

DE

*Fall Nr. COMP/M.2530 -
Südzucker/Saint Louis Sucre*

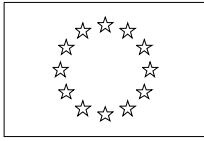
Nur der deutsche Text ist verfügbar und verbindlich.

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

Artikel 8(2)
Datum: 20/12/2001

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

Der amtliche Wortlaut der Entscheidung wird im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften veröffentlicht.



KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN

Brüssel, den **20.12.2001**

SG(2001)D/293010

FÜR DIE VERÖFFENTLICHUNG
BESTIMMT

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 20. Dezember 2001

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

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

(Nur der deutsche Text ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN –

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

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

gestützt auf die Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates vom 21. Dezember 1989 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen¹, zuletzt geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 1310/97², insbesondere auf deren Artikel 8 Absatz 2,

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

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

¹ ABl. L 395 vom 30.12.1989, S. 1; Berichtigung ABl. L 257 vom 21.9.1990, S. 13.

² ABl. L 180 vom 9.7.1997, S. 1; Berichtigung ABl. L 40 vom 13.2.1998, S. 17.

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Unternehmenszusammenschlüsse³,
in Kenntnis des Abschlussberichts des Anhörungsbeauftragten in dieser Sache⁴,

IN ERWÄGUNG NACHSTEHENDER GRÜNDE:

- (1) Am 20. Juli 2001 hat die Südzucker AG, Mannheim/Ochsenfurt (im Folgenden: „Südzucker“), bei der Europäischen Kommission gemäß Artikel 4 der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates (im Folgenden: „Fusionskontrollverordnung“) das Vorhaben angemeldet, die alleinige Kontrolle an der Gesamtheit der Saint Louis Sucre S.A., Paris (im Folgenden: „SLS“), zu erwerben.
- (2) Nach Prüfung der Anmeldung hat die Kommission zunächst festgestellt, dass das angemeldete Vorhaben in den Anwendungsbereich der Fusionskontrollverordnung fällt und Anlass zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt gibt.
- (3) Nach eingehender Untersuchung des Falles ist die Kommission nunmehr zu dem Schluss gekommen, dass das angemeldete Zusammenschlussvorhaben zwar als solches geeignet ist, beherrschende Stellungen zu verstärken, durch die wirksamer Wettbewerb in einem wesentlichen Teil des Gemeinsamen Marktes erheblich behindert würde. Allerdings erlauben es die von Südzucker gemachten Zusagen, die wettbewerblichen Bedenken gegen den Zusammenschluss auszuräumen.

I. DIE PARTEIEN

- (4) Der deutsche Südzucker-Konzern gehört zu den weltweit größten Zuckerherstellern. Seine Geschäftstätigkeit umfasst die Herstellung und den Vertrieb von Zucker, Süßungsmitteln, Lebensmittelzusatzstoffen, Stärke, Melasse, landwirtschaftlichen Produkten (inklusive Dienstleistungen), Speiseeis und Tiefkühlkost. In räumlicher Hinsicht liegt der Schwerpunkt der Aktivitäten des Südzucker-Konzerns in Deutschland, insbesondere Süd- und Ostdeutschland, sowie in Belgien, Österreich und Osteuropa. Zu den von Südzucker kontrollierten Tochtergesellschaften gehören unter anderem die belgische Raffinerie Tirlemontoise S.A., Brüssel, und die österreichische Agrana Zucker und Stärke AG (im Folgenden: „Agrana“), Wien, welche ebenfalls in der Herstellung und im Vertrieb von Zucker, Süßungsmitteln, Lebensmittelzusatzstoffen und Melasse tätig sind.
- (5) SLS ist der zweitgrößte französische und der siebtgrößte europäische Zuckerhersteller. Ihre Geschäftstätigkeit besteht in der Herstellung und dem Vertrieb von Zucker, Alkohol und Melasse. In räumlicher Hinsicht liegt der Schwerpunkt ihrer Aktivitäten in Frankreich und Osteuropa. Sie wird von der Holdinggesellschaft Financière Franklin Roosevelt S.A.S., Paris, kontrolliert, die 99,7% der Aktien an SLS hält. SLS ist seinerseits zu 13,8% an dem größten spanischen Zuckerhersteller, der Ebro Puleva S.A. (im Folgenden: „Ebro Puleva“), beteiligt. Darüberhinaus hält SLS mit 44,5% eine

³ ABl. C ... vom ... 2002, S.

⁴ ABl. C ... vom ... 2002, S.

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

Minderheitsbeteiligung an dem französischen Zuckerproduzenten Sucrerie Distillerie des Ouvré Fils S.A. („Souppes-Ouvré“).

II. DAS VORHABEN

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

III. DER ZUSAMMENSCHLUSS

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

IV. GEMEINSCHAFTSWEITE BEDEUTUNG

- (8) Die beteiligten Unternehmen erzielen einen weltweiten Gesamtumsatz von mehr als 5 Mrd. EUR⁵ (Südzucker: 4,664 Mrd. EUR in dem am 28. Februar 2001 endenden Geschäftsjahr; SLS: [..]* Mrd. EUR in dem am 30. September 2000 endenden Geschäftsjahr). Südzucker und SLS haben ferner einen gemeinschaftsweiten Gesamtumsatz von jeweils mehr als 250 Mio. EUR (Südzucker: 3,711 Mrd. EUR in dem am 28. Februar 2001 endenden Geschäftsjahr; SLS: [..]* Mio. EUR in dem am 30. September 2000 endenden Geschäftsjahr). Südzucker erzielt nicht mehr als zwei Drittel seines gemeinschaftsweiten Gesamtumsatzes in ein und demselben Mitgliedstaat. Der angemeldete Zusammenschluss hat daher gemeinschaftsweite Bedeutung.

V. DAS VERFAHREN

- (9) Am 23. August 2001 hat die Kommission gemäß Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c) der Fusionskontrollverordnung die Entscheidung getroffen, das Verfahren einzuleiten.
- (10) Am 9. Oktober 2001 wurde Südzucker eine Mitteilung der Beschwerdepunkte zugesandt, zu denen Südzucker am 24. Oktober 2001 in einer schriftlichen Erwiderung Stellung genommen hat.⁶ Auf Antrag von Südzucker fand am 26. Oktober 2001 in Brüssel eine förmliche mündliche Anhörung gemäß Artikel 14 der Verordnung (EG) Nr. 447/98 der Kommission vom 1. März 1998 über die Anmeldungen, über die Fristen sowie über die Anhörung nach der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates über die

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

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

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

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen⁷ statt, an der auch SLS und Dritte teilnahmen.

- (11) Am 22. November 2001 hat Südzucker gegenüber der Kommission eine Verpflichtungserklärung abgegeben, die am 6. Dezember 2001 in einigen technischen Einzelheiten verbessert wurde. Am 14. Dezember 2001 hat die Kommission in Übereinstimmung mit ihrer Mitteilung über Abhilfemaßnahmen⁸ Südzucker mitgeteilt, dass die Beseitigung wettbewerbsrechtlicher Bedenken in diesem Fall nicht von Südzuckers Zusagen in Bezug auf das künftige Verhältnis des Konzerns zu dem spanischen Ebro-Puleva-Konzern abhängt. Südzucker hat daraufhin diesen Teil seiner Zusagen zurückgezogen. Die verbleibenden Zusagen werden in den Randnummern (151) bis (152) näher beschrieben und in den Randnummern (153) ff. wettbewerbsrechtlich beurteilt.

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

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

A. DIE SACHLICH RELEVANTEN MÄRKTE

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

1. INDUSTRIEZUCKER (GEWERBEZUCKER)

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

2. HAUSHALTSZUCKER (EINZELHANDELSZUCKER)

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

⁷ ABl. L 61 vom 2.3.1998, S.1

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

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

- (16) Die Unterscheidung zwischen Industriezucker und Haushaltszucker entspricht der ständigen Entscheidungspraxis der Kommission.⁹ Zwar weisen beide Märkte sich überschneidende Merkmale auf; so handelt es sich bei beiden um das gleiche Ausgangsprodukt, und die Gesamtversorgung ist in beiden Fällen durch die Verordnung (EG) Nr. 1260/2001 des Rates vom 19. Juni 2001 über die gemeinsame Marktorganisation für Zucker¹⁰ (im Folgenden: „Gemeinsame Marktorganisation für Zucker“) geregelt. Jedoch führen die Unterschiede in der Verpackung, im Vertrieb und in den Kundenprofilen für Industrie- und Haushaltszucker gemeinschaftsweit zu unterschiedlichen Preisstrukturen und rechtfertigen die Abgrenzung unterschiedlicher sachlich relevanter Märkte.

3. LIEFERUNG VON ZUCKER FÜR HANDELSMARKEN

- (17) Von den Märkten für Gewerbezucker und Haushaltszucker ist die Lieferung von Zucker für Handelsmarken zu unterscheiden. Handelsunternehmen, insbesondere große Einzelhandelsketten, die Haushaltszucker unter ihren eigenen Marken verkaufen, werden von den Zuckerherstellern beliefert. Diese füllen den Zucker in die von den Handelsunternehmen bereitgestellten oder für sie speziell gefertigten Verpackungen ab, welche ausschließlich mit der Handelsmarke versehen sind.
- (18) Die Lieferung von Zucker für Handelsmarken stellt einen eigenen sachlich relevanten Markt dar. Aus der Sicht der Marktgegenseite, d.h. der nachfragenden Handelsunternehmen, bestehen zwischen dem Bezug von Produkten, die unter einer Handelsmarke vertrieben werden, und von Produkten, die die Marke des Zuckerherstellers tragen, wesentliche Unterschiede.¹¹
- (19) Für Handelsunternehmen spielen bei der Beschaffung von Produkten, die die Herstellermarke tragen, vor allem solche Faktoren eine Rolle, die die Marktstellung des betreffenden Produkts im (nachgelagerten) Endkundenmarkt beeinflussen, d.h. die Kundenpräferenzen, der Preis und die Art und Weise, in der das Produkt beworben wird. Das Handelsunternehmen kann realistischere Weise nur zwischen solchen Produkten mit Herstellermarken wählen, deren Absatz gegenwärtig in dem jeweiligen Verkaufsgebiet in einem bestimmten Umfang durch Werbeaktivitäten gefördert wird. Die Zahl der Lieferanten ist daher auf einen bestimmten Kreis begrenzt.
- (20) Bei der Versorgung von Handelsunternehmen mit Produkten, die unter einer Handelsmarke weiter veräußert werden sollen, haben diese Gesichtspunkte hingegen keine Bedeutung. Es ist vielmehr das Handelsunternehmen selbst, welches die Qualität, die Menge und die sonstigen Spezifikationen des zu liefernden Produktes bestimmt. Der Hersteller liefert nach diesen Vorgaben. Marketing und Werbung werden vom Handelsunternehmen übernommen, das auch über die Produktgestaltung (Verpackung) entscheidet. Der Wechsel zu einem anderen Lieferanten ist daher aus der Sicht des

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

¹⁰ ABl. L 178 vom 30.6.2001, S.1.

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

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

Handelsunternehmens wesentlich einfacher als beim Einkauf von Produkten unter einer Herstellermarke; die Auswahl des Lieferanten erfolgt nach dem wirtschaftlich günstigsten Angebot. Kriterien für die Vergabe sind hierbei der Preis, die Qualität, freie Kapazitäten sowie die Lieferzuverlässigkeit.

- (21) Die Annahme getrennter Märkte für die Lieferung von Produkten für Handelsmarken und von Produkten, die die Herstellermarke tragen, steht auch nicht im Widerspruch zu der Tatsache, dass Hersteller- und Handelsmarken auf dem Endkundenmarkt, also insbesondere in Einzelhandelsgeschäften, in gegenseitigem Wettbewerb miteinander stehen und somit dort einem einheitlichen Markt zuzurechnen sind. Denn insoweit handelt es sich um einen einheitlichen nachgelagerten Endkundenmarkt auf der Einzelhandelsstufe, während beide Produkte von den Handelsunternehmen auf unterschiedlichen vorgelagerten Märkten bezogen werden.

4. ERGEBNISSE DER MARKTUNTERSUCHUNG

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

5. ZUSAMMENFASSUNG ZU DEN SACHLICH RELEVANTEN MÄRKTEN

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

Industriezucker,

- Haushaltszucker und
- die Lieferung von Zucker für Handelsmarken.

B. DIE RÄUMLICH RELEVANTEN MÄRKTE

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

1. INDUSTRIEZUCKER UND HAUSHALTSZUCKER

- (25) Was die Märkte für Industriezucker und Haushaltszucker betrifft, so ist aus Sicht der Kommission zunächst festzuhalten, dass im Rahmen der Gemeinsamen Marktorganisation für Zucker jedem Mitgliedstaat eine bestimmte Zuckerquote zugeteilt wird. Diese Vorgehensweise hat erheblichen Einfluss auf die Produktion und den Absatz von Zucker in der Gemeinschaft und trägt dazu bei, die Aufteilung in nationale Märkte zu konsolidieren.¹² Dementsprechend unterscheiden sich die Hauptabsatzgebiete der wichtigsten europäischen Zuckerproduzenten deutlich, was sich auch in grundlegend verschiedenen Marktanteilen dieser Unternehmen in den einzelnen Mitgliedstaaten niederschlägt (vgl. unten, Tabellen 2 und 3). Folgerichtig hat die Kommission in ihrer jüngeren Entscheidungspraxis in Verfahren nach den Artikeln 81 und 82 EG-Vertrag die räumlich relevanten Märkte für Industrie- und Haushaltszucker zumindest als national angesehen¹³.
- (26) Allerdings hat die Kommission bereits in ihrer Entscheidung „Europäische Zuckerindustrie“¹⁴ mit Süddeutschland einen räumlich relevanten Markt angenommen, der kleiner als ein Mitgliedstaat ist. Entgegen der Auffassung der Parteien hält die Kommission auch für die Beurteilung des hier angemeldeten Zusammenschlussvorhabens die Abgrenzung von regionalen Zuckermärkten in Deutschland für zutreffend. Dabei wird bei der Analyse auf die Abgrenzung nach einer Gruppe von Bundesländern abgestellt. Dieser Ansatz kann als die bestmögliche Näherung insbesondere im Hinblick auf die Praktikabilität der Untersuchung des Zusammenschlussvorhabens (z.B. Untersuchung der Marktanteile im Rahmen der Marktuntersuchung) angesehen werden. Für diese Einschätzung sind folgende, an der Struktur des deutschen Zuckermarktes anknüpfenden Erwägungen maßgeblich:
- (27) Zunächst ist festzustellen, dass in Deutschland, anders als etwa in Frankreich, die Lage der Produktionsstätten der drei wichtigsten Zuckerproduzenten (Südzucker, Nordzucker und Pfeifer & Langen) regional unterschiedlich verteilt ist (vgl. dazu die Karte in Anhang I). So befinden sich die Produktionsstätten von Südzucker im Wesentlichen in Bayern, Baden-Württemberg, Hessen und Rheinland-Pfalz. Hingegen produziert Nordzucker hauptsächlich in Schleswig-Holstein und Niedersachsen, während die Produktionsstätten von Pfeifer & Langen sich auf Nordrhein-Westfalen konzentrieren. In den neuen Bundesländern¹⁵ ist jeder dieser drei wichtigsten Zuckerhersteller mit Produktionsstätten mit vergleichbarer Kapazität vertreten.
- (28) Zusätzlich handelt es sich bei Zucker um ein homogenes Massengut, bei welchem der Wettbewerb vor allem über den Preis stattfindet. Transportkosten sind regelmäßig ein wichtiger Kostenfaktor und somit auch ein bestimmender Preisfaktor. Anders als etwa in Frankreich, wo die Produktionsstätten der wichtigsten Zuckerhersteller im Norden und

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

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

¹⁴ Vgl. die Entscheidung 73/109/EWG vom 2. Januar 1973 in der Sache IV/26.918 – *Europäische Zuckerindustrie*, ABl. L 140 vom 26.5.1973, S. 17.

¹⁵ Thüringen, Sachsen, Sachsen-Anhalt, Mecklenburg-Vorpommern, Berlin und Brandenburg

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

Nordosten des Landes konzentriert sind, stellen in Deutschland längere Transportwege angesichts der oben beschriebenen regionalen Verteilung der Produktionsstätten einen zusätzlichen Kostenfaktor für Konkurrenten des jeweils gebietsansässigen Produzenten dar.

- (29) Verstärkt wird die regionale Marktsegmentierung auf den deutschen Märkten durch das Marktverhalten der deutschen Zuckerhersteller. Die meisten Abnehmer der Zuckerindustrie haben im Rahmen der durchgeführten Marktuntersuchung bestätigt, dass in Deutschland die örtliche Nähe zwischen dem Kunden und seinem Zuckerlieferanten einen wesentlichen Einfluss auf die Belieferung hat. Zucker wird von deutschen Herstellern in der Regel nur in einer bestimmten Entfernung um den jeweiligen Produktionsort herum zu „Frei-Haus-Preisen“ geliefert. Zuckerlieferungen in Gebiete außerhalb dieses Bereiches werden von den Zuckerherstellern entweder völlig abgelehnt oder jedenfalls regelmäßig mit deutlichen Preisauflagen wegen der angeblich zusätzlich anfallenden Transportkosten versehen, wodurch das Angebot gegenüber demjenigen eines gebietsansässigen Zuckerherstellers zumeist nicht mehr wettbewerbsfähig ist.
- (30) Deshalb hat sich in Deutschland im Bereich des Industriezuckers und des Haushaltszuckers, wie durch die von der Kommission durchgeführte Marktuntersuchung bestätigt, eine Marktconstellation herausgebildet, in der die drei großen Zuckerproduzenten in ihren Hauptabsatzgebieten im Umkreis ihrer jeweiligen Produktionsstätten beherrschende oder zumindest sehr starke Marktpositionen inne haben. Südzucker erzielte beispielsweise im Kampagne-Jahr 1999/2000,¹⁶ wie auch in den Vorjahren, in beiden Produktmärkten in den südlichen Ländern Bayern, Baden-Württemberg, Saarland, Hessen und Rheinland-Pfalz sehr hohe Marktanteile, wobei sich Südzuckers Marktanteil in diesen Gebieten insgesamt auf ungefähr **[über 80%]*** beläuft. Ähnliches gilt für Nordzucker in Schleswig-Holstein, Hamburg, Bremen und Niedersachsen und, wenn auch in verringertem Ausmaß, für Pfeifer & Langen in Nordrhein-Westfalen. Lediglich in Ostdeutschland sind alle drei großen Zuckerproduzenten mit ähnlichen Marktanteilen vertreten.
- (31) Aus diesem Grund hat sich in Deutschland, entsprechend den Hauptabsatzgebieten der drei großen Zuckerproduzenten, jeweils ein eigener Zuckermarkt für Industriezucker und Haushaltszucker in den Gebieten Süddeutschland, Westdeutschland, Norddeutschland und Ostdeutschland gebildet. Eine solche regionale Segmentierung wurde auch von Wettbewerbern und Kunden der Parteien im Rahmen der Marktuntersuchung bestätigt.

Zur Erwiderung von Südzucker

- (32) Demgegenüber hat Südzucker in ihrer Erwiderung auf die Beschwerdepunkte der Kommission¹⁷ ausgeführt, dass die Gemeinsame Marktorganisation für Zucker gemeinschaftsweit für weitgehend homogene Wettbewerbsbedingungen Sorge, insbesondere auch im Hinblick auf die Preise. Es liege ein Grundwiderspruch darin, dass die Gemeinschaft einerseits als Gesetzgeber die Gemeinsame Marktorganisation für

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

¹⁷ Rn. 64 ff. der Erwiderung.

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

Zucker als Ordnung für den europäischen Zuckermarkt erlasse und andererseits als Fusionskontrollbehörde eben diesen europäischen Zuckermarkt negiere.

- (33) Es geht laut Südzucker auch nicht an, Süddeutschland als besonderen Markt für Industriezucker und Haushaltszucker zu definieren. Unterschiedliche räumliche Schwerpunkte der deutschen Zuckerhersteller bedeuteten nicht etwa, dass diese grundsätzlich unabhängig voneinander und ohne Rücksicht aufeinander in ihren jeweiligen Gebieten tätig sein könnten, wie das bei getrennten räumlichen Märkten der Fall wäre. Die Gebiete Süd-, West- und Norddeutschland ließen sich nicht scharf voneinander trennen, mit der Folge, dass es breite Überlappungsgebiete gebe, in denen entweder alle drei oder wenigstens die jeweils angrenzenden beiden Zuckerunternehmen gleichermaßen tätig seien. Die deutschen Zuckerhersteller könnten in diesen Überlappungsgebieten keine andere Marktstrategie verfolgen als in den Kerngebieten, in denen sie möglicherweise weniger Wettbewerb ausgesetzt seien. Das werde dadurch bestätigt, dass in Deutschland im Wesentlichen gleiche Preisniveaus bestünden, und zwar in höherem Maße, als dies im Vergleich der unterschiedlichen Mitgliedstaaten der Fall sein möge.
- (34) Die Kommission hält nach Prüfung des Vorbringens von Südzucker an ihrer räumlichen Marktabgrenzung für Industriezucker und Haushaltszucker fest. Die Existenz einer gemeinschaftsweiten Regelung für einen bestimmten Wirtschaftszweig führt nicht zwingend zu der Konsequenz, dass auch für die wettbewerbsrechtliche Beurteilung eines Zusammenschlusses ein gemeinschaftsweiter räumlich relevanter Markt zugrunde zu legen ist. Vielmehr verhindert gerade die Existenz der Gemeinsamen Marktorganisation für Zucker aufgrund der in ihr vorgesehenen nationalen Quoten die Herausbildung europäischer Marktstrukturen in der Zuckerindustrie.¹⁸
- (35) Was die von Südzucker angeführten Überlappungsbereiche anbelangt, so bestreitet die Kommission nicht, dass es im Grenzbereich zwischen den Hauptabsatzgebieten der jeweiligen Zuckerproduzenten zu Überschneidungen kommen kann, weil dort die Entfernung der Kunden von den Zuckerfabriken zweier Hersteller ähnlich groß ist. Allerdings lassen sich die Wettbewerbsbedingungen in solchen Überlappungsgebieten nicht auf die Kernbereiche der jeweiligen Absatzgebiete übertragen, weil ein Zuckerproduzent in seinem Kerngebiet nicht demselben Wettbewerbsdruck ausgesetzt ist wie im Grenzbereich zum Absatzgebiet eines anderen Anbieters; die anfallenden höheren Transportkosten machen ein Vordringen von Wettbewerbern in das Kerngebiet des jeweiligen Herstellers weniger attraktiv als ein Vordringen in Überlappungsgebiete im Grenzbereich zwischen Absatzgebieten.
- (36) Eine präzisere Abgrenzung der räumlich relevanten Märkte unter Zuhilfenahme konzentrischer Kreise um die jeweiligen Produktions- und Auslieferungslager herum würde im Übrigen auf praktische Schwierigkeiten stoßen. Die dieser Entscheidung zugrunde gelegte Orientierung an den Grenzen der deutschen Länder liefert aber einen brauchbaren Näherungswert. Im Ergebnis würde sich nämlich die wettbewerbsrechtliche Beurteilung des Zusammenschlussvorhabens im Falle einer Marktabgrenzung an Hand konzentrischer Kreise nicht wesentlich ändern, da auch diese Methode zwangsläufig die Existenz von Hauptabsatzgebieten der jeweiligen Zuckerproduzenten offenbaren müsste.

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

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

2. LIEFERUNG VON ZUCKER FÜR HANDELSMARKEN

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

Zur Erwiderung von Südzucker

- (38) Diese räumliche Marktdefinition hat Südzucker in ihrer Erwiderung auf die Beschwerdepunkte der Kommission²⁰ bestritten. Selbst dann, wenn man die Märkte für Industriezucker und Haushaltszucker in Deutschland regional unterteile, könne dies keinesfalls für die Lieferung von Zucker für Handelsmarken gelten. Hier handle es sich um ein klar europäisches Marktgeschehen, mindestens müsse aber ein nationaler deutscher Markt gebildet werden. Die Marktstrukturen seien grundsätzlich anders als auf den beiden erstgenannten Produktmärkten, insbesondere sei die Auswahl der Lieferanten wesentlich freier, Dienstleistungen und Service spielten keine Rolle, es gebe nur wenige große Handelsketten als Abnehmer, und es fänden auch nur Zentralabschlüsse statt, mit denen diese Kunden jeweils durch einen Zentraleinkäufer ihren Zucker beschafften, und zwar nicht nur regional oder national, sondern auch international. Dies zeige das Beispiel [...]*.
- (39) Nach eingehender Prüfung des Vorbringens von Südzucker ist auch die Kommission nunmehr zu dem Schluss gekommen, dass der räumlich relevante Markt für die Lieferung von Zucker für Handelsmarken nicht auf Süddeutschland beschränkt werden kann. Wenngleich sich den Ergebnissen der Marktuntersuchung kein Hinweis auf einen allgemein üblichen Zentraleinkauf von Zucker durch große Handelsketten entnehmen lässt, hat sich in der Tat ergeben, dass dieser Produktmarkt gegenüber den Märkten für Industriezucker und Haushaltszucker wesentliche Besonderheiten aufweist, die eine unterschiedliche Behandlung rechtfertigen. Insbesondere die folgenden Gesichtspunkte sind aus Sicht der Kommission in diesem Zusammenhang hervorzuheben:
- (40) Im Gegensatz zum Haushaltszucker spielt bei der Belieferung mit Zucker für Produkte, die unter einer Handelsmarke vertrieben werden, die Markentreue der Kunden keine Rolle. Und im Gegensatz zum Industriezucker, der auch an kleinere Unternehmen geliefert wird, handelt es sich bei den Einzelhandelsketten, die Zucker für Produkte unter Handelsmarken nachfragen, ausschließlich um Großkunden; sie verfügen über eine entsprechend größere Marktmacht.
- (41) Es trifft auch zu, dass es im Bereich der Lieferung von Zucker für Handelsmarken zu einer deutlich stärkeren Durchdringung des Hauptabsatzgebiets von Südzucker mit Produkten deutscher und ausländischer Wettbewerber kam, als dies in den Märkten für Industrie- und Haushaltszucker der Fall war. Dementsprechend ist der Importanteil in einen gedachten süddeutschen Markt mit über 50% so hoch bzw. der Marktanteil von Südzucker mit unter 50% so niedrig, dass die Erweiterung der räumlichen Marktdefinition gerechtfertigt ist. Diese Feststellung steht auch im Einklang mit der

¹⁹ Rn. 21-29 der Beschwerdepunkte

²⁰ Rn. 64 ff. der Erwiderung.

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

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

3. ZUSAMMENFASSUNG ZU DEN RÄUMLICH RELEVANTEN MÄRKTEN

a) Industriezucker und Haushaltszucker

(42) Auf der Grundlage der vorgenannten Erwägungen ist die Kommission der Auffassung, dass die räumlich relevanten Märkte für Industriezucker und Haushaltszucker grundsätzlich national sind. Entgegen der Meinung der Parteien muss darüberhinaus in Deutschland aufgrund der dort gegebenen Marktstruktur eine weitergehende Segmentierung erfolgen. Dabei bildet insbesondere Süddeutschland²² einen eigenen räumlich relevanten Markt. Somit sind als räumlich relevante Märkte für die Bewertung des hier angemeldeten Zusammenschlussvorhabens Belgien und Süddeutschland abzugrenzen.

b) Lieferung von Zucker für Handelsmarken

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

C. WESENTLICHER TEIL DES GEMEINSAMEN MARKTES

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

D. RECHTLICHER RAHMEN

1. DIE GEMEINSAME MARKTORGANISATION FÜR ZUCKER

(45) Die im Rahmen der Gemeinsamen Agrarpolitik bestehende Gemeinsame Marktorganisation für Zucker soll die Zuckerproduktion innerhalb der Gemeinschaft

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

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

²³ Schon ein Gebiet von der Größe des Landes Rheinland-Pfalz mit einer Fläche von etwa 20.000 qkm und einer Einwohnerzahl von ca. 4 Millionen ist nach der Rechtsprechung des Gerichtshofs als wesentlicher Teil des Gemeinsamen Marktes anzusehen (Urteil vom 25. Oktober 2001 in der Rs. C-475/99 – *Ambulanz Glöckner*, Rn. 38, noch nicht in der amtlichen Sammlung veröffentlicht).

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

stützen und sichern. Zur Erreichung dieses Ziels dienen im Wesentlichen die folgenden drei Maßnahmen:²⁴

- Für die Herstellung von Zucker aus in der Gemeinschaft geernteten Zuckerrüben und Zuckerrohr, welcher für den Absatz im Gemeinsamen Markt vorgesehen ist, werden nationale Quoten durch den Rat festgelegt (sogenannte "A"- und "B"-Quoten). Die den einzelnen Mitgliedstaaten zugeteilten Quoten werden von der jeweiligen Regierung auf die nationalen Zuckerproduzenten und ihre Zuckerproduktionsstätten aufgeteilt.
 - Es existiert ein Preisstützungssystem, wonach für A/B-Quotenzucker ein Interventionspreis festgesetzt wird, welcher einen Mindestpreis für den Absatz von Quotenzucker garantiert.
 - Für Zuckerrüben, die zur Produktion von A/B-Quotenzucker benötigt werden, wird ebenfalls ein garantierter Mindestpreis festgesetzt.
- (46) Die Zuckerquoten betreffen die Produktion während sogenannter „Kampagne-Jahre“, deren Dauer von Oktober bis zum September des Folgejahres bestimmt ist.
- (47) Zu dieser Regelung betreffend den A/B-Quotenzucker kommen Vereinbarungen zwischen der Gemeinschaft und Drittstaaten hinzu, wie z.B. Indien oder den sog. AKP-Staaten²⁵, wonach für diese Staaten bevorzugte Exportmöglichkeiten von Zucker bestehen. Die dabei erzielbaren Preise sind mit den Preisen von Quotenzucker vergleichbar. Daher kann man vor dem Hintergrund der Gemeinsamen Marktorganisation für Zucker diese Importe als „quotengleiche Importe“ ansehen.
- (48) Die von den in der Gemeinschaft ansässigen Unternehmen über ihre A/B-Quoten bzw. quotengleichen Importe hinaus erzeugten Mengen gelten als "C"-Zucker; sie müssen entweder ohne Stützung am Weltmarkt, d.h. in Drittländer, verkauft oder für mindestens zwölf Monate eingelagert und als Teil der A/B-Quoten der folgenden Jahre verwendet werden.
- (49) Insgesamt kann man für das Kampagnejahr 1999/2000 die Gesamtsituation aufgeschlüsselt nach Mitgliedstaaten folgendermaßen zusammenfassen:

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

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

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

EU-Zuckerbilanz Kampagnejahr 1999/2000										
in 1 000 t										
	A/B Zuckerquote	Produktion A/B Zucker, 1999/2000	Vortrag für 2000/2001	Übertrag von 1998/1999	A/B Zucker insgesamt 1999/2000	(quoten-gleiche) vertragliche EU-Importe	Verfügbare Quoten-zucker 99/00	Verbrauch	Überschuss-produktion	Produktion Export-C Zucker
Frankreich	3.802	3.603	- 509	506	3.600	119	3.719	2.177	1.542	1.200
Deutschland	3.449	3.523	- 220	147	3.450	38	3.488	2.752	736	878
Niederlande	872	952	- 80	-	872	55	927	642	285	165
Belgien/Luxemburg	826	885	- 82	23	826	8	834	544	290	206
Italien	1.568	1.614	- 261	215	1.568	21	1.589	1.411	178	91
Dänemark	425	426	- 43	42	425	-	425	245	180	127
Österreich	390	391	- 63	63	391	1	392	309	83	110
Irland	200	200	- 18	18	200	-	200	135	65	16
Verein. Königreich	1.144	1.144	- 115	115	1.144	1.077	2.221	2.187	34	402
Portugal	70	75	- 5	-	70	277	347	327	20	-
Schweden	370	370	- 37	37	370	-	370	375	5	60
Finnland	147	165	- 18	-	147	52	199	223	24	2
Griechenland	319	232	-	-	232	19	251	306	55	-
Spanien	1.000	978	- 152	174	1.000	71	1.071	1.268	197	127
Summe EU	14.582	14.558	- 1.603	1.340	14.295	1.738	16.033	12.901	3.132	3.384

Tabelle 1: Marktstatistik für das Kampagnejahr 1999/2000; Quelle: Zuckerbilanz der Europäischen Kommission

2. DIE ANWENDBARKEIT DER WETTBEWERBSREGELN AUF DEN ZUCKERMARKT

(50) Gemäß Artikel 32 Absatz 3 in Verbindung mit Anhang I Kapitel 17 EG-Vertrag findet auf Zucker die Gemeinsame Agrarpolitik Anwendung. Für diesen Bereich werden durch Artikel 36 Absatz 1 EG-Vertrag in Verbindung mit Artikel 1 der Verordnung Nr. 26 des Rates vom 4. April 1962 zur Anwendung bestimmter Wettbewerbsregeln auf die Produktion landwirtschaftlicher Erzeugnisse und den Handel mit diesen Erzeugnissen²⁶ die Artikel 85 bis 90 (jetzt Artikel 81 bis 86) EG-Vertrag und die zu ihrer Anwendung ergangenen Bestimmungen, zu denen insbesondere die Fusionskontrollverordnung gehört, für anwendbar erklärt.²⁷ In seinem Urteil in der Sache *Suiker Unie* bestätigt auch der Gerichtshof vor dem Hintergrund der Gemeinsamen Marktorganisation für Zucker die Anwendbarkeit der Wettbewerbsregeln der Gemeinschaft auf den Zuckermarkt:²⁸

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

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

²⁶ ABl. L 30 vom 20.4.1962, S. 993, zuletzt geändert durch Verordnung Nr. 49, ABl. L 53 vom 1.7.1962, S. 1571.

²⁷ Dem stimmt auch Südzucker in Rn. 6 ihrer Erwiderung auf die Beschwerdepunkte ausdrücklich zu.

²⁸ Urteil des Gerichtshofs vom 16. Dezember 1975 in den verbundenen Rechtssachen 40-48, 50, 54-56, 111, 113 und 114/73 – *Suiker Unie u.a./Kommission*, Slg. 1975, 1663 (Rn. 24).

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

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

- (52) Wie bereits erwähnt (vgl. oben Rn. (29)) haben im Rahmen der Marktuntersuchung eine Vielzahl von Abnehmern der Zuckerindustrie festgestellt, dass die Märkte, insbesondere innerhalb Deutschlands, strikt zwischen den einzelnen Zuckerherstellern in regionale Wirkungsbereiche aufgeteilt seien und deswegen Wettbewerb innerhalb eines Mitgliedstaates praktisch nicht stattfindet. Die Abnehmer der Zuckerindustrie stellten ferner fest, dass Wettbewerb im Wesentlichen nur über Exporte ausländischer Zuckerproduzenten, welche über Produktionsstätten in Grenznähe verfügen, stattfindet.
- (53) In der Tat kann das herrschende Preisniveau auf den europäischen Zuckermärkten als ein eindeutiges Indiz für einen sehr eingeschränkten Wettbewerb gewertet werden. So können die europäischen Zuckerproduzenten trotz erheblicher Überkapazitäten der europäischen Zuckerindustrie beim Absatz ihres Zuckers ein Preisniveau erzielen, das nicht nur mehr als doppelt so hoch wie der Weltmarktpreis ist, sondern auch wesentlich (um 10% bis 20%) über dem EU-Interventionspreis liegt.

Zur Erwiderung von Südzucker

- (54) In ihrer Erwiderung auf die Beschwerdepunkte der Kommission²⁹ äußert Südzucker die Ansicht, dass aus Frankreich nicht mehr Zucker nach Süddeutschland fließe als aus anderen Teilen Deutschlands. Laut WZV-Statistik seien im Kampagne-Jahr 1999/2000 ungefähr 195.000 Tonnen aus Frankreich nach Deutschland exportiert worden, davon nach Schätzungen von Südzucker etwa 100.000 Tonnen nach Süddeutschland, während im gleichen Zeitraum etwa 108.000 Tonnen aus Nord- und Westdeutschland nach Süddeutschland geflossen seien.
- (55) Die Kommission hält nach Prüfung des Vorbringens von Südzucker daran fest, dass der Wettbewerb innerhalb Deutschlands nur sehr eingeschränkt stattfindet und dass ausländische Anbieter für den süddeutschen und belgischen Markt einen wichtigen Ausgleichsfaktor darstellen. So zielten Lieferungen aus Nord- und Westdeutschland nach Süddeutschland im Wesentlichen nicht in die Kerngebiete des Heimatmarktes von Südzucker, sondern hauptsächlich in den Grenzbereich zwischen den räumlich relevanten Märkten. Auch hat die Marktuntersuchung ergeben, dass die von ausländischen Anbietern berechneten Zuckerpreise für Lieferungen an süddeutsche Kunden deutlich günstiger waren als die Preise von Südzucker und der anderen deutschen Zuckerproduzenten. Schließlich haben die Lieferungen französischer Produzenten nach Deutschland im Zeitraum 1996/1997-1999/2000 deutlich zugenommen (vgl. unten Rn.(95)), während die innerdeutschen Lieferungen nach den Erkenntnissen der Kommission im gleichen Zeitraum stagnierten.

²⁹ Rn. 93 der Erwiderung.

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

E. DIE VEREINBARKEIT DES ZUSAMMENSCHLUSSES MIT DEM GEMEINSAMEN MARKT

1. EINLEITUNG

a) Die Marktstellung der wichtigsten europäischen Zuckerproduzenten

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

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

Tabelle 2: Quotenanteile für das Kampagnejahr 1999/2000; Quelle: Parteien, Wettbewerber

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

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

b) Betroffene Märkte

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

Sachlich relevanter Markt	Räumlich relevanter Markt	Mengen (in 1 000 t)	Südzucker	Saint Louis Sucre (SLS)	Wettbewerber 1	Wettbewerber 2
Industriezucker	Frankreich	1 660	0-10%	10-20%	20-30% (Béghin-Say)	10-20% (Sucre Union)
	Italien	891	10-20%	0-10%	35-45% (Béghin-Say)	10-20% (S.F.I.R. ³⁰)
	Belgien	502	60-70%	0-10%	15-25% (Groupe Sucrier)	0-10% (COSUCRA)
	Süddeutschland	878	75-85%	0-10%	0-10% (Pfeifer & Langen)	0-10% (Béghin-Say) ³¹
	Deutschland	2 045	30-40%	0-10%	25-35% (Nordzucker)	15-25% (Pfeifer & Langen)
	EU	10 055	10-20%	0-10%	Keine exakten Daten verfügbar	Keine exakten Daten verfügbar
Haushaltszucker	Frankreich	510	0-10%	20-30%	20-30% (Béghin-Say)	5-15% (Union SDA)
	Belgien	59	85-95%	0-10%	Keine exakten Daten verfügbar	Keine exakten Daten verfügbar
	Süddeutschland	180	80-90%	0-10%	10-20% (Pfeifer & Langen)	0-10% (Nordzucker)
	Deutschland	497	30-40%	0-10%	20-30% (Nordzucker)	19,0% (Pfeifer & Langen)
Zucker für Handelsmarken	Deutschland	152	15-25%	5-15%	40-50% (Nordzucker)	20-30% (Pfeifer & Langen)

Tabelle 3: Marktanteile für das Kampagnejahr 1999/2000, basierend auf Absatzmengen, Quelle: anmeldende Partei, Wettbewerber und Kunden³²

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

2. MARKTBEHERRSCHENDE STELLUNGEN VON SÜDZUCKER

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

³⁰ Società Fondaria Industriale Romagnola S.p.A. (S.F.I.R.)

³¹ Der Zuckerabsatz von Béghin-Say erfolgte nahezu ausschließlich über einen deutschen Zuckergroßhändler.

³² Der Zuckerabsatz von SLS und Béghin-Say in Süddeutschland war lediglich für das Kalenderjahr 2000 verfügbar. Bei der Berechnung der Marktanteile wurde dieser Absatz allerdings in Relation zum süddeutschen Gesamtabsatz für das Kampagnejahr 1999/2000 gesetzt. Da die Gesamtmengen für das Kalenderjahr 2000 vom Kampagnejahr 1999/2000 nicht nennenswert abweichen, erscheint diese Vorgangsweise zulässig.

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

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

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

- (62) Der Gerichtshof hat eine beherrschende Stellung als die wirtschaftliche Machtstellung eines Unternehmens definiert, die dieses in die Lage versetzt, die Aufrechterhaltung eines wirksamen Wettbewerbs auf dem relevanten Markt zu verhindern, indem sie ihm die Möglichkeit verschafft, sich seinen Wettbewerbern, seinen Abnehmern und letztlich den Verbrauchern gegenüber in einem nennenswerten Umfang unabhängig zu verhalten. Eine solche Stellung schließt einen gewissen Wettbewerb nicht aus, versetzt aber die begünstigte Firma in die Lage, die Bedingungen, unter denen sich dieser Wettbewerb entwickeln kann, zu bestimmen oder wenigstens merklich zu beeinflussen, jedenfalls aber weitgehend in ihrem Verhalten hierauf keine Rücksicht nehmen zu müssen, ohne dass ihr dies zum Schaden gereichte.
- (63) Das Vorliegen einer beherrschenden Stellung kann sich aus dem Zusammentreffen mehrerer Faktoren ergeben, die jeweils für sich genommen nicht ausschlaggebend sein müssen, unter denen jedoch das Vorliegen erheblicher Marktanteile in hohem Maße kennzeichnend ist. Ein wichtiger Nachweis für das Vorliegen einer beherrschenden Stellung ist im Übrigen das Verhältnis, das zwischen den Marktanteilen der am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen und denjenigen ihrer Wettbewerber, insbesondere des nächstgrößten Wettbewerbers, besteht³³.
- (64) Der Marktanteil von Südzucker auf dem Markt für Industriezucker in Süddeutschland beträgt derzeit rund [75-85]* %, während die Marktanteile der anderen Zuckerhersteller in diesem Gebiet entsprechend gering waren (vgl. Tabelle 3). Diese Verteilung hat sich nach den Erkenntnissen der Kommission in den letzten fünf Jahren auch nicht wesentlich verändert und wurde von den Parteien auch in ihrer Erwiderung auf die Beschwerdepunkte der Kommission sowie während der Anhörung nicht bestritten.
- (65) Die Stärke von Südzucker im süddeutschen Raum wird jedoch nicht nur an dem deutlichen Abstand zwischen seinen eigenen Marktanteilen und denen der anderen deutschen Zuckerproduzenten deutlich. Vielmehr geht sie auch mit einer Konzentration von Produktions- und Auslieferungsstätten des Südzucker-Konzerns im Süden

³³ Urteil des Gerichtshofs vom 13. Februar 1979 in der Rechtssache 85/76 – *Hoffmann-La Roche/Kommission*, Slg. 1979, 461 (Rn. 39); siehe auch das Urteil des Gerichts erster Instanz vom 25. März 1999 in der Rechtssache T-102/96 – *Gencor/Kommission*, Slg. 1999, II-753 (Rn. 201 und 202).

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

Deutschlands einher, während Nordzucker und Pfeifer & Langen, wie bereits ausgeführt, über ähnliche Schwerpunkte in anderen Teilen Deutschlands verfügen (vgl. oben Rn.(27)).

- (66) Die durchgeführte Marktuntersuchung hat im Übrigen bestätigt, dass die Zuckermärkte innerhalb Deutschlands zwischen den einzelnen Zuckerherstellern in regionale Wirkungsbereiche aufgeteilt sind. So wurde von einer Vielzahl an Abnehmern der Zuckerindustrie darauf hingewiesen, dass bereits derzeit der Wettbewerb innerhalb Deutschlands sehr stark eingeschränkt sei. Dieser eingeschränkte Wettbewerb manifestiert sich auch in der Tatsache, dass der Zuckerpreis nicht nur mehr als doppelt so hoch wie der Weltmarktpreis ist, sondern auch wesentlich (um 10% bis 20%) über dem Gemeinschafts-Interventionspreis liegt, obwohl die europäische Zuckerindustrie und insbesondere die Situation in Deutschland durch Überproduktion und starke Überkapazitäten gekennzeichnet ist.
- (67) Vor dem Hintergrund dieser *de facto* bestehenden Aufteilung des deutschen Zuckermarktes in regionale Wirkungsbereiche der jeweils gebietsansässigen Zuckerhersteller bestehen für letztere auch kaum Anreize, in das Hauptabsatzgebiet des jeweils anderen vorzudringen. Angesichts der anfallenden zusätzlichen Transportkosten und der bestehenden mittel- bis langfristigen Kundenbeziehungen, die in einer Vielzahl von Antworten auf die Marktuntersuchung der Kommission angeführt wurden, erscheint es für die Produzenten lohnender, ihre Position in ihren jeweils eigenen Hauptabsatzgebieten zu festigen und die ihnen zugeteilte Produktionsquote primär zur Befriedigung der eigenen Kunden einzusetzen. Dies umso mehr, als sich ein Zuckerproduzent im Falle seines Vordringens in das Hauptabsatzgebiet eines Konkurrenten unmittelbar der Gefahr von Vergeltungsmaßnahmen ausgesetzt sähe. Solche Vergeltungsmaßnahmen sind in der Zuckerindustrie besonders leicht möglich, weil es sich beim Zucker um ein homogenes Massenprodukt handelt und die Märkte angesichts der bestehenden Produktionsquoten und Interventionspreise transparent sind.
- (68) Auch Abnehmer der Zuckerindustrie, die im Rahmen der Marktuntersuchung von der Kommission befragt wurden, stellten fest, dass Wettbewerb in Deutschland im Wesentlichen nur aufgrund von Exporten ausländischer Zuckerproduzenten stattfindet, welche über Produktionsstätten in Grenznähe verfügen.
- (69) Aus den vorgenannten Gründen ist die Kommission zu der Schlussfolgerung gelangt, dass Südzucker sich bereits heute in Süddeutschland in einer Position der wirtschaftlichen Stärke befindet, die es dem Konzern erlaubt, sich seinen Wettbewerbern, seinen Abnehmern und letztlich den Verbrauchern gegenüber in einem nennenswerten Umfang unabhängig zu verhalten. Südzucker genießt bereits vor dem Zusammenschluss eine marktbeherrschende Stellung in Süddeutschland, einem wesentlichen Teil des Gemeinsamen Marktes.
- (70) Die gemachten Ausführungen lassen sich im Wesentlichen auch auf den Markt für Haushaltszucker in Süddeutschland übertragen. Auch dort bringt der Marktanteil des Südzucker-Konzerns mit **[80-90]*%** einen bedeutenden Abstand zu seinen Hauptwettbewerbern zum Ausdruck. Die Randnummern (65) bis (69) gelten insoweit entsprechend.
- (71) Beherrschend ist Südzucker auch auf den Märkten für Industriezucker und Haushaltszucker in Belgien, wo die Marktanteile des Südzucker-Konzerns **[60-70]*%**

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

bzw. **[85-95]*%** betragen. Die vorstehend gemachten Ausführungen gelten insoweit entsprechend.

Zur Erwiderung von Südzucker

- (72) In ihrer Erwiderung auf die Beschwerdepunkte³⁴ der Kommission bestreitet Südzucker das „Bild der Wettbewerbslosigkeit“, das die Kommission für Süddeutschland und Belgien zeichne. Die Preise von Südzucker seien niedriger als anderswo in Europa, während gleichzeitig die Nebenleistungen den Durchschnitt der europäischen Wettbewerber überstiegen. Das geringe Vordringen anderer Zuckerhersteller in das Hauptabsatzgebiet von Südzucker sei gerade darauf zurückzuführen, dass es diesen Wettbewerbern kaufmännisch sinnvoll nicht möglich sei, Südzucker wettbewerblich anzugreifen. Wenn sich in Deutschland das Bild von Heimatmärkten rund um jede Zuckerfabrik abzeichne, sei das natürliches Marktgeschehen, nicht Wettbewerbslosigkeit.
- (73) Die Kommission hält nach Prüfung des Vorbringens von Südzucker an ihrer Bewertung der Marktsituation in Süddeutschland und Belgien im Hinblick auf Industriezucker und Haushaltszucker fest. Sie stimmt mit den Parteien darin überein, dass Südzucker in deren Hauptabsatzgebiet keinen wesentlichen Angriffen anderer deutscher Zuckerhersteller ausgesetzt ist. Dies ist jedoch nicht auf ein hinreichendes Maß an Wettbewerb zwischen diesen Unternehmen zurückzuführen, sondern im Gegenteil auf die oben beschriebene faktische Aufteilung des deutschen Zuckermarktes in Hauptabsatzgebiete und regionale Wirkungsbereiche.

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

aa) Süddeutschland

- (74) In ihren Beschwerdepunkten hatte die Kommission auch bezüglich der Lieferung von Zucker für Handelsmarken noch angenommen, dass Südzucker in Süddeutschland mit einem Marktanteil von **[40-50]*%** jedenfalls an der Schwelle zur Dominanz stehe und diese Position durch den Zusammenschluss mit Saint Louis Sucre um weitere **[20-30]*** Prozentpunkte auf insgesamt **[60-80]*%** steigern könne. Daraus folgte die Kommission in ihren Beschwerdepunkten, dass das Zusammenschlussvorhaben entweder zur Begründung oder zur Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung Südzuckers in Süddeutschland führen würde.³⁵
- (75) Letztere Einschätzung kann angesichts der nunmehr veränderten Schlussfolgerungen zur räumlichen Ausdehnung dieses Marktes (vgl. oben Rn. (37) ff.) nicht mehr aufrecht erhalten werden. So liegen die Marktanteile von Südzucker und SLS beispielsweise bei einer Betrachtung von ganz Deutschland bei nur **[15-25]*%** bzw. **[5-15]*%** (zusammen **[20-40]*%**), während allein auf Nordzucker deutschlandweit bereits **[40-50]*%** entfallen. Damit ist im Bereich der Lieferung von Zucker für Handelsmarken in Deutschland nicht von der Entstehung bzw. Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung infolge des Zusammenschlusses auszugehen.

³⁴ Rn. 90 f. und 94 der Erwiderung.

³⁵ Vgl. insbesondere Rn. 54 und 57 der Beschwerdepunkte.

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

(76) Allerdings ändert sich dadurch die Gesamtbeurteilung des angemeldeten Zusammenschlussvorhabens nicht. Die Lieferung von Zucker für Handelsmarken bleibt in ihrem Umfang und ihrer Bedeutung weit hinter dem Industriezucker zurück, der für die wettbewerbsrechtliche Würdigung des Zusammenschlussvorhabens durch die Kommission von Beginn an die entscheidende Rolle gespielt hat (vgl. bereits oben Rn. (61)).³⁶

bb) Belgien

(77) In Belgien konnten keine nennenswerten Aktivitäten des Südzucker-Konzerns bei der Lieferung von Zucker für Handelsmarken festgestellt werden, so dass insoweit ebenfalls nicht von einer marktbeherrschenden Stellung auszugehen ist.³⁷

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

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

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

- Erstens würde der Zusammenschluss zu einer entscheidenden Verringerung von potenziellem Wettbewerb für den süddeutschen und belgischen Markt führen.
- Zweitens würde für Südzucker durch den Erwerb des zweitgrößten französischen Zuckerproduzenten ein bisher kaum vorhandenes Vergeltungspotenzial geschaffen, durch das sich Südzucker in seinem Hauptabsatzgebiet Süddeutschland und in Belgien besser gegen ausländischen Wettbewerb schützen könnte. Der Konzern hätte fortan die Möglichkeit, effektiv Vergeltungsmaßnahmen auf dem französischen Zuckermarkt durchzuführen und so etwaige französische Wettbewerber vom Vordringen auf den süddeutschen und belgischen Markt abzuschrecken.
- Und schließlich würde der Zusammenschluss Südzucker im Vergleich zu seinen Hauptwettbewerbern in einzigartiger Weise erlauben, industrielle Großkunden über nationale Grenzen hinweg im Wege „pan-europäischer Deals“ mit Zucker zu versorgen.

a) Wegfall von SLS als potenziellem Wettbewerber

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

(81) Aus wettbewerbsrechtlichen Gesichtspunkten stellt grundsätzlich das Vorhandensein von potenziellem Wettbewerb für Märkte, die nur sehr begrenztem Wettbewerb

³⁶ So auch schon Rn. 45 der Beschwerdepunkte.

³⁷ So auch schon Rn. 55 der Beschwerdepunkte.

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

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

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

- je geringer der vorhandene Wettbewerb auf einem Markt ist,
- je höher der Regulierungsgrad eines Marktes ist,
- je größer die Abhängigkeit der Kunden ist, d.h. je schwieriger die zur Geschäftstätigkeit der Kunden unbedingt benötigten vorgelagerten Produkte oder Dienstleistungen durch andere Produkte oder Dienstleistungen substituierbar sind,
- und je stärker die Marktmacht jenes Marktteilnehmers ist, dem die Unternehmen aus benachbarten Märkten als potenzielle Wettbewerber gegenüberstehen.

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

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

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

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

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

(86) Die hohe Produktivität französischer Zuckerproduzenten, die Lage der französischen Zuckerproduktionsstätten, Frankreichs hohe Zucker-Überschussproduktion, die schwindende Exportmöglichkeit in Drittstaaten sowie höhere Gewinnmargen für den Zuckerabsatz innerhalb der Gemeinschaft im Vergleich zu Exporten in Drittstaaten

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

liefern die konkreten Hauptanhaltspunkte für den vorhandenen Anreiz von französischen Zuckerproduzenten, auf dem süddeutschen und belgischen Markt tätig zu sein.

- (87) Französische Zuckerproduzenten haben die effizientesten Anbaugelände Europas (höchster Anteil an Zuckerrüben pro Hektar Land, hoher Zuckergehalt der Zuckerrüben), und deshalb insbesondere aufgrund der wesentlich geringeren Kosten für den Rübentransport zur Produktionsstätte entscheidende Wettbewerbsvorteile gegenüber sämtlichen ausländischen Mitbewerbern. Dies führt zu einer höheren Produktivität und somit zu eindeutigen Kostenvorteilen.
- (88) Die französischen Zuckerproduktionsstätten sind im Norden und Nordosten Frankreichs konzentriert und somit von allen ausländischen Konkurrenten dem Hauptabsatzgebiet Südzuckers in Süddeutschland und Belgien am nächsten gelegen.
- (89) Frankreich hat von allen Mitgliedstaaten bei weitem die größte Überproduktion an A/B-Quotenzucker. Im Kampagnejahr 1999/2000 betrug die Überproduktion an Quotenzucker 1,5 Mio. Tonnen und war somit fast doppelt so hoch wie die Überproduktion Deutschlands (mehr als fünfmal so hoch wie die Überproduktion Belgiens). Frankreichs Überproduktion entsprach ca. 56 % des gesamten deutschen Zuckerverbrauchs (beinahe 300 % des gesamten belgischen Zuckerverbrauchs).
- (90) Das Konzept der Gemeinsamen Marktorganisation für Zucker sieht vor, dass ein Teil der Zuckerüberschüsse der netto exportierenden Mitgliedstaaten den Bedarf derjenigen Mitgliedstaaten abdecken soll, die ihren Zuckerverbrauch aus eigener Produktion nicht abdecken können. Spanien ist der einzige Mitgliedstaat, der mit 197.000 Tonnen (Kampagnejahr 1999/2000) eine nennenswerte Unterproduktion von Quotenzucker bzw. quotengleichem Importzucker der Gemeinschaft zu verzeichnen hat. Wie soeben gezeigt, liegt dieser Nettobedarf Spaniens aber deutlich unterhalb der Menge, die allein Frankreich jährlich an Überschuss erwirtschaftet.
- (91) Für den darüber hinausgehenden Teil der Überproduktion an Quotenzucker eines Mitgliedstaates ergeben sich grundsätzlich zwei Optionen:
- entweder der im Rahmen der Gemeinsamen Marktorganisation für Zucker subventionierte Export von Quotenzucker in Drittstaaten
 - oder der Export von Quotenzucker in andere Mitgliedstaaten.
- (92) Für Zuckerproduzenten der Gemeinschaft ist der Export von A/B-Quotenzucker in Drittstaaten bei weitem weniger profitabel als ein gemeinschaftsinterner Export. Denn für Exporte von Quotenzucker in Drittstaaten sieht die Gemeinsame Marktorganisation für Zucker lediglich die Abgeltung der Differenz zwischen dem Verkaufspreis (Weltmarktpreis) und dem Interventionspreis vor. Das Preisniveau innerhalb der Gemeinschaft liegt demgegenüber zumeist zwischen 10% und 20% über dem Interventionspreis. Zusätzlich fallen für Exporte in Drittstaaten auch wesentlich höhere Transportkosten an.
- (93) Im Übrigen kommt für Exporte von Quotenzucker in Drittstaaten mit der Beschränkung der subventionierten Exporte im Rahmen des GATT-Abkommens ein entscheidendes zusätzliches Erschwernis hinzu. So verpflichtete sich die Gemeinschaft in den letzten

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

GATT-Verhandlungsrunden³⁸ sowohl zu einer Verringerung der subventionierten Zucker-Exportmengen als auch zu einer Verringerung des absoluten Subventionsbetrages. Zwischen 1995 und 2000 hat sich gemäß den GATT-Vereinbarungen in der Gemeinschaft die erlaubte subventionierte Exportmenge bereits um 14,5% auf 1.329.900 Tonnen reduziert. Im gleichen Zeitrahmen reduzierten sich die insgesamt erlaubten Subventionen um 25,5% auf 545,9 Mio. EUR. Gleichzeitig werden die jährlichen Mengen quotengleichen Importzuckers stetig erhöht.

- (94) Hingegen stellt für Zuckerlieferungen zwischen den einzelnen Mitgliedstaaten lediglich die große Bedeutung von Transportkosten eine nennenswerte Marktzutrittschranke dar. Allerdings fallen Transportkosten gerade für französische Anbieter nicht so stark ins Gewicht wie etwa für deutsche, weil für erstere die Distanzen auch im eigenen Land ohnehin schon größer sind. Wie oben erwähnt (vgl. Rn (27) und (88)), befinden sich die französischen Zuckerproduktionsstätten zum überwiegenden Teil im Norden und Nordosten des Landes. Im Südwesten Frankreichs findet praktisch keine Zuckerproduktion statt. Die Entfernungen nach Süddeutschland und Belgien sind somit häufig geringer als zu bestimmten Zielorten im eigenen Land.
- (95) Als Beleg für den Anreiz für französische Zuckerproduzenten, verstärkt auf dem deutschen Markt tätig zu sein, kann die Entwicklung der Zuckerimporte Deutschlands der letzten Jahre angesehen werden. So haben sich die deutschen Zuckerimporte zwischen den Kampagnejahren 1996/1997 und 1999/2000 insgesamt um 46% auf 267.000 Tonnen erhöht, was ca. 10% des gesamten deutschen Zuckerverbrauchs ausmacht. Der überwiegende Teil dieses Zuwachses geht auf die Erhöhung der Zuckerexporte von Frankreich nach Deutschland zurück. In absoluten Zahlen haben sich Frankreichs Zuckerexporte nach Deutschland zwischen 1997 und 2000 von ca. 140.000 Tonnen auf ca. 187.000 Tonnen erhöht. Durch diese überproportionale Steigerung der deutschen Zuckerimporte hat sich der Importanteil aus Frankreich an den gesamten Zuckerimporten Deutschlands auf 70% erhöht.³⁹ Für Belgien liegen der Kommission diesbezüglich keine verlässlichen Statistiken vor. Aus der Marktuntersuchung war allerdings ebenso ein Trend verstärkter Einfuhren von Frankreich nach Belgien ablesbar.
- (96) Für die süddeutschen und belgischen Märkte für Haushaltszucker gelten die erwähnten Faktoren aufgrund der etwas höheren Marktzutrittschranken, wie zum Beispiel dem höheren Marketing-Aufwand für einen eventuellen Markteintritt in einen neuen geographischen Markt, lediglich in etwas abgeschwächter Form. Konkret heißt dies, dass der negative Preiseffekt, hervorgerufen durch eine vorherrschende Marktbeherrschung, dementsprechend höher sein muss. Mit dieser Einschränkung sind die Anreize zum Markteintritt potenzieller Wettbewerber aber auch hinsichtlich des Marktes für Haushaltszucker vorhanden.

³⁸ Vgl. insbesondere Art. 8 und 9 des 1994 im Rahmen der WTO abgeschlossenen Übereinkommens über die Landwirtschaft, ABl. L 336 vom 23.12.1994, S. 22.

³⁹ Aussagekräftige Statistiken für den Markt Süddeutschland werden nicht geführt. Allerdings kann gemäß den vorliegenden Ergebnissen der Marktuntersuchung der Trend für Deutschland auf den süddeutschen Raum übertragen werden.

Zur Erwiderung der Parteien

- (97) In ihrer Erwiderung auf die Beschwerdepunkte⁴⁰ bezweifelt Südzucker, dass die von der Kommission festgestellte Steigerung der Zuckerexporte von Frankreich nach Deutschland zutrifft. Im Kampagne-Jahr 2000/2001 sei sogar ein leichter Rückgang zu verzeichnen gewesen. Es sei unberechtigt, aus einer vereinzelt Steigerungsrate, die über einen relativ kurzen Zeitraum zustande gekommen sei, einen allgemeinen Trend abzuleiten. Im gesamteuropäischen Kontext sei eine solche Steigerung als relativ gering anzusehen. Ferner würden die von der Kommission verwendeten Zahlen nicht nach Industriezucker, Haushaltszucker und Zucker für Handelsmarken unterscheiden.
- (98) Ebenso bestreiten die Parteien die Attraktivität vermehrter Exporte von Frankreich nach Deutschland gegenüber Exporten in Drittstaaten⁴¹. Sie tragen vor, dass eine „Umschichtung“ bisheriger Drittlandsexporte französischer Zuckerhersteller hin zu Exporten in andere Mitgliedstaaten, insbesondere nach Deutschland und Belgien, „völlig unreal“ sei, enorme Vertriebsanstrengungen verursachen und zu einem drastischen Absinken des dortigen Preisniveaus führen würde.
- (99) Die Kommission hält nach Prüfung des Vorbringens der Parteien an ihrer Beurteilung fest. Hinsichtlich der Qualität des statistischen Materials ist festzustellen, dass die Exportdaten, auf welche sich die Kommission in den Beschwerdepunkten bezieht, aus dem Datenmaterial des deutschen Statistischen Bundesamtes stammen. Eine Aufschlüsselung nach den einzelnen Zuckermärkten ist dabei nicht vorgesehen, allerdings weisen die Ergebnisse der Marktuntersuchung darauf hin, dass mengenmäßig der überwiegende Teil der Exportsteigerungen im Bereich Industriezucker erfolgte. Der Beobachtungszeitraum von vier Jahren ist nach Auffassung der Kommission als ausreichend anzusehen, um zumindest mittelfristig einen Trend ablesen zu können.
- (100) Die Vertriebsanstrengungen für eine eventuelle Umschichtung von Drittlandsexporten hin zu Exporten nach Süddeutschland und Belgien könnten über Zuckergroßhändler erfolgen. Dieser Vertriebsweg wird bereits von französischen Zuckerproduzenten für deren Exporte in die deutschen Zuckermärkte gewählt. Eine solche Umschichtung könnte somit rasch erfolgen und würde zunächst nicht zu Investitionskosten in ein eigenes Vertriebsnetz vor Ort führen. Ein drastisches Absinken des Preisniveaus in Süddeutschland ist nach Ansicht der Kommission ebenfalls nicht zu erwarten, da mit dem massiven Export größerer Mengen nur zu rechnen ist, falls Südzucker seine marktbeherrschende Stellung dazu benutzt, Preise signifikant zu erhöhen. Für diesen Fall stellt der potenzielle Wettbewerb für Süddeutschland und Belgien ein zentrales Korrektiv dar.
- (101) Wie unter Randnummer (82) angeführt, ist dieses Korrektiv umso bedeutender, als
- auf den europäischen Zuckermärkten lediglich sehr eingeschränkter Wettbewerb vorherrscht,
 - die Zuckermärkte in hohem Maße reguliert sind,

⁴⁰ Rn. 105 ff. der Erwiderung.

⁴¹ Rn. 109 ff. der Erwiderung von Südzucker; Vortrag von SLS während der Anhörung vom 26. Oktober 2001 und Schriftsätze von SLS vom 5., 9. und 23. November 2001.

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

- der Rohstoff Zucker für die Kunden der Zuckerindustrie nur zu einem sehr geringen Ausmaß substituierbar ist und
- eine Vielzahl von Unternehmen marktbeherrschende Stellungen auf den unterschiedlichen europäischen Zuckermärkten inne haben.

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

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

bb) Wettbewerbspotenzial von SLS

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

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

- [...] Tonnen A/B-Quotenzucker
- [...] Tonnen A/B-Quotenzucker aus Anbaugebieten außerhalb Europas bzw. quotengleichem Importzucker
- [...] Tonnen A/B-Quotenzucker, den SLS von anderen Zuckerherstellern zukaufft und vermarktet. Dabei handelt es sich zum überwiegenden Teil um Zuckerlieferungen von Souppes-Ouvré, an welcher, wie bereits erwähnt, SLS eine Minderheitsbeteiligung von 44,5% hält (vgl. oben Rn. (5)) und deren gesamte Zuckerproduktion von SLS vermarktet wird.

- (105) Nach eigenen Angaben hat SLS seine Geschäftstätigkeit strategisch dahingehend ausgerichtet, dass mehr als [...] % dieses Quotenzuckers zur Abdeckung der benötigten

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

Lieferungen für lang- bzw. mittelfristige Geschäftsbeziehungen vornehmlich auf den französischen Zuckermärkten dient. Der restliche Quotenzucker steht somit entweder dem Export in andere Mitgliedstaaten oder dem Export in Drittstaaten zur Verfügung. Geht man davon aus, dass diese strategische Ausrichtung beibehalten wird, so ist mit der verbleibenden Menge noch ein erhebliches Wettbewerbspotenzial für die Märkte in Süddeutschland und Belgien vorhanden.

- (106) Wie bereits erwähnt, liegt das Preisniveau der Zuckermärkte in Süddeutschland und Belgien um ca. 10-20 % über dem Interventionspreis, welcher bei Exporten in Drittstaaten erzielbar ist. Das zusätzliche Ertragspotenzial von SLS im Falle einer zumindest teilweisen Umschichtung des Quotenzucker-Exportes in Drittstaaten (*[...]** Tonnen) in den Export innerhalb der Gemeinschaft ist somit als signifikant anzusehen.
- (107) SLS hat die Kommission auf nach eigenen Angaben hohe Investitionen in die Infrastruktur für den Zuckerexport in Drittstaaten hingewiesen. Dabei handle es sich insbesondere um Beteiligungen an den Investitionskosten von Zuckertransportschiffen und Hafenanlagen. Aus diesen Beteiligungen resultiert eine Abnahmeverpflichtung des ebenso an den Investitionskosten dieser Infrastruktur beteiligten Zuckergroßhändlers *[...]** gegenüber SLS in der Höhe von *[...]** Tonnen pro Jahr, welche im Hinblick auf die Nutzung dieser Infrastruktur für den Export in Drittstaaten vorgesehen sind. Allerdings muss SLS, um diese Abnahmeverpflichtung von *[...]** voll ausschöpfen zu können, keinen Quotenzucker aufwenden, da SLS jährlich C-Zucker in ausreichendem Ausmaß produziert bzw. zukaufte (z.B. *[...]** Tonnen im Kampagne-Jahr 2000/2001 zuzüglich *[...]** Tonnen zugekauftem C-Zucker).
- (108) Darüberhinaus sind die Abschreibungen der angeführten Investitionskosten marginal im Vergleich zu den oben erwähnten zusätzlichen Ertragsmöglichkeiten, die durch eine stärkere Orientierung des Quotenzuckers auf die Gemeinschaft erzielbar wären.
- (109) Ebenso hat SLS die Kommission auf seinen derzeit beschränkten Vertriebsapparat für den Zuckerexport nach Deutschland hingewiesen. Nach Ansicht der Kommission könnte dieser Faktor jedoch kurzfristig durch ein Ausweichen auf Großhändler umgangen werden. Mittelfristig wären die Kosten einer eventuellen strategischen Umorientierung des Vertriebsapparates im Vergleich zu den Chancen auf die angesprochenen zusätzlichen Ertragsmöglichkeiten als marginal anzusehen.
- (110) Schließlich hat SLS die Kommission darauf hingewiesen, dass im Falle einer Umschichtung der Exporte in Drittstaaten in Exporte in die Mitgliedstaaten zusätzliche Lagerkosten anfielen. Die diesbezüglich dargebrachte Argumentation war für die Kommission nicht nachvollziehbar. Abgesehen davon würden die angeblichen zusätzlichen Lagerkosten nur einen Bruchteil der zusätzlichen Ertragsmöglichkeiten aus der angesprochenen Umorientierung der Geschäftstätigkeit ausmachen.

Zur Erwiderung der Parteien

- (111) In ihrer Erwiderung⁴² auf die Beschwerdepunkte der Kommission ist Südzucker der Auffassung, etwaige Absatzmöglichkeiten für französische Zuckerhersteller in Deutschland könnten ohne jede Einschränkung gleichwertig auch von den anderen französischen Zuckerherstellern wahrgenommen werden. Ebenso hat SLS während der

⁴² Rn. 120 ff. der Erwiderung.

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

mündlichen Anhörung⁴³ vorgetragen, nur einer unter vielen potenziellen Wettbewerbern für den süddeutschen und belgischen Markt zu sein. Nach Auffassung von SLS hat die Kommission in ihren Beschwerdepunkten lediglich französische Zuckerproduzenten als potenzielle Wettbewerber angesehen und das Wettbewerbspotenzial der deutschen, niederländischen und italienischen Wettbewerber nicht in Betracht gezogen. Der Wegfall von SLS als potenziellem Wettbewerber hätte somit keinen Einfluss auf den Wettbewerb in Südzuckers Hauptabsatzgebieten, da Südzucker auch nach dem Zusammenschluss auf den belgischen und süddeutschen Märkten nach wie vor noch einer Vielzahl von verbleibenden potenziellen Wettbewerbern gegenüberstünde.

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

Zur Erwiderung von SLS

- (113) Während der mündlichen Anhörung⁴⁴ hat SLS vorgetragen, dass eine Umschichtung bisheriger Drittlandsexporte hin zu Exporten innerhalb der Gemeinschaft, insbesondere nach Deutschland und Belgien, für das Unternehmen kaufmännisch nicht sinnvoll und deshalb nicht wahrscheinlich sei. Die diesbezüglichen Berechnungen von SLS sind in der folgenden Tabelle 4 zusammengefasst.

⁴³ Bestätigt durch Schriftsätze vom 5., 9. und 23. November 2001.

⁴⁴ Bestätigt durch Schriftsätze vom 5., 9. und 23. November 2001.

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

Berechnungen von SLS	Exporte in Drittstaaten vor 06/2001	Exporte nach Süddeutschland	Differenz
Endabnehmerpreis	631,00	[...]* ⁴⁵	
Gemeinschafts-Logistikabgeltung	+50,00	n/a	
Gemeinschafts-Lagerkostenabgeltung	+20,00	n/a	
[...]*	[...]*	[...]*	
[...]*	[...]*	[...]*	
[...]*	[...]*	[...]*	
Lagerkosten	[...]*	[...]*	
Gemeinschafts-Lagerkostenprämie	[...]*	[...]*	
Nettopreis ab Werk	[...]*	[...]*	[...]*
Vertriebsnetz	n/a	[...]*	
Neuinvestitionen in Lager	n/a	[...]*	
Einsparung bei Lagermieten	n/a	[...]*	
Qualitätsverbesserung	n/a	[...]*	
[...]*% Preisverfall in Süddeutschland	n/a	[...]*	
Vergleichbarer Nettopreis	[...]*	[...]*	[...]*

Tabelle 4: Berechnungen von SLS (in der Anhörung sowie in den Schriftsätzen vom 5. und 9. November 2001) mit dem Ziel des Nachweises, dass Exporte in Drittstaaten für das Unternehmen günstiger sind als Exporte nach Süddeutschland; Preise in EUR pro 1.000 Tonnen

- (114) Gemäß den Berechnungen von SLS liegt zwar der erzielbare Nettoerlös für den Export von Zucker nach Süddeutschland derzeit um [...]* EUR pro 1.000 Tonnen über dem Nettoerlös, der in Drittstaaten erzielbar ist. Allerdings würde nach Auffassung von SLS ein etwaiger Export größerer Zuckermengen nach Süddeutschland oder Belgien zusätzliche Investitionen erfordern. Dadurch und durch die Inkaufnahme eines allgemeinen Absinkens des süddeutschen Preisniveaus käme es zu einem Mindererlös von [...]* EUR pro 1.000 Tonnen im Vergleich zu den laut SLS attraktiveren Drittlandsexporten.
- (115) Die Kommission hält nach Prüfung des Vorbringens von SLS an ihrer Bewertung fest.
- (116) Erstens wurde mit der Reform der Gemeinsamen Marktorganisation für Zucker, welche mit dem Wirtschaftsjahr 2001/2002 in Kraft trat, die Abschaffung der Lagerkostenabgeltung (20 EUR pro 1.000 Tonnen) beschlossen und somit auch ein entscheidender Ertragsbestandteil für den Export in Drittländer gekürzt. Allerdings vermindert sich rechnerisch durch die gleichzeitige Abschaffung der Lagerkostenprämie die Profitabilität nicht um den gesamten Betrag von 20 EUR.⁴⁶ Durch diesen Wegfall

⁴⁵ Bei dem Wert von [...]* EUR handelt es sich um den von SLS gegenüber [...]* berechneten Preis.

⁴⁶ Die Lagerkostenprämie betrug 3,3 EUR pro Monat. Nach Angaben von SLS ist die durchschnittliche Lagerdauer von Zucker für den Drittlandsexport mit [...]* Monaten wesentlich niedriger als die durchschnittliche sechsmonatige Lagerdauer von Zucker, welcher für den Gemeinschaftsmarkt bestimmt ist. Nach Angaben von SLS ergibt sich diese unterschiedliche Lagerdauer vor allem aus der Tatsache, dass

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

sowohl der Lagerkostenabgeltung für den Drittlandexport als auch der gemeinschaftlichen Lagerkostenprämien erhöht sich der Mehrwert der Exporte nach Süddeutschland im Vergleich zu den Drittlandexporten pro 1.000 Tonnen von [...] * EUR auf [...] * EUR. Die zugrundeliegende Kalkulation ergibt sich wie folgt (vgl. Tabelle 5):

<i>Berechnungen der Kommission</i>	Exporte in Drittstaaten nach 06/2001	Exporte nach Süddeutschland	Differenz
Endabnehmerpreis	631,00	[...]* ⁴⁷	
Gemeinschafts-Logistikabgeltung	+50,00	n/a	
Gemeinschafts-Lagerkostenabgeltung	n/a	n/a	
[...]*	[...]*	n/a	
[...]*	[...]*	n/a	
[...]*	[...]*	[...]*	
Lagerkosten	[...]*	[...]*	
Gemeinschafts-Lagerkostenprämie	n/a	n/a	
Nettopreis ab Werk	[...]*	[...]*	[...]*

Tabelle 5: Berechnungen der Kommission zum Vergleich zwischen den Exporten von SLS in Drittstaaten und nach Süddeutschland; Preise in EUR pro 1.000 Tonnen

- (117) Zweitens erscheinen die von SLS in Tabelle 4 angeführten notwendigen Investitionen für eine verstärkte Ausrichtung auf den süddeutschen Markt nicht plausibel. Der Aufbau eines eigenen Vertriebsnetzes erscheint nicht notwendig, da der Vertrieb größerer Mengen in Deutschland oder Belgien auch über einen Zuckergroßhändler erfolgen kann und somit keine Investitionskosten anfallen würden. Dieser Vertriebsweg ist die übliche Vorgangsweise für Zuckerproduzenten, die auf benachbarte Zuckermärkte vordringen möchten. Auch die Berücksichtigung der Neuinvestitionen in Zuckerlager erscheint nicht schlüssig. Dies würde zu einer Doppelberücksichtigung der Lagerkosten führen, da bereits beim Profitabilitätsvergleich die höheren Lagerkosten für den Export innerhalb der Gemeinschaft berücksichtigt wurden. Der Ansatz der Kosten für eine Qualitätsverbesserung erscheint ebenfalls nicht zulässig, da dieser SLS die Möglichkeit geben würde, zumindest im selben Ausmaß auch höhere Absatzpreise zu erzielen. Der Preisabschlag schließlich erscheint sehr unwahrscheinlich, da sich SLS bei seiner Kalkulation mit [...] * EUR pro 1.000 Tonnen⁴⁸ ohnehin schon auf einen Preis bezieht, der erheblich unter dem süddeutschen Preisniveau liegt.
- (118) Drittens weisen Drittstaatenexporte einen erheblichen Unsicherheitsfaktor auf, da die dafür vorgesehenen Mengen zwischen den europäischen Zuckerproduzenten im

Drittlandexporte insbesondere während der Kampagnezeit durchgeführt werden, um die Lagerkosten möglichst gering zu halten. Aufgrund dieser unterschiedlichen Lagerdauer ist durch die Streichung der Lagerkostenprämie der durchschnittliche Einkommensverlust je 1.000 Tonnen Quotenzucker für Drittlandexporte mit [...] * EUR ($[...] * X 3,3 = [...] *$) geringer als jener für Exporte innerhalb der Gemeinschaft ($[...] * EUR$; entspricht $[...] * X [...] *$).

⁴⁷ Bei dem Wert von [...] * EUR handelt es sich um den von SLS gegenüber [...] * berechneten Preis.

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

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

Tenderverfahren von der Kommission verteilt werden und SLS somit im Wettbewerb mit der übrigen europäischen Zuckerindustrie steht.

Zusammenfassung zum Wettbewerbspotenzial von SLS

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

cc) Auswirkungen des Wegfalls von SLS

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

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

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

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

(124) Die Verringerung dieses Wettbewerbspotenzials ist umso entscheidender, wenn man die vorherrschende gebietsmäßige Marktaufteilung der deutschen Zuckerproduzenten in Deutschland in Betracht zieht (vgl. oben Rn. (29)), welche im Zuge der

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

Marktuntersuchung von den Kunden der deutschen Zuckerindustrie mehrheitlich bestätigt wurde. Dabei wiesen viele Kunden der deutschen Zuckerindustrie auf den Umstand hin, dass grenzüberschreitender Handel als derzeit einzig existierender Wettbewerb auf dem Zuckermarkt angesehen werden kann. Diese Kunden befürchten auch, dass ein Zusammenschluss dieser Größenordnung diese Möglichkeit sehr stark reduzieren würde.

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

b) Schaffung eines Vergeltungspotenzials für Südzucker

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

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

- (128) Der Erwerb dieser bedeutsamen Position auf dem französischen Markt stellt im Gegensatz zur bisherigen Situation eine wesentliche Verbesserung der wettbewerblichen Stellung von Südzucker dar, und zwar nicht nur auf dem französischen Markt, sondern auch und gerade auf seinem Heimatmarkt Süddeutschland und in Belgien. Wie bereits oben beschrieben (vgl. Rn. (68) und (84) ff.), wäre nämlich für Süddeutschland und Belgien potenzieller Wettbewerb im Wesentlichen gerade aus Frankreich zu erwarten. Seine künftige Präsenz in Frankreich wird es dem Südzucker-Konzern jedoch erlauben, ein etwaiges Vordringen anderer französischer Hersteller nach Süddeutschland und Belgien wirksam durch Vergeltungsmaßnahmen auf deren eigenen Heimatmärkten in Frankreich zu unterbinden, und zwar durch Preissenkungen seitens der künftigen Tochtergesellschaft SLS. Etwaige Vergeltungsmaßnahmen werden übrigens dadurch begünstigt, dass einerseits das aktuelle Preisniveau in Frankreich dauerhaft deutlich über dem Interventionspreis liegt und andererseits die Gewinnmargen von SLS mit ca. **[...]*⁴⁹** einen deutlichen Spielraum für Preissenkungen erkennen lassen.

⁴⁹ Nach eigenen Angaben von SLS beträgt die Gewinnmarge des Unternehmens zu Vollkosten **[...]*** für Industriezucker und **[...]*** für Haushaltszucker. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die zur Analyse des Marktpotenzials wesentlich bedeutendere Größe der Gewinnmarge zu variablen Kosten deutlich höher ist. Die Lieferung von Zucker für Handelsmarken spielt auf dem insoweit allein interessierenden französischen Markt keine Rolle.

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

Zur Erwiderung der Parteien

- (129) In ihrer Erwiderung auf die Beschwerdepunkte⁵⁰ der Kommission trägt Südzucker vor, etwaige Vergeltungsmaßnahmen wären nach dem Zusammenschluss kontraproduktiv für den Konzern, da sie zum Nachteil der künftigen Südzucker-Tochter SLS das Preisniveau in Frankreich vermindern und somit dem Konzern schaden würden. Vielmehr müsse Südzucker nach dem Zusammenschluss daran interessiert sein, eine derartige Vergeltung zu vermeiden, weil die Folgen über SLS auch sie selbst treffen würden. Auch habe das Bild von Angriff und Vergeltung in der Zuckerindustrie von vornherein eine wesentlich geringere Bedeutung als in nicht regulierten Märkten, da die Erzeugungskapazitäten der europäischen Zuckerhersteller durch das Quotensystem vorgegeben und nicht ausweitbar seien.
- (130) Die Kommission hält nach Prüfung des Vorbringens von Südzucker an ihrer Bewertung fest. Zum einen ist ohnehin nicht zu erwarten, dass die Beteiligten sich auf einen allgemeinen, für alle Seiten geschäftsschädigenden Preiskampf einlassen würden. Zum anderen ist ein allgemeines Absinken des Preisniveaus in Frankreich infolge etwaiger Vergeltungsmaßnahmen aber auch deshalb nicht zu erwarten, weil derartige Vergeltungsmaßnahmen naturgemäß nur punktuell in Bezug auf einzelne, strategische Kunden des Wettbewerbers vorgenommen werden, um den Wettbewerber gezielt anzugreifen. Da Zuckerhersteller, soweit sie nicht über eine marktbeherrschende Stellung verfügen, ihren Kunden bei gleichwertigen Leistungen keineswegs dieselben Bedingungen gewähren müssen, sind gezielte Niedrigpreisangebote gegenüber einzelnen, strategischen Kunden des Wettbewerbers ohne weiteres möglich und in der Industrie auch üblich.
- (131) Aufgrund der Tatsache, dass auf den Zuckermärkten die Aspekte des potenziellen Wettbewerbs und jene der Vergeltung ineinander übergreifen, werden im Weiteren beide Aspekte gemeinsam dargestellt.
- (132) Wie bereits in den Randnummern (29) und (124) erwähnt, vertritt eine Vielzahl der Kunden der deutschen Zuckerindustrie die Auffassung, dass in Deutschland eine gebietsmäßige Aufteilung der Zuckermärkte zwischen den einzelnen Zuckerproduzenten vorherrscht. Diese gebietsmäßige Aufteilung lässt sich insbesondere durch das vorhandene Vergeltungspotenzial der deutschen Zuckerproduzenten gegenüber ihren jeweiligen deutschen Wettbewerbern erklären (vgl. oben Rn. (67)). Aus diesem Grund fallen deutsche Zuckerproduzenten als potenzielle Wettbewerber für Südzucker kaum ins Gewicht. Gleichzeitig sind im skandinavischen, britischen und italienischen Raum die Zuckerüberschüsse zu gering, um ein nennenswertes Wettbewerbspotenzial aufzubauen (siehe Tabelle 1).
- (133) Auf den süddeutschen Zuckermärkten sind somit französische Zuckerproduzenten als einzig ernst zu nehmende potenzielle Wettbewerber anzusehen. Sie verfügen mit 1,54 Millionen Tonnen über die bei weitem größten Zuckerüberschüsse, während die deutschen Zuckerhersteller mit 736.000 Tonnen nur halb soviel Überschuss produzieren (siehe Tabelle 1). Zugleich fallen Transportdistanzen für französische Produzenten weniger ins Gewicht als für deutsche, weil bereits innerhalb Frankreichs regelmäßig größere Strecken zurückzulegen sind als innerhalb Deutschlands und die Entfernungen zu bestimmten Zielorten in Süddeutschland und Belgien für sie geringer sind als zu bestimmten Zielorten innerhalb Frankreichs (vgl. oben Rn. (94)).

⁵⁰ Rn. 128 ff. der Erwiderung.

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

- (134) In Belgien können lediglich französische und niederländische Zuckerproduzenten als Wettbewerber mit einem nennenswerten Wettbewerbspotenzial angesehen werden. Allerdings sind auch die diesbezüglichen Möglichkeiten niederländischer Zuckerproduzenten aufgrund der wesentlich geringeren Zuckerüberschüsse (lediglich 285.000 Tonnen) sehr stark begrenzt.
- (135) Darüberhinaus schafft der Zusammenschluss für Südzucker erstmals die Möglichkeit, gezielt vor Ort in mehreren Mitgliedstaaten Vergeltungsmaßnahmen durchzuführen. Insbesondere in Frankreich werden durch dieses neue, bis dato nicht vorhandene Vergeltungspotenzial andere potenzielle Wettbewerber aus Frankreich davon abgehalten, auf Südzuckers Hauptabsatzgebiete vorzudringen. Südzucker kann dabei aufgrund seiner beherrschenden Marktstellungen bzw. seiner Marktmacht in einer Vielzahl von Zuckermärkten seine Vergeltungsmaßnahmen gezielt und punktuell gegen Wettbewerber ausüben, die vorhaben, auf Südzuckers Hauptabsatzgebiete vorzudringen. Dabei handelt es sich um kurzfristige und punktuelle Maßnahmen, die mittelfristig dazu dienen, die marktbeherrschenden Stellungen Südzuckers abzusichern oder sogar auszubauen.

Schlussfolgerung zur Schaffung eines Vergeltungspotenzials für Südzucker

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

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

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

– *Zunehmende Bedeutung von konzern- und europaweiter Versorgung für industrielle Großkunden*

- (138) Wie die Parteien selbst vorgetragen haben,⁵¹ entwickeln industrielle Kunden und Zwischenhändler auf dem Zuckermarkt zunehmend europäische Einkaufsstrategien. Diese beginnende Tendenz im Kreise der industriellen Großkunden, insbesondere in der Lebensmittel- und Getränkeindustrie, zur konzernweiten oder jedenfalls grenzüberschreitenden Beschaffung von Zucker im Wege von „pan-europäischen Deals“ ist auch im Rahmen der Marktuntersuchung deutlich geworden. Anders als etwa kleine und mittelständische Unternehmen haben industrielle Großkunden die

⁵¹ Vgl. SLS, Antwort vom 25. September 2001 auf das Auskunftersuchen der Kommission vom 31. August 2001, S. 57, wo von „clients industriels et distributeurs qui développent de plus en plus des stratégies d’achats européennes“ die Rede ist.

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

Möglichkeit, Angebote von verschiedenen Zuckerherstellern einzuholen und sich jeweils für das günstigste zu entscheiden.

– Einzigartige Verankerung des Südzucker-Konzerns in Kontinentaleuropa

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

(140) Wettbewerber haben die Kommission ferner auf die enge wirtschaftliche und kommerzielle Verflechtung zwischen SLS und Spaniens größtem Zuckerproduzenten Ebro Puleva hingewiesen. Ebro Puleva selbst bestreitet⁵², dass SLS einen bestimmenden Einfluss auf das spanische Unternehmen habe. In der Tat konnte aus Sicht der Kommission nicht nachgewiesen werden, dass Ebro Puleva unter dem bestimmenden Einfluss von SLS steht oder gar im Rechtssinne von diesem Unternehmen kontrolliert wird; es bestanden somit keine hinreichenden Anhaltspunkte, dass Ebro Puleva künftig vom Südzucker-Konzern in die grenzübergreifende Belieferung industrieller Großkunden eingebunden werden könnte.

– Entscheidender Wettbewerbsvorsprung des Südzucker-Konzerns

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

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

⁵² Stellungnahme von Ebro Puleva bei einem Gespräch mit Mitgliedern der Taskforce „Fusionskontrolle“ am 6. Dezember 2001 sowie in einem Schriftsatz vom 7. Dezember 2001.

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

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

- (143) Angesichts der bereits bestehenden Verkettung von drei marktbeherrschenden Stellungen des Südzucker-Konzerns in Süddeutschland, Belgien und Österreich, seiner künftigen Stellung als zweitstärkstem Anbieter in Frankreich, dem größten zuckerproduzierenden Mitgliedstaat, ist zu erwarten, dass der Zusammenschluss zu einer Zementierung und Verstärkung der führenden Stellung von Südzucker in Belgien und Süddeutschland beitragen wird.
- (144) Insbesondere ist die künftig wesentlich verbesserte Fähigkeit des Südzucker-Konzerns zu europa- und konzernweiter Belieferung von Großkunden mit Zucker geeignet, nicht nur seine Marktstellung in den neu erschlossenen Märkten zu verbessern, sondern auch seine marktbeherrschende Stellung in Süddeutschland und Belgien zu verstärken, da eine Reihe der genannten industriellen Großkunden, so etwa Coca-Cola, Nestlé und Danone, in Süddeutschland und Belgien über wesentliche Produktionsstätten verfügen. Durch das gezielte Anbieten von „pan-europäischen Deals“ würden auf der anderen Seite Südzuckers Konkurrenten Marktanteile verlieren. Aufgrund der enormen Marktmacht Südzuckers in Süddeutschland und Belgien wären diese Unternehmen allerdings nicht in der Lage, die Verluste von Marktanteilen auf diesen Hauptabsatzgebieten Südzuckers auszugleichen.

Zur Erwiderung von Südzucker

- (145) In ihrer Erwiderung auf die Beschwerdepunkte⁵³ der Kommission trägt Südzucker vor, der Zusammenschluss vergrößere allenfalls die Chancen des Konzerns, in Frankreich zusätzliche Kunden zu gewinnen, nicht aber in Deutschland, Belgien und Österreich. Im Hinblick auf potenzielle Verstärkungseffekte in Süddeutschland und Belgien könne die Fähigkeit zur grenzüberschreitenden Versorgung von Großkunden deshalb keine Rolle spielen.
- (146) Die Kommission hält nach Prüfung des Vorbringens von Südzucker an ihrer Bewertung fest. Entscheidend ist aus Sicht der Kommission, dass es der Zusammenschluss Südzucker erlauben wird, industrielle Großkunden in mehreren Mitgliedstaaten zugleich mit Zucker zu beliefern. Sofern jedenfalls ein Teil der Produktionsstätten solcher Großkunden in Süddeutschland und Belgien liegt – dies ist nach den Ergebnissen der Marktuntersuchung für eine Vielzahl von ihnen der Fall –, wird es Südzucker folglich möglich sein, diese Kunden auch in seinen bisherigen Hauptabsatzgebieten noch stärker an sich zu binden als bisher.

Schlussfolgerung zur grenzübergreifenden Versorgung von Großkunden

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

⁵³ Rn. 134 ff. der Erwiderung.

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

4. ZUSAMMENFASSUNG

- (148) Durch einen Zusammenschluss mit Frankreichs zweitgrößtem Zuckerproduzenten SLS wäre Südzucker in der Lage, den potenziellen Wettbewerb für die süddeutschen und belgischen Zuckermärkte spürbar zu reduzieren. Darüberhinaus würde der Zusammenschluss für Südzucker auch zur Schaffung eines Vergeltungspotenzials in Frankreich führen. Schließlich würde der Zusammenschluss mit SLS dem Südzucker-Konzern im Vergleich zu seinen Hauptwettbewerbern in einzigartiger Weise erlauben, industrielle Großkunden grenzübergreifend mit Zucker zu versorgen.
- (149) Aus den vorgenannten Gründen ist das Zusammenschlussvorhaben geeignet, beherrschende Stellungen von Südzucker auf den Märkten für Industriezucker und Haushaltszucker in Süddeutschland und Belgien, die jeweils wesentliche Teile des Gemeinsamen Marktes darstellen, zu verstärken.

VII. ZUSAGEN VON SÜDZUCKER

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

A. ZUSAGEN IN BEZUG AUF BELGIEN

- (151) Über ihre Tochtergesellschaft Raffinerie Tirlemontoise S.A., Brüssel, ist Südzucker mit 68% an der Suikerfabriek van Veurne S.A., Veurne/Belgien (im Folgenden: „Veurne“), beteiligt. Die restlichen Gesellschaftsanteile von Veurne werden von der Holding Warcoing S.A. gehalten, die ihrerseits mit einem der beiden kleineren belgischen Zuckerproduzenten, der S.A. Sucrerie de Fontenoy, verbunden ist. Südzucker verpflichtet sich, diese Beteiligung an Veurne nach der Genehmigung des Zusammenschlusses innerhalb einer dafür vorgesehenen Frist zu veräußern. Der Erwerber muss in der Lage sein, Veurne als eine im Wettbewerb mit Südzucker stehende aktive Wettbewerbskraft zu betreiben.⁵⁴

B. ZUSAGEN IN BEZUG AUF SÜDDEUTSCHLAND

- (152) Südzucker verpflichtet sich ferner, einem unabhängigen Handelsunternehmen oder einem Zuckerhersteller (im Folgenden für beide Fälle: „Händler“), der am Vertrieb von Zucker in Süddeutschland interessiert ist, bis zu 90.000 Tonnen Quotenzucker pro Jahr aus ihren süddeutschen Zuckerfabriken zur Verfügung zu stellen. Ein entsprechender Rahmenvertrag ist innerhalb einer hierfür vorgesehenen Frist abzuschließen und soll zunächst bis 30. Juni 2006 befristet sein; er ist auf Verlangen der Kommission über diesen Zeitpunkt hinaus für die etwaige weitere Laufzeit der Gemeinsamen Marktorganisation für Zucker zu verlängern. Bei Wegfall des Händlers ist ein Nachfolger zu bestellen. Die Lieferungsbedingungen gehen von dem in der Gemeinsamen Marktorganisation für Zucker festgelegten Interventionspreis aus und

⁵⁴ Vgl. im Einzelnen Abschnitt A des Anhangs II.

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

sehen bestimmte Aufschläge auf Kostenbasis von Südzucker vor, etwa für die Lieferung von Zucker einer höheren Qualität als der dem Interventionspreis zugrunde gelegten.⁵⁵

VIII. WETTBEWERBLICHE BEURTEILUNG DES ANGEMELDETEN VORHA-BENS UNTER BERÜCKSICHTIGUNG DER ZUSAGEN VON SÜDZUCKER

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

A. BEURTEILUNG DER ZUSAGEN IN BEZUG AUF BELGIEN

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

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

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

B. BEURTEILUNG DER ZUSAGEN IN BEZUG AUF SÜDDEUTSCHLAND

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

(158) Gemäß ständiger Praxis der Kommission genießt die Veräußerung eines lebensfähigen Geschäfts an einen geeigneten Käufer grundsätzlich den Vorrang gegenüber der bloßen Veräußerung von dort hergestellten Produkten. Sie ist als die beste Lösung anzusehen, um im Falle der Begründung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung,

⁵⁵ Vgl. im Einzelnen Abschnitt B des Anhangs II.

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

durch die wirksamer Wettbewerb erheblich behindert würde, Wettbewerb aufrecht zu erhalten.⁵⁶

- (159) Unter den besonderen Umständen des vorliegenden Falles hätte allerdings in Süddeutschland – im Gegensatz zu Belgien – der Verkauf einer Zuckerfabrik, verbunden mit der Übertragung der entsprechenden Zuckerproduktionsquoten auf den Erwerber, keine hinreichende Aussicht auf Erfolg gehabt (vgl. unten 1.).
- (160) Die statt dessen abgegebene Zusage von Südzucker, einem Händler bis zu 90.000 Tonnen Quotenzucker jährlich zur Verfügung zu stellen, reicht jedoch nach Ansicht der Kommission unter den besonderen Umständen des vorliegenden Fall aus, um die Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung des Konzerns in Süddeutschland auszugleichen (dazu unten 2.).

1. UNZUREICHENDE ERFOLGSAUSSICHTEN EINER ETWAIGEN FABRIKVERÄUßERUNG MIT QUOTENTÜBERTRAGUNG

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

a) Rechtlicher Rahmen

- (162) Die Gemeinsame Marktorganisation für Zucker sieht in ihrem Artikel 12 in Verbindung mit Anhang IV eine Regelung für die Neuverteilung der Zuckerproduktionsquoten vor, die bei Veräußerungen von Zucker erzeugenden Fabriken notwendig wird. Zuständig für die Quotenübertragung ist der jeweilige Mitgliedstaat, in der Bundesrepublik Deutschland die Bundesministerin für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft⁵⁷.
- (163) Inhaltlich gilt dabei nach der Gemeinsamen Marktorganisation für Zucker der Grundsatz, dass die entsprechende Zuckerproduktionsquote auf den Erwerber der zu veräußernden Fabrik übertragen wird⁵⁸. Insbesondere die beiden im Folgenden beschriebenen Einschränkungen dieses Grundsatzes haben jedoch zur Folge, dass dem betreffenden Mitgliedstaat – im Rahmen seiner Gemeinschaftstreuepflicht gemäß Artikel 10 EG-Vertrag – ein gewisser Beurteilungsspielraum bei der Quotenübertragung zukommt:

⁵⁶ Vgl. die Mitteilung der Kommission über im Rahmen der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates und der Verordnung (EG) Nr. 447/98 der Kommission zulässige Abhilfemaßnahmen, ABl. C 68 vom 2.3.2001, S. 3, Rn. 13 ff.

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

⁵⁸ Artikel 12 Absätze 1, 3 und 4 in Verbindung mit Anhang IV Abschnitt II Nummer 1 Buchstabe c) der Gemeinsamen Marktorganisation für Zucker.

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

- Erstens sind die Interessen aller betroffenen Parteien, insbesondere der Zuckerrüben- und Zuckerrohrerzeuger, bei der Anpassung der Zuckerproduktionsquoten zu berücksichtigen⁵⁹.
- Zweitens ist eine Quotenübertragung nur zulässig, wenn der jeweilige Mitgliedstaat sie für geeignet hält, die Struktur des Zuckerrüben- oder Zuckerrohranbaus und der Zuckerherstellung zu verbessern⁶⁰.

b) Berücksichtigung der Interessen der Zuckerrübenherzeuger

- (164) Was die Berücksichtigung der Interessen aller betroffenen Parteien, insbesondere der Zuckerrübenherzeuger, anbelangt, so ist im vorliegenden Fall von Bedeutung, dass Südzucker im Gegensatz zu den meisten anderen europäischen Zuckerherstellern eine korporative Struktur aufweist. Ihre Aktienmehrheit wird von Landwirten gehalten, deren Interessen von der Süddeutschen Zuckerrübenverwertungs-Genossenschaft („SZVG“) wahrgenommen werden. Mit der Aktionärsenschaft ist indirekt die Belieferung von Südzucker mit Zuckerrüben durch die Landwirte verknüpft. In der Praxis sind die Landwirte, die Südzucker mit Zuckerrüben beliefern, zugleich Aktionäre des Unternehmens. Insoweit wird sogar von „Lieferrechten“ gesprochen, die sich die Landwirte durch ihre Beteiligung an der Südzucker AG „erkaufen“ hätten. Ferner bindet Südzucker die so mit ihr verbundenen Landwirte durch [..]* in besonderer Weise an sich.
- (165) Im Falle der Veräußerung einer süddeutschen Fabrik von Südzucker würde diese enge Verbindung zwischen der Lieferbeziehung einerseits und der Beteiligung der Landwirte an dem Unternehmen andererseits aufgelöst. Damit wären die Interessen der betroffenen Landwirte in besonderem Maße berührt.
- (166) In diesem Zusammenhang hat das deutsche Bundesministerium für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft der Kommission mitgeteilt, dass es in ständiger Verwaltungspraxis seine Befugnisse bei der Neuverteilung von Zuckerproduktionsquoten aufgrund der Gemeinsamen Marktorganisation für Zucker niemals gegen einen zu erwartenden Widerstand der betroffenen Landwirte ausüben würde.
- (167) Im Ergebnis kann jedoch im vorliegenden Fall offen bleiben, ob der Realisierung einer Veräußerungszusage zwingend Interessen der Zuckerrübenherzeuger entgegenstünden, zumal die betroffenen Landwirte als Mehrheitsaktionäre von Südzucker das Zusammenschlussvorhaben tragen und über ihre Kapitalbeteiligung bei Südzucker an etwaigen Vorteilen aus dem Zusammenschluss teilhaben. Denn aller Voraussicht nach wäre die Veräußerung einer süddeutschen Zucker erzeugenden Fabrik aus dem Südzucker-Verbund schon nicht geeignet, die Struktur des Zuckerrübenanbaus und der Zuckerherstellung zu verbessern (vgl. dazu unten Rn. (168) und (169)).

⁵⁹ Artikel 12 Absätze 1 und 4 in Verbindung mit Anhang IV Abschnitt IV Buchstabe a) der Gemeinsamen Marktorganisation für Zucker.

⁶⁰ Artikel 12 Absatz 4 in Verbindung mit Anhang IV Abschnitt IV Buchstabe b) der Gemeinsamen Marktorganisation für Zucker.

c) Struktur des Zuckerrübenanbaus und der Zuckerherstellung

- (168) Was die Auswirkungen eines etwaigen Fabrikverkaufs auf die Struktur der Zuckerindustrie in Süddeutschland betrifft, so ist zunächst anzumerken, dass die Kriterien der Gemeinsamen Marktorganisation für Zucker ausschließlich auf die Verbesserung des Zuckerrübenanbaus und der Zuckerherstellung, nicht aber auf die etwaigen Auswirkungen für die Gesamtstruktur des Zuckermarktes und insbesondere nicht auf den Verbraucherschutz Bezug nehmen. Dies wird auch aus dem siebzehnten und neunzehnten Erwägungsgrund der Gemeinsamen Marktorganisation für Zucker deutlich, wonach die Interessen der Zuckerrüben- und Zuckerrohrerzeuger den eigentlichen Schutzzweck der europäischen Zuckermarktordnung darstellen.
- (169) Im vorliegenden Fall ist von Bedeutung, dass Südzucker in Süddeutschland ein flächendeckendes Netz von Zuckerfabriken errichtet hat, die im Verbund operieren und in eine Konzernstruktur integriert sind, so dass ein Spezialisierungseffekt zwischen den einzelnen Standorten eintritt. Insoweit unterscheidet sich die Situation in Süddeutschland übrigens von der belgischen, da die Zuckerfabrik Veurne (vgl. oben Rn. (151)) keinem vergleichbaren Verbund angehört. Das deutsche Bundesministerium für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft hat der Kommission bereits mitgeteilt, dass es den Verkauf einzelner Fabriken aus dem süddeutschen Verbund von Südzucker-Standorten nicht für geeignet hielte, die Struktur des Zuckerrübenanbaus und der Zuckerherstellung in diesem Gebiet zu verbessern.

d) Zusammenfassung zu den Besonderheiten der süddeutschen Zuckerindustrie

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

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

- (171) Die von Südzucker statt der Veräußerung einer Zucker erzeugenden Fabrik zugesagte Bereitstellung von bis zu 90.000 Tonnen Zucker aus seinen süddeutschen Standorten an einen unabhängigen Händler wird nach Ansicht der Kommission ausreichend sein, um den Wegfall von SLS für den süddeutschen Markt auszugleichen. Dafür sind insbesondere die folgenden Erwägungen maßgeblich:
- (172) Die angebotene Höchstmenge von 90.000 Tonnen entspricht ungefähr 8% des gesamten Marktvolumens in Süddeutschland und mehr als 10% des Volumens auf dem süddeutschen Markt für Industriezucker (vgl. im Einzelnen die Mengenangaben für Süddeutschland in Tabelle 3). Die Zusage ist damit in ihrem Verhältnis zum Marktvolumen vergleichbar mit der für Belgien angebotenen Veräußerung der Mehrheitsbeteiligung an der Zuckerfabrik Veurne und der mit ihr einhergehenden

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

Quotenübertragung (vgl. oben Rn. (151)). Damit wird der unabhängige Händler, an den diese Zuckermenge zu vergeben ist, einen erheblichen Einfluss auf das Marktgeschehen, insbesondere auf das Preisgefüge auf dem süddeutschen Markt ausüben können.

- (173) Entscheidend ist in diesem Zusammenhang, dass der von dem Händler an Südzucker zu zahlende Preis auf der Basis des Interventionspreises und der bloßen Kosten von Südzucker für etwaige Zusatzleistungen deutlich unterhalb des vergleichbaren Marktpreises liegt. Es besteht deshalb für den Händler ein deutlicher Spielraum, den derzeitigen Marktpreis in Süddeutschland zu unterbieten.
- (174) Gemäß der Zusage von Südzucker wird der Händler im Übrigen das Recht haben, nach seiner Wahl Zucker unterschiedlicher Qualitäten, nicht etwa nur der dem Interventionspreis zugrunde liegenden Standardqualität „EG II“ zu beziehen. Er wird daher angemessen auf die Qualitätsanforderungen etwaiger Kunden eingehen können.
- (175) Da Südzucker dem Händler außerdem eine Versorgung nach seiner Wahl von allen süddeutschen Standorten des Konzerns aus anbietet, werden dem Händler bei der Belieferung von Kunden im süddeutschen Raum gegenüber Südzucker keine aus der Lieferdistanz folgenden Wettbewerbsnachteile entstehen. Gegenüber nicht in Süddeutschland ansässigen Anbietern wird der Händler hinsichtlich der Lieferdistanz sogar einen Wettbewerbsvorteil genießen.
- (176) Insgesamt kommt die von Südzucker angebotene Zusage nach Ansicht der Kommission unter den besonderen Wettbewerbsbedingungen der Gemeinsamen Marktorganisation für Zucker in ihrer Wirkung einer Veräußerungszusage im Wesentlichen gleich. Insbesondere würde auch der Erwerber einer etwa zum Verkauf angebotenen Zuckerrfabrik aufgrund der bestehenden Quotenregelung für die Zuckerproduktion einer Kapazitätsbeschränkung unterliegen, die ihn in eine vergleichbare Situation versetzen würde wie einen Händler, der über eine bestimmte Menge von Zucker pro Jahr verfügen kann. Auch gewährleistet die Bezugnahme auf den von der Gemeinschaft festgelegten Interventionspreis eine Kalkulations- und Planungssicherheit für den Händler.

3. ZUSAMMENFASSENDE BEURTEILUNG DER ZUSAGEN IN BEZUG AUF SÜDDEUTSCHLAND

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

C. ZUSAMMENFASSENDE BEURTEILUNG DER ZUSAGEN

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

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

IX. BEDINGUNGEN UND AUFLAGEN

- (179) Gemäß Artikel 8 Absatz 2 Unterabsatz 2, erster Satz, der Fusionskontrollverordnung kann die Kommission ihre Entscheidung mit Bedingungen und Auflagen verbinden, um sicherzustellen, dass die beteiligten Unternehmen den Verpflichtungen nachkommen, die sie gegenüber der Kommission hinsichtlich einer mit dem Gemeinsamen Markt zu vereinbarenden Gestaltung des Zusammenschlusses eingegangen sind.
- (180) Maßnahmen, durch die sich der Markt strukturell verändert, sind zum Gegenstand von Bedingungen zu machen, die hierzu erforderlichen Durchführungsmaßnahmen hingegen zum Gegenstand von Auflagen für die Parteien. Wird eine Bedingung nicht erfüllt, so ist die Entscheidung hinfällig, mit der die Kommission den Zusammenschluss für mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar erklärt hat. Verstoßen die Parteien gegen eine Auflage, so kann die Kommission auf der Grundlage von Artikel 8 Absatz 5 Buchstabe b) der Fusionskontrollverordnung die Freigabeentscheidung widerrufen; außerdem können gegen die Parteien Geldbußen und Zwangsgelder gemäß Artikel 14 Absatz 2 Buchstabe a) und Artikel 15 Absatz 2 Buchstabe a) der Fusionskontrollverordnung festgesetzt werden.⁶¹
- (181) Entsprechend der vorstehend beschriebenen, grundlegenden Unterscheidung stellt die Kommission ihre Entscheidung unter die Bedingung der vollständigen Erfüllung derjenigen Zusagen von Südzucker, welche die Veräußerung von Beteiligungen und die Bereitstellung einer bestimmten Menge von Zucker in Süddeutschland zum Gegenstand haben.⁶² Diese Zusagen dienen dazu, die festgestellte Verstärkung der marktbeherrschenden Stellung von Südzucker in Süddeutschland und Belgien auszugleichen und damit Wettbewerb auf diesen Märkten zu erhalten. Alle verbleibenden Teile der Verpflichtungserklärung, insbesondere die Verpflichtung zur einstweiligen Erhaltung und zur getrennten Verwaltung des zu veräußernden Geschäfts, sowie die Einzelheiten im Hinblick auf den von Südzucker zu benennenden Treuhänder, sind demgegenüber zum Gegenstand von Auflagen zu machen, da sie lediglich die Umsetzung der zuvor erwähnten Bedingungen flankieren sollen.

X. SCHLUSSFOLGERUNG

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

⁶¹ Vgl. zum Ganzen die Mitteilung der Kommission über im Rahmen der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates und der Verordnung (EG) Nr. 447/98 der Kommission zulässige Abhilfemaßnahmen, ABl. C 68 vom 2.3.2001, S. 3, Rn. 12.

⁶² Randnummern 1, 2, 10 bis 15 und 23 Satz 1 des Anhangs II.

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

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

Artikel 2

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

Artikel 3

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

Artikel 4

Diese Entscheidung ist gerichtet an:
Südzucker Aktiengesellschaft
Maximilianstr. 10
D-68165 Mannheim

Brüssel, den 20. Dezember 2001

Für die Kommission

Mario MONTI
Mitglied der Kommission

Anhang I



Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

Anhang II

Stuttgart, den 17. Dezember 2001

**Europäische Kommission
Generaldirektion Wettbewerb
Rue Joseph II, 70
B-1000 Brüssel**

COMP/M.2530 – Südzucker/SLS

ZUSAGEN

Gemäß Art. 8 Abs. 2 der Verordnung (EWG) des Rates Nr. 4064/89 (in der geänderten Fassung; nachstehend „die Verordnung“) verpflichtet sich die Südzucker AG (nachstehend „Südzucker“) gegenüber der Europäischen Kommission (nachstehend „die Kommission“), die folgenden, im Rahmen des Fusionskontrollverfahrens bezüglich des Erwerbs der alleinigen Kontrolle über die Saint Louis Sucre S.A. (nachstehend „SLS“) durch Südzucker (nachstehend „der Zusammenschluß“; Verfahren COMP/M.2530) gegebenen Zusagen zu erfüllen, um dieser zu ermöglichen, den Zusammenschluß gemäß Art. 8 Abs. 2 der Verordnung für mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar zu erklären.

Diese Zusagen werden wirksam mit Zustellung der Entscheidung der Kommission, die den Zusammenschluß gemäss Art. 8 Abs. 2 der Verordnung für

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar erklärt (nachstehend „die Genehmigungsentscheidung“).

Sofern im folgenden Text Begriffe ohne nähere Definition verwendet werden, sind diese im Einklang mit der Mitteilung der Kommission über im Rahmen der VO 4064/89 zulässige Abhilfemaßnahmen (ABl. 2001 C 68/3) auszulegen.

A. ZUSAGEN ZUR STRUKTURELLEN ABSICHERUNG ZUSÄTZLICHEN WETTBEWERBS IN BELGIEN

1. Über ihre Tochtergesellschaft Raffinerie Tirlemontoise S.A. (nachstehend „RT“) ist Südzucker mit 68% an der Suikerfabriek van Veurne S.A., Veurne/Belgien (nachstehend „Veurne“) beteiligt. Südzucker wird binnen *[...]** nach Genehmigung des Zusammenschlusses sämtliche Geschäftsanteile, die sie entweder selber oder über Konzernunternehmen an Veurne hält, an Dritte (nachstehend „Erwerber“) veräußern. Diese Zusage ist erst erfüllt, wenn sichergestellt ist, dass die Quote von Veurne (53.287,9 t A-Quote, 7.926,8 t B-Quote) bei dem Unternehmen verbleibt oder bei einer Reduktion der Quote auf Grund von Abschnitt II Ziffer 2 des Anhangs IV zur Verordnung (EG) Nr. 1260/2001 des Rates vom 19.6.2001 über die gemeinsame Marktorganisation für Zucker diese Reduktion nicht zu Gunsten von RT oder eines anderen mit Südzucker verbundenen Unternehmens erfolgt.
2. Bei dem oder den Erwerbern der Veurne-Beteiligung muss es sich um von Südzucker unabhängige und nicht mit ihr verbundene, bereits bestehende oder potentiell leistungsfähige Unternehmen handeln, die in der Lage sind, Veurne als eine im Wettbewerb mit Südzucker stehende aktive Wettbewerbskraft zu betreiben.

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

Einstweilige Erhaltung des zu veräußernden Geschäfts

3. Ab der Genehmigung des Zusammenschlusses wird Südzucker Veurne mit dem Ziel führen, den wirtschaftlichen Wert und die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens bis zum Zeitpunkt der Veräußerung zu erhalten. Südzucker handelt dabei mit der erforderlichen Sorgfalt und im Interesse des Unternehmens. Insbesondere verpflichtet sich Südzucker, keine Maßnahmen zu ergreifen, die eine wesentliche Änderung des wirtschaftlichen Wertes, der Geschäftsführung oder der Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens vor der Veräußerung zur Folge haben könnten. Südzucker verpflichtet sich ferner, keine Maßnahmen zu ergreifen, die den Geschäftszweck oder die industrielle oder kommerzielle Strategie oder die Investitionspolitik des Unternehmens verändern könnten. Dem Unternehmen werden ausreichende finanzielle Mittel zur Verfügung gestellt, um seine Weiterentwicklung im Rahmen der bestehenden Geschäftsplanung bis zur Veräußerung zu ermöglichen.

Getrennte Verwaltung

4. Südzucker verpflichtet sich, Veurne von ihrem übrigen Geschäft zu trennen und zu gewährleisten, dass die Mitarbeiter von Veurne keinen Einfluss im übrigen Geschäft von Südzucker haben und umgekehrt. Sie wird auch sicherstellen, dass die Mitarbeiter von Veurne keine Informationen an Personen außerhalb dieser Gesellschaften weitergeben.
5. Südzucker wird den zu bestellenden Treuhänder (siehe unten E.) bei seiner Aufgabe unterstützen, dass Veurne als getrennte geschäftliche Einheit geführt wird. Der Treuhänder wird dafür sorgen, dass Veurne über eine eigene, unabhängige Geschäftsleitung verfügt und hierbei die Rentabilität, Verkäuflichkeit und Unabhängigkeit von Veurne sicherstellen.

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

6. Die vorstehenden Bestimmungen stehen der übergangsweisen Aufrechterhaltung des bestehenden gemeinsamen Einkaufs, Verkaufs, des zentralen EDV-Systems und anderen von R.T. erbrachten Leistungen nicht entgegen. R.T. wird erbrachte Leistungen zu arm's length-Bedingungen abrechnen. Hierbei wird sichergestellt, dass die wirtschaftliche Lebensfähigkeit, Verkäuflichkeit und Wettbewerbsfähigkeit von Veurne erhalten bleibt.
7. Südzucker wird alle geeigneten Maßnahmen treffen, um sicherzustellen, dass sie nach der Genehmigungsentscheidung von der Geschäftsleitung von Veurne keine Geschäftsgeheimnisse, Know-how, Marktkenntnisse oder andere vertrauliche oder eigentumsrechtlich geschützte Geschäftsinformationen erhält, mit Ausnahme derjenigen Informationen die für die Veräußerung dieser Beteiligung erforderlich sind.

Übernahme von Personal

8. Südzucker wird alle geeigneten Maßnahmen treffen, um sicherzustellen, dass die bei Veurne beschäftigten Mitarbeiter auch nach der Veräußerung bei dieser Gesellschaft verbleiben. Südzucker wird innerhalb eines Zeitraumes von der Veräußerung bis zu zwei Jahren nach der Veräußerung keine Maßnahmen treffen, Mitarbeiter von Veurne abzuwerben.

Übergangsregelung

9. Südzucker wird, falls nicht anders mit dem Erwerber vereinbart, sicherstellen, dass Veurne innerhalb eines Zeitraumes von der Veräußerung bis zu zwei Jahren nach der Veräußerung zu den gleichen Bedingungen wie bisher Dienstleistungen und Güter von Südzucker beziehen kann.

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

B. ZUSAGEN ZUR STRUKTURELLEN ABSICHERUNG ZUSÄTZLICHEN WETTBEWERBS IN SÜDDEUTSCHLAND

10. Südzucker wird im Rahmen eines süddeutschen „virtuellen Zuckerfabrikenverbundes“ einem unabhängigen Handelsunternehmen oder einem Zuckerhersteller, der am Vertrieb in Süddeutschland interessiert ist (nachstehend für beide Fälle: „Händler“), dessen Auswahl die Kommission zustimmt, eine Gesamtmenge von bis zu 90.000t/Jahr Quotenzucker aus süddeutschen Zuckerfabriken in den von ihm gewünschten Qualitäten, produktbezogenen Spezifikationen, Verpackungstypen und sonstigen Anforderungen zur Verfügung stellen, jedoch höchstens 15.000 t als Haushaltszucker unter vom Händler vorgegebenen Nicht-Südzucker-Marken. Südzucker wird den dieser Lieferung zugrunde liegenden Vertrag binnen [...] * nach Genehmigung des Zusammenschlusses mit einer Laufzeit bis zunächst 30.6.2006 abschließen.

11. Der Händler muss ein von Südzucker unabhängiger und nicht mit ihr verbundener, bereits bestehender oder potentiell leistungsfähiger Wettbewerber sein, der auf Dauer über finanzielle Ressourcen und nachweislich über Erfahrungen verfügt, die ihn in die Lage versetzen, den von Südzucker bezogenen Zucker im Wettbewerb mit Südzucker zu vertreiben. Der Händler muss gegenüber der Kommission den Nachweis führen können, dass er in der Lage ist und es – auch unter Berücksichtigung seiner bisherigen Wettbewerbsaktivitäten – seiner Geschäftspolitik entspricht, auf dem süddeutschen Markt als aktiver Wettbewerber aufzutreten und Marktanteile zu gewinnen. Der Händler hat dies durch Vorlage eines entsprechenden Geschäftsplanes zu dokumentieren.

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

Lieferbedingungen

12. Die Lieferung von Zucker an den Händler erfolgt zum Interventionspreis. Dieser gilt für Zucker mit den für den Interventionspreis definierten Eigenschaften, Qualitäten und Konditionen („Standardzucker“ EG II, lose, ohne Transport-, Veredelungs- und andere Kosten für Zusatzleistungen). Südzucker berechnet außer dem Interventionspreis auf der Grundlage von Nachweisen, die sie zu erbringen hat, die real anfallenden Kosten für Sichtung (Siebung zum Zwecke der Körnungsproduktion), produktbezogene Spezifikationen, Verpackungstypen, Lagerung und andere mit dem Händler vereinbarte Zusatzleistungen. Südzucker kann mit dem Händler für die Lagerung zwischen Produktion und Abruf entweder einen pauschalierten Aufschlag auf alle Lieferungen oder eine effektive Abrechnung der Lagerkosten auf Kostenbasis vereinbaren.
13. Südzucker wird mit dem Händler einen Rahmenlieferungsvertrag abschließen, der diesen berechtigt, eine Menge von bis zu 90.000 t pro Jahr zu beziehen. In dem Rahmenlieferungsvertrag ist eine Schiedsklausel vorzusehen, aufgrund derer der Händler im Streitfall die vorherige oder nachträgliche Entscheidung eines Schiedsgerichts darüber herbeiführen kann, ob die von Südzucker über den Interventionspreis hinaus berechneten Kosten unter Beachtung der Ziffer 16 dieser Zusage gerechtfertigt sind. Südzucker wird den Händler nach einem von diesem jährlich zum 15.09. zu erstellenden Abrufplan beliefern, in dem die voraussichtlichen Mengen, Qualitäten, Verpackungstypen und Lieferwerke aufgeführt sind.

Geltungsdauer / Sprechklausel

14. Im Falle der Verlängerung der Zuckermarktordnung über den 30.06.2006 hinaus verlängert sich auch das Vertragsverhältnis mit dem Händler für die weitere Laufzeit der Zuckermarktordnung. Auf Ersuchen von Südzucker kann die Kommission diese Verpflichtung aufheben oder zu Gunsten von

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

Südzucker verändern, soweit das durch neue Regelungen der Zuckermarktordnung oder veränderte Wettbewerbsverhältnisse gerechtfertigt ist.

Nachfolgeregelung

15. Fällt der Händler während der Laufzeit des Rahmenlieferungsvertrages weg, so wird Südzucker für die Restlaufzeit dieses Vertrages unter Beachtung der Bestimmungen dieser Zusage einen Nachfolgehändler bestellen.

C. DURCHFÜHRUNG DER ZUSAGEN

16. Südzucker wird die Zusage nach Ziffer 1 durch den Abschluss verbindlicher Veräußerungsverträge binnen der in Ziffer 1 genannten Frist erfüllen. Die verbindlichen Veräußerungsverträge sind binnen einer Frist von drei Monaten nach dem Abschluss der der Veräußerung zugrunde liegenden Verträge zu vollziehen.
17. Südzucker wird die Zusage nach Ziffer 10 durch den Abschluss eines verbindlichen Rahmenlieferungsvertrages mit einem Händler ihrer Wahl binnen der in Ziffer 10 genannten Frist erfüllen.
18. Südzucker wird die Kommission und den Treuhänder (siehe unten E.) innerhalb von 10 Tagen nach dem Ende jedes Monats, der der Genehmigungsentscheidung folgt, schriftlich über den Verlauf der Verhandlungen zur Veräußerung der Beteiligung und zum Abschluss des Rahmenlieferungsvertrages informieren.

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

D. PRÜFUNG DURCH DIE KOMMISSION

19. (a) Sobald Südzucker mit den Erwerbern nach Ziffer 1 die Verträge abgeschlossen hat, wird Südzucker im Zusammenwirken mit dem Treuhänder vollständig dokumentierte und begründete Vorschläge bei der Kommission einreichen, die diese in die Lage versetzen, zu überprüfen, ob die Erwerber die Voraussetzungen der Zusagen erfüllen und ob die geschlossenen Verträge mit den Zusagen in Einklang stehen.
- (b) Südzucker wird, nachdem sie zur Erfüllung der Zusage nach Ziffern 10 ff. förmliche Interessenbekundungen einer möglichst großen Anzahl von potentiellen Händlern eingeholt hat, und sich im Zusammenwirken mit dem Treuhänder für die Vergabe des Vertrags nach Ziffern 10 ff. an einen bestimmten Händler entschieden hat, im Zusammenwirken mit dem Treuhänder eine Dokumentation erstellen und der Kommission unterbreiten. Diese Dokumentation muss die in Ziffer 11 genannten Angaben enthalten. In dieser Dokumentation werden alle Unternehmen aufgeführt, die gegenüber Südzucker Interesse an der Vertragsvergabe geäußert haben, und die Gründe dargelegt, die Südzucker veranlaßt haben, sich für einen bestimmten Händler zu entscheiden. Der Händler ist zu veranlassen, der Kommission einen Geschäftsplan und den Nachweis nach Ziffer 11 Satz 2 vorzulegen. Wenn die Kommission die Zustimmung für diesen Händler verweigert, wird sich Südzucker binnen 14 Tagen für einen anderen Händler entscheiden. Stimmt die Kommission auch diesem Händler nicht zu, kann die Kommission den Abschluss des Vertrages mit einem Interessenten verlangen, den Südzucker aus einer von der Kommission aufgestellten Liste von Interessenten auswählt. Die Kommission kann auf Vorschlag von Südzucker zustimmen, dass anstelle eines Händlers nach Ziffern 10 ff. bis zu drei Händler mit Mengen von jeweils mindestens 30.000 t / Jahr

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

eingesetzt werden, wenn eine entsprechende Nachfrage besteht und die Ziele der Ziffern 10 ff. auch auf diese Weise erreicht werden können.

E. Der Treuhänder

20. Südzucker wird spätestens zwei Wochen nach Genehmigung des Zusammenschlusses einen unabhängigen und erfahrenen Treuhänder (z. B. eine Investmentbank, Wirtschaftsprüfungs- oder Unternehmens-Beratungsgesellschaft) beauftragen, um die in Ziffern 21 ff. beschriebenen Aufgaben zu erfüllen. Diese Beauftragung erfordert die Zustimmung der Kommission. Der Vorschlag von Südzucker an die Kommission wird die Unabhängigkeit und Erfahrung des Treuhänders belegen und begründen. Der Vorschlag wird eine Beschreibung des Treuhänders und die relevanten Lebensläufe der leitenden Mitarbeiter, die an der Umsetzung der Zusage beteiligt sein werden, sowie den Entwurf eines Mandats enthalten. Südzucker wird auf Verlangen der Kommission den Entwurf ergänzen. Nach Erteilung des Mandats wird Südzucker ohne vorherige Zustimmung der Kommission keine Änderung des Mandats vornehmen. Auf Wunsch des Treuhänders kann die Kommission die Ergänzung des Mandats verlangen, wenn sich herausstellt, dass das Mandat dem Treuhänder die Erfüllung seiner Aufgaben nicht erlaubt. Sofern Südzucker wesentliche Teile dieser Veräußerungszusage nicht erfüllt, kann die Kommission das Mandat des Treuhänders ergänzen, um sicherzustellen, dass diese Veräußerungszusage in vollem Umfang umgesetzt wird.
21. Der Treuhänder hat die Aufgabe, die Erfüllung der Zusagen zu überwachen. Der Treuhänder hat das Recht, alle Maßnahmen vorzuschlagen und notfalls durchzusetzen, die er für notwendig erachtet, um die Erfüllung der Verpflichtungen zu gewährleisten. Die Aufgabe des Treuhänders ist auch, bei der Auswahl der Erwerber nach der Ziffer 1 und des Händlers nach Ziffern 10 ff. und an der Erstellung der entsprechenden Dokumentation mitzuwirken. Der Treuhänder ist verpflichtet, alle zwei

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

Monate der Kommission einen schriftlichen Bericht über die Vertragsverhandlungen zu übermitteln. Eine Kopie des Berichtes soll in einer nicht-vertraulichen Fassung gleichzeitig auch an Südzucker gehen. Diese Berichte sollen binnen einer Frist von zehn Arbeitstagen übermittelt werden. Diese zehntägige Frist beginnt jeweils nach Ablauf von zwei Monaten, das erste Mal nach Ablauf von zwei Monaten seit Ernennung des Treuhänders, oder zu den Zeitpunkten, die die Kommission bestimmt. Diese Berichte fassen jeweils die Entwicklungen der letzten beiden Monate zusammen.

22. Südzucker wird dem Treuhänder jede Unterstützung und Information, einschließlich Kopien aller relevanten Unterlagen, zukommen lassen, die der Treuhänder vernünftigerweise zur Erfüllung seiner Aufgaben verlangen kann. Auf Verlangen des Treuhänders wird Südzucker auf eigene Kosten diesem ein Büro zur Verfügung stellen. Südzucker wird sich mit dem Treuhänder regelmäßig zu Besprechungen treffen, um den Treuhänder schriftlich oder mündlich mit allen zur Erfüllung seiner Aufgaben nötigen Informationen zu versorgen. Südzucker und der Treuhänder vereinbaren hierfür einen Zeitplan.
23. Für den Fall, dass die Zusagen gemäß Ziffern 1 und 10 nicht innerhalb von *[...]** nach Genehmigung des Zusammenschlusses erfüllt wurden, wird Südzucker dem Treuhänder ein unwiderrufliches Mandat erteilen,
 - (a) die Veurne-Beteiligung mit aller erforderlichen Sorgfalt zu den bestmöglichen Bedingungen ohne Bindung an einen Mindestpreis innerhalb von drei Monaten zu veräußern, und/oder
 - (b) den Rahmenlieferungsvertrag zu den oben Ziffern 12, 13 genannten Konditionen mit einem Händler seiner Wahl abzuschließen.

Auf begründeten Antrag von Südzucker kann die Kommission diese Fristen verlängern. Ein solcher Antrag darf nicht später als einen Monat vor

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

Ablauf der [...]*-Frist gestellt werden. In diesem Zusammenhang wird Südzucker dem Treuhänder jede vernünftige Unterstützung und alle nötigen Informationen zukommen lassen und ihn über alle Verhandlungen informieren.

24. Das Mandat des Treuhänders endet, wenn ihn die Kommission hiervon entbindet. Die Kommission kann die Wiederernennung des Treuhänders verlangen, sofern feststeht, dass die Zusagen nicht vollständig umgesetzt wurden, vorausgesetzt:
- (a) dass die auf Grund der Veräußerungsverträge berechtigten Erwerber oder der aufgrund des Rahmenlieferungsvertrages berechnigte Händler jegliche Beanstandung zuerst mit Südzucker besprochen hat und beide Seiten versucht haben, innerhalb eines Monats in Treu und Glauben eine Lösung zu finden;
 - (b) dass die Erwerber oder der Händler für den Fall, dass solche Gespräche in Treu und Glauben gescheitert sind, der Kommission zuerst eine schriftliche Begründung, warum die Zusage im wesentlichen nicht vollständig umgesetzt sein soll, übermittelt haben;
 - (c) dass die Kommission die schriftliche Begründung sorgfältig geprüft und mit Südzucker (die vorher eine Kopie der schriftlichen Begründung in einer nichtvertraulichen Fassung erhält und die Gelegenheit hat, binnen zehn Arbeitstagen eine schriftliche Stellungnahme hierzu abzugeben) vollständig besprochen hat und dass die Kommission zum Schluss gekommen ist, dass die Zusage im wesentlichen nicht vollständig umgesetzt sein könnte;
 - (d) dass – zur Vermeidung jeglicher Zweifel – eine Wiederernennung nur zu dem Zweck, die vollständige Erfüllung der Zusage zu garantieren, erfolgt und dass eine Ernennung für einen anderen Zweck nicht erlaubt ist.

Dieser Text wird lediglich zur Information veröffentlicht, er stellt keine amtliche Veröffentlichung dar.

Sobald die Zusagen nach Ziffern 1 und 10 im Wesentlichen zur Zufriedenheit des Treuhänders und der Kommission umgesetzt ist, soll der Treuhänder entlastet werden.

25. Die Kommission kann die Wiederernennung des Treuhänders auch bei Wegfall des Händlers (siehe oben Ziffer 15) verlangen.
26. Südzucker wird in einer objektiven und fairen Art in Zusammenarbeit mit dem Treuhänder alle Unternehmen, die als mögliche Erwerber oder Händler in Frage kommen, über die Zusagen vollständig informieren.
27. Wenn der Treuhänder seine ihm nach diesen Zusagen obliegenden Aufgaben nicht ordnungsgemäß erfüllt, wird Südzucker auf Verlangen der Kommission den Treuhänder von seinem Mandat entbinden. Südzucker kann aus wichtigem Grund die Kommission bitten, das Mandat des Treuhänders zu beenden. Das Mandat des Treuhänders endet erst, wenn ein neuer Treuhänder mit Zustimmung der Kommission eingesetzt wird.