.1. Adressaten

(1) Diese Entscheidung ist an die folgenden Unternehmen gerichtet:

- Akzo Nobel NV („Akzo“)
- Akzo Nobel Chemicals Holding AB („ANCH“)
- EKA Chemicals AB („EKA“)
- Degussa AG („Degussa“)
- Edison SpA („Edison“)
- FMC Corporation („FMC“)
- FMC Foret S.A. („Foret“)
- Kemira OYJ („Kemira“)
- L'Air Liquide SA („Air Liquide“)
- Chemoxal SA („Chemoxal“)
- Snia SpA („Snia“)
- Caffaro Srl („Caffaro“)
- Solvay SA/NV („Solvay“)
- Solvay Solexis SpA („Solexis“)
- Total SA („Total“)
- Elf Aquitaine SA („Elf Aquitaine“)
- Arkema SA („Atofina“).

(2) Die Adressaten dieser Entscheidung beteiligten sich an einer einzigen fortdauernden Zuwiderhandlung gegen Artikel 81

EG-Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen im Hinblick auf **Wasserstoffperoxid** (HP) und sein nachgelagertes Erzeugnis **Natriumperborat** (PBS), die das gesamte Gebiet des EWR umfasste („die Zuwiderhandlung“). Der in dieser Entscheidung genannte Zeitraum der Zuwiderhandlung begann am 31. Januar 1994 und endete am 31. Dezember 2000. Die Zuwiderhandlung umfasste vor allem den Austausch von geschäftlich wichtigen und vertraulichen Markt- und/oder Unternehmensinformationen durch die Wettbewerber, die Einschränkung und/oder Kontrolle der Erzeugung sowie potenzieller und vorhandener Kapazitäten, die Aufteilung von Märkten und die Zuteilung von Abnehmern sowie die Festsetzung und Überwachung von (Ziel-) Preisen.

#### 1.2. Der Wasserstoffperoxid- und Perborat-Sektor

(3) HP ist ein starkes Oxidationsmittel mit mehreren industriellen Anwendungen. Es handelt sich hierbei um eine klare, farblose Flüssigkeit, die erhältlich ist als wässrige Lösung in Konzentrationen von hauptsächlich 30-70 %. Als Endprodukt wird HP als Bleichmittel in der Zellstoff- und Papierherstellung, zum Bleichen von Textilien, zur Desinfektion und für andere Umwelthanwendungen wie die Abwasserbehandlung eingesetzt. HP wird auch als Rohstoff zur Herstellung anderer nachgelagerter Peroxid-Erzeugnisse wie Persalze (wozu auch PBS gehört) sowie Peressigsäure genutzt.

(4) PBS wird wie Natriumperkarbonat („PCS“) hauptsächlich als aktive Substanz für Tenside und Waschpulver benutzt. Sowohl PBS als auch PCS wurden in diesen Verfahren untersucht. Allerdings kann aufgrund der Antworten auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte und der bei der mündlichen Anhörung vorgetragenen Ausführungen nicht nachgewiesen werden, dass sich die Zuwiderhandlung auch auf PCS erstreckte. Die Entscheidung beinhaltet daher nur wettbewerbswidriges Verhalten im Hinblick auf HP und PBS, aber nicht im Hinblick auf PCS, trotz der Mitteilung der Beschwerdepunkte, die auch PCS beinhaltete.

### 1.3. Angebot

- (5) HP: im EWR gab es im Zeitraum der Zuwiderhandlung sechs Hauptanbieter: das führende Unternehmen war Solvay mit einem ungefähren Marktanteil von [20-30] %, gefolgt von EKA. Die anderen Akteure waren Atofina, Kemira, Degussa und Foret. Air Liquide und Ausimont verkauften HP bis Juni 1998 bzw. Mai 2002. Schließlich gab es eine kleine Zahl von Wiederverkäufern, die HP aus Osteuropa und von außerhalb Europas einfuhrten. In den letzten Jahren gab es keine neuen Marktteilnehmer.
- (6) PBS: bei den Unternehmen, die im EWR während des gesamten Zeitraums der Zuwiderhandlung oder eines Teils davon tätig waren, handelte es sich um: Degussa, Foret, Solvay, Caffaro (das seine Produktion jedoch 1999 einstellte), Atofina (das seine Produktion 1999 einstellte), Air Liquide (1994 eingestellt) und Ausimont.

### 1.4. Nachfrage

- (7) Im Zeitraum der Zuwiderhandlung gab es im EWR nur relativ wenige wichtige Abnehmer von HP (sechs bis acht), im Wesentlichen aus der Zellstoff- und Papierindustrie, die EWR-weite Verträge zu EWR-weiten Preisen aushandelten.
- (8) Großkunden (wie skandinavische und deutsche Zellstoff- und Papierproduzenten) verhandelten Verträge mit einem einzigen Preis für Lieferungen an mehrere Betriebsstätten im EWR. Die Transportkosten entfielen somit auf den Anbieter, der daher ein Interesse hatte, HP von einem räumlich in der Nähe der Werke seiner Kunden gelegenen Lieferanten zu beziehen. Bezüglich HP gab Degussa folgendes an:
- (9) Im Zeitraum der Zuwiderhandlung gab es im Persalz-Bereich auf der Nachfrageseite nur sehr wenige große multinationale Konzerne: 75-80 % der Persalz-Käufe im EWR konzentrierten sich auf wenige Abnehmer. Jedes Unternehmen hatte eine europäische Einkaufszentrale, die zweimal im Jahr über die Einkäufe verhandelte. In der Regel erwarben sie Persalze von mehr als einem Lieferanten, weil sie einen gewissen Wettbewerbsdruck aufrechterhalten wollten.

### 1.5. Geographischer Raum

- (10) Die Zuwiderhandlung betraf den gesamten EWR, wo es eine Nachfrage nach den Erzeugnissen, die Gegenstand der Nachprüfung sind, gab.

### 1.6. Funktionsweise des Kartells

- (11) Der in dieser Entscheidung genannte Zeitraum der Zuwiderhandlung begann am 31. Januar 1994 und endete am 31. Dezember 2000.
- (12) Die Absprachen lassen sich wie folgt einstufen: sie betreffen den Austausch von marktbezogenen Informationen (einschließlich Preisen und Verkaufsvolumina), Marktaufteilung, Einschränkung/Kontrolle der Produktion und

Versorgungsquellen sowie Preisabsprachen für HP und PBS. Die Geheimabsprachen bezüglich beider Produkte stehen miteinander im Zusammenhang, sind Teil eines Gesamtkonzepts und stellen somit eine einzige Zuwiderhandlung dar, auch wenn das Verhalten in Bezug auf HP und PBS auch jeweils für sich alleine genommen unter das Verbot von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag fallen würde.

### 1.7. Verfahren

- (13) Im Dezember 2002 informierte die Degussa die Kommission über das Bestehen eines Kartells in der HP- und in der PBS-Industrie und äußerte den Wunsch, mit der Kommission entsprechend der Mitteilung über den Erlass und die Ermäßigung von Geldbußen in Kartellsachen („Kronzeugenregelung“) zusammenzuarbeiten<sup>(1)</sup>. Degussa legte der Kommission Nachweise vor, die im März 2003 die Durchführung von Nachprüfungen in den Geschäftsräumen von drei Unternehmen ermöglichten (die Untersuchung bei anderen Unternehmen wurde erst nach einem Auskunftsverlangen durchgeführt).
- (14) Im Anschluss an die Nachprüfungen stellten fünf weitere Unternehmen einen Antrag auf Herabsetzung der Geldbuße. Drei von ihnen wurde eine Herabsetzung der Geldbuße gemäß Ziff. 23 und 26 der Kronzeugenregelung gewährt, und zwar EKA, Atofina und Solvay. Die Anträge von Kemira und Solexis wurden abgelehnt.

## 2. GELDBUSSEN

### 2.1. Grundbetrag

- (15) Der Grundbetrag der Geldbuße wird entsprechend der Schwere und der Dauer der Zuwiderhandlung festgelegt.

#### 2.1.1. Schwere

- (16) Bei der Bewertung der Schwere des Verstoßes berücksichtigt die Kommission die Art des Verstoßes, seine konkreten Marktfolgen — soweit messbar — und den Umfang des betreffenden räumlichen Marktes.

- (17) In Anbetracht der Art der Zuwiderhandlung, der Tatsache, dass sie Auswirkungen gehabt haben muss, und der Tatsache, dass der gesamte HP und PBS-Markt des EWR im Gesamtwert von 470 Mio. EUR im letzten vollständigen Jahr der Zuwiderhandlung (1999) Gegenstand der Vereinbarungen war, kommt die Kommission zu dem Schluss, dass die Unternehmen, an die diese Entscheidung gerichtet ist, einen besonders schweren Verstoß gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen begangen haben.

#### 2.1.2. Differenzierte Behandlung

- (18) Innerhalb der Kategorie der besonders schweren Verstöße ermöglicht die Geldbußenskala eine Differenzierung der Unternehmen, um ihrer jeweiligen tatsächlichen wirtschaftlichen Fähigkeit, Wettbewerber und Verbraucher wirtschaftlich in erheblichem Umfang zu schädigen,

<sup>(1)</sup> ABl. C 45 vom 19.2.2002, S. 3.

Rechnung zu tragen. Die Kommission hält dies im vorliegenden Fall für besonders geboten, da die jeweiligen Marktanteile der an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmen beträchtliche Größenunterschiede aufweisen.

- (19) Bei der Beurteilung des Umsatzes, den die einzelnen Unternehmen bei den jeweiligen Erzeugnissen erzielt haben, und bei seiner Verrechnung mit den Gesamtumsatz bei HP und PBS zur Bestimmung des einzelnen Schweregrads hat die Kommission die Tatsache berücksichtigt, dass bestimmte Unternehmen nur auf dem Markt für eines der beiden betreffenden Produkte tätig waren. Damit hat die Kommission die tatsächliche Auswirkung des rechtswidrigen Verhaltens jedes einzelnen Unternehmens auf den Wettbewerb berücksichtigt. Wegen der unterschiedlichen Sorten von HP und PBS gibt der nach der Gesamtmenge berechnete Umsatz einen zuverlässigeren Eindruck von der Stärke der einzelnen Anbieter. Danach war Solvay der größte Anbieter im EWR und erreichte mit beiden Produkten zusammen einen Absatzanteil von rundß [20-30] %. Somit ist dieses Unternehmen der ersten Kategorie zuzuordnen. Degussa mit einem Marktanteil von [10-20] % wird in die zweite Kategorie eingeordnet. Foret, EKA, Atofina, Kemira und Ausimont mit Marktanteilen von [5-15] % bilden die dritte Kategorie. Caffaro schließlich bildet mit einem PBS-Marktanteil von rund [5-10] % im letzten vollständigen Jahr (1998) und einem Umsatzanteil im Hinblick auf den gemeinsamen HP- und PBS-Markt von [1-5] % die vierte Kategorie.
- (20) Im Fall Caffaro berücksichtigt die Kommission trotz mehrerer Verbindungen zwischen den beiden Produkten, dass nicht nachgewiesen werden konnte, dass Caffaro der Gesamtplan der wettbewerbswidrigen Vereinbarungen bewusst oder notwendigerweise bekannt war. Angesichts der Umstände des Falles wird somit eine 25 %-ige Verringerung des Grundbetrags der für Caffaro berechneten Geldbuße angewandt.

### 2.1.3. Hinreichende Abschreckung

- (21) Innerhalb der Kategorie der besonders schweren Verstöße ermöglicht die Geldbußenskala auch eine Anpassung der Geldbuße an die Größe des Unternehmens, um eine ausreichende Abschreckungswirkung zu gewährleisten. Im letzten vollständigen Geschäftsjahr vor Erlass dieser Entscheidung (2005) betrug der weltweite Umsatz von Total 143 Mrd. EUR, von Elf Aquitaine 120 Mrd. EUR, von Akzo 13 Mrd. EUR, Degussa 11,75 Mrd. EUR, Solvay 8,56 Mrd. EUR und Edison 6,65 Mrd. EUR.

Dementsprechend sollte die Geldbuße für Total mit dem Faktor 3 multipliziert werden, der sich auf die Größe der Muttergesellschaften Elf Aquitaine und Total bezieht, deren Umsatz 100 Mrd. EUR jeweils deutlich übersteigt. Bei Akzo und Degussa, deren Umsatz rund 10 % des Umsatzes von Total erreicht, handelt es sich nach wie vor um sehr große Unternehmen mit einem Umsatz von eindeutig über 10 Mrd. EUR. Deswegen sollte die Geldbuße dieser beiden Unternehmen mit dem Faktor 1,75 multipliziert werden. Solvay erreichte einen Umsatz von 8,56 Mrd. EUR. Deswegen sollte die Geldbuße für Solvay mit dem Faktor 1,5 multipliziert werden. Aufgrund der Tatsache, dass Edison einen Umsatz von 6,65 Mrd. EUR erreichte, sollte die Geldbuße für Edison mit dem Faktor 1,25 multipliziert werden. Da Ausimont auf ein anderes Unternehmen übertragen wurde, gilt der Faktor unter Berücksichtigung der Umstände dieses Falles nur für die gegen Edison verhängte Geldstrafe.

### 2.1.4. Aufschlag wegen Dauer

- (22) Degussa, Solvay und Kemira nahmen vom 31. Januar 1994 bis zum 31. Dezember 2000, d. h. sechs Jahre und elf Monate lang, an der Zuwiderhandlung teil. Diese Unternehmen haben eine Zuwiderhandlung von langer Dauer begangen. Die Grundbeträge der Geldbußen werden folglich für jedes abgeschlossene Jahr der Zuwiderhandlung um 10 % erhöht. Sie werden für jeden weiteren Zeitraum, der mehr als 6 Monate, aber weniger als ein Jahr umfasst, um weitere 5 % erhöht. Dies führt zu einer Erhöhung des Grundbetrags für jedes dieser Unternehmen um 65 %. EKA hat vom 31. Januar 1994 bis zum 31. Dezember 1999 (fünf Jahre und elf Monate lang), Atofina und Ausimont haben vom 12. Mai 1995 bis zum 31. Dezember 2000 (fünf Jahre und sieben Monate lang) an der Zuwiderhandlung mitgewirkt. Dies führt zu einer Erhöhung des Grundbetrags für jedes dieser Unternehmen um 55 %<sup>(2)</sup>. Foret nahm vom 29. Mai 1997 bis zum 13. Dezember 1999, d. h. zwei Jahre und sieben Monate lang, an der Zuwiderhandlung teil. Dies führt zu einer Erhöhung des Grundbetrags um 25 %. Caffaro nahm vom 29. Mai 1997 bis zum 31. Dezember 1998, d. h. ein Jahr und sieben Monate lang, an der Zuwiderhandlung teil. Dies führt zu einer Erhöhung des Grundbetrags um 15 %.

## 2.2. Erschwerende Umstände

- (23) Zum Zeitpunkt der Zuwiderhandlung waren Atofina, Degussa, Edison und Solvay bereits Adressaten früherer

<sup>(2)</sup> Da die Kommission auf Grund der Angaben von EKA die Kartellenbildung gemäß Ziff. 23 der Kronzeugenregelung auf den 31. Januar 1994 zurückführen konnte, werden diese Elemente bei der Festlegung der Geldstrafe nicht berücksichtigt, was zu einer Erhöhung wegen der Dauerhaftigkeit von 20 % statt 55 % für dieses Unternehmen führt.

Entscheidungen der Kommission wegen Kartellaktivitäten gewesen<sup>(3)</sup>. Der Umstand, dass die Unternehmen das gleiche Verhalten entweder in der gleichen Branche oder einer anderen als der, in Bezug auf die sie zuvor sanktioniert worden waren, wiederholt haben, zeigt, dass die ersten Geldbußen die betreffenden Unternehmen nicht zu einer Verhaltensänderung veranlasst haben. Dies wertet die Kommission als einen erschwerenden Umstand. Er rechtfertigt eine Erhöhung des Geldbußengrundbetrags für die vorgenannten Unternehmen um 50 %<sup>(4)</sup>.

### 2.3. Mildernde Umstände

- (24) Im Falle von Caffaro ist es angemessen, die Geldbuße aufgrund der passiven und unbedeutenden Rolle von Caffaro bei der Zuwiderhandlung gegenüber den anderen Kartellmitgliedern um 50 % zu verringern.

### 2.4. Anwendung der Umsatzobergrenze von 10 %

- (25) Nach Artikel 23 Absatz 2 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 darf die gegen ein Unternehmen verhängte Geldbuße 10 % seines Umsatzes nicht überschreiten. Im Hinblick auf die Obergrenze von 10 % gilt, dass „wenn sich herausstellt, dass mehrere Adressaten das ‚Unternehmen‘ im Sinn der für die geahndete Zuwiderhandlung verantwortlichen wirtschaftlichen Einheit darstellen und dies auch noch zum Zeitpunkt des Erlasses dieser Entscheidung gilt, die Obergrenze anhand des Gesamtumsatzes dieses Unternehmens, d. h. aller seiner Bestandteile, berechnet werden kann. Würde diese wirtschaftliche Einheit dagegen in der Zwischenzeit aufgelöst, so hat jeder Adressat der Entscheidung Anspruch auf individuelle Anwendung der fraglichen Obergrenze“<sup>(5)</sup>.
- (26) Der von Solexis 2005 erzielte weltweite Jahresumsatz betrug 256 190 307 EUR. Die gegen Solexis verhängte Strafe darf daher 25,619 Mio. EUR nicht überschreiten.

<sup>(3)</sup> Dabei handelt es sich um: Im Falle von *Degussa*: Entscheidung der Kommission vom 23. November 1984 in einem Verfahren nach Artikel 85 EWG-Vertrag (IV/30.907 — *Peroxidprodukte*, ABl. L 35 vom 7.2.1985, S. 1), Entscheidung der Kommission vom 23. April 1986 in einem Verfahren nach Artikel 85 EWG-Vertrag (IV/31.149 — *Polypropylen*, ABl. L 230 vom 18.8.1986, S. 1). Im Falle von *Edison*: Entscheidung der Kommission vom 27. Juli 1994 in einem Verfahren nach Artikel 85 EG-Vertrag (IV/31.865, *PVC II*), ABl. L 239 vom 14.9.1994, S. 14). Im Falle von *Solvay*: Zitierte Entscheidungen der Kommission vom 23. November 1984 (*Peroxid-Produkte*), vom 23. April 1986 (*Polypropylen*) und vom 27. Juli 1994 (*PVC II*). Im Falle von *Atofina/Arkema*: Zitierte Entscheidungen der Kommission vom 23. November 1984 (*Peroxid-Produkte*) und vom 27. Juli 1994 (*PVC II*).

<sup>(4)</sup> Die Erhöhung für einen erneuten gleichartigen Verstoß gilt nur für *Atofina* und nicht für seine Mutterunternehmen *Elf Aquitaine* und *Total*, da sie *Atofina* zum Zeitpunkt der früheren Zuwiderhandlung nicht kontrollierten. Der Multiplikationsfaktor für *Total* (3) wird daher nicht in die Berechnung einbezogen. Stattdessen wird für die Berechnung der Wiederholungstäterschaft mit 1,25 der Faktor angewandt, der auch zur Geltung gekommen wäre, wenn die Entscheidung lediglich an *Atofina* gerichtet wäre (mit einem weltweiten Umsatz von 5,7 Mrd. EUR im Jahr [2005]). Für diesen Betrag wird gegen *Atofina* folglich eine separate Geldbuße festgesetzt.

<sup>(5)</sup> Siehe Urteil des Gerichts erster Instanz vom 15. Juni 2005 in den verbundenen Rechtssachen T-71/03, T-74/03, T-87/03 und T-91/03 *Tokai Carbon Co. Ltd. und andere gegen Kommission der Europäischen Gemeinschaften*, noch nicht veröffentlicht (siehe ABl. C 205 vom 20.8.2005, S. 18), Rdnr. 390.

### 2.5. Anwendung der Kronzeugenregelung aus dem Jahr 2002

- (27) *Degussa*, *EKA*, *Atofina*, *Solvay*, *Solexis* und *Kemira* haben die Anwendung der Kronzeugenregelung beantragt. Sie haben mit der Kommission in den verschiedenen Ermittlungsphasen zusammengearbeitet, um in den Genuss der Kronzeugenregelung zu kommen.

#### 2.5.1. Ziff. 8 Buchstabe a) Erlass

- (28) *Degussa* hat als erster europäischer HP- und Persalzhersteller die Kommission von der Existenz eines Kartells auf dem HP-Markt und dem mit diesem verbundenen PBS-Markt in Kenntnis gesetzt. Die *Degussa* hat während des gesamten Verwaltungsverfahrens der Kommission uneingeschränkt, kontinuierlich und ausdrücklich mit der Kommission zusammengearbeitet und der Kommission alle der *Degussa* vorliegenden Beweismittel im Zusammenhang mit der mutmaßlichen Zuwiderhandlung mit Einzelheiten über die Treffen zwischen Wettbewerbern in Bezug auf beide Produkte übermittelt, wodurch die Kommission die Existenz des Kartells für beide Produkte beweisen konnte. Die *Degussa* hat die Beteiligung an der mutmaßlichen Zuwiderhandlung spätestens zum Zeitpunkt der Übermittlung von Beweismitteln gemäß Ziffer 8 (a) der Kronzeugenregelung eingestellt und keine Schritte unternommen, andere Unternehmen zur Beteiligung der Zuwiderhandlung zu nötigen. Deswegen kann der *Degussa* die ansonsten gegen das Unternehmen zu verhängende Geldbuße vollständig erlassen werden.

#### 2.5.2. Ziff. 23 Buchstabe b) Unterabsatz 1 (Ermäßigung der Geldbuße um 30-50 %)

- (29) *EKA* war das zweite Unternehmen, das am 29. März 2003 bei der Kommission die Anwendung der Kronzeugenregelung beantragte, und erfüllte als erstes Unternehmen die Anforderungen von Ziff. 21 der Kronzeugenregelung, da es der Kommission Beweismittel vorlegte, die einen erheblichen Mehrwert im Vergleich zu den Beweismitteln hatten, die sich zum damaligen Zeitpunkt im Besitz der Kommission befanden.
- (30) *EKA* hat die Beteiligung an der Zuwiderhandlung spätestens zum Zeitpunkt der Übermittlung der Beweismittel eingestellt und auch später nicht mehr fortgesetzt. Die Kommission wird deswegen die Geldbuße um 30-50 % herabsetzen. Die Kommission gewährte *EKA* eine Ermäßigung der Geldbuße um 40 %.
- (31) Aufgrund der von *EKA* vorgelegten Nachweise konnte die Kommission das Vorhandensein des Kartells bis zum 31. Januar 1994 zurückverfolgen. Die Angaben von *EKA* für den Zeitraum der Zuwiderhandlung vor dem 14. Oktober 1997 bezogen sich auf Tatsachen, die der Kommission bisher nicht bekannt waren und direkte Auswirkungen auf die Dauer des vermuteten Kartells hatten. Gemäß Ziff. 23 der Kronzeugenregelung berücksichtigte die Kommission diese Elemente nicht zum Zwecke der Festlegung der Höhe der Geldbuße, die gegen *EKA* verhängt wird.

2.5.3. Ziff. 23 Buchstabe b) Unterabsatz 2 (Ermäßigung der Geldbuße um 20-30 %)

- (32) Atofina (inzwischen Arkema) war das zweite Unternehmen, das die Anforderungen von Ziff. 21 der Kronzeugenregelung erfüllte, da es der Kommission Beweismittel vorlegte, die einen erheblichen Mehrwert im Vergleich zu den Beweismitteln hatten, die sich zum damaligen Zeitpunkt im Besitz der Kommission befanden, und die Beteiligung an der Zuwiderhandlung spätestens zum Zeitpunkt der Übermittlung der Beweismittel eingestellt und auch später nicht mehr fortgesetzt hat. Entsprechend wird Atofina gemäß Ziff. 23 Buchstabe b) Unterabsatz 2 der Kronzeugenregelung eine Ermäßigung der Geldbuße um 20-30 % gewährt. In der Bewertung des Umfangs der Ermäßigung innerhalb der Bandbreite von 20-30 % berücksichtigte die Kommission den Zeitpunkt, zu dem die Beweismittel von erheblichem Mehrwert übermittelt wurden, sowie den Umfang des Mehrwerts. Die Kommission gewährte Atofina eine Ermäßigung der Geldbuße um 30 %, die sonst gegen Atofina verhängt worden wäre.

2.5.4. Ziff. 23 Buchstabe b) Unterabsatz 3 (Ermäßigung der Geldbuße um bis zu 20 %)

- (33) Solvay war das dritte Unternehmen, das die Anforderungen von Ziff. 21 der Kronzeugenregelung erfüllte. Am 4. April 2003, ebenfalls kurz nachdem — am 25. März 2003 — in seinen Geschäftsräumen eine Nachprüfung gemäß Artikel 14 der Verordnung Nr. 17 stattgefunden hatte, beantragte Solvay die Anwendung der Kronzeugenregelung. Der Antrag vom 4. April 2003 erfüllte die Anforderungen von Ziff. 21 der Kronzeugenregelung, da Solvay der Kommission Beweismittel vorlegte, die einen erheblichen Mehrwert im Vergleich zu den Beweismitteln hatten, die sich zum damaligen Zeitpunkt in ihrem Besitz befanden. Solvay hat nach dem Kenntnisstand der Kommission die Beteiligung an der Zuwiderhandlung spätestens zum Zeitpunkt der Übermittlung der Beweismittel eingestellt.
- (34) Solvay führt aus, die Kommission am Morgen des 3. April 2003 telefonisch kontaktiert zu haben, um einen Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung anzukündigen. Der Antrag von Atofina vom 3. April 2003 (15.50 Uhr) enthielt 13 Schriftstücke, die nach Auffassung von Solvay ohne Abschrift oder sonstige Erklärung unleserlich und/oder unverständlich waren und von der Kommission ausnahmslos erst verwendet werden konnten, nachdem am 26. Mai 2003 — in jedem Fall nach dem Antrag von Solvay auf Anwendung der Kronzeugenregelung — vollständige Erläuterungen vorgelegt wurden.
- (35) Nach Auffassung von Solvay ist für die Feststellung, ob ein Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung die Ermäßigungskriterien dieser Regelung erfüllt, die sachliche Qualität der vorgelegten Beweismittel im Hinblick auf ihre Verwendbarkeit durch die Kommission ausschlaggebend. Solvay behauptet, dass sein Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung am Morgen des 3. April 2003 formgerecht abgegeben wurde, und die vorgelegten Angaben sowohl für HP als auch für PBS einen erheblichen Mehrwert darstellten. Infolgedessen erfüllt Solvay die Kriterien für die

größtmögliche Ermäßigung der Geldbuße (50 %) in Bezug auf beide Produkte.

- (36) Nach Ansicht der Kommission haben die Angaben von EKA und Atofina im Vergleich zu den ersten Angaben von Solvay, die erst am 4. April 2003 erfolgten, einen erheblichen Mehrwert gemäß Ziff. 21 der Kronzeugenregelung. Die Kommission weist daher das Argument von Solvay zurück.
- (37) Die Kommission gewährte Solvay daher eine Ermäßigung der Geldbuße um 10 %, die sonst gegen Solvay verhängt worden wäre.

2.5.5. Weitere Anträge auf Anwendung der Kronzeugenregelung

- (38) Solvay Solexis und Kemira stellten ebenfalls Anträge gemäß Abschnitt B der Kronzeugenregelung. Da ihre Anträge keinen wesentlichen Mehrwert aufwiesen, wurde ihnen jedoch nicht stattgegeben.

### 3. ENTSCHEIDUNG

- (39) Die folgenden Unternehmen haben gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag sowie gegen Artikel 53 EWR-Abkommen verstoßen, indem sie sich in den genannten Zeiträumen an einer einzigen und fortdauernden Zuwiderhandlung vor allem in Form eines Austauschs von Informationen über Preise und Absatzmengen, Preisabsprachen, Vereinbarungen über den Abbau von Produktionskapazitäten im EWR und der Überwachung der wettbewerbswidrigen Absprachen auf den EWR-Märkten für Wasserstoffperoxid und Natriumperborat beteiligt haben:
- (a) Akzo Nobel NV vom 25. Februar 1994 bis 31. Dezember 1999;
  - (b) Akzo Nobel Chemicals Holding AB vom 31. Januar 1994 bis 31.12.99;
  - (c) EKA Chemicals AB vom 31. Januar 1994 bis 31.12.99;
  - (d) Degussa AG: vom 31. Januar 1994 bis 31. Dezember 2000;
  - (e) Edison SpA vom 12. Mai 1995 bis 31. Dezember 2000;
  - (f) FMC Corporation: vom 29. Mai 1997 bis 13. Dezember 1999;
  - (g) FMC Foret S.A. vom 29. Mai 1997 bis 13. Dezember 1999;
  - (h) Kemira OYJ vom 31. Januar 1994 bis 31. Dezember 2000;
  - (i) L'Air Liquide SA vom 12. Mai 1995 bis 31. Dezember 1997;
  - (j) Chemoxal SA vom 12. Mai 1995 bis 31. Dezember 1997;
  - (k) Snia SpA vom 29. Mai 1997 bis 31.12.98;

- (l) Caffaro Srl vom 29. Mai 1997 bis 31.12.98;
- (m) Solvay SA/NV vom 31. Januar 1994 bis 31. Dezember 2000;
- (n) Solvay Solexis SpA vom 12. Mai 1995 bis 31. Dezember 2000;
- (o) Total SA vom 30. April 2000 bis 31. Dezember 2000;
- (p) Elf Aquitaine SA vom 12. Mai 1995 bis 31. Dezember 2000;
- (q) Arkema SA vom 12. Mai 1995 bis 31. Dezember 2000.
- (40) Für die im vorhergehenden Erwägungsgrund genannten Zuwiderhandlungen wurden folgende Geldbußen festgesetzt:
- (a) Akzo Nobel NV, Akzo Nobel Chemicals Holding AB und EKA Chemicals AB gesamtschuldnerisch: 25,2 Millionen EUR.
- (b) Degussa AG: 0 EUR,
- (c) Edison SpA: 58,125 Mio. EUR, davon 25,619 EUR gesamtschuldnerisch mit Solvay Solexis SpA;
- (d) FMC Corporation und FMC Foret S.A., gesamtschuldnerisch: 25 Millionen EUR.
- (e) Kemira OYJ: 33 Millionen EUR.
- (f) L'Air Liquide SA und Chemoxal SA: 0 EUR,
- (g) Snia SpA und Caffaro Srl, gesamtschuldnerisch: 1,078 Millionen EUR.
- (h) Solvay SA/NV: 167,062 Millionen EUR.
- (i) Arkema SA: 78,663 Mio. EUR, davon 42 Mio. EUR gesamtschuldnerisch mit Total SA, und 65,1 Mio. EUR gesamtschuldnerisch mit Elf Aquitaine SA.
- (41) Die oben aufgeführten Unternehmen wurden aufgefordert, die in dem Artikel genannten Zuwiderhandlungen unverzüglich einzustellen, soweit dies nicht bereits geschehen ist sowie die Wiederholung der in Erwägungsgrund (2) genannten Zuwiderhandlung sowie alle Handlungen und Verhaltensweisen, die einen ähnlichen oder gleichen Zweck bzw. eine ähnliche oder gleiche Wirkung haben könnten, zu unterlassen.
-

## ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 7. Juni 2006

### über die staatliche Beihilfe Nr. C 8/2005 (ex N 451/2004), die Deutschland zugunsten der Nordbrandenburger UmesterungsWerke gewähren will

(Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2006) 2088)

(Nur der deutsche Text ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

(2006/904/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<sup>(1)</sup>,

in Erwägung nachstehender Gründe:

#### 1. VERFAHREN

- (1) Mit Schreiben vom 11. Oktober 2004, das am 12. Oktober 2004 registriert wurde, teilte Deutschland der Kommission seine Absicht mit, eine Regionalbeihilfemaßnahme zugunsten der NUW Nordbrandenburger Umesterungs-Werke durchzuführen. Die Maßnahme wurde unter der Nummer N 451/2004 als angemeldete Beihilfe registriert. Am 6. November 2004 bat die Kommission um Auskünfte, woraufhin Deutschland am 16. Dezember 2004 weitere Informationen vorlegte.
- (2) Mit Schreiben vom 16. Februar 2005 teilte die Kommission Deutschland ihren Beschluss mit, wegen dieser Beihilfe das Verfahren nach Artikel 88 Absatz 2 EG-Vertrag einzuleiten.
- (3) Der Beschluss der Kommission über die Verfahrenseinleitung wurde im *Amtsblatt der Europäischen Union* veröffentlicht<sup>(2)</sup>. Die Beteiligten wurden aufgefordert, zu der Beihilfemaßnahme Stellung zu nehmen.
- (4) Mit Schreiben vom 22. März 2005, das am 23. März 2005 registriert wurde, reagierte Deutschland auf die Einleitung des Verfahrens und übermittelte umfangreiche zusätzliche Informationen an die Kommission.
- (5) Bei der Kommission gingen keine Stellungnahmen von Beteiligten ein.

- (6) Aufgrund eigener Untersuchungen stellte die Kommission fest, dass die von Deutschland vorgelegten Informationen unvollständig waren, und richtete daraufhin mit Schreiben vom 8. November 2005 weitere Fragen an Deutschland. Deutschland antwortete am 13. Januar 2006 und legte weitere Informationen vor.

#### 2. BESCHREIBUNG DER BEIHILFE

##### 2.1. Der Begünstigte und das Vorhaben

- (7) Begünstigter der Beihilfe ist die NUW Nordbrandenburger UmesterungsWerke GmbH & Co. KG (nachstehend „NUW“) mit Sitz in Schwedt, Brandenburg (Deutschland), einem Fördergebiet gemäß Artikel 87 Absatz 3 Buchstabe a EG-Vertrag. Die NUW wurde am 4. Mai 2004 gegründet. Vor Durchführung der geplanten Investition wird das Unternehmen keine betrieblichen Tätigkeiten ausüben. Folglich hatte die NUW im Oktober 2004 weder Vollzeit- noch Teilzeitbeschäftigte.
- (8) Die NUW plant den Bau und Betrieb einer Anlage zur Herstellung von Biodiesel mit einer vorgesehenen jährlichen Kapazität von 130 000 Tonnen und beihilfefähigen Investitionskosten von 41,84 Mio. EUR. Sie wird vor allem die PCK Raffinerie GmbH Schwedt (nachstehend „PCK“) beliefern, deren Anlagen derzeit auf die Weiterverarbeitung von Biokraftstoffen vorbereitet werden.

##### 2.2. Die Finanzmaßnahmen

- (9) Das Land Brandenburg beabsichtigt, der NUW eine Beihilfe von 50 % der beihilfefähigen Kosten eines Gesamtbetrags von bis zu 20,92 Mio. EUR im Rahmen von durch die Kommission genehmigten Förderprogrammen zu gewähren.
- (10) Die Beihilfe wird in Form eines direkten Investitionszuschusses von 14,204 Mio. EUR und einer Investitionszulage von 6,716 Mio. EUR auf der Grundlage der *Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“*<sup>(3)</sup> (nachstehend „Gemeinschaftsaufgabe“) und im Rahmen des Beihilfeprogramms *„Investitionszulage für betriebliche Investi-*

<sup>(1)</sup> ABl. C 27 vom 27.1.2001, S. 44.

<sup>(2)</sup> ABl. C 86 vom 8.4.2005, S. 2.

<sup>(3)</sup> „Gesetz über die Gemeinschaftsaufgabe (GA) ‚Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur‘ vom 6. Oktober 1969 in Verbindung mit den einschlägigen Bestimmungen von Teil II des 31. Rahmenplans zur GA“, die letzte Verlängerung wurde mit Entscheidung der Kommission unter der Nummer N 642/02 am 1. Oktober 2003 genehmigt (ABl. C 284 vom 27.11.2003, S. 2).

tionen im Jahr 2004“<sup>(4)</sup> gewährt. Deutschland wird sicherstellen, dass die Obergrenze von 50 % Beihilfeintensität nicht überschritten wird.

### 2.3. Gründe für die Einleitung des förmlichen Prüfverfahrens

- (11) Da die Beihilfe auf genehmigten Regelungen basiert, beschränkt die Kommission ihre Prüfung auf die Frage, ob der Begünstigte als KMU einzustufen ist und somit Anspruch auf den zusätzlichen KMU-Aufschlag von 15 % hat, der in dem Beihilfebetrag enthalten ist.
- (12) Nach Artikel 2 des Anhangs der Empfehlung 2003/361/EG der Kommission vom 6. Mai 2003 betreffend die Definition der Kleinstunternehmen sowie der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU-Empfehlung)<sup>(5)</sup> sind kleine und mittlere Unternehmen als Unternehmen definiert, die weniger als 250 Personen beschäftigen und einen Jahresumsatz von höchstens 50 Mio. EUR erzielen und/oder deren Jahresbilanzsumme sich auf höchstens 43 Mio. EUR beläuft.
- (13) Der Unternehmensbegriff erfordert nicht, dass der Begünstigte auf eine gesonderte rechtliche Einheit beschränkt ist, er kann sich auch auf eine wirtschaftliche Gruppe von Unternehmen erstrecken, die umfassender als ein einzelnes KMU ist. Unternehmen können als verbundene Unternehmen angesehen werden, wenn sie durch eine natürliche Person verbunden sind und auf dem gleichen Markt oder auf verwandten Märkten tätig sind.
- (14) Die Verbindung zwischen NUW und weiteren Unternehmen durch natürliche Personen, insbesondere durch Mitglieder der Familie Sauter, kann zu gemeinsamen Tätigkeiten auf dem gleichen Markt oder auf verwandten Märkten führen. Verbundene Unternehmen werden bei der Prüfung des KMU-Status und der Berechnung der Arbeitnehmerzahl eines Unternehmens zusammen berücksichtigt.
- (15) Hinsichtlich der Beziehungen zwischen den genannten Unternehmen bezweifelte die Kommission, dass der Begünstigte der Investitionsbeihilfe tatsächlich die Vorteile benötigt, die NUW aus den verschiedenen Regelungen und Maßnahmen zu Gunsten von KMU erwachsen würden, und dass die NUW für den angemeldeten KMU-Aufschlag in Betracht kommt. Die Kommission bezweifelte auch, dass der Begünstigte der Definition eines KMU im Sinne der KMU-Empfehlung entspricht.

### 3. STELLUNGNAHMEN VON BETEILIGTEN

- (16) Bei der Kommission gingen keine Stellungnahmen von Beteiligten ein.

### 4. STELLUNGNAHME DEUTSCHLANDS

#### *Kriterium der Eigenständigkeit*

- (17) Deutschland erklärt, dass die NUW Verwaltung GmbH finanziell nicht an dem Begünstigten NUW beteiligt ist. Ihr

einzigster Unternehmenszweck ist die Übernahme der Geschäftsführung und die Haftung für die Verbindlichkeiten der NUW. Auch die anderen Komplementärgesellschaften („Verwaltung GmbH“) haften lediglich für ihre jeweiligen GmbHs und haben keine weitere Geschäftstätigkeit.

- (18) Während Daniela Sauter an der NUW mit 74 % beteiligt ist, liegen ihre Beteiligungen an NBE Nordbrandenburger BioEnergie GmbH & Co. KG, MBE Mitteldeutsche BioEnergie GmbH & Co. KG und SBE Swiss BioEnergy AG nicht über 50 %. Deutschland gibt an, dass die NUW nicht mit anderen Unternehmen verbunden ist.
- (19) Was die Partnerunternehmen anbelangt, so hält Daniela Sauter nach Angaben Deutschlands eine Beteiligung von 50 % an der NBE und von 38 % an der MBE; an der SBE ist sie mit 20 % beteiligt. Demzufolge wären nur die Beteiligungen an NBE und MBE für die Bewertung der Größe des Begünstigten von Belang.
- (20) In Bezug auf eine möglicherweise gemeinsam handelnde Gruppe natürlicher Personen teilt Deutschland der Kommission mit, dass Daniela Sauter und Dr. Georg Pollert als Hauptkommanditisten der NUW nur für dieses Unternehmen gemeinsam auftreten, nicht jedoch für andere Unternehmen. Ihr gemeinsames Interesse beschränkt sich ausschließlich auf die NUW; neben dem Gesellschaftsvertrag gibt es keine weiteren Vereinbarungen.
- (21) Deutschland betont, dass es bei den Beteiligungen der Geschwister, Eltern sowie der Schwägerin keine einheitliche Beteiligungsstruktur gibt, die auf ein gleiches Interesse hindeuten würde. Abgesehen vom Verwandtschaftsgrad bestehen zwischen diesen Personen keine rechtlichen oder wirtschaftlichen Beziehungen. Außer dem Gesellschaftsvertrag gibt es keine anderen Vereinbarungen.

#### *Relevante Märkte*

- (22) Nach Angaben Deutschlands sind NUW und MUW Mitteldeutsche UmesterungsWerke GmbH & Co. KG auf demselben Markt tätig, allerdings für unterschiedliche Kunden. Die Unternehmen stehen über Herrn Dr. Pollert miteinander in einer Beziehung, die angesichts ihrer geringen Intensität nicht von Belang ist.
- (23) Den deutschen Angaben zufolge produziert NUW Biodiesel, während NBE und MBE auf dem Bioäthanolmarkt tätig sind. Auch wenn alle drei Unternehmen die großen Ölgesellschaften zu ihren Kunden zählen, verwenden sie doch ganz unterschiedliche Rohstoffe und Produktionsverfahren.

#### *Geschäftsführung, finanzielle und Beschäftigungskriterien*

- (24) Seit Ende 2004 ist Herr Heidenreich nicht mehr Geschäftsführer der NBE Verwaltung GmbH. Nach Angaben Deutschlands werden alle anderen betroffenen Unternehmen von unterschiedlichen Personen geführt, sodass es

<sup>(4)</sup> „Investitionszulage für betriebliche Investitionen im Jahr 2004“, genehmigt unter Nummer N 336/2003 am 10.12.2003 auf der Grundlage des „Investitionszulagengesetzes 1999 in der Fassung der Bekanntmachung vom 11. Oktober 2002 unter Berücksichtigung des Entwurfs des Steueränderungsgesetzes 2003“ (Abl. C 67 vom 17.3.2004, S. 12).

<sup>(5)</sup> Abl. L 124 vom 20.5.2003, S. 36.

keine Verbindungen zwischen der Geschäftsführung der einzelnen Unternehmen gibt.

- (25) Ausgehend von der Annahme, dass NUW, MBE und NBE Partnerunternehmen sind und es keine verbundenen Unternehmen gibt, berechnet Deutschland die Finanz- und Beschäftigungsdaten. Deutschland kommt zu dem Schluss, dass diese Gruppe bei allen KMU-Kriterien die jeweiligen Schwellenwerte unterschreitet.

#### *Der Generalunternehmer SBE Swiss Bio Energy AG*

- (26) Die NUW beauftragte die SBE mit dem Bau der Biodieselanlage. Der Unternehmenszweck der SBE ist der europaweite Bau und Betrieb chemischer Anlagen zur Herstellung von Biodiesel sowie der Handel mit biogenen Kraftstoffen. Obwohl die SBE einen Teil der Investitionen finanzieren wird, versichert Deutschland, dass keine weiteren Abhängigkeiten zwischen den beiden Unternehmen bestehen. Um eine Abhängigkeit der NUW von der SBE zu vermeiden, kann die NUW den Zeitpunkt der Rückzahlung des Darlehens selbst bestimmen.

- (27) Die SBE wird außerdem ab 2004 den direkten Investitionszuschuss zwischenfinanzieren. Deutschland betont, dass der Vertrag zwischen SBE und NUW so formuliert ist, dass die SBE keinen Einfluss auf die Geschäftsentscheidungen der NUW nehmen kann.

#### *Sauter Verpachtung GmbH*

- (28) Nach Angaben Deutschlands ist der Vertrieb von Kraftstoffen mit nur 1 % des Unternehmensumsatzes von geringer Bedeutung. Sauter Verpachtung GmbH hat diesen Angaben zufolge keine nennenswerten Aktivitäten im Bereich der Biodiesel- oder Bioäthanolverarbeitung oder des Handels mit diesen Erzeugnissen.
- (29) Dieses Unternehmen war jedoch Hauptauftragnehmer beim Bau der Bioäthanolanlage von NBE.
- (30) Sauter Verpachtung hat weder direkte rechtliche noch wirtschaftliche Beziehungen zur NUW.

#### *Schlussfolgerungen Deutschlands*

- (31) Da die Beziehungen zwischen NBE und MBE nur über die Person von Daniela Sauter laufen und es keine weiteren relevanten Beziehungen zu anderen Unternehmen gibt, zieht Deutschland den Schluss, dass die NUW als KMU einzustufen ist. Die Kommanditisten der NUW sind keine gemeinsam handelnde Gruppe natürlicher Personen. Nach Auffassung des Landes Brandenburg reichen die familiären Verbindungen nicht aus, um auf ein gemeinsames Interesse im Sinne der KMU-Definition zu schließen.

### 5. ZUSÄTZLICHE VON DEUTSCHLAND ÜBERMITTELTE INFORMATIONEN

- (32) Im Zuge ihrer eigenen Untersuchung fand die Kommission Beweise dafür, dass sich weitere Unternehmen, über die Deutschland die Kommission nicht informiert hatte, ebenfalls im Besitz von Mitgliedern der Familie Sauter befanden.

Auf entsprechende Nachfragen der Kommission vom 8. November 2005 übermittelte Deutschland am 13. Januar 2006 zusätzliche Informationen.

#### *Beteiligungen und Eigentumsverhältnisse*

- (33) Neben diversen Grundstücks- und Windkraftgesellschaften (hierzu wurden keine weiteren Angaben gemacht) haben die Mitglieder der Familie Sauter Mehrheitsbeteiligungen an 16 Unternehmen. Daniela Sauter hält mit 74 % die Mehrheit der NUW, für die der KMU-Aufschlag angemeldet wurde; sie ist die Schwester von Bernd und Claus Sauter. Alois und Albertina Sauter sind die Eltern von Daniela, Bernd und Claus Sauter. Marion Sauter ist die Ehefrau von Claus Sauter. Daneben ist Georg Pollert, der in keinem Verwandtschaftsverhältnis zur Familie Sauter steht, mit 24 % an der NUW beteiligt.
- (34) Mit Ausnahme der NUW Nordbrandenburger Umesterungswerke *Verwaltung* GmbH<sup>(6)</sup> (Daniela Sauter: 50 %) kontrolliert die Familie Sauter alle Unternehmen der Familie Sauter durch Mehrheitsbeteiligungen:

SBE Swiss BioEnergy AG (100 %), Sauter Verpachtung GmbH (100 %), Alois Sauter Landesprodukten-Großhandlung GmbH & Co. KG (100 %), Sauter GmbH (100 %), Compos Entsorgung GmbH (100 %), MUW Mitteldeutsche Umesterungswerke GmbH & Co. KG (66 %), MUW Mitteldeutsche Umesterungswerke Verwaltungs GmbH (66 %), AIEN GmbH (100 %), Autokontor Bayern GmbH (66 %), Autokontor Vertriebs GmbH (60 %), MBE Mitteldeutsche BioEnergie GmbH & Co. KG (100 %), MBE Mitteldeutsche BioEnergie Verwaltung GmbH (100 %), NBE Nordbrandenburger BioEnergie GmbH & Co. KG (100 %), NBE Nordbrandenburger BioEnergie Verwaltung GmbH (100 %) und NUW (74 %).

- (35) Der Unternehmenszweck der NUW Nordbrandenburger Umesterungswerke *Verwaltung* GmbH, der MUW Mitteldeutsche Umesterungswerke Verwaltung GmbH, der Mitteldeutsche BioEnergie Verwaltung GmbH und der NBE Nordbrandenburger BioEnergie Verwaltung GmbH ist die Geschäftsführung und Vertretung anderer Unternehmen.

#### *Geschäftsbeziehungen*

- (36) Nach Angaben Deutschlands wird der Begriff „Sauter-Gruppe“ in der Öffentlichkeit nur in Bezug auf Alois Sauter Landesproduktengroßhandlung, Sauter Verpachtung und Compos Entsorgung verwendet, die in den Bereichen Entsorgung und Transport eng zusammenarbeiten. Auf den Fahrzeugen der Sauter Verpachtung und der Alois Sauter Landesproduktengroßhandlung wird Biodiesel beworben. Deutschland kann nicht erklären, warum Kreditinstitute wie die NordLB für mehrere Unternehmen der Sauter Familie den Begriff „Gruppe“ verwenden.

- (37) Die Unternehmen unterhalten zahlreiche Geschäftsbeziehungen, die nach Angaben Deutschlands nicht einzeln aufgeführt werden können:

<sup>(6)</sup> NUW Nordbrandenburger Umesterungswerke *Verwaltung* GmbH ist die Komplementärgesellschaft zur NUW.

- (a) Die SBE Swiss BioEnergy AG wird als Generalunternehmer für den vorgeschlagenen Begünstigten NUW die Biodieselanlage errichten. Außerdem wird sie die Investition zum Teil finanzieren und den Investitionszuschuss zwischenfinanzieren. Sauter Verpachtung GmbH war in der Vergangenheit als Generalunternehmer für die Errichtung der Bioäthanolanlagen der MBE GmbH und der NBE GmbH sowie der Biodieselanlage der MUW tätig. Außerdem errichtete sie diverse Windkraftanlagen für MUW und MBE. In ihren Betriebstankstellen tanken Fahrzeuge der MBE und von Autokontor Bayern.
- (b) Die Compos Entsorgung GmbH verwendet für die Entsorgung von Klärschlamm zumeist Fahrzeuge der Alois Sauter Landesproduktengrosshandlung GmbH und der Sauter Verpachtung GmbH. Sauter Verpachtung teilt sich ein Verwaltungsgebäude mit Compos Entsorgung GmbH und Autokontor Bayern GmbH.
- (c) Zu den Kunden der MUW zählen Alois Sauter Landesproduktengrosshandlung, Autokontor Bayern, Sauter Verpachtung und MBE. Die SBE liefert der MUW Rohöl und Raffinat für die Weiterverarbeitung zu Biodiesel.
- (d) Die Alois Sauter Landesproduktengrosshandlung vermietet Gebäude und Flächen an Autokontor Bayern und repariert und wartet die Fahrzeuge von Sauter Verpachtung, Autokontor Bayern, MBE und MUW. Sie unterhält eine Betriebstankstelle für MUW, MBE, Sauter Verpachtung und Autokontor Bayern.
- (e) Eine Zeit lang teilten MBE und Sauter Verpachtung ein Verwaltungsgebäude. Die MBE übernimmt Transportdienstleistungen für Sauter Verpachtung und Autokontor Bayern.
- (f) Die SBE kooperiert mit MUW, NUW, MBE NBE und Autokontor Bayern.

#### *Beziehungen in den Bereichen Geschäftsführung und Personal*

- (38) Der Geschäftsführer der NUW, Herr Niesmann, war vorher Betriebsleiter bei der MUW. Bis 2004 hatte der Geschäftsführer der MBE, Herr Dr. Klotz, Prokura bei Sauter Verpachtung.
- (39) Die Mehrheitseignerin des begünstigten Unternehmens, Daniela Sauter, ist Geschäftsführerin der NBE.
- (40) Herr Johne hat Prokura bei der SBE und war bis Dezember 2004 bei der MUW beschäftigt. Herr Heidenreich war Geschäftsführer bei der NBE und übernahm danach dieselbe Funktion bei der NUW.
- (41) In Einzelfällen wechselten Mitarbeiter von einem Unternehmen der Familie Sauter in ein anderes.

#### *Lieferanten und Kunden der Unternehmen der Familie Sauter*

- (42) Die Unternehmen Bunge Deutschland GmbH und Cargill beliefern die MUW und die NUW mit Pflanzenöl. SBE ist Kunde bei NUW, MUW, MBE und NBE.

### 6. WÜRDIGUNG DES KMU-STATUS

#### *Kriterien für den KMU-Aufschlag*

- (43) Im Anhang der KMU-Empfehlung sind KMU als Unternehmen definiert, die weniger als 250 Personen beschäftigen, einen Jahresumsatz von höchstens 50 Mio. EUR erzielen und/oder deren Jahresbilanzsumme 43 Mio. EUR nicht übersteigt.
- (44) In Artikel 87 Absatz 1 EG-Vertrag wird der Begriff des Unternehmens zur Definition des Begünstigten einer Beihilfe herangezogen. Dieser Begriff beschränkt sich, wie der Gerichtshof der Europäischen Gemeinschaften bestätigte<sup>(7)</sup>, nicht nur auf ein einzelnes Rechtssubjekt, sondern kann auch eine ganze Gruppe von Unternehmen umfassen.
- (45) Nach geltender Rechtsprechung kann die Kommission zunächst prüfen, ob ein Unternehmen zu einer Gruppe gehört, die als eine wirtschaftliche Einheit anzusehen sind, und erst danach feststellen, ob die betreffende Gruppe die Kriterien der KMU-Empfehlung erfüllt. Wenn rechtlich voneinander getrennte natürliche oder juristische Personen eine wirtschaftliche Einheit bilden, sind sie für die Zwecke des Wettbewerbsrechts der Gemeinschaft als ein einziges Unternehmen zu behandeln. Außerdem muss sichergestellt sein, dass rechtliche Organisationsformen, durch die KMU eine wirtschaftliche Gruppe bilden, deren Stärke die eines normalen KMU weit übertrifft, ausgeschlossen werden und dass die KMU-Definition nicht durch rein formale Aspekte umgangen wird. Das Gericht erster Instanz der Europäischen Gemeinschaften stellte ausdrücklich fest, dass die Kommission bei der Feststellung, ob zu einem Konzern gehörende Gesellschaften als eine wirtschaftliche Einheit anzusehen sind, über ein weites Ermessen verfügt<sup>(8)</sup>.
- (46) Die KMU-Empfehlung nimmt diesen Ansatz auf. In Artikel 3 Absatz 3 ihres Anhangs wird festgelegt, dass Unternehmen, die über natürliche Personen oder eine Gruppe von gemeinsam handelnden natürlichen Personen einen dominanten Einfluss über andere Unternehmen ausüben als verbundene Unternehmen gelten, sofern diese Unternehmen ganz oder teilweise in demselben Markt oder benachbarten Märkten tätig sind. Als benachbarter Markt gilt der Markt für ein Produkt oder eine Dienstleistung, der dem betreffenden Markt unmittelbar vor- oder nachgeschaltet ist.
- (47) Im Urteil des Gerichtshofs in der Rechtssache Italien/Kommission<sup>(9)</sup> wird präzisiert, wie die Kommission bei der Prüfung der Zulässigkeit eines KMU-Aufschlags entscheiden kann: „Begegnet daher ein Unternehmen in Wirklichkeit

<sup>(7)</sup> Urteil des EuGH vom 14. November 1984 in der Rs. 323/82, *Intermills/Kommission*, Slg. 1984, 3808.

<sup>(8)</sup> Urteils des Gerichts erster Instanz vom 14. Oktober 2004 in der Rechtssache T-137/02, *Pollmeier Malchow/Kommission*, Slg. 2005, II-3541.

<sup>(9)</sup> Urteil des Gerichtshofs vom 29. April 2004 in der Rechtssache C-91/01 *Italien/Kommission*, Slg. 2004, I-4355, Randnr. 54.

nicht den für KMU typischen Schwierigkeiten, darf die Kommission diesen Beihilfezuschlag verweigern. Die Genehmigung eines Beihilfezuschlags für Unternehmen, die, obwohl sie die formalen Kriterien der Definition der KMU erfüllen, sich nicht den für diese typischen Schwierigkeiten gegenübersehen, verstieße nämlich gegen Artikel 87 EG, da ein solcher Zuschlag geeignet ist, den Wettbewerb stärker zu verzerren und somit die Handelsbedingungen in einer Weise zu verändern, die dem gemeinsamen Interesse im Sinne von Artikel 87 Absatz 3 Buchstabe c EG zuwiderläuft.“

- (48) Um die Notwendigkeit einer erhöhten Beihilfeintensität des begünstigten Unternehmens zu bestimmen, hält die Kommission es für notwendig, Faktoren wie die Beteiligungsstruktur, die Identität der Geschäftsführer, den Grad der wirtschaftlichen Verflechtung und sämtliche anderen Beziehungen der betroffenen Unternehmen zu untersuchen. Auf der Grundlage der dargelegten Grundsätze stellt die Kommission fest, ob die NUW die Kriterien der KMU-Definition erfüllt und ob sie die Bedingungen für eine Erhöhung der Beihilfeintensität erfüllen könnte.

*Beziehungen zwischen den Unternehmen der Familie Sauter*

- (49) Die Eigentumsstruktur ist ein Hauptkriterium für die Analyse der Kontrollbefugnisse in Unternehmen. Sie ermöglicht den Nachweis von Verbindungen zwischen einzelnen Unternehmen und lässt Rückschlüsse auf die wirtschaftlichen Einheiten zu.
- (50) Mit Ausnahme der NUW Nordbrandenburger Umestierungswerke *Verwaltung GmbH* (kein Umsatz, keine Beschäftigten, Bilanzsumme 32 000 EUR), an der Daniela Sauter mit 50 % beteiligt ist, kontrolliert die Familie Sauter 15 Unternehmen über Mehrheitsbeteiligungen (vgl. Randnr. 34 und Anhang).
- (51) Was die Verbindungen zwischen den natürlichen Personen angeht, die die einzelnen Unternehmen kontrollieren, so scheinen die familiären Beziehungen besonders eng zu sein, da nur sechs Personen beteiligt sind.
- (52) Daniela Sauter hält die Mehrheit der NUW (74 %), für die der KMU-Aufschlag angemeldet wurde; sie ist die Schwester von Bernd und Claus Sauter. Alois und Albertina Sauter sind die Eltern von Daniela, Bernd und Claus Sauter. Marion Sauter ist die Ehefrau von Claus Sauter. Folglich gehören Daniela, Bernd, Claus, Alois und Albertina zu der traditionellen „Kernfamilie“ und Marion Sauter ist eine Schwägerin. Die auf nur sechs natürliche Personen beschränkten Familienbeziehungen scheinen von besonders hoher Qualität und Intensität zu sein.
- (53) Die Geschäftsbeziehungen wie beispielsweise die Verbindungen auf der Geschäftsführungsebene, die Überschneidungen bei den Beziehungen zu Lieferanten und Kunden, die gemeinsame Verwendung der Logistik (z. B. Transportmittel, Gebäude und Büroräume) werden in diesem Fall ebenfalls als Kriterien für eine Verbindung zwischen den Unternehmen angesehen. Anhand dieser Indikatoren lässt sich nachprüfen, ob eine Verbindung durch natürliche Personen nicht nur informell, sondern auch formell zu Verbindungen bei einzelnen Geschäftsbereichen und Geschäftstätigkeiten führt.
- (54) Nach Angaben Deutschlands unterhalten die Unternehmen so zahlreiche Geschäftsbeziehungen, dass unmöglich alle aufgelistet werden können. SBE Swiss BioEnergy AG und Sauter Verpachtung fungieren als Generalunternehmen für den Bau von Bioäthanol- und Biodieselanlagen, die von den Unternehmen in Familienbesitz betrieben werden. Die Kooperation zwischen den von der Familie Sauter kontrollierten Unternehmen insbesondere in den Bereichen Transport, Geschäftsführung, Personal und Kunden zeigt, dass die Tätigkeiten der einzelnen Unternehmen abgestimmt sind und gemeinsames Handeln gezielt angestrebt wird.
- (55) Drei einfache Beispiele, die Deutschland für die zahlreichen gemeinsamen Tätigkeiten und die Zusammenarbeit übermittelte, verdeutlichen die Verbindungen zwischen den einzelnen Unternehmen der Familie Sauter: Auf den Fahrzeugen der Sauter Verpachtung GmbH und der Alois Sauter Landesproduktengroßhandlung GmbH & Co. KG wird Biodiesel beworben. Die Alois Sauter Landesproduktengroßhandlung GmbH & Co. KG besitzt außerdem einen Hubschrauber, den alle Mitglieder der Familie im Rahmen ihrer jeweiligen Geschäftstätigkeit verwenden. Dasselbe Unternehmen wartet und repariert die Fahrzeuge von Sauter Verpachtung GmbH, Autokontor Bayern GmbH, MBE und MUW.
- (56) Zusätzlich zu diesen Geschäftsbeziehungen zeigen sich die engen Verbindungen zwischen den Mitgliedern der Familie Sauter auch in zahlreichen Grundstück- und Windkraftgesellschaften.
- (57) Deshalb ist die Kommission der Auffassung, dass die Unternehmensgruppe auch aus wirtschaftlicher Sicht als eine Einheit zu betrachten ist. Vor allem aufgrund der Verbindungen durch natürliche Personen — die Familie Sauter — aber auch aufgrund ihrer Geschäftsbeziehungen und organisatorischen Verknüpfungen, kann die Familie Sauter nicht nur ihre Geschäftstätigkeit, sondern auch ihre strategische Entwicklung als Gruppe problemlos koordinieren. Die Verbindungen zwischen den Unternehmen sind nicht neu, sondern scheinen auf einer gemeinsamen Geschichte und einer geplanten gemeinsamen Entwicklung zu basieren.
- (58) Im Internet präsentieren sich die Unternehmen Landesprodukten-Großhandlung GmbH, Sauter GmbH, Compos Entsorgung GmbH, MUW GmbH, AIEN GmbH, Autokontor Bayern GmbH und Biodiesel Production S.A unter der Adresse [http://www.sauter-logistik.de/Sauter\\_Gruppe.htm](http://www.sauter-logistik.de/Sauter_Gruppe.htm) selbst als die Sauter-Gruppe, was ebenfalls auf gemeinsames wirtschaftliches Handeln schließen lässt.
- (59) Außerdem bezeichnen Banken wie die NordLB mehrere von der Familie Sauter kontrollierten Unternehmen als die „Sauter-Gruppe“. Das Auftreten der Sauter-Unternehmen als Gruppe wird durch die Analyse der Bank bestätigt. Deutschland konnte nicht erklären, warum die Banken in dieser Weise auf die fraglichen Unternehmen Bezug nehmen.

- (60) Die konkreten Geschäftsbeziehungen zwischen der NUW und der SBE Swiss BioEnergy AG unterstreichen die weitreichende Verflechtung der NUW mit dem Netz der in Besitz der Familie Sauter befindlichen Unternehmen. Wie bereits dargelegt, wird die SBE Swiss BioEnergy AG als Generalunternehmer für den vorgeschlagenen Begünstigten NUW die Biodieselanlage bauen. Außerdem wird die SBE die Investition zum Teil finanzieren und den Investitionszuschuss zwischenfinanzieren.
- (61) Aus den von Deutschland übermittelten Informationen (vgl. die Abschnitte 4 und 5) zieht die Kommission den Schluss, dass Unternehmen, in denen Mitglieder der Familie Sauter allein oder gemeinsam die Mehrheit halten, zu einer einzigen wirtschaftlichen Einheit gehören. Es ist offenkundig, dass die Mitglieder der Familie eine gemeinsam handelnde Gruppe von Personen im Sinne des Artikels 3 Absatz 3 des Anhangs der KMU-Empfehlung bilden und in ihrer Geschäftstätigkeit gemeinsam handeln.
- (62) Die verschiedenen Unternehmen sind weitgehend in denselben oder benachbarten Märkten tätig. In diesem Zusammenhang muss betont werden, dass NUW, MUW, MBE und NBE ihre Produkte an die SBE Swiss BioEnergy AG liefern und dass drei Unternehmen der Gruppe (NUW, NBE und MBE) ihre Produktion an die großen Ölkonzerne verkaufen. Andererseits kaufen sowohl NUW als auch MUW ihr Pflanzenöl, das das wichtigste Vorprodukt bildet, von der Bunge Deutschland GmbH und Cargill GmbH. Gleichmaßen erscheint es wichtig, dass die SBE Swiss BioEnergy AG chemische Anlagen für die Produktion von Biokraftstoffen sowohl errichtet als auch betreibt — solche Produktionsanlagen werden von zahlreichen Unternehmen im Eigentum der Familie Sauter betrieben — und dass die SBE Swiss BioEnergy AG auch mit Biokraftstoffen handelt. Offensichtlich sind die Sauter Verpachtung GmbH, Alois Sauter Landesproduktenhandlung und das Autokontor Bayern im Bereich von Transportdienstleistungen aktiv, die sämtliche Unternehmen der Gruppe in größerem Umfang benötigen und nutzen können, wenn der Bedarf besteht. Letztendlich sind sowohl Biodiesel als auch Bioethanol Kraftstoffe für Fahrzeuge. Im Hinblick auf die Analyse benachbarter Märkte ist es unerheblich, dass Biodiesel direkt von Lastkraftwagen genutzt wird, während Bioethanol mit mineralischem Öl gemischt und von Personenkraftwagen verbraucht wird. Beide Produkte werden über ähnliche oder sogar dieselben Handels- und Vermarktungswege vertrieben und letztendlich durch Fahrzeuge für Transportdienstleistungen verbraucht. Daher müssen die Anzahl der Beschäftigten und die Finanzdaten der Unternehmen bei der Prüfung des KMU-Status von NUW kumuliert werden.

#### Das Bezugsjahr

- (63) Nach der KMU-Empfehlung der Kommission ist bei der Prüfung der Frage, ob es sich bei dem begünstigten Unternehmen um ein KMU handelt, als Bezugsjahr das Jahr zugrunde zu legen, auf das sich der letzte Jahresabschluss bezieht. Ein Unternehmen, das die Schwellenwerte für die Beschäftigtenzahl oder die finanziellen Schwellenwerte überschreitet, verliert den Status als KMU nur dann, wenn sich dies über zwei aufeinanderfolgende Geschäftsjahre wiederholt. Bei einem neugegründeten Unternehmen, das noch keinen Abschluss für einen vollständigen Rechnungszeitraum vorlegen kann, werden die

entsprechenden Werte im laufenden Geschäftsjahr nach Treu und Glauben geschätzt.

- (64) Unabhängig von den Jahren, die in Betracht gezogen werden (2002, 2003, 2004 und 2005), hat die Sautergruppe durchgehend die Schwellenwerte für den Jahresumsatz und die Jahresbilanzsumme überschritten. In den Jahren 2004 und 2005 sind sämtliche Schwellenwerten einschließlich der Mitarbeiterzahl überschritten worden..

#### Beschäftigungs- und Finanzdaten der Sauter-Gruppe

- (65) Aus den von Deutschland vorgelegten Informationen ergeben sich für die Unternehmen, die sich in Mehrheitsbesitz der Familie Sauter befinden (ohne NUW Verwaltung GmbH) für die Jahre 2002, 2003, 2004 und 2005 die folgenden Beschäftigungs- und Finanzdaten:

	2002	2003	2004	2005
Beschäftigte	122	164	332	412
Jahresumsatz in EUR	79 819 124	107 082 928	296 332 725	421 855 238
Jahresbilanzsumme in EUR	135 966 984	327 657 218	331 071 069	404 652 910

Genauere Angaben zum Personalbestand und den Finanzdaten der einzelnen Unternehmen enthält der Anhang.

- (66) Im Anhang der KMU-Empfehlung der Kommission sind KMU als Unternehmen definiert, die weniger als 250 Personen beschäftigen und die entweder einen Jahresumsatz von höchstens 50 Mio. EUR erzielen oder deren Jahresbilanzsumme 43 Mio. EUR nicht übersteigt. Während die Sauter Gruppe die Schwellenwerte des Jahresumsatzes und der Jahresbilanzsumme in den Jahren 2002 und 2003 überschreitet, werden sogar alle drei Kriterien für die Jahre 2004 und 2005 von ihr überschritten. Folglich kann die NUW als Unternehmen dieser Gruppe nicht als KMU angesehen werden und hat infolgedessen keinen Anspruch auf den KMU-Aufschlag.
- (67) Angesichts der Struktur der Sauter-Gruppe, der Beziehungen zwischen den Gesellschaftern der einzelnen Unternehmen und den wirtschaftlichen Verbindungen zwischen den einzelnen Gesellschaften der Gruppe ist außerdem weder die Gruppe als Ganze noch die NUW als Mitglied dieser Gruppe mit den typischen Schwierigkeiten eines KMU konfrontiert: unter Berücksichtigung des Umsatzes und der Jahresbilanzsumme der Gruppe ist davon auszugehen, dass die NUW uneingeschränkter Zugang zu den Finanzmärkten hat und die geplante Investition zu ähnlichen Bedingungen finanzieren kann wie jedes Großunternehmen.
- (68) Zumindest NUW, NBE und MBE haben die großen Mineralölunternehmen zum Kunden. Daher sind die Mitglieder der Sautergruppe in der Lage über die Grenzen des regionalen oder deutschen Marktes hinaus zu liefern. Insbesondere durch SBE Swiss BioEnergy AG haben sie gleichmaßen Zugang zur notwendigen Technologie. Da die verschiedenen Mitglieder der Gruppe auf verschiedenen Ebenen der Produktions- und Vermarktungskette aktiv sind,

ist die Sautergruppe in der Lage, als integrierte Gruppe — und nicht als typisches KMU — zu handeln. Die Kommission zieht die Schlussfolgerung, dass NUW und die Sautergruppe kein KMU im Sinne der Definition der KMU-Empfehlung bilden und dass sie daher nicht unter den typischen Nachteilen der KMU leiden. Somit sind sie nicht berechtigt, einen KMU Bonus zu erhalten.

#### 7. SCHLUSSFOLGERUNG

- (69) Unter Berücksichtigung aller der Kommission zur Kenntnis gebrachten Fakten kommt die Kommission zu dem Schluss, dass die staatliche Beihilfe, die Deutschland der NUW in Form des KMU-Aufschlags zu gewähren beabsichtigt, als nicht mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar eingestuft werden sollte.

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

#### *Artikel 1*

Die Beihilfe, die Deutschland zugunsten der NUW Nordbrandenburger UmesterungsWerke GmbH & Co. KG in Form eines KMU-Aufschlags gewähren will, ist mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar. Aus diesem Grund darf diese Beihilfe nicht gewährt werden.

#### *Artikel 2*

Diese Entscheidung ist an die Bundesrepublik Deutschland gerichtet.

Brüssel, den 7. Juni 2006.

*Für die Kommission*  
Neelie KROES  
*Mitglied der Kommission*

ANHANG

Unternehmen der Familie Sauer nach den von Deutschland übermittelten Informationen

Beteiligungen

Bernd Sauter:	33 %	Bernd Sauter:	33 %	Mario Biele:	1 %			Bernd Sauter:	12 %	Bernd Sauter:	12 %				
Claus Sauter:	33 %	Claus Sauter:	33 %	Karl-Heinz Reipert:	1 %			Claus Sauter:	12 %	Claus Sauter:	12 %				
Dr. Georg Pollert	34 %	Dr. Georg Pollert:	34 %	Daniela Sauter :	74 %	Daniela Sauter:	50 %	Daniela Sauter:	38 %	Daniela Sauter:	38 %	Daniela Sauter:	50 %	Daniela Sauter:	50 %
				Dr. Georg Pollert:	24 %	Dr. Georg Pollert:	50 %	Marion Sauter:	38 %	Marion Sauter:	38 %	Marion Sauter:	50 %	Marion Sauter:	50 %

Geschäftsführer

Dr. Georg Pollert		Dr. Georg Pollert		Theodor Niesmann		Theodor Niesmann		Dr. Bernd Klotz		Dr. Bernd Klotz		Daniela Sauter und Klaus-Dieter Bettin		Daniela Sauter und Klaus-Dieter Bettin	
MUW Mitteldeutsche UmesterungsWerke GmbH & Co. KG		MUW Mitteldeutsche UmesterungsWerke Verwaltungs GmbH		NUW Nordbrandenburger UmesterungsWerke GmbH & Co. KG		NUW Nordbrandenburger UmesterungsWerke Verwaltung GmbH		MBE Mitteldeutsche BioEnergie Verwaltung GmbH		MBE Mitteldeutsche BioEnergie GmbH & Co. KG		NBE Nordbrandenburger BioEnergie Verwaltung GmbH		NBE Nordbrandenburger BioEnergie GmbH & Co. KG	
vertreten durch MUW Mitteldeutsche UmesterungsWerke GmbH				vertreten durch NUW Nordbrandenburger UmesterungsWerke Verwaltung GmbH						vertreten durch MBE Mitteldeutsche BioEnergie Verwaltung GmbH				vertreten durch Nordbrandenburger BioEnergie Verwaltung GmbH	
Produkt: Biodiesel		Produkt: Biodiesel		Produkt: Biodiesel		Produkt: Biodiesel		Produkt: Bioethanol		Produkt: Bioethanol		Produkt: Bioethanol		Produkt: Bioethanol	
2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR
Umsatz:	110 358 000	Umsatz:	0	Umsatz:	0	Umsatz:	0	Umsatz:	0	Umsatz:	4 104 087	Umsatz:	0	Umsatz:	12 531 681
Bilanzsumme:	73 788 863	Bilanzsumme:	48 084	Bilanzsumme:	25 085 041	Bilanzsumme:	28 000	Bilanzsumme:	48 084	Bilanzsumme:	60 894 944	Bilanzsumme:	36 147	Bilanzsumme:	67 919 722
Beschäftigte:	44	Beschäftigte:	0	Beschäftigte:	2	Beschäftigte:	0	Beschäftigte:	0	Beschäftigte:	76	Beschäftigte:	0	Beschäftigte:	65
2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR
(Schätzung)		(Schätzung)		(Schätzung)		(Schätzung)		(Schätzung)		(Schätzung)		(Schätzung)		(Schätzung)	
Umsatz:	120 000 000	Umsatz:	0	Umsatz:	10 200 000	Umsatz:	0	Umsatz:	0	Umsatz:	26 135 000	Umsatz:	0	Umsatz:	35 300 000
Bilanzsumme:	60 000 000	Bilanzsumme:	50 000	Bilanzsumme:	48 000 000	Bilanzsumme:	32 000	Bilanzsumme:	50 000	Bilanzsumme:	60 900 000	Bilanzsumme:	40 000	Bilanzsumme:	70 000 000
Beschäftigte:	44	Beschäftigte:	0	Beschäftigte:	45	Beschäftigte:	0	Beschäftigte:	0	Beschäftigte:	95	Beschäftigte:	0	Beschäftigte:	70

## Beteiligungen

Bernd Sauter:	40 %	Albertina Sauter:	25 %	Bernd Sauter:	50 %	Bernd Sauter:	50 %								
Claus Sauter:	40 %	Alois Sauter:	25 %	Claus Sauter:	50 %	Claus Sauter:	50 %	Claus Sauter:	100 %	Bernd Sauter:	50 %	Bernd Sauter:	33,33 %	Bernd Sauter:	40 %
Daniela Sauter:	20 %	Bernd Sauter:	25 %	Sauter GmbH:	0 %					Claus Sauter:	50 %	Claus Sauter:	33,33 %	Claus Sauter:	20 %
		Claus Sauter:	25 %									Roland Koch:	33,33 %	Roland Koch:	40 %

## Geschäftsführer

Claus Sauter		Bernd Sauter and Alois Sauter		Bernd Sauter		Bernd Sauter		Alois Sauter		Bernd Sauter		Bernd Sauter und Roland Koch		Roland Koch	
SBE Swiss BioEnergie AG		Sauter Verpachtung GmbH		Alois Sauter Landesprodukten-Großhandlung GmbH & Co. KG		Sauter GmbH		Compos Entsorgungsbetriebe GmbH		ALLEN GmbH		Autokontor Bayern GmbH		Autokontor Vertriebs GmbH	
Handel mit biogenen Kraftstoffen		Vermietung und Verpachtung, Handel, Verarbeitung und Vermarktung nachwachsender Rohstoffe		vertreten durch Sauter GmbH Handel mit landwirtschaftlichen Produkten		Handel mit landwirtschaftlichen Produkten		Entsorgung von Klärschlamm und Kompost		Energieerzeugungsanlagen		Betrieb eines Autokontors, Handel mit Fahrzeugen, Transport		Betrieb eines Autokontors, Handel mit Fahrzeugen, Transport	
2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR
Umsatz:	41 923 832	Umsatz:	99 610 485	Umsatz:	5 078 988	Umsatz:	0	Umsatz:	1 120 786	Umsatz:	0	Umsatz:	18 203 975	Umsatz:	3 400 000
Bilanzsumme:	33 947 576	Bilanzsumme:	54 695 450	Bilanzsumme:	5 938 678	Bilanzsumme:	41 790	Bilanzsumme:	1 787 142	Bilanzsumme:	1 442 219	Bilanzsumme:	4 006 114	Bilanzsumme:	1 400 000
Beschäftigte:	4	Beschäftigte:	61	Beschäftigte:	37	Beschäftigte:	0	Beschäftigte:	4	Beschäftigte:	0	Beschäftigte:	32	Beschäftigte:	7
2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR
(Schätzung)		(Schätzung)		(Schätzung)		(Schätzung)		(Schätzung)		(Schätzung)		(Schätzung)		(Schätzung)	
Umsatz:	172 220 238	Umsatz:	25 000 000	Umsatz:	4 800 000	Umsatz:	0	Umsatz:	1 200 000	Umsatz:	0	Umsatz:	27 000 000	Umsatz:	0
Bilanzsumme:	95 677 910	Bilanzsumme:	55 000 000	Bilanzsumme:	5 900 000	Bilanzsumme:	43 000	Bilanzsumme:	1 800 000	Bilanzsumme:	1 100 000	Bilanzsumme:	6 000 000	Bilanzsumme:	100 000
Beschäftigte:	7	Beschäftigte:	50	Beschäftigte:	37	Beschäftigte:	0	Beschäftigte:	4	Beschäftigte:	0	Beschäftigte:	60	Beschäftigte:	0