

URTEIL DES GERICHTS (Dritte Kammer)

3. April 2003 *

In der Rechtssache T-114/02

BaByliss SA mit Sitz in Montrouge (Frankreich), Prozessbevollmächtigter:
Rechtsanwalt J.-P. Gunther,

Klägerin,

unterstützt durch

De'Longhi SpA mit Sitz in Treviso (Italien), Prozessbevollmächtigte: Rechts-
anwälte M. Merola, D. Domenicucci und I. van Schendel,

Streithelferin,

* Verfahrenssprache: Französisch.

gegen

Kommission der Europäischen Gemeinschaften, vertreten durch V. Superti, K. Wiedner und F. Lelièvre als Bevollmächtigte, Zustellungsanschrift in Luxemburg,

Beklagte,

unterstützt durch

SEB SA mit Sitz in Écully (Frankreich), Prozessbevollmächtigte: Rechtsanwälte D. Voillemot und S. Hautbourg,

Streithelferin,

wegen Nichtigerklärung der Entscheidung SG (2002) D/228078 der Kommission vom 8. Januar 2002, keine Einwände gegen den Zusammenschluss von SEB und Moulinex zu erheben und ihn für vereinbar mit dem Gemeinsamen Markt und dem Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum zu erklären, sofern die vorgeschlagenen Verpflichtungen eingehalten werden (Sache COMP/M.2621 — SEB/Moulinex),

erlässt

**DAS GERICHT ERSTER INSTANZ
DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN (Dritte Kammer)**

unter Mitwirkung des Präsidenten K. Lenaerts sowie der Richter J. Azizi und M. Jaeger,

Kanzler: J. Palacio González, Hauptverwaltungsrat,

aufgrund des schriftlichen Verfahrens und auf die mündliche Verhandlung vom 9. Oktober 2002

folgendes

Urteil

Rechtlicher Rahmen

- 1 Die Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates vom 21. Dezember 1989 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen (ABl. L 395, S. 1, in ihrer berichtigten Fassung [ABl. 1990, L 257, S. 13] und in der durch die Verordnung [EG] Nr. 1310/97 des Rates vom 30. Juni 1997 [ABl. L 180, S. 1] geänderten Fassung, im Folgenden: Verordnung Nr. 4064/89) gilt nach ihrem Artikel 1 für Zusammenschlüsse von gemeinschaftsweiter Bedeutung im Sinne der Absätze 2 und 3 dieses Artikels.
- 2 Zusammenschlüsse von gemeinschaftsweiter Bedeutung sind gemäß Artikel 4 Absatz 1 der Verordnung Nr. 4064/89 zuvor bei der Kommission anzumelden.

- 3 Ein Zusammenschluss von gemeinschaftsweiter Bedeutung darf nach Artikel 7 Absatz 1 der Verordnung Nr. 4064/89 weder vor der Anmeldung noch so lange vollzogen werden, bis er für vereinbar mit dem Gemeinsamen Markt erklärt worden ist. Die Kommission kann nach Artikel 7 Absatz 4 jedoch auf Antrag eine Befreiung von dieser Aufschiebpflicht erteilen.

- 4 Stellt die Kommission fest, dass der angemeldete Zusammenschluss zwar unter diese Verordnung fällt, jedoch keinen Anlass zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt gibt, so trifft sie nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe b die Entscheidung, keine Einwände zu erheben, und erklärt den Zusammenschluss für vereinbar mit dem Gemeinsamen Markt (im Folgenden: Phase I).

- 5 Stellt sie hingegen fest, dass der angemeldete Zusammenschluss unter diese Verordnung fällt und Anlass zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt gibt, so trifft sie nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c die Entscheidung, das Verfahren einzuleiten (im Folgenden: Phase II).

- 6 Artikel 6 Absatz 2 der Verordnung Nr. 4064/89 bestimmt:

„Stellt die Kommission fest, dass der angemeldete Zusammenschluss nach Änderungen durch die beteiligten Unternehmen keinen Anlass mehr zu ernsthaften Bedenken im Sinne des Absatzes 1 Buchstabe c) gibt, so kann sie gemäß Absatz 1 Buchstabe b) die Entscheidung treffen, den Zusammenschluss für vereinbar mit dem Gemeinsamen Markt zu erklären.“

Die Kommission kann ihre Entscheidung gemäß Absatz 1 Buchstabe b) 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.“

- 7 Nach Artikel 18 Absatz 1 der Verordnung (EG) Nr. 447/98 der Kommission vom 1. März 1998 über die Anmeldungen, über die Fristen und über die Anhörung nach der Verordnung Nr. 4064/89 (ABl. L 61, S. 1) „[sind] die der Kommission von den beteiligten Unternehmen gemäß Artikel 6 Absatz 2 der Verordnung ... Nr. 4064/89 vorgeschlagenen Verpflichtungen, die nach Absicht der Beteiligten die Grundlage für eine Entscheidung nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe b) der genannten Verordnung bilden sollen,... der Kommission nicht später als drei Wochen nach dem Tag des Eingangs der Anmeldung vorzulegen“.
- 8 In ihrer Mitteilung über im Rahmen der Verordnung Nr. 4064/89 und der Verordnung Nr. 447/98 zulässige Abhilfemaßnahmen (ABl. 2001, C 68, S. 3, im Folgenden: Mitteilung über Abhilfemaßnahmen) definiert die Kommission ihre Grundsätze für die einzugehenden Verpflichtungen.
- 9 Nach Artikel 21 Absatz 1 der Verordnung Nr. 4064/89 ist die Kommission ausschließlich dafür zuständig, die in dieser Verordnung vorgesehenen Entscheidungen zu treffen. Artikel 21 Absatz 2 bestimmt, dass die Mitgliedstaaten ihr innerstaatliches Wettbewerbsrecht nicht auf Zusammenschlüsse von gemeinschaftsweiter Bedeutung anwenden.
- 10 Die Kommission kann indessen gemäß Artikel 9 Absatz 2 Buchstabe a) der Verordnung Nr. 4064/89 einen Zusammenschluss von gemeinschaftsweiter Bedeutung zur Prüfung an die Mitgliedstaaten verweisen, wenn dieser

Zusammenschluss eine beherrschende Stellung zu begründen oder zu verstärken droht, durch die wirksamer Wettbewerb auf einem Markt in diesem Mitgliedstaat, der alle Merkmale eines gesonderten Marktes aufweist, erheblich behindert würde.

Sachverhalt

I — Die betroffenen Unternehmen

- 11 Die vorliegende Klage der BaByliss SA (im Folgenden: Klägerin) bezweckt die Nichtigerklärung der Entscheidung, mit der die Kommission den Zusammenschluss von SEB und Moulinex unter bestimmten Bedingungen genehmigt hat.
- 12 Die Klägerin ist ein französisches Unternehmen, das von der amerikanischen Unternehmensgruppe Conair kontrolliert wird und sich unter der Handelsmarke BaByliss auf die Herstellung und Vermarktung kleiner elektrischer Körperpflegegeräte (z. B. Haartrockner, Frisierstäbe und -bürsten, Bart- und Haarschneidegeräte, Epilationsgeräte für Frauen und sonstige Körperpflegegeräte) spezialisiert hat. Die Conair-Gruppe ist hauptsächlich unter den Marken Conair, BaByliss, Interplak, Forfex, Cuisinart, Revlon und Vidal Sassoon in den Vereinigten Staaten und weltweit in allen Bereichen elektrischer Haushaltskleingeräte (Küche, Körperpflege, Reinigung) tätig.
- 13 SEB ist ein französisches Unternehmen, das kleine elektrische Haushaltsgeräte weltweit entwirft, herstellt und vermarktet. Das Unternehmen vermarktet seine Erzeugnisse in über 120 Ländern unter zwei weltweit verbreiteten Marken (Tefal und Rowenta) und vier Regionalmarken (Calor und SEB in Frankreich und Belgien, Arno in Brasilien und den Mercosur-Ländern sowie Samurai in den

Ländern des Andenpakts). Zu den von SEB unter diesen verschiedenen Marken vertriebenen Produktsegmenten gehören Koch- und Röstgeräte (Kleinherde, Fritteusen, Toaster, Geräte für Gelegenheitsgerichte), Geräte zur Bereitung heißer Getränke (elektrische Kaffeemaschinen, Espressomaschinen, Wasserkocher), Mixer und ähnliche Zubereiter, Bügeleisen und Dampfstationen, Körperpflegegeräte (Epilation, Coiffure, Rasierer usw.), Staubsauger, Ventilations- und Haushaltsheizgeräte sowie Küchengeräte.

- 14 Moulinex ist ebenfalls ein französisches Unternehmen, das kleine elektrische Haushaltsgeräte weltweit entwirft, herstellt und vermarktet. Das Unternehmen vermarktet dieselben Produktsegmente wie SEB unter zwei internationalen Marken (Moulinex und Krups) und einer Regionalmarke (Swan im Vereinigten Königreich). Sein Sortiment umfasst auch Mikrowellenherde.

II — Nationales Verfahren

- 15 Am 7. September 2001 eröffnete das Handelsgericht Nanterre ein gerichtliches Vergleichsverfahren gegen die Moulinex-Gruppe. Vom Handelsgericht bestellte Verwalter hatten nach französischem Recht festzustellen, ob das betroffene Unternehmen seine Geschäfte fortführen kann, von Dritten zu übernehmen oder aufzulösen ist. Da eine Fortführung der Geschäfte von Moulinex nicht möglich erschien, versuchten die Verwalter, ein Unternehmen zu finden, das Moulinex ganz oder teilweise übernimmt.

16 Hierbei bewarb sich die SEB-Gruppe um die Übernahme bestimmter Vermögenswerte von Moulinex im Bereich der elektrischen Haushaltskleingeräte, wobei es sich um Folgendes handelt:

— alle Rechte aus der Nutzung der Marken Moulinex, Krups und Swan für alle betreffenden Erzeugnisse;

— einen Teil der Produktionsmittel (acht Industrieanlagen von insgesamt 18 und bestimmte Ausrüstungsgegenstände in den nicht zu übernehmenden Anlagen), um die Produktion zumindest einiger Modelle aus dem Gesamtsortiment von Moulinex mit Ausnahme von Staubsaugern und Mikrowellenherden zu ermöglichen;

— bestimmte Vertriebsgesellschaften, und zwar für Europa lediglich die deutsche und die spanische Gesellschaft.

17 In dem Bestreben, ihr Haushaltskleingerätegeschäft in Frankreich und weltweit zu erweitern, unterbreitete BaByliss den gerichtlich bestellten Verwaltern von Moulinex mit Schreiben vom 25. September 2001 ein Angebot für den Erwerb des gesamten weltweiten Geschäftsbereichs von Krups, u. a. einschließlich des Materials, der Ausrüstungsgegenstände, der Lagerbestände, der Rechte am gewerblichen Eigentum und der Vertriebsnetze von Krups.

18 Mit Entscheidung vom 22. Oktober 2001 genehmigte das Handelsgericht Nanterre das Übernahmeangebot von SEB.

III — Verfahren vor der Kommission

- 19 Die Kommission erteilte am 27. September 2001 auf Antrag von SEB eine Aufschubbefreiung nach Artikel 7 Absatz 4 der Verordnung Nr. 4064/89. Grund dieser Entscheidung war hauptsächlich die Forderung der gerichtlich bestellten Verwalter, dass alle Übernahmeangebote bedingungslos waren. Die von der Kommission erteilte Befreiung beschränkte sich auf die Verwaltung der übernommenen Unternehmensteile.
- 20 Am 13. November 2001 erhielt die Kommission nach Artikel 4 der Verordnung Nr. 4064/89 die Anmeldung des geplanten Erwerbs bestimmter Vermögenswerte von Moulinex durch SEB.
- 21 Am 21. November 2001 veröffentlichte die Kommission die in Artikel 4 Absatz 3 der Verordnung Nr. 4064/89 vorgesehene Mitteilung im *Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften*. In Nummer 4 der Mitteilung forderte sie „alle interessierten Unternehmen oder Personen [auf], bei der Kommission zu diesem Vorhaben Stellung [zu] nehmen“.
- 22 Aufgrund dieser Veröffentlichung brachte die Klägerin mit Schreiben vom 27. und 29. November 2001 gegenüber der Kommission ihre Besorgnis hinsichtlich des betreffenden Zusammenschlusses zum Ausdruck und wies dabei auf die erheblichen wettbewerbswidrigen Auswirkungen der Verbindung von SEB und Moulinex auf den Sektor hin, auf dem die Klägerin sehr kurzfristig tätig werden wolle. Sie fügte hinzu, sie sei eine potenzielle Konkurrentin von SEB-Moulinex auf dem Sektor der elektrischen Haushaltskleingeräte und insbesondere der kleinen Küchengeräte, auf dem sie ihre Tätigkeit unter der Marke Cuisinart

entwickelte. In der Anlage zu ihrem Schreiben vom 29. November 2001 unterbreitete die Klägerin der Kommission einen umfassenden Übernahmevorschlag, der das gesamte Personal und die gesamten Vermögenswerte von Moulinex in Frankreich einschloss, sowie einen Business-Plan von Cuisinart („Stratégie Cuisinart en France“) vom November 2001.

- 23 Mit Schreiben vom 30. November 2001 antwortete die Klägerin auf den von der Kommission an die Konkurrenzunternehmen gerichteten Fragebogen, der ihr am 27. November 2001 übermittelt worden war.
- 24 Am 5. Dezember 2001 schlugen die Parteien des Zusammenschlusses der Kommission von ihnen einzugehende Verpflichtungen vor.
- 25 Vertreter der Klägerin besprachen am selben Tag den geplanten Zusammenschluss mit der Kommission.
- 26 Mit Schreiben vom 6. Dezember 2001 brachte die Klägerin gegenüber der Kommission Vorbehalte dahin gehend zum Ausdruck, dass diese gemäß Artikel 9 der Verordnung Nr. 4064/89 auf Antrag der nationalen Wettbewerbsbehörden die Sache ganz oder teilweise an diese verweisen könnte.
- 27 Am 7. Dezember 2001 stellten die französischen Wettbewerbsbehörden nach Artikel 9 Absatz 2 Buchstabe a der Verordnung Nr. 4064/89 bei der Kommission einen Antrag auf teilweise Verweisung bezüglich der Auswirkungen des betreffenden Zusammenschlusses auf den Wettbewerb in Frankreich für bestimmte Absatzmärkte kleiner elektrischer Haushaltsgeräte.

- 28 Aufgrund von Beanstandungen der Kommission änderten die Parteien des Zusammenschlusses am 19. Dezember 2001 ihre ursprünglichen Verpflichtungen.
- 29 Am 20. Dezember 2001 ließ die Klägerin der Kommission ihre Stellungnahme bezüglich der Marktanteile zukommen, die SEB-Moulinex nach dem Zusammenschluss bei den von der Kommission geprüften Warengruppen innehatte.
- 30 Mit Schreiben vom 21. Dezember 2001 antwortete die Klägerin auf einen Fragebogen über die Verpflichtungen der Parteien des Zusammenschlusses, den ihr die Kommission am 20. Dezember 2001 übermittelt hatte.
- 31 Aufgrund der Stellungnahme betroffener Dritter änderten die Parteien des Zusammenschlusses ihre Verpflichtungen erneut.
- 32 Am 28. Dezember 2001 unterbreitete die Klägerin ein Angebot für die teilweise Übernahme von Moulinex.
- 33 Am 3. Januar 2002 ergänzte die Klägerin ihre Antwort auf dem Fragebogen über die Verpflichtungen der Parteien des Zusammenschlusses, den ihr die Kommission am 20. Dezember 2001 übermittelt hatte. Sie bekundete ferner erneut ihr Interesse an einem vollständigen oder teilweisen Erwerb der Vermögenswerte von Moulinex. Überdies wiederholte sie ihre Besorgnis bezüglich ihrer Marktstellung und der beherrschenden Stellung von SEB-Moulinex, die der Zusammenschluss in den wichtigsten europäischen Ländern bei einer Reihe von Warengruppen kleiner elektrischer Haushaltsgeräte mit sich bringe.

- 34 Am 8. Januar 2002 genehmigte die Kommission den Zusammenschluss von SEB und Moulinex unter bestimmten Voraussetzungen gemäß Artikel 6 Absätze 1 Buchstabe b und 2 der Verordnung Nr. 4064/89 und Artikel 57 des Abkommens über den Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) (im Folgenden: angefochtene Entscheidung).
- 35 Die angefochtene Entscheidung betrifft jedoch nicht den französischen Markt, da die Kommission am selben Tag dem Antrag der französischen Behörden auf teilweise Verweisung stattgab.
- 36 Der französische Wirtschaftsminister genehmigte den Zusammenschluss am 8. Juli 2002 ohne Auferlegung von Verpflichtungen auf der Grundlage der „Insolvenzdoktrin“.

Angefochtene Entscheidung

I — Die relevanten Produktmärkte

- 37 Der Zusammenschluss betrifft nach der Begründungserwägung 16 der angefochtenen Entscheidung den Verkauf kleiner elektrischer Haushaltsgeräte; dieser Geschäftsbereich umfasst die dreizehn folgenden Warengruppen: Fritteusen; Kleinherde; Toaster; Sandwichgeräte und Waffeleisen; Geräte für Gelegenheitsgerichte (Stone-Grill, Wokparty, Raclette, Fondue u. a.); Elektrobarbecues und Innengrills; Reiskocher und Dampfkocher; elektrische Kaffeemaschinen; Wasserkocher; Espressomaschinen; Mixer und ähnliche Zubereiter; Bügeleisen und Dampfstationen; Körperpflegegeräte (Gesundheits- und Schönheitsgeräte). Die ersten elf Warengruppen gehören zu den Küchengeräten.

- 38 Nach Ansicht der Kommission können die verschiedenen Gruppen kleiner elektrischer Haushaltsgeräte jeweils einen gesonderten Produktmarkt darstellen (Begründungserwägung 25 der angefochtenen Entscheidung). Die Schlussfolgerungen der Kommission beruhen im Wesentlichen auf einer Untersuchung der nachfrageseitigen Substituabilität, wobei jeder Gruppe eine Eigenfunktion zukommt und sie für einen eigenen Endverbrauch bestimmt ist. Im Übrigen verneint die Kommission die angebotsseitige Substituabilität. Selbst wenn man, so betont sie, davon ausginge, dass alle Hersteller in der Lage seien, alle kleinen elektrischen Haushaltsgeräte zu produzieren, könnten die für den Eintritt in einen neuen Produktmarkt erforderlichen Kosten und Zeiträume erheblich sein.

II — *Die relevanten räumlichen Märkte*

- 39 Nach Ansicht der Kommission „erscheint eine nationale Definition der betreffenden räumlichen Märkte am Ende der Prüfung in der Phase I am angemessensten“ (Begründungserwägung 30 der angefochtenen Entscheidung).

III — *Die Bedeutung der Marken*

- 40 Die Kommission stellt fest, dass die Marke bei der Wahl des Endverbrauchers zu den wichtigsten Faktoren gehöre und somit eines der Hauptelemente des Wettbewerbs zwischen den Herstellern kleiner elektrischer Haushaltsgeräte darstelle (Begründungserwägung 36 der angefochtenen Entscheidung).
- 41 In diesem Zusammenhang führt sie aus, dass SEB und Moulinex erhebliche Beträge investierten, damit ihre Marken weiterhin bekannt blieben (Begründungs-

erwägung 38 der angefochtenen Entscheidung). Es sei auch zu bedenken, dass sich die Angebote bei der Veräußerung von Moulinex fast ausschließlich auf die Marken dieser Unternehmensgruppe und weniger auf die Produktionseinheiten bezogen hätten (Begründungserwägung 39 der angefochtenen Entscheidung).

IV — Die Wettbewerbsanalyse

- 42 Die Kommission widerspricht zunächst der Auffassung, dass sich der Zusammenschluss auf den Wettbewerb nicht anders auswirke als eine Wettbewerbssituation, die sich im Fall einer Auflösung der Moulinex-Gruppe ergeben hätte, und bemerkt hierzu:

„Eine derartige Argumentation ist nach der Untersuchung in der Phase I zu verwerfen, da eine Anzahl von Unternehmen bereits beim gerichtlichen Vergleich der Moulinex-Gruppe ihr Interesse an einer Übernahme der Marken dieser Gruppe angemeldet hat. Überdies ist nicht auszuschließen, dass bestimmte Ausstattungsgegenstände oder Rechte des gewerblichen Eigentums von anderen Unternehmen als SEB übernommen worden wären. In Anbetracht der Bedeutung der Marke auf den betreffenden Märkten wären diese Drittübernehmer voraussichtlich in der Lage gewesen, die Wettbewerbskapazität von Moulinex ganz oder teilweise wieder herzustellen“ (Begründungserwägung 41 der angefochtenen Entscheidung).

- 43 Am Ende ihrer Untersuchung gelangt die Kommission zu dem Ergebnis, dass der angemeldete Zusammenschluss auf einer Reihe von Märkten für Küchengeräte Anlass zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich der Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt gebe (Begründungserwägung 44 der angefochtenen Entscheidung). Zu den in der angefochtenen Entscheidung geprüften räumlichen Märkten bemerkt sie im Wesentlichen,

— dass in Portugal, Griechenland, Belgien und in den Niederlanden, wo SEB und Moulinex vor dem Zusammenschluss eine zuweilen bedeutende Stellung

im Bereich der kleinen elektrischen Haushaltsgeräte innegehabt hätten, die Position von SEB durch das Hinzutreten von Moulinex gestärkt werde und der Zusammenschluss bei einem Großteil der betreffenden Warengruppen zu einer manchmal beachtlichen Verbindung von Marktanteilen führe; diese Marktstärke erhöhe sich noch durch eine einzigartige Markenvielfalt, während Marktteilnehmer wie Philips, Braun oder Taurus nur über eine einzige Marke verfügten (Begründungserwägungen 43 und 45 bis 47 der angefochtenen Entscheidung),

- dass in Deutschland, Österreich, Dänemark, Schweden und Norwegen der Zusammenschluss auf einer Reihe von Produktmärkten eine wesentliche Änderung der Wettbewerbsbedingungen mit sich bringe (Begründungserwägung 43 der angefochtenen Entscheidung),
- und schließlich, dass sich in den anderen Mitgliedstaaten die Wettbewerbsbedingungen durch den Zusammenschluss nur unwesentlich veränderten (Begründungserwägung 43 der angefochtenen Entscheidung).

⁴⁴ Nach Ansicht der Kommission gibt demnach der angemeldete Zusammenschluss auf folgenden Märkten Anlass zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich der Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt (Begründungserwägung 128 der angefochtenen Entscheidung):

- Deutschland: Fritteusen und Barbecue-Grills;
- Österreich: Fritteusen und Gelegenheitsgerichte;
- Belgien: Mixer und ähnliche Zubereiter, Espressomaschinen, Wasserkocher, Toaster, Gelegenheitsgerichte, Barbecue-Grills sowie Bügeleisen und Dampfstationen;

- Dänemark: Fritteusen und Kleinherde;

- Griechenland: Fritteusen, Wasserkocher, Sandwichgeräte und Waffeleisen, Espressomaschinen sowie Mixer und ähnliche Zubereiter;

- Norwegen: Fritteusen und Kleinherde;

- Niederlande: Fritteusen, Espressomaschinen, Kleinherde, Gelegenheitsgerichte, Barbecue-Grills sowie Bügeleisen und Dampfstationen;

- Portugal: Fritteusen, Toaster, elektrische Kaffemaschinen, Espresso-
maschinen, Wasserkocher, Kleinherde, Sandwichgeräte und Waffeleisen,
Gelegenheitsgerichte, Barbecue-Grills sowie Mixer und ähnliche Zubereiter;

- Schweden: Fritteusen.

45 Andererseits gibt der angemeldete Zusammenschluss nach Ansicht der Kommission hinsichtlich des Körperpflegemarkts keinen Anlass zu ernsthaften Bedenken, da der entsprechende Gesamtanteil der Beteiligten in allen Ländern (außer Frankreich) ungeachtet der gewählten Definition dieses Produktmarkts weniger als 20 % betrage (Begründungserwägung 44 der angefochtenen Entscheidung).

V — *Die Verpflichtungen der am Zusammenschluss Beteiligten*

- 46 Die von den Parteien des Zusammenschlusses vorgeschlagenen Verpflichtungen können indessen nach Ansicht der Kommission die ernsthaften Bedenken hinsichtlich der Vereinbarkeit des Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt ausräumen, da sie unmittelbar und sofort den Wettbewerbsproblemen begegneten, die in der Entscheidung, abgesehen von Frankreich, festgestellt worden seien.
- 47 Der ursprüngliche Verpflichtungsvorschlag der Parteien des Zusammenschlusses vom 5. Dezember 2001 sah vor, dass die unter die nachstehenden Warengruppen fallenden Erzeugnisse der Marke Moulinex zwei Jahre lang aus dem gesamten EWR genommen werden: Fritteusen, Kleinherde, Geräte für Gelegenheitsgerichte, Barbecue-Grills sowie Bügeleisen und Dampfstationen. Nach Ansicht der Kommission hätten es diese ursprünglich vorgesehenen Verpflichtungen jedoch nicht ermöglicht, dass ein anderer Marktteilnehmer die Stelle der Moulinex-Gruppe einnimmt, und sie bezogen sich ihres Erachtens auch nicht auf alle Märkte, auf denen der Zusammenschluss ernsthaften Bedenken begegnen könnte (Begründungserwägung 135 der angefochtenen Entscheidung).
- 48 Am 18. Dezember 2001 „verbesserten“ daher die Parteien des Zusammenschlusses ihren Vorschlag, „um ihn durchführbar und wirksam zu gestalten“ (Begründungserwägung 135 der angefochtenen Entscheidung). Dieser Vorschlag enthielt für alle Warengruppen in Belgien, Griechenland, den Niederlanden und Portugal und für Fritteusen in Deutschland, Österreich, Dänemark, Norwegen und Schweden eine ausschließliche Lizenz der Marke Moulinex für die Dauer von drei Jahren (verbunden mit der Verpflichtung, die Marke Moulinex für die Dauer eines weiteren Jahres vom Markt zu nehmen). Die betreffenden Lizenznehmer wären verpflichtet gewesen, Toaster, elektrische Kaffeemaschinen, Wasserkocher sowie Mixer und ähnliche Zubereiter vom Lizenzgeber zu beziehen.
- 49 Die zur Stellungnahme aufgeforderten Drittunternehmen bemängelten indessen diese Verpflichtungen, insbesondere hinsichtlich der Lizenzdauer und der Dauer

der Marktenthaltung, der Bezugspflicht, des Fehlens einer Abhilfe für die Wettbewerbsfolgen des angemeldeten Zusammenschlusses auf bestimmten Märkten, des Fehlens ausreichender wirtschaftlicher Voraussetzungen für den Markteintritt eines neuen Wirtschaftsteilnehmers auf den betreffenden Märkten sowie einer unzureichenden Kontrolle der Marke Moulinex durch den Lizenznehmer bei den speziell für Fritteusen vorgesehenen Abhilfemaßnahmen, da SEB diese Marke für die anderen Erzeugnisse weiter nutzen könnte (Begründungserwägung 136 der angefochtenen Entscheidung).

50 Daraufhin „perfekionierte“ SEB, wie aus der angefochtenen Entscheidung hervorgeht, ihre Verpflichtungen, indem die Markenlizenz auf die Gesamtheit der elektrischen Haushaltskleingeräte in Deutschland, Österreich, Dänemark, Norwegen und Schweden erweitert wurde. Hierdurch wurde die Verpflichtung für diese fünf Länder derjenigen angepasst, die bereits für Belgien, Griechenland, die Niederlande und Portugal vorgeschlagen worden war. SEB verlängerte zudem die Lizenzdauer auf fünf Jahre (und die Marktenthaltungsdauer auf drei Jahre) und nahm die Bezugspflicht des Lizenznehmers zurück (Begründungserwägung 137 der angefochtenen Entscheidung).

51 Die von der Kommission akzeptierten Verpflichtungen sind in der angefochtenen Entscheidung wie folgt zusammengefasst:

„129 Die SEB-Gruppe verpflichtet sich, in jedem dieser Staaten einem Dritten eine ausschließliche Lizenz der Marke Moulinex für den Verkauf aller dreizehn Gruppen kleiner elektrischer Haushaltsgeräte zu erteilen.

130 Dieser Lizenzvertrag wird mit einem oder mehreren Dritten für die Dauer von fünf Jahren geschlossen. Während der Lizenzdauer und eines Zeitraums von drei Jahren nach Ablauf der Lizenz vermarktet SEB in den betreffenden Staaten keine Haushaltsgeräte unter der Marke Moulinex.

Die SEB-Gruppe hat sich zudem verpflichtet, in den betreffenden Ländern keine Modelle des Moulinex-Sortiments unter einer anderen Marke zu vermarkten, sofern sich der Lizenznehmer für die Belieferung durch SEB oder für eine Lizenz für das gewerbliche Eigentum entschieden hat.

- 131 Die Lizenz soll die Verwendung der Marke Moulinex ermöglichen, damit der Lizenznehmer seine eigene Marke auf den betreffenden räumlichen Märkten begründen oder festigen kann. Hierbei kann der Lizenznehmer während der Geltungsdauer der Lizenz die Marke Moulinex allein oder in Verbindung mit seiner eigenen Marke verwenden und vom ‚co-branding‘ jederzeit zu seiner eigenen Marke übergehen. SEB kann die Wahrung des Markenzeichens Moulinex durch den oder die Lizenznehmer sicherstellen.
- 132 Der oder die Lizenznehmer hat (haben) für alle betreffenden Erzeugnisse und Länder die freie Bezugswahl und können die entsprechenden Modalitäten frei bestimmen. Sie können gegebenenfalls von SEB den Abschluss eines Liefervertrags für die gesamte oder teilweise Lizenzdauer und für alle betreffenden Warengruppen oder einen Teil davon verlangen. Ein derartiger Warenbezug müsste 65 % des Verkaufsvolumens der Marke Moulinex im Jahr 2000 entsprechen. SEB schlägt allerdings vor, dem Lizenznehmer in Deutschland eine Bezugsverpflichtung für Mixer und ähnliche Zubereiter aufzuerlegen. SEB begründet diese Ausnahme mit dem Erfordernis der Aufrechterhaltung von Arbeitsplätzen in Produktionseinheiten, die nach der Entscheidung des Handelsgerichts Nanterre zu übernehmen sind.
- 133 Die SEB-Gruppe verpflichtet sich überdies, jedem Lizenznehmer auf dessen Antrag eine Lizenz hinsichtlich der Rechte aus dem gewerblichen Eigentum (Muster und Modelle, Patente und Know-how) für ein oder mehrere Modelle des Moulinex-Sortiments zu erteilen, damit der Lizenznehmer diese Modelle selbst herstellen oder durch einen Dritten seiner Wahl herstellen lassen kann.

- 134 Die SEB-Gruppe verpflichtet sich außerdem, einen Bevollmächtigten zu bestellen, der zunächst dafür zu sorgen hat, dass die SEB-Gruppe ihre Verpflichtungen ordnungsgemäß erfüllt. SEB hat ferner den (die) durch die Verpflichtungen vorgesehenen Markenlizenzvertrag (Markenlizenzverträge) binnen ... ab Erhalt der Genehmigungsentscheidung der Kommission zu schließen. Ist dies bis dahin nicht oder nur zum Teil geschehen, so wird der Bevollmächtigte beauftragt, einen oder mehrere Lizenznehmer zu suchen und die genannten Verträge binnen ... zu schließen. Die Wahl des Lizenznehmers oder der Lizenznehmer bedarf der Zustimmung der Kommission.“
- 52 Die Verpflichtungen führen nach Ansicht der Kommission zu einer erheblichen Verminderung des Zugewinns von Marktanteilen, der durch den angemeldeten Zusammenschluss hervorgerufen wird. Ihres Erachtens bleiben nur die Zugewinne aus dem Vertrieb unter der Marke Krups erhalten. Zuwächse von Marktanteilen in Verbindung mit der Marke Krups können indessen nach Auffassung der Kommission lediglich bei Espressomaschinen und Geräten für Gelegenheitsgerichte in Portugal zu Wettbewerbsproblemen Anlass geben (Begründungserwägung 139 der angefochtenen Entscheidung).
- 53 Die vorgeschlagenen Verpflichtungen gestatten nach Meinung der Kommission eine dauerhafte Wiederherstellung der Voraussetzungen für einen wirksamen Wettbewerb. Die fünfjährige Lizenzdauer, so führt die Kommission aus, ermögliche dem Lizenznehmer nämlich die Überleitung von der Marke Moulinex zu seiner eigenen Marke mit begrenzten Verlusten für SEB, wenn Letztere die Marke Moulinex auf den betreffenden Märkten wieder einführen könne. Die Kommission bemerkt in diesem Zusammenhang, dass die durchschnittliche Lebensdauer kleiner elektrischer Haushaltsgeräte etwa drei Jahre betrage. Die Überleitung zur eigenen Marke des Lizenznehmers werde noch dadurch erleichtert, dass die Marke Moulinex in dem betreffenden geografischen Raum bei allen Erzeugnissen elektrischer Haushaltskleingeräte allein dem Lizenznehmer zugute komme (Begründungserwägung 140 der angefochtenen Entscheidung).
- 54 Die Ausdehnung der ausschließlichen Lizenz auf alle Erzeugnisse elektrischer Haushaltskleingeräte und somit auch auf Erzeugnisse, bei denen die Kommission

keine ernsthaften Bedenken gehabt habe, sei erforderlich, um die Wirksamkeit und Einsatzfähigkeit dieser Abhilfemaßnahmen sicherzustellen. Würden sich die Lizenzen nämlich nur auf eine begrenzte Anzahl von Erzeugnissen beziehen, so wäre der Spielraum für ein „re-branding“ erheblich eingeengt, da die Marke Moulinex in den betreffenden Ländern von zwei konkurrierenden Einheiten genutzt würde, nämlich von SEB und dem Lizenznehmer, dessen Lizenz auf bestimmte Erzeugnisse beschränkt wäre (Begründungserwägung 141 der angefochtenen Entscheidung).

- 55 Hinzu komme, dass der Lizenznehmer bei der Herstellung von Moulinex-Erzeugnissen autonom sei, wenn er es wünsche, und SEB andererseits gezwungen werden könne, dem Lizenznehmer die neuen Modelle zugute kommen zu lassen, die SEB in den verpflichtungsfreien Ländern für das Moulinex-Sortiment entwickle (Begründungserwägung 142 der angefochtenen Entscheidung).
- 56 Nach den Ausführungen der Kommission muss (müssen) schließlich der (die) Lizenznehmer den Verpflichtungen zufolge bereits auf dem Markt vertreten sein oder potenziell dazu in der Lage sein, er muss (sie müssen) existenzfähig und unabhängig sein, ohne mit der SEB-Gruppe in Verbindung zu stehen, und ferner die Kompetenz und Motivation besitzen, um einen aktiven und wirksamen Wettbewerb auf den betreffenden Märkten auszuüben. Darüber hinaus muss (müssen) der (die) Lizenznehmer den Verpflichtungen zufolge über eine eigene Marke verfügen, die in Verbindung mit der Marke Moulinex genutzt werden kann (Begründungserwägung 144 der angefochtenen Entscheidung).
- 57 Die Kommission vertritt daher (in Begründungserwägung 146 der angefochtenen Entscheidung) die Auffassung, dass die von den Parteien vorgeschlagenen Verpflichtungen ausreichen, um die Bedenken hinsichtlich der Vereinbarkeit des Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt in den genannten neun Ländern auszuräumen, sofern die Parteien folgenden Verpflichtungen nachkommen:

„a) Verpflichtung nach Maßgabe der in Nummer 1 Buchstabe a im Anhang der vorliegenden Entscheidung genannten Verpflichtungen, eine ausschließliche

Lizenz der Marke Moulinex für die Dauer von fünf Jahren für den Verkauf von elektrischen Haushaltsgeräten in Bezug auf die dreizehn Warengruppen der vorliegenden Entscheidung zu vergeben;

- b) Verpflichtung nach Maßgabe von Nummer 1 Buchstabe c, während der Lizenzdauer und während eines Zeitraums von drei Jahren nach Ablauf der Lizenz keine Erzeugnisse der Marke Moulinex in den betroffenen Ländern zu vertreiben;

- c) Verpflichtung nach Maßgabe von Nummer 1 Buchstabe e, keine Modelle von Moulinex-Erzeugnissen unter einer anderen Marke als Moulinex in den Gebieten zu vertreiben, für die der (die) Lizenznehmer einen Liefervertrag geschlossen oder eine Lizenz für das gewerbliche Eigentum erhalten hat (haben);

- d) Verpflichtung nach Maßgabe von Nummer 1 Buchstabe d, für alle betreffenden Erzeugnisse außer Mixer in Deutschland auf Verlangen mit jedem Lizenznehmer einen Liefervertrag zu schließen (der Lieferpreis entspricht dem gewerblichen Einstandspreis zuzüglich Betriebskosten für Herstellung und Lieferung an den Lizenznehmer) und/oder an ihn eine Lizenz für das gewerbliche Eigentum zu vergeben;

- e) Verpflichtung nach Maßgabe von Nummer 1 Buchstabe h, in den neun betroffenen Ländern jeweils bis zum Abschluss der Lizenzverträge die allgemeine Politik der Entwicklung neuer Modelle weiter zu verfolgen und den vollen Handels- und Wettbewerbswert der Marke Moulinex zu erhalten;

- f) Verpflichtung, den Vertrag oder die Verträge über eine ausschließliche Markenlizenz für die neun betroffenen Länder innerhalb der in den Nummern 1 Buchstabe h und 2 Buchstabe e Ziffer iv der Verpflichtungen vorgesehenen Fristen zu schließen;

- g) Verpflichtung bezüglich der Zustimmung der Kommission zur Wahl des Lizenznehmers oder der Lizenznehmer gemäß Nummer 1 Buchstabe i der Verpflichtungen;

- h) gemäß Nummer 2 Buchstabe e Ziffer ii Beachtung etwaiger Anregungen des Bevollmächtigten für die Erfüllung der Verpflichtungen oder seines Auftrags.“

58 Die Einzelheiten der von SEB eingegangenen Verpflichtungen finden sich im Anhang der angefochtenen Entscheidung.

59 In Nummer 2 Buchstabe g des Anhangs heißt es:

„Werden bei der Genehmigung dieses Zusammenschlusses durch eine andere Wettbewerbsbehörde Verpflichtungen auferlegt, die mit den vorliegenden Verpflichtungen im Widerspruch stehen oder eine Lage herbeiführen, die das Maß dessen überschreitet, was erforderlich ist, um den Wettbewerb auf jedem der relevanten Märkte wiederherzustellen, so kann die SEB-Gruppe von der Kommission eine Überprüfung der vorliegenden Verpflichtungen verlangen, um die genannten Widersprüche zu beseitigen oder die SEB-Gruppe ganz oder teilweise von den Bedingungen und Pflichten zu entbinden, die in den vorliegenden Verpflichtungen enthalten sind und nicht mehr erforderlich sind.“

VI — *Staatliche Beihilfen*

- 60 Die Kommission begegnet dem von dritter Seite geäußerten Vorwurf, SEB erhalte bei der geplanten Übernahme staatliche Beihilfen der französischen Behörden, mit der in Begründungserwägung 10 der Entscheidung enthaltenen Feststellung, dass eine erste Prüfung des Vorhabens der französischen Behörden nicht ergeben habe, dass die im Rahmen des gerichtlichen Vergleichsverfahrens vorgesehenen öffentlich-rechtlichen Maßnahmen SEB zugute kämen. Die Auswirkung dieser Maßnahmen ist daher nach Ansicht der Kommission bei der aufgrund der Verordnung Nr. 4064/89 vorzunehmenden Prüfung des vorgesehenen Zusammenschlusses nicht zu berücksichtigen.

Verfahren und Anträge der Verfahrensbeteiligten

- 61 Mit Klageschrift, die am 15. April 2002 bei der Kanzlei des Gerichts eingegangen ist, hat die Klägerin die vorliegende Klage erhoben. Mit besonderem Schriftsatz, der am selben Tag eingegangen ist, hat sie ferner gemäß Artikel 76a der Verfahrensordnung des Gerichts eine Entscheidung im beschleunigten Verfahren beantragt.
- 62 Die Kommission hat dem Gericht mit Schreiben vom 30. April 2002 mitgeteilt, dass sie dem Antrag auf Entscheidung im beschleunigten Verfahren nicht widerspreche. Sie hat überdies erklärt, die Klägerin habe nicht dargetan, dass sie von der angefochtenen Entscheidung individuell betroffen sei.
- 63 Der Kanzler des Gerichts hat der Kommission mit Schreiben vom 8. Mai 2002 mitgeteilt, dass ihrem Antrag auf Verlängerung der Frist für die Einreichung ihrer

Klagebeantwortung bis zum 24. Juni 2002 stattgegeben worden sei. Er hat die Kommission außerdem im Interesse eines zügigen Verfahrens aufgefordert, Fragen der Zulässigkeit der Klage gleichzeitig mit ihrer materiell-rechtlichen Verteidigung aufzugreifen.

- 64 Der Kanzler des Gerichts hat die Klägerin mit Schreiben vom 17. Juni 2002 im Wege prozessleitender Maßnahmen aufgefordert, eine Reihe von schriftlichen Fragen bis zum 28. Juni 2002 zu beantworten.
- 65 Die Kommission hat am 24. Juni 2002 ihre Klagebeantwortung mit ihren hauptsächlich vorgetragenen Einwänden gegen die Zulässigkeit der Klage und ihrer hilfsweisen materiell-rechtlichen Verteidigung eingereicht.
- 66 Die Klägerin hat am 28. Juni 2002 ihre Antworten auf die Fragen des Gerichts eingereicht.
- 67 Das Gericht (Dritte Kammer) hat mit Beschluss vom 2. Juli 2002 dem Antrag auf Entscheidung im beschleunigten Verfahren nach Artikel 76a der Verfahrensordnung stattgegeben.
- 68 Die Klägerin hat am 18. Juli 2002 auf Verlangen des Kanzlers ihre Stellungnahme zur Zulässigkeit in Erwiderung der Klagebeantwortung der Kommission abgegeben.
- 69 Mit Schriftsatz, der am 19. Juli 2002 bei der Kanzlei des Gerichts eingegangen ist, hat SEB beantragt, als Streithelferin zur Unterstützung der Anträge der Kommission zugelassen zu werden. Mit Schriftsatz, der am 29. Juli 2002 bei der

Kanzlei des Gerichts eingegangen ist, hat De'Longhi beantragt, als Streithelferin zur Unterstützung der Anträge der Klägerin zugelassen zu werden. Der Präsident der Dritten Kammer hat diesen Anträgen mit Beschluss vom 16. September 2002 stattgegeben. Auf ihre entsprechenden Anträge ist SEB gestattet worden, einen Streithilfeschriftsatz einzureichen, und De'Longhi, bestimmte in ihrem Streithilfeantrag genannte Unterlagen vorzulegen.

- 70 Das Gericht (Dritte Kammer) hat auf Bericht des Berichterstatters beschlossen, die mündliche Verhandlung zu eröffnen, und die Verfahrensbeteiligten im Wege prozessleitender Maßnahmen aufgefordert, bestimmte Schriftstücke vorzulegen und schriftliche Fragen zu beantworten. Die Verfahrensbeteiligten sind dem fristgemäß nachgekommen.
- 71 Die Verfahrensbeteiligten haben in der öffentlichen Sitzung vom 9. Oktober 2002 mündlich verhandelt und mündliche Fragen des Gerichts beantwortet.
- 72 Die Klägerin, unterstützt durch De'Longhi, beantragt,
- die angefochtene Entscheidung für nichtig zu erklären;
 - der Kommission die Kosten aufzuerlegen.
- 73 Die Kommission beantragt,
- die Klage als unzulässig oder hilfsweise als unbegründet abzuweisen;

— der Klägerin die Kosten aufzuerlegen.

74 SEB beantragt,

— die Klage als unzulässig oder hilfsweise als unbegründet abzuweisen;

— der Klägerin die Kosten aufzuerlegen.

Zur Zulässigkeit

I — *Vorbringen der Verfahrensbeteiligten*

75 Die Klägerin, unterstützt durch De'Longhi, erklärt, sie sei von der angefochtenen Handlung im Sinne von Artikel 230 EG unmittelbar und individuell betroffen. Sie trete neu in den Markt kleiner elektrischer Küchengeräte ein und stehe somit unmittelbar im Wettbewerb mit SEB und Moulinex. Sie habe überdies aktiv am Verwaltungsverfahren teilgenommen, das der angefochtenen Entscheidung vorausgegangen sei.

76 Die Kommission erklärt, die Klägerin sei von der angefochtenen Entscheidung nicht individuell betroffen.

- 77 Die Kommission bemerkt erstens, als Nachweis dafür, dass die Klägerin von der angefochtenen Entscheidung individuell betroffen sei, genüge nicht allein der Umstand, dass die Klägerin von sich aus auf die in Artikel 4 Absatz 3 der Verordnung Nr. 4064/89 vorgesehene Veröffentlichung der Fusionsmitteilung im *Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften* reagiert und Verbindung mit der Kommission aufgenommen habe. Die Klägerin habe in keiner Weise dargetan, dass die angefochtene Entscheidung sie wegen bestimmter persönlicher Eigenschaften oder wegen besonderer Umstände, die sie in ähnlicher Weise individualisierten wie SEB, berühre.
- 78 Zahlreiche Unternehmen hätten ebenso wie die Klägerin aktiv am Verfahren teilgenommen. Der bloße Umstand, dass ein Unternehmen eine Stellungnahme abgegeben habe, könne keine Begründung dafür darstellen, dass das Unternehmen individuell betroffen sei. Eine eingehende Prüfung von Zusammenschlüssen erfordere nämlich einen regelmäßigen Kontakt mit zahlreichen Wirtschaftsteilnehmern.
- 79 Die Kommission führt zweitens aus, in Artikel 2 der Satzung der Klägerin heiße es: „Zweck des Unternehmens ist die Geschäftstätigkeit in allen Bereichen der Herstellung, der Verarbeitung, der Vertretung, der Ein- und Ausfuhr sowie des Groß-, Zwischen- und Einzelhandels insbesondere mit allen Frisier- und Schönheits-, Parfümerie- und Geschenkartikeln und -erzeugnissen“; der mit der angefochtenen Entscheidung genehmigte Zusammenschluss beziehe sich hingegen auf kleine elektrische Haushaltsgeräte, die in keiner Beziehung zu „Frisier-, Schönheits-, Parfümerie- und sonstigen Geschenkartikeln“ stünden.
- 80 Drittens gibt die Kommission zu bedenken, dass sich die Klägerin als Unternehmen darstelle, das in den Markt kleiner elektrischer Küchengeräte „neu eintrete“, dass von der Klägerin jedoch nach eigenem Bekunden weder zur Zeit der angefochtenen Entscheidung noch zur Zeit der Klageerhebung das geringste elektrische Haushaltskleingerät auf dem Markt gewesen sei. Die Klägerin bezeichne sich im Übrigen selbst als „potenzielles Konkurrenzunternehmen“. Sie habe an-

gekündigt, sie wolle solche Erzeugnisse am 15. Mai 2002 „offiziell“ auf dem Markt einführen, ohne jedoch einen Nachweis dafür zu erbringen.

- 81 Viertens trägt die Kommission vor, nichts spreche dafür, dass die Erzeugnisse der Klägerin als einer in Frankreich niedergelassenen Gesellschaft im unmittelbaren Wettbewerb mit den Geräten stünden, die SEB auf geografischen Märkten vertreibe, für die die Kommission ernsthafte Bedenken zum Ausdruck gebracht habe, wobei sich die Kommission nicht zur Lage auf dem französischen Markt geäußert habe, die von den französischen Wettbewerbsbehörden untersucht werde.
- 82 Fünftens erklärt die Kommission, die Klägerin glaube zu Unrecht, sich auf die „Urteile Air France“ stützen zu können. Die Lage sei im vorliegenden Fall völlig anders. In der Rechtssache Air France/Kommission (Urteil vom 19. Mai 1994, T-2/93, Slg. 1994, II-323) habe das Gericht nämlich festgestellt, dass die Kommission die Wettbewerbslage auf den betreffenden Märkten insbesondere unter Berücksichtigung der Situation von Air France beurteilt habe (Randnr. 45 des Urteils) — diese sei die einzige ernsthafte Konkurrentin der am Zusammenschluss beteiligten Unternehmen gewesen —, während die Klägerin auf den vom Zusammenschluss betroffenen Märkten nicht präsent sei. Das Gericht habe ferner ausgeführt, dass Air France durch eine zwischen ihr, der französischen Regierung und der Kommission geschlossene Vereinbarung verpflichtet worden sei, ihre Beteiligung an TAT ganz aufzugeben (Randnr. 46 des Urteils), während sich die Klägerin im vorliegenden Fall auf keine Vereinbarung oder Entscheidung ähnlicher Tragweite berufen könne, aus der hervorgehe, dass sie durch die betreffende Sachlage wie SEB individualisiert werde. Überdies sei Air France nach dem Urteil des Gerichts vom 24. März 1994 in der Rechtssache T-3/93 (Air France/Kommission, Slg. 1994, II-121) das Hauptkonkurrenzunternehmen von British Airways gewesen, während sich die Klägerin im vorliegenden Fall nur als ein Unternehmen von vielen für eine (im Übrigen potenzielle) Konkurrentin von SEB halte.
- 83 Schließlich weist die Kommission darauf hin, dass die Klage durch die neue Auslegung des Artikels 230 EG im Urteil des Gerichts vom 3. Mai 2002 in der

Rechtssache T-177/01 (Jégo-Quéré SA/Kommission, Slg. 2002, II-2365, Randnr. 51) nicht zulässig werde, da die angefochtene Entscheidung zum einen eine individuelle Entscheidung sei, die keine allgemeine Bedeutung habe, und zum anderen in keiner Weise die Rechte der Klägerin (die im Übrigen auf den betreffenden Märkten des Zusammenschlusses gar nicht vertreten sei) einschränke und ihr keine Pflichten auferlege. Die Rechtsstellung der Klägerin werde nicht unzweifelhaft und gegenwärtig beeinträchtigt.

- 84 SEB führt aus, dass die Klägerin von der angefochtenen Entscheidung nicht individuell betroffen sei. Die Klägerin hätte im Rahmen des Kollektivverfahrens ebenso wie SEB ein konkretes und ernsthaftes Übernahmeangebot abgeben können, wenn sie tatsächlich an der Übernahme der gesamten Vermögenswerte von Moulinex oder eines Teils davon interessiert gewesen wäre. Das erste Angebot der Klägerin für die Übernahme von Moulinex sei jedoch nicht ernsthaft gewesen und vom Handelsgericht Nanterre als unannehmbar angesehen worden, während die späteren Angebote erst nach dem Zusammenschluss erfolgt seien und nur dem Versuch gedient hätten, den von SEB vorgeschlagenen Übernahmeplan in Frage zu stellen. Die Klägerin habe auch keinerlei Interesse gezeigt, eine Lizenz der Marke Moulinex zu erhalten, obgleich es ihr eine derartige Lizenz im Hinblick auf die von ihr erwähnte Entwicklungsstrategie hätte ermöglichen können, dauerhaft und wirksam auf den betreffenden Märkten Fuß zu fassen.
- 85 SEB bemerkt außerdem, dass die Erzeugnisse der Klägerin bis heute noch auf keinem der geografischen Märkte vertrieben würden, die von der angefochtenen Entscheidung erfasst seien; dies gelte auch für Frankreich, wo sich die Tätigkeit der Klägerin auf eine Präsentation in einem Restaurant in Lyon im Mai 2002 beschränkt habe. Im Übrigen werde die Klägerin von der Kommission in deren Wettbewerbsanalyse weder als gegenwärtige noch als potenzielle Konkurrentin erwähnt.
- 86 Die Klägerin habe auch nicht an den eingehenden Untersuchungsverfahren der Berichterstatter des Wettbewerbsrats in Frankreich teilgenommen und sei nicht einmal bei der Anhörung beim Wettbewerbsrat anwesend oder vertreten gewesen.

II — *Würdigung durch das Gericht*

- 87 Nach Artikel 230 Absatz 4 EG „[kann] jede natürliche oder juristische Person... gegen die an sie ergangenen Entscheidungen sowie gegen diejenigen Entscheidungen Klage erheben, die, obwohl sie als Verordnung oder als eine an eine andere Person gerichtete Entscheidung ergangen sind, sie unmittelbar und individuell betreffen“.
- 88 Die Klägerin ist nicht Partei des Zusammenschlusses und nicht Adressatin der angefochtenen Entscheidung. Somit ist zu prüfen, ob sie unmittelbar und individuell betroffen ist.
- 89 Die Unmittelbarkeit der Betroffenheit kann nicht bestritten werden. Da die angefochtene Entscheidung nämlich die sofortige Durchführung des geplanten Zusammenschlusses gestattet, kann sie die Lage auf den betreffenden Märkten unmittelbar ändern, die dann nur noch vom Willen der Parteien abhängt (vgl. Urteil *Air France/Kommission* vom 24. März 1994, Randnr. 80)
- 90 Somit ist zu prüfen, ob die Klägerin von der Entscheidung auch individuell betroffen ist.
- 91 Nach ständiger Rechtsprechung sind andere Personen diejenigen, an die eine Entscheidung gerichtet ist, nur dann individuell betroffen, „wenn die Entscheidung [sie] wegen bestimmter persönlicher Eigenschaften oder wegen besonderer, [sie] aus dem Kreis aller übrigen Personen heraushebender Umstände berührt und [sie] daher in ähnlicher Weise individualisiert wie den Adressaten“ (Urteil des Gerichtshofes vom 15. Juli 1963 in der Rechtssache 25/62, *Plaumann/Kommission*, Slg. 1963, 211, 238).

- 92 Zunächst ist hinsichtlich der Teilnahme am Verfahren festzustellen, dass die Klägerin aufgrund der in Artikel 4 Absatz 3 der Verordnung Nr. 4064/89 vorgesehenen Bekanntmachung mit Schreiben vom 27., 29. und 30. November 2001 sowie vom 6., 20., 21. und 28. Dezember 2001 bei der Kommission ihre Stellungnahme zu den Folgen des Zusammenschlusses für die Wettbewerbssituation auf den betreffenden Märkten und für ihre eigene Lage abgegeben hat. Ferner hat die Kommission die Klägerin in einer Sitzung vom 5. Dezember 2001 und bei einer fernmündlichen Konferenz mit den für die Prüfung des Vorhabens zuständigen Bediensteten am 4. Januar 2002 angehört.
- 93 Hierbei äußerte die Klägerin im Wesentlichen dieselbe Kritik wie in der Klageschrift im Verfahren vor dem Gericht, wobei es sich in erster Linie um die Beurteilung der Auswirkungen des Zusammenschlusses auf die verschiedenen relevanten Gebiets- und Produktmärkte und insbesondere auf die Situation der Klägerin sowie um die Beurteilung der Wirksamkeit der Verpflichtungen handelte, die SEB vorgeschlagen hatte, um den mit der Übernahme von Moulinex aufgeworfenen Wettbewerbsproblemen zu begegnen.
- 94 Schließlich ist festzustellen, dass die an die Kommission gerichteten Schreiben der Klägerin nicht lediglich einen einseitigen und nicht erbetenen Schritt ihrerseits darstellen, sondern dass die Kommission die Klägerin vor allem aufgefordert hat, zu den von den Parteien des Zusammenschlusses vorgeschlagenen Verpflichtungen Stellung zu nehmen.
- 95 Die Klägerin hat somit aktiv am Verfahren teilgenommen. Die bloße Teilnahme am Verfahren genügt zwar, wie die Kommission zu Recht betont, allein nicht, um festzustellen, dass die Klägerin von der Entscheidung individuell betroffen ist, zumal wenn es sich um Zusammenschlüsse handelt, deren eingehende Prüfung regelmäßige Kontakte mit zahlreichen Unternehmen erfordert, doch ist die aktive Teilnahme am Verwaltungsverfahren ein Faktor, den die Rechtsprechung bei Wettbewerbsfragen einschließlich des spezielleren Gebietes der Kontrolle von Zusammenschlüssen regelmäßig berücksichtigt, um in Verbindung mit anderen spezifischen Umständen die Zulässigkeit einer Klage festzustellen (vgl. Urteile des

Gerichtshofes vom 28. Januar 1986 in der Rechtssache 169/84, Cofaz u. a./Kommission, Slg. 1986, 391, Randnrn. 24 und 25, und vom 31. März 1998 in den Rechtssachen C-68/94 und C-30/95, Frankreich/Kommission, „Kali & Salz“, Slg. 1998, I-1375, Randnr. 54, sowie Urteil Air France/Kommission vom 19. Mai 1994, Randnr. 44).

- 96 Soweit es zweitens um die Stellung der Klägerin als Konkurrenzunternehmen geht, ist zunächst darauf hinzuweisen, dass die Klägerin, ohne dass die Kommission oder SEB widersprochen hätte, erklärt hat, einer der hauptsächlichen Teilnehmer am Markt für kleine elektrische „Schönheits-“ oder Körperpflegegeräte (Haartrockner, Frisierstäbe und -bürsten, Bart- und Haarschneidegeräte, Epilationsgeräte für Frauen und sonstige Körperpflegegeräte usw.) zu sein.
- 97 Der Zusammenschluss betrifft nach Begründungserwägung 16 der angefochtenen Entscheidung den Verkauf kleiner elektrischer Haushaltsgeräte; dieser Geschäftsbereich umfasst dreizehn Warengruppen, nämlich elf Küchengerätegruppen, Bügeleisen und Dampfstationen und die Gruppe der Körperpflegegeräte. Demnach ist der Markt für Körperpflegegeräte, wie im Übrigen auch aus Begründungserwägung 16 der angefochtenen Entscheidung hervorgeht, von dem in Rede stehenden Zusammenschluss betroffen. Weder die Kommission noch SEB haben indessen bestritten, dass die Klägerin eine der wichtigsten Konkurrentinnen oder Teilnehmerinnen auf diesem Produktmarkt der „Schönheits-“ oder Körperpflegeerzeugnisse ist.
- 98 Zudem beziehen sich die Verpflichtungen ebenfalls auf die Gesamtheit der dreizehn Gruppen kleiner elektrischer Haushaltsgeräte, wodurch also die „Schönheits-“ oder Körperpflegegeräte mit eingeschlossen sind.
- 99 Auch wenn die Klägerin überdies weder zur Zeit der angefochtenen Entscheidung noch zur Zeit der Klageerhebung unmittelbar auf einem der übrigen zwölf von dem Zusammenschluss betroffenen Märkte vertreten war, so ist sie nach ihrem

Bekunden doch ein zumindest potenzielles Konkurrenzunternehmen, da sie gegenwärtig in den europäischen Markt für kleine elektrische Küchengeräte eintritt.

- 100 Die Kommission und SEB haben die Zulässigkeit der Klage eines potenziellen Konkurrenzunternehmens nicht bestritten, wenn es sich, wie im vorliegenden Fall, um oligopolistische Märkte handelt, die insbesondere durch hohe, auf ausgeprägter Markentreue beruhende Eintrittsschranken und einen schwierigen Zugang zum Einzelhandel gekennzeichnet sind (in diesem Sinne Urteil des Gerichts vom 27. November 1997 in der Rechtssache T-290/94, Kaysersberg/Kommission, Slg. 1997, II-2137).
- 101 Die Kommission und SEB betonen hingegen, die Behauptung, die Klägerin sei ein potenzielles Konkurrenzunternehmen, sei weder dargetan noch nachgewiesen. Die Klägerin macht hierzu indessen in ihren Antworten auf die schriftlichen Fragen des Gerichts und in ihrer Stellungnahme zur Einrede der Unzulässigkeit geltend, sie beginne dank ihrer Erfahrung auf dem amerikanischen Markt seit Anfang 2001 mit der Durchführung ihrer Strategie für den Eintritt in den europäischen Markt für kleine elektrische Küchengeräte unter der Marke Cuisinart, und zwar bei Kleinherden, Toastern, Espressomaschinen sowie Mixern und ähnlichen Zubereitern. Folgendes verdeutliche dies: eine erste Studie des europäischen Marktes für kleine elektrische Küchengeräte (Februar 2001), eine technische Studie über die Anpassung der elektrischen Spannung der Cuisinart-Geräte (Februar—August 2001), der dreijährige Partnervertrag mit Paul Bocuse (Oktober 2001) und die Cuisinart-Fachausstellungen mit Paul Bocuse in Orlando und Chicago (September 2001 und Mai 2002), die Finalisierung der Strategie und des Budgets 2002 für die Einführung von Cuisinart in Europa (November 2001), die Verhandlungen mit den wichtigsten französischen Abnehmern über die Aufnahme der Marke Cuisinart in das Verkaufsprogramm (Dezember 2001—Mai 2002), die offizielle Einführung in der französischen Presse (vorgesehen für März 2002, aber letztlich verschoben) und schließlich am 16. Mai 2002 „der offizielle Zeitpunkt für die Einführung von Cuisinart in Frankreich bei Paul Bocuse in Lyon in Anwesenheit von etwa 50 Gästen“. Die Klägerin wolle demnächst Eingang in die Segmente der elektrischen Kaffeemaschinen und Espressomaschinen sowie Fritteusen finden.
- 102 Daraus, dass die Klägerin, wie die Kommission und SEB betonen, ihren tatsächlichen Eintritt in die vom Zusammenschluss betroffenen Märkte im Vergleich

zu ihren Ankündigungen mehrmals verschoben hat, kann nicht zur Genüge geschlossen werden, dass sie nicht als potenzielles Konkurrenzunternehmen anzusehen ist. Die bloße Tatsache, dass der Markteintritt mehr Zeit in Anspruch nimmt als vorgesehen, bedeutet nämlich nicht, dass er nicht stattfinden wird, zumal — wie die Kommission in Begründungserwägung 24 der angefochtenen Entscheidung einräumt — „der mit dem Eintritt in einen neuen Produktmarkt verbundene Kosten- und Zeitaufwand angesichts der Besonderheiten des Marktes erheblich sein kann, ein Konkurrent — unabhängig davon, ob er auf anderen Märkten in benachbarten Gebieten oder auf dem betreffenden Produktmarkt in einem anderen geografischen Raum bereits vertreten ist — im Hinblick auf den Eintritt in einen neuen Produktmarkt dafür sorgen muss, dass sein Absatz und somit sein Verkaufsvolumen ausreichen, [und] er daher der Verkaufsförderung durch den Handel und der Bekanntmachung seiner Marke beim Endverbraucher bedarf, was eine gewisse Zeit erfordert und erhebliche Marketing- und Werbekosten verursacht“.

- 103 Die Klägerin stand demnach auch bereits vor einem tatsächlichen Vertrieb ihrer Erzeugnisse auf den Märkten in einem unmittelbaren Wettbewerbsverhältnis zu SEB-Moulinex hinsichtlich der Aufnahme ihrer Erzeugnisse in das Warenangebot der wichtigsten Abnehmer unter den Handelsunternehmen. Sie führt in diesem Zusammenhang aus, es seien ab Oktober 2002 Veranstaltungstests in „einer Reihe von Läden“ vorgesehen, die bei Auchan und Monoprix ausgesucht worden seien. Insofern tritt die Klägerin als gegenwärtiges Konkurrenzunternehmen der Parteien des Zusammenschlusses für alle Märkte kleiner elektrischer Küchengeräte, in die sie in Kürze mit der Marke Cuisinart eintreten will, in Erscheinung. Die Klägerin hat ferner, ohne dass dem widersprochen wurde, dargelegt, dass die Körperpfleegerzeugnisse und die kleinen elektrischen Küchengeräte bei allen Abnehmern derselben Warenabteilung angehörten, dass dieselben Abnehmer die Verkaufsangebote für die Produkte betrieben und dass eine Verknüpfung der Einkaufspolitik bestehe, wodurch der gesamte Umsatz dieser Gruppen in gemeinsame Liefervorgaben eingebunden sei, die mit dem zahlenmäßigen Gesamtergebnis zusammenhingen.
- 104 Nach dem Business-Plan der Klägerin vom November 2001 ist zwar — zumindest kurzfristig — offensichtlich nur der Eintritt in den französischen Markt vorgesehen, der allerdings von der angefochtenen Entscheidung nicht erfasst

wird. Die Klägerin hat jedoch dargelegt, dass die Strategie der BaByliss-Gruppe darin bestehe, die Marke Cuisinart zunächst auf dem französischen Markt einzuführen, um Marketingerfahrungen zu sammeln und den Investitionsschwerpunkt dahin zu verlegen, wo die Gesamtorganisation der Gruppe stark sei, und dass sie sich auf einen erfolgreichen Einstieg in den französischen Markt stützen wolle, um sodann auch in anderen Mitgliedstaaten Fuß zu fassen.

- 105 Außerdem ist darauf hinzuweisen, dass die Klägerin zu 100 % von Conair, einer Gesellschaft amerikanischen Rechts, gehalten wird, die in den Vereinigten Staaten und weltweit insbesondere unter den Marken BaByliss, Conair und Revlon in allen Segmenten kleiner elektrischer Haushaltsgeräte (Küche, Schönheit, Reinigung) tätig ist.
- 106 Obgleich die Klägerin nicht auf einem im Sinne der Verordnung Nr. 4064/89 berührten Markt positioniert ist, wird ihr dank ihrer Stellung auf dem Markt der Körperpflegegeräte und der Tätigkeit und Erfahrung ihrer Muttergesellschaft Conair eine Grundlage verliehen, durch die sie als „potenzielle“ Konkurrentin bezeichnet werden kann und ihr Eintritt in den Markt kleiner elektrischer Küchengeräte erleichtert wird.
- 107 Was schließlich das auf dem Geschäftszweck der Klägerin beruhende Argument der Kommission anbelangt, so genügt die Feststellung, dass sich die Tätigkeit der Klägerin nicht auf den Frisier- und Schönheitssektor beschränkt, wie aus der Verwendung des Wortes „insbesondere“ in der Definition des Geschäftsbereichs hervorgeht.
- 108 Drittens ist zu bedenken, dass sich die Klägerin im Hinblick auf ihren geplanten Eintritt in den europäischen Markt kleiner elektrischer Haushaltsgeräte mehrmals um die Übernahme von Moulinex oder zumindest bestimmter Vermögenswerte dieses Unternehmens beworben hat.

- 109 So hat die Klägerin am 25. September 2001 ein erstes Angebot für eine Teilübernahme abgegeben, das sich auf die gesamten Vermögenswerte von Krups (Rechte am geistigen Eigentum, Material und Ausrüstungsgegenstände, Herstellungswerk in Mexiko, Lagerbestände, Vertriebsnetz) zum Preis von 100 Millionen Euro bezog.
- 110 SEB macht geltend, dass dieses Angebot die Klägerin nicht individualisieren könne, da es unannehmbar gewesen sei und das Handelsgericht Nanterre es nicht einmal in Betracht gezogen habe.
- 111 Die Klägerin führt hierzu aus, sie sei nicht in die Lage versetzt worden, ein Globalangebot für das gesamte Vermögen und Personal von Moulinex abzugeben, da sie trotz entsprechender schriftlicher Anfragen keinerlei Zugang zu Finanzangaben über das Unternehmen gehabt habe. Nur SEB seien eine vollständige Prüfung der Produktionsanlagen von Moulinex und somit ein umfassenderes Übernahmeangebot für Moulinex an die gerichtlich bestellten Verwalter möglich gewesen.
- 112 Auch De'Longhi bemängelte mit Schreiben vom 3. Dezember 2001 an die Kommission wie folgt die fehlende Transparenz, die das Veräußerungsverfahren von Moulinex gekennzeichnet habe:

„Das Angebot von SEB umfasste einen Teilerwerb, der sich auf bestimmte Produktionseinheiten von Moulinex und die damit zusammenhängenden Tätigkeiten beschränkte; SEB erlangte sodann jedoch auch die Übernahme der Formen und anderer Produktionsmittel, die mit nicht übertragenen Tätigkeiten verbunden sind ..., ohne dass sich dadurch im Übrigen der Preis verändert hätte. Überdies erlangte SEB praktisch die Befugnis, die Marke Moulinex für ihre gesamte Produktion zu verwenden, wobei aber trotz des Wertes dieser Marke, die in Europa auf dem betreffenden Sektor führend ist, keine Gegenleistung vorgesehen wurde ... Dies erklärt die Ungewissheit, von der die Veräußerungsmodalitäten bei der Abgabe der Interessenbekundungen umgeben waren. Die genannten Umstände

führten dazu, dass die meisten Mitbewerber von SEB kein Angebot abgegeben haben, und erklären, weshalb die Bedingungen und Modalitäten der Transaktion nicht veröffentlicht wurden oder weshalb dies erst vor sehr kurzer Zeit erfolgte, nachdem der Zuschlag erteilt war.“

- 113 SEB bestreitet dies. Da es sich, so führt sie aus, nicht um ein gerichtliches Auflösungsverfahren gehandelt habe, hätten nur Sanierungsangebote unterbreitet werden können, und es seien bei den gerichtlich bestellten Verwaltern innerhalb der Fristen des Kollektivverfahrens nur drei Angebote für eine vollständige oder teilweise Übernahme der Vermögenswerte von Moulinex eingegangen, nämlich die Angebote von Euroland, der Gesellschaft Participation industrielle und der SEB-Gruppe. Die ersten beiden Angebote seien vom Handelsgericht Nanterre als unannehmbar angesehen worden, während sich die übrigen Interessenbekundungen, die bei den gerichtlich bestellten Verwaltern eingegangen seien, im Wesentlichen nur auf die Marke Krups bezogen hätten. Diese verschiedenen Interessenbekundungen, insbesondere diejenige der Klägerin, die sich nicht auf die Kapitalanteile von Krups, sondern nur auf bestimmte Aktiva dieses Unternehmens bezogen hätten, seien sehr restriktiv gewesen und hätten nicht in den Rahmen des Sanierungsplans gepasst, da sie keine Übernahme der Produktionsanlagen und des Personals von Moulinex enthalten hätten, so dass sie nicht annehmbar gewesen seien. Unter diesen Umständen habe das Handelsgericht Nanterre entschieden, dass „einzig“ das Angebot der „SEB-Gruppe übrig bleibt“. Bei dem Rechtsmittel, das gegen diese Entscheidung eingelegt worden sei, habe das Berufungsgericht Versailles alle Rügen hinsichtlich des Verfahrens der gerichtlich bestellten Verwalter zurückgewiesen, obgleich insbesondere die Klägerin, die dem genannten Verfahren beigetreten sei, geltend gemacht habe, dass „die eilige und überstürzte Übernahme es den interessierten Unternehmen, vor allem Euroland und BaByliss, nicht ermöglicht hat, Kenntnis von den Akten zu nehmen und unter normalen Bedingungen und unter Zugrundelegung ausreichender Fristen einen Weiterführungsplan — durch Euroland — oder einen Übernahmeplan — durch BaByliss — auszuarbeiten“.

- 114 Insoweit ist darauf hinzuweisen, dass nationale rechtliche Beurteilungen jedenfalls für die Einstufung einer Tätigkeit im Rahmen des Gemeinschaftsrechts ungeeignet sind (Urteil des Gerichts vom 12. Dezember 2000 in der Rechtssache T-128/98, Aéroports de Paris/Kommission, Slg. 2000, II-3929, Randnr. 128). Wenn im Übrigen das Angebot der Klägerin nach französischem Recht als un-

annehmbar angesehen wurde, da es keinem Plan einer Sanierung durch Unternehmensübernahme entsprach, so ändert dies nichts daran, dass die Klägerin durch dieses Angebot bereits am 25. September 2001 ihr Interesse an einer zumindest teilweisen Übernahme von Moulinex bekundet hat.

115 Die Klägerin hat sodann durch folgende drei zusätzliche Angebote für eine teilweise oder vollständige Übernahme von Moulinex weiterhin ihr Interesse an diesem Unternehmen bekundet:

- Angebot für eine Gesamtübernahme von Moulinex vom 29. November 2001, das die Übernahme des gesamten Personals in Frankreich mit einem Bestand von etwa 5 500 Personen und der Vermögenswerte von Moulinex einschließlich der Lagerbestände für den symbolischen Wert von einem Euro umfasste und der Kommission bei deren Prüfung des Zusammenschlusses sowie der Generaldirektion für Wettbewerb, Verbraucherschutz und Betrugsbekämpfung (GDWVBB) und dem Vertreter des Wirtschaftsministeriums in Frankreich mitgeteilt wurde;
- Angebot für eine teilweise Übernahme von Moulinex vom 28. Dezember 2001, das sich auf den Erwerb der gesamten weltweiten Tätigkeit von Krups, der gewerblichen Ausrüstungsgegenstände dieses Unternehmens und dessen Personal für einen nach dem Perimeter der betreffenden Aktiva zu bemessenden Betrag bezog und der Kommission bei deren Prüfung des Zusammenschlusses und den französischen Behörden mitgeteilt wurde;
- Angebot für die Übernahme bestimmter Vermögenswerte von Moulinex vom 15. Februar 2002; die Klägerin richtete ein neues Angebot für die Übernahme von Moulinex an die gerichtlich bestellten Verwalter dieses Unternehmens, das die von SEB nicht übernommenen und aus den Standorten Alençon, Bayeux und Falaise bestehenden Vermögenswerte von Moulinex sowie das gesamte Material für die Herstellung von Mikrowellenherden umfasste; der von der Klägerin vorgeschlagene Erwerbspreis betrug 150 000 Euro.

- 116 Wenngleich diese verschiedenen Angebote nicht den vorgegebenen Bedingungen entsprachen, an für ihre Behandlung nicht zuständige Behörden gerichtet waren oder erst nach dem Zusammenschluss oder, was das Angebot vom 15. Februar 2002 betrifft, erst nach der angefochtenen Entscheidung abgegeben wurden, so bezeugen sie dennoch das seit dem 25. September 2001 bekundete ausgeprägte und fortdauernde Interesse der Klägerin an der Übernahme von Moulinex oder bestimmter Vermögenswerte dieses Unternehmens.
- 117 Aus alledem geht hervor, dass die Klägerin von dem Zusammenschluss von SEB und Moulinex unmittelbar und individuell betroffen ist und ihre Klage auf Nichtigkeitserklärung der angefochtenen Entscheidung zulässig ist.

Zur Begründetheit

- 118 Die Klägerin stützt ihre Nichtigkeitsklage auf vier Klagegründe. Der erste Klagegrund beruht auf einem wesentlichen Formfehler, da die Kommission verspäteten Verpflichtungsvorschlägen von SEB zugestimmt habe. Mit dem zweiten Klagegrund wird ein Rechtsfehler der Kommission bemängelt, da diese den Zusammenschluss am Ende der Verfahrensphase I genehmigt habe, ohne die Phase II einzuleiten. Mit dem dritten Klagegrund wird ein offenkundiger Beurteilungsfehler geltend gemacht, da die eingegangenen Verpflichtungen nicht ausreichten, um den Wettbewerbsproblemen abzuweichen. Der vierte Klagegrund stützt sich auf einen Rechtsfehler der Kommission, da diese nicht geprüft habe, ob die Stellung von SEB nicht durch den unverhältnismäßig niedrigen Übernahmepreis von Moulinex und die finanzielle Beihilfe des französischen Staates verstärkt werde.

I — Zum ersten Klagegrund: Wesentlicher Formfehler wegen Zustimmung der Kommission zu verspäteten Verpflichtungsvorschlägen von SEB

Vorbringen der Verfahrensbeteiligten

- 119 Die Klägerin macht geltend, die angefochtene Entscheidung sei mit einem Formfehler behaftet, da sie den streitigen Zusammenschluss aufgrund von Verpflichtungen erlaube, die SEB erst nach Ablauf der vorgeschriebenen Dreiwochenfrist, die mit dem Eingang der Anmeldung beginne, vorgeschlagen habe.
- 120 Die Klägerin weist darauf hin, dass nach Artikel 18 Absatz 1 der Verordnung Nr. 447/98 „die Verpflichtungen [in der Phase I] ... der Kommission nicht später als drei Wochen nach dem Tag des Eingangs der Anmeldung vorzulegen“ seien. Sie zitiert ferner folgende Stelle aus Nummer 37 der Mitteilung der Kommission über Abhilfemaßnahmen:

„Berücksichtigt man, dass Abhilfemaßnahmen in der Verfahrensphase I dazu bestimmt sind, eine einfache Antwort auf klar umrissene wettbewerbliche Bedenken zu erteilen, können nur in begrenztem Umfang Änderungen der vorgeschlagenen Verpflichtungen akzeptiert werden. Solche Änderungen umfassen, wenn sie als sofortige Antwort auf die Ergebnisse der Beratungen vorgelegt werden, Klarstellungen, Verfeinerungen und/oder sonstige Verbesserungen, die sicherstellen, dass die Verpflichtungen durchführbar und wirksam sind.“

- 121 Die Kommission hat nach Ansicht der Klägerin gegen Artikel 18 der Verordnung Nr. 447/98 und Nummer 37 der Mitteilung über Abhilfemaßnahmen verstoßen, indem sie neue Verpflichtungen von SEB mehr als zehn Tage nach der vorgeschriebenen Dreiwochenfrist akzeptiert habe.

- 122 SEB habe, so führt die Klägerin aus, der Kommission nämlich am 5. Dezember 2001, also zum letztmöglichen einschlägigen Zeitpunkt, eine Verpflichtung vorgeschlagen, die aus einer bloßen zweijährigen Einstellung des Verkaufs bestimmter Warengruppen der Marke Moulinex im gesamten EWR bestanden habe (Begründungserwägung 135 der angefochtenen Entscheidung). Die Kommission habe selbst die Auffassung vertreten, dass eine derartige Verpflichtung keine Lösung der mit dem Zusammenschluss verbundenen Wettbewerbsprobleme ermögliche. Symptomatisch hierfür sei, dass es die Kommission nicht einmal für nötig gehalten habe, einen Markttest zur Beurteilung der Wirksamkeit solcher Maßnahmen vorzunehmen.
- 123 Erst am 18. Dezember 2001, also fünf Wochen nach Anmeldung des Zusammenschlusses, habe SEB neue Verpflichtungen unterbreitet, die darin bestanden hätten, dass eine ausschließliche Lizenz für die Marke Moulinex für den Verkauf aller vom Zusammenschluss erfassten Warengruppen für die Dauer von drei Jahren an einen Dritten zu vergeben sei. Dieser zweite Vorschlag sei seinerseits Gegenstand eines dritten Vorschlags gewesen, der kurz vor der angefochtenen Entscheidung zu wesentlichen Änderungen geführt habe, um zu der Lösung zu gelangen, die die Kommission schließlich festgelegt habe (Begründungserwägungen 129 bis 134 der angefochtenen Entscheidung).
- 124 Somit wichen der zweite und der dritte Verpflichtungsvorschlag von SEB ihrer Art nach ebenso wie hinsichtlich ihrer Tragweite und ihrer Dauer grundlegend vom ursprünglichen Vorschlag von SEB ab. Diese Vorschläge könnten daher im Sinne der Mitteilung der Kommission keineswegs als bloße Verbesserung der ursprünglichen Verpflichtungen angesehen werden; sie stellten vielmehr neue Verpflichtungen dar. Demnach hätte die Kommission in diesem Verfahrensstadium die Einleitung der Phase II beschließen müssen.
- 125 Im Vergleich habe Volvo in der Sache, die zu der Entscheidung der Kommission vom 14. März 2000 über die Erklärung der Unvereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt und der Funktionsweise des EWR-Abkommens (Sache COMP/M.1672 — Volvo/Scania) (ABl. 2001, L 143, S. 74) geführt habe, nach den Begründungserwägungen 359 und 362 einen ersten

Verpflichtungsvorschlag innerhalb der betreffenden Frist (in Phase II) unterbreitet und sodann vierzehn Tage später einen neuen Verpflichtungsvorschlag vorgelegt. Die Kommission habe sich geweigert, diese zweiten Verpflichtungen zu berücksichtigen, da „der neue Vorschlag keine Punkte [enthielt], die Volvo nicht bereits in einer innerhalb der Dreimonatsfrist abgegebenen Verpflichtungserklärung hätte niederlegen können“.

- 126 Die Kommission meint, dass die Behauptung, sie habe „einen wesentlichen Formfehler begangen, als sie verspäteten Verpflichtungen von SEB zugestimmt hat“, jeder Grundlage entbehre.

Würdigung durch das Gericht

- 127 Wie bereits ausgeführt, unterbreiteten die am Zusammenschluss beteiligten Parteien der Kommission in der Phase I dreimal Verpflichtungsvorschläge, nämlich am 5. Dezember 2001, am 18. Dezember 2001 und zu einem späteren, nicht näher spezifizierten Zeitpunkt vor Erlass der angefochtenen Entscheidung am 8. Januar 2002.

- 128 Diese Verpflichtungen lassen sich inhaltlich wie folgt zusammenfassen:

— Die ursprüngliche Fassung vom 5. Dezember 2001 (im Folgenden: ursprüngliche Fassung der Verpflichtungen) verpflichtete dazu, fünf Gruppen relevanter Erzeugnisse der Marke Moulinex zwei Jahre lang aus dem gesamten EWR zu nehmen;

- in der geänderten Fassung vom 2001 (im Folgenden: geänderte Fassung der Verpflichtungen) enthielten die Verpflichtungen für alle Warengruppen mit Belgien, Griechenland, den Niederlanden und Portugal und für Fritteusen in Deutschland, Österreich, Dänemark, Norwegen und Schweden eine ausschließliche Lizenz für die Marke Moulinex für die Dauer von drei Jahren, verbunden mit der Verpflichtung, die Marke Moulinex nach Ablauf der Lizenz für die Dauer eines weiteren Jahres vom Markt zu nehmen, sowie eine Bezugspflicht der Lizenznehmer für vier relevante Warengruppen;

- in der endgültigen Fassung schließlich, wie sie in der angefochtenen Entscheidung akzeptiert wurde (im Folgenden: endgültige Fassung der Verpflichtungen), enthielten die Verpflichtungen für alle Warengruppen der elektrischen Haushaltskleingeräte in Österreich, Deutschland, Belgien, Dänemark, Griechenland, Norwegen, den Niederlanden, Portugal und Schweden eine ausschließliche Lizenz für die Marke Moulinex für die Dauer von fünf Jahren, verbunden mit der Verpflichtung, die Marke Moulinex nach Ablauf der Lizenz für die Dauer weiterer drei Jahre vom Markt zu nehmen, sowie eine zweijährige Bezugspflicht des Lizenznehmers in Deutschland für eine Gruppe relevanter Erzeugnisse.

129 Artikel 18 Absatz 1 der Verordnung Nr. 447/98 bestimmt:

„Die der Kommission von den beteiligten Unternehmen gemäß Artikel 6 Absatz 2 der Verordnung ... Nr. 4064/89 vorgeschlagenen Verpflichtungen, die nach Ansicht der Beteiligten die Grundlage für eine Entscheidung nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe b) der genannten Verordnung bilden sollen,... sind der Kommission nicht später als drei Wochen nach dem Tag des Eingangs der Anmeldung vorzulegen.“

- 130 Da der Zusammenschluss am 13. November 2001 angemeldet wurde, endete die Frist für Verpflichtungsvorschläge an die Kommission in der Phase I gemäß der Berechnungsmethode der Artikel 6 bis 9 und 18 Absatz 3 der Verordnung Nr. 447/98 am 5. Dezember 2001. Demnach wurde die ursprüngliche Fassung der Verpflichtungen der Kommission innerhalb der in Artikel 18 Absatz 1 der Verordnung Nr. 447/98 vorgeschriebenen Frist vorgelegt.
- 131 Es steht jedoch fest, dass es sich bei der ursprünglichen Fassung der Verpflichtungen nicht um diejenige handelt, die die Kommission schließlich in der angefochtenen Entscheidung akzeptiert hat. Die ursprüngliche Fassung konnte nämlich nach Begründungserwägung 135 der angefochtenen Entscheidung nicht alle ernsthaften Bedenken der Kommission hinsichtlich der Vereinbarkeit des Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt ausräumen, da sie es nicht ermöglicht hätte, dass ein anderer Marktteilnehmer die Stelle von Moulinex einnahm, und sie sich auch nicht auf alle Märkte bezog, auf denen der Zusammenschluss ernsthaften Bedenken begegnen konnte.
- 132 Sowohl die geänderte Fassung der Verpflichtungen als auch ihre endgültige Fassung wurden indessen von den Parteien des Zusammenschlusses unstreitig erst nach Ablauf der Dreiwochenfrist des Artikels 18 Absatz 1 der Verordnung Nr. 447/98 vorgelegt. Daher ist zu prüfen, ob die Kommission berechtigt war, diese Verpflichtungen zu akzeptieren, ohne gegen die letztgenannte Bestimmung zu verstoßen.
- 133 Insoweit ist in erster Linie der Wortlaut der einschlägigen Bestimmungen der Verordnungen Nr. 4064/89 und Nr. 447/98 zu beachten.
- 134 Die am Zusammenschluss beteiligten Parteien müssen der Kommission nach Artikel 18 Absatz 1 der Verordnung Nr. 447/98 binnen drei Wochen die Verpflichtungen vorlegen, die „nach Ansicht der Beteiligten die Grundlage [für eine Entscheidung am Ende der Phase I] bilden sollen“.

- 135 Ferner wird nach Artikel 10 Absatz 1 Unterabsatz 2 der Verordnung Nr. 4064/89 die Phase I auf sechs Wochen erweitert, wenn die beteiligten Unternehmen nach Anmeldung eines Zusammenschlusses gemäß Artikel 6 Absatz 2 dieser Verordnung Verpflichtungen anbieten, die „nach Auffassung der Parteien [bei einer Entscheidung am Ende der Phase I] zu berücksichtigen sind“.
- 136 Aus dem Wortlaut dieser Bestimmungen geht demnach hervor, dass die Dreiwochenfrist des Artikels 18 Absatz 1 der Verordnung Nr. 447/98 für die Parteien des Zusammenschlusses in dem Sinne als bindend anzusehen ist, dass die Kommission Verpflichtungen in der Phase I nicht berücksichtigen muss, wenn die Parteien diese Verpflichtungen nach Ablauf der genannten Frist vorlegen. Andererseits lässt der Wortlaut der vorerwähnten Bestimmungen nicht erkennen, dass es der Kommission untersagt wäre, derartige verspätete Verpflichtungen zu berücksichtigen.
- 137 Um festzustellen, ob Artikel 18 Absatz 1 der Verordnung Nr. 447/98 in diesem Sinne ausgelegt werden muss, ist gleichwohl der Wortlaut dieser Bestimmung im Licht des damit verfolgten Zweckes zu prüfen.
- 138 Hierbei ist zu berücksichtigen, dass die genannte Bestimmung durch die Verordnung Nr. 447/98 eingeführt wurde, die die Verordnung (EG) Nr. 3384/94 der Kommission vom 21. Dezember 1994 über die Anmeldungen, über die Fristen sowie über die Anhörung nach der Verordnung Nr. 4064/89 (ABl. L 377, S. 1) nach Erlass der Verordnung Nr. 1310/97 aufgehoben hat. Durch Letztere wurden in die Verordnung Nr. 4064/89 Vorschriften über das Angebot von Verpflichtungen in der Phase I aufgenommen. In Begründungserwägung 16 der Verordnung Nr. 447/98 erklärt die Kommission, dass die Fristen für die Vorlage der in dieser Verordnung vorgesehenen Verpflichtungen festzulegen sind, „damit die Kommission Verpflichtungen, die dazu bestimmt sind, den Zusammenschluss mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar zu machen, ordnungsgemäß würdigen und die erforderliche Konsultierung mit den anderen Beteiligten, Dritten und den Behörden der Mitgliedstaaten gewährleisten kann“.

- 139 Aus dieser Begründungserwägung geht somit hervor, dass die Kommission durch die Einführung der in Artikel 18 Absatz 1 der Verordnung Nr. 447/98 vorgesehenen Frist sicherstellen wollte, dass sie über die erforderliche Zeit verfügt, um die vorgeschlagenen Verpflichtungen zu würdigen und Dritte zu konsultieren. Zu diesem Zweck ist es zweifellos erforderlich, dass die in dieser Bestimmung vorgesehene Frist für die Parteien des Zusammenschlusses bindend ist, damit diese nicht vor Ablauf der Phase I Verpflichtungen zu einem Zeitpunkt unterbreiten können, der der Kommission nicht mehr die nötige Zeit lässt, um die Verpflichtungen zu würdigen und Dritte zu konsultieren, wobei diese Frist hingegen keineswegs auch für die Kommission bindend sein muss, da es ihr je nach Einzelfall durchaus möglich ist, festzustellen, dass eine kürzere Zeit ausreicht, um diese Würdigung und Konsultation vorzunehmen.
- 140 Artikel 18 Absatz 1 der Verordnung Nr. 447/98 ist also dahin zu verstehen, dass zwar die Parteien eines Zusammenschlusses von der Kommission keine Berücksichtigung der nach der Dreiwochenfrist vorgelegten Verpflichtungen und Verpflichtungsänderungen verlangen können, dass es der Kommission hingegen, sofern sie über die nötige Zeit für deren Prüfung verfügt, möglich sein muss, den Zusammenschluss anhand dieser Verpflichtungen zu genehmigen, selbst wenn Änderungen nach der Dreiwochenfrist vorgenommen werden.
- 141 Demgemäß konnte die Kommission die geänderte Fassung der Verpflichtungen und deren endgültige Fassung auch nach der Dreiwochenfrist des Artikels 18 Absatz 1 der Verordnung Nr. 447/98 akzeptieren, da diese Frist für sie nicht bindend ist.
- 142 Die Kommission hat zudem mit ihrer Zustimmung zu diesen Verpflichtungen entgegen dem Vorbringen der Klägerin die einschlägigen Grundsätze beachtet, die sie in ihrer Mitteilung über Abhilfemaßnahmen dargelegt hatte.

143 Insoweit ist vorab festzustellen, dass diese Mitteilung im Gegensatz zu von der Kommission in ihrer Klagebeantwortung geäußerten Auffassung nicht frei von verbindlichen Rechtswirkungen ist. Die Kommission ist nämlich durch ihre Mitteilungen im Bereich der Kontrolle von Zusammenschlüssen gebunden, soweit diese Mitteilungen nicht von den Vorschriften des Vertrages und der Verordnung Nr. 4064/89 abweichen (vgl. Urteile des Gerichtshofes vom 13. Juni 2002 in der Rechtssache C-382/99, Niederlande/Kommission, Slg. 2002, I-5163, Randnr. 24, und vom 26. September 2002 in der Rechtssache C-351/98, Spanien/Kommission, Slg. 2002, I-8031, Randnr. 53). Überdies kann die Kommission nicht von den Regeln abweichen, die sie sich selbst auferlegt hat (vgl. insbesondere Urteil des Gerichts vom 17. Dezember 1991 in der Rechtssache T-7/89, Hercules Chemicals/Kommission, Slg. 1991, II-1711, Randnr. 53).

144 Die Kommission hat in ihrer Mitteilung über Abhilfemaßnahmen ausgeführt:

„37 Ergibt sich jedoch aus der Prüfung, dass die angebotenen Verpflichtungen nicht ausreichen, um die Wettbewerbsbedenken auszuräumen, werden die Parteien hiervon in Kenntnis gesetzt. Berücksichtigt man, dass Abhilfemaßnahmen in der Verfahrensphase I dazu bestimmt sind, eine einfache Antwort auf klar umrissene wettbewerbliche Bedenken zu erteilen, können nur in begrenztem Umfang Änderungen der vorgeschlagenen Verpflichtungen akzeptiert werden. Solche Änderungen umfassen, wenn sie als sofortige Antwort auf die Ergebnisse der Beratungen vorgelegt werden, Klarstellungen, Verfeinerungen und/oder sonstige Verbesserungen, die sicherstellen, dass die Verpflichtungen durchführbar und wirksam sind.“

145 Was die Änderungen der geänderten Fassung der Verpflichtungen durch deren endgültige Fassung anbelangt, so ist klar und wird auch von der Klägerin nicht bestritten, dass es sich dabei um begrenzte Änderungen im Sinne von Nummer 37 der Mitteilung über Abhilfemaßnahmen handelt. Im Vergleich zur vorhergehenden Fassung beschränkt sich die endgültige Fassung der Verpflichtungen nämlich darauf, die Geltungsdauer der ausschließlichen Lizenz und der anschließenden Marktenthaltung zu verlängern, den auf ursprünglich vier Mitgliedstaaten angewandten Grundsatz der Lizenzgeltung für die Gesamtheit der

elektrischen Haushaltskleingeräte auf fünf weitere Mitgliedstaaten auszudehnen und schließlich den Umfang der Bezugspflicht zu reduzieren. Da diese Änderungen nur den zeitlichen, produktmäßigen und räumlichen Geltungsbereich von Verpflichtungen der geänderten Fassung betreffen, können sie als begrenzte Änderungen zur Verbesserung oder Verfeinerung der ursprünglichen Fassung im Sinne von Nummer 37 der Mitteilung über Abhilfemaßnahmen angesehen werden.

- 146 Im Hinblick auf die Änderungen der ursprünglichen Fassung durch die geänderte Fassung, die in einer Umwandlung des zeitweiligen Vertriebsverzichts der Marke Moulinex in eine Verpflichtung zur Vergabe einer ausschließlichen Lizenz für diese Marke bestanden, ist festzustellen, dass SEB als Inhaber der Marke Moulinex durch eine ausschließliche Lizenz wie durch einen Vertriebsverzicht das Recht verliert, diese Marken in den betreffenden Gebieten zu verwenden. Insofern kann der Umstand, dass die Vergabe einer ausschließlichen Lizenz auch einem Dritten die Verwendung der Marke ermöglicht, als „Verbesserung“ gegenüber dem bloßen Verzicht betrachtet werden.
- 147 Zudem hat SEB nach Nummer 1 Buchstabe c der Verpflichtungen die Verwendung der Marke Moulinex während der Dauer von drei Jahren nach Ablauf der Lizenzverträge zu unterlassen. Ferner können die Lizenznehmer nach Nummer 1 Buchstabe a Absatz 2 die Verwendung der Marke Moulinex während der Laufzeit der Lizenz jederzeit einstellen, um endgültig zu ihrer eigenen Marke überzugehen. Durch diese beiden Bestimmungen ist die Marke Moulinex mindestens für die Dauer von drei Jahren und — zumindest theoretisch — längstens von acht Jahren vom Markt genommen. Demnach beschränkt sich entgegen dem Vorbringen der Klägerin die endgültige Fassung der Verpflichtungen nicht darauf, dass der in der ursprünglichen Fassung vorgesehene Vertriebsverzicht für die Marke Moulinex durch die Lizenzvergabe für diese Marke ersetzt wird, sondern sie verstärkt diesen Verzicht durch die SEB auferlegte Verpflichtung zur Lizenzvergabe. Auch aus diesem Grund stellt die endgültige Fassung der Verpflichtungen eine „Verbesserung“ gegenüber der ursprünglichen Fassung dar.
- 148 Darüber hinaus kann diese Verbesserung, obgleich Dritte nicht ausdrücklich zur ursprünglichen Fassung der Verpflichtungen konsultiert wurden, als „sofortige

Antwort auf die Ergebnisse der Beratungen“ mit Dritten angesehen werden, um die Verpflichtungen „durchführbar und wirksam“ zu machen. Die Klägerin hat nämlich in Beantwortung der Frage 25 des an die Konkurrenzunternehmen gerichteten Fragebogens selbst erklärt, dass eine dauerhafte Stellung auf den jeweiligen nationalen Produktmärkten zwei sehr wichtige Gegebenheiten voraussetze, nämlich die Markentreue der Verbraucher und den Zugang zu den verschiedenen Vertriebsnetzen. Demgemäß konnte die Kommission logischerweise aus der Drittkonsultation schließen, dass eine ausschließliche Lizenz für die Marke Moulinex eine sofortige Antwort auf die von Dritten herausgestellten Probleme darstellt, da es diese Lizenz im Gegensatz zum einfachen Markenverzicht ermöglicht, dass an die Stelle von Moulinex ein Marktteilnehmer tritt, der über eine bekannte Marke verfügt und Zugang zum Vertriebsnetz hat.

- 149 Wie im Übrigen aus den Akten hervorgeht, hat De'Longhi in einer Aufzeichnung vom 17. Dezember 2001 „über den möglichen Verpflichtungen von SEB“ gegenüber der Kommission ausdrücklich erklärt, dass „als Alternative zur Übertragung SEB verpflichtet werden könnte, Lizenzen für die Marke Moulinex an Dritte auf allen nationalen Märkten zu vergeben, auf denen der Zusammenschluss besonders große wettbewerbswidrige Auswirkungen mit sich bringt“. Wenngleich De'Longhi, wie ihrer Erklärung in der mündlichen Verhandlung zu entnehmen ist, diese Stellungnahme in ihrer Antwort auf den Fragebogen über die Verpflichtungen vom 3. Januar 2002 nuanciert hat, ist dies doch ein Anzeichen dafür, dass die Kommission vernünftigerweise und jedenfalls ohne einen offenkundigen Fehler zu begehen, eine Verpflichtung zur Lizenzvergabe als sofortige Antwort auf die Drittkonsultationen betrachten konnte, da De'Longhi selbst diese Option befürwortet hat, bevor sie von SEB vorgeschlagen wurde.
- 150 Aus all diesen Gründen können die geänderte Fassung der Verpflichtungen und deren endgültige Fassung als begrenzte Änderungen angesehen werden, die die Kommission nach Nummer 37 der Mitteilung über Abhilfemaßnahmen nach Ablauf der in Artikel 18 Absatz 1 der Verordnung Nr. 447/98 vorgesehenen Frist akzeptieren kann.
- 151 Der erste Klagegrund ist daher insgesamt zurückzuweisen.

II — *Zum zweiten Klagegrund: Rechtsfehler der Kommission wegen Genehmigung des Zusammenschlusses ohne Einleitung der Verfahrensphase II*

Vorbringen der Verfahrensbeteiligten

- 152 Die Klägerin macht geltend, die Kommission habe einen Rechtsfehler begangen, indem sie nicht aufgrund des Artikels 6 Absatz 1 Buchstabe c der Verordnung Nr. 4064/89 die Verfahrensphase II eingeleitet habe, obgleich die Voraussetzungen für eine Genehmigung am Ende der Phase I nicht vorgelegen hätten, da es die von SEB vorgeschlagenen Verpflichtungen nicht ermöglicht hätten, alle ernsthaften Bedenken hinsichtlich der Vereinbarkeit des Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt in überzeugender Weise auszuräumen.
- 153 Nach der Mitteilung über Abhilfemaßnahmen müssten „Verpflichtungen, die in Phase I gegenüber der Kommission eingegangen werden, alle „ernsthaften Bedenken“ hinsichtlich der Vereinbarkeit des Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt „in überzeugender Weise ausschließen“. In Phase I eingegangene Verpflichtungen könnten nur dann ohne Einleitung der Phase II zu einer Genehmigung führen, wenn
- die durch den Zusammenschluss aufgeworfenen Wettbewerbsprobleme klar umrissen seien,
 - die genannten Verpflichtungen ausreichen, um alle ernsthaften Bedenken in überzeugender Weise auszuräumen, und somit so beschaffen seien, dass sie eine einfache Antwort auf klar umrissene wettbewerbliche Bedenken erteilen,

— die genannten Verpflichtungen eine „sofortige Antwort“ auf die Ergebnisse der Beratungen der Kommission mit den Marktteilnehmern und den Beteiligten darstellten.

154 So komme die Kommission in ihrer Mitteilung über Abhilfemaßnahmen zu folgendem Schluss:

„Verpflichtungszusagen in der Phase I können nur unter bestimmten Umständen akzeptiert werden. Das Wettbewerbsproblem muss so evident und die Abhilfemaßnahmen müssen so klar sein, dass sich eine eingehende Untersuchung erübrigt.“

155 Die Kommission habe zudem in der vorgenannten Sache Volvo/Scania einen Verpflichtungsvorschlag der Parteien des Zusammenschlusses abgelehnt, nachdem sie Folgendes festgestellt habe:

„Es lässt sich nicht feststellen, dass der neue Vorschlag alle aufgeführten Wettbewerbsbedenken offenkundig und eindeutig ausräumen würde. Aufgrund der Komplexität der neuen Vorschläge wäre es der Kommission unmöglich gewesen, sie in der kurzen verbleibenden Zeit bis zum Ablauf der Frist nach Artikel 10 Absatz 3 der Fusionskontrollverordnung effektiv zu bewerten. Es wären weitere Ermittlungen notwendig gewesen, und es hätten gemäß den einschlägigen Bestimmungen der Fusionskontrollverordnung die Ansichten interessierter Dritter eingeholt werden müssen.“

156 Unter diesen Umständen konnte die Kommission nach Ansicht der Klägerin am Ende der Phase I den Zusammenschluss nicht genehmigen, ohne einen Recht-

fehler zu begehen. Es sei der Kommission nämlich nur nach dieser Phase nicht möglich gewesen, mit der nötigen Gewissheit festzustellen, dass die vorgesehenen Verpflichtungen sämtliche Bedenken hinsichtlich der Vereinbarkeit des Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt ausräumen könnten.

- 157 Drei Gegebenheiten zeigten, dass die Kommission am Ende der Phase I nicht mit der nötigen Gewissheit habe feststellen können, dass die eingegangenen Verpflichtungen ausreichen, um alle Wettbewerbsprobleme zu lösen, die der Zusammenschluss mit sich bringe.
- 158 Erstens habe die Kommission nach Kenntnis der Klägerin bisher niemals einen Zusammenschluss allein auf der Grundlage von Verpflichtungen genehmigt, die auf einer Markenlizenz beruhten; solche Verpflichtungen seien stets von anderen Abhilfemaßnahmen begleitet oder ergänzt worden, wie etwa der Abtretung von Vermögenswerten. So bestimme die Kommission selbst in Nummer 16 ihrer Mitteilung über Abhilfemaßnahmen: „Wo horizontale Überschneidungen in einem besonderen Markt das Wettbewerbsproblem bilden, müssen die bestgeeigneten Geschäftstätigkeiten veräußert werden.“ Die Kommission habe folglich über keine Erfahrung verfügen können, die es ihr erlaubt hätte, mit der nötigen Gewissheit festzustellen, ob eine einfache Zusage der Markenlizenzerteilung die erkannten Wettbewerbsprobleme eindeutig lösen könne.
- 159 Zweitens habe die Kommission nicht den erforderlichen Einblick für die Beurteilung der Wirksamkeit der Verpflichtungszusagen gehabt. Im Gegensatz zu einer einfachen Abtretungsverpflichtung, deren Folgen die Kommission leicht überschauen könne, sei die Wirksamkeit einer Markenlizenz bereits ihrer Art nach schwieriger zu ermessen, da sie von mehreren Faktoren abhängt, wie etwa der Lizenzdauer, der Dauer des anschließenden Markenverzichts und dem genauen Lizenzperimeter. Außerdem werde die Beurteilung der Auswirkungen solcher Verpflichtungen noch dadurch kompliziert, dass die Lizenzen der Marke

Moulinex nach der von der Kommission vorgesehenen Regelung je nach Erzeugnis und Land an verschiedene Unternehmen vergeben werden könnten. Somit sei die Kommission nicht in der Lage gewesen, ohne ein genaueres Prüfungsverfahren mit der nötigen Gewissheit zu beurteilen, ob die Lizenznehmer nach dem Zusammenschluss für die einzelnen Produktarten und Länder tatsächlich ein echtes Gegengewicht gegenüber SEB-Moulinex darstellen könnten.

- 160 Drittens sei darauf hinzuweisen, dass der Fragebogen zur Beurteilung der geänderten Fassung der Verpflichtungszusagen von SEB den betroffenen Drittunternehmen am 20. Dezember 2001 übermittelt und die Antwort für den 21. Dezember 2001 angefordert worden sei. Diese äußerst kurze Beantwortungsfrist habe den Betroffenen keine genaue und eingehende Meinungsäußerung zu den voraussichtlichen Folgen der vorgeschlagenen Verpflichtungen ermöglicht. Eine sehr kurze Erwiderungsfrist könne zwar in bestimmten Fällen bei Verpflichtungen akzeptiert werden, deren Auswirkungen — wie etwa bei Vermögensveräußerungen — leicht zu erfassen seien. Im hier gegebenen Fall komplexer und zudem selten praktizierter Zusagen könne hingegen eine Eintagesfrist keinesfalls ausreichen, um betroffenen Dritten eine eingehende Meinungsäußerung zu gestatten.
- 161 Die Kommission bestreitet, durch die Genehmigung des Zusammenschlusses am Ende der Phase I ohne Einleitung des Verfahrens einer vertieften Untersuchung einen Rechtsfehler begangen zu haben.

Würdigung durch das Gericht

- 162 Vorab ist festzustellen, dass die Klägerin mit ihrer Erklärung, die Kommission habe einen Rechtsfehler begangen, indem sie nicht die Phase II eingeleitet habe, obgleich die Verpflichtungszusagen von SEB nicht ausgereicht hätten, um alle ernsthaften Bedenken in überzeugender Weise auszuräumen, die wirtschaftliche

Würdigung in Frage stellt, die die Kommission veranlasst hat, die von SEB vorgeschlagenen Verpflichtungen zu akzeptieren. In dieser Hinsicht überschneidet sich dieser Klagegrund mit dem dritten Klagegrund, der sich auf einen offenkundigen Beurteilungsfehler bezüglich der Eignung der Verpflichtungen zur Lösung der aufgetretenen Wettbewerbsprobleme stützt.

- 163 Die in der Phase I eingegangenen Verpflichtungen können nach der achten Begründungserwägung der Verordnung Nr. 1310/97 akzeptiert werden, „wenn das Wettbewerbsproblem klar umrissen ist und leicht gelöst werden kann“. Ebenso wird in Nummer 37 der Mitteilung über Abhilfemaßnahmen dargelegt, dass die Abhilfemaßnahmen der Phase I „eine einfache Antwort auf klar umrissene wettbewerbliche Bedenken zu erteilen“ haben.
- 164 Hinsichtlich der Art der fraglichen Wettbewerbsprobleme ist festzustellen, dass die Klägerin keine anderen derartigen Probleme identifiziert als die Kommission in der angefochtenen Entscheidung.
- 165 Die Kommission hat sich im Übrigen auf eine vorsichtige Wettbewerbsanalyse gestützt. Ihr erschien nämlich entgegen der von den anmeldenden Parteien im Verwaltungsverfahren vertretenen Ansicht, wonach die räumlichen Märkte als weltweit anzusehen wären, in Begründungserwägung 30 der angefochtenen Entscheidung eine nationale Definition der betreffenden räumlichen Märkte „am Ende der Prüfung der Phase I am angemessensten“. Außerdem ist die Kommission, um die Wettbewerbsposition der neuen Einheit nach dem Zusammenschluss zu bewerten, bei der Zusammenzählung der Marktanteile von SEB und Moulinex davon ausgegangen, dass bei Moulinex keine Absatzverluste zu verzeichnen sind, obgleich solche Verluste im Zusammenhang mit der Übernahme eintreten können und feststeht, dass bestimmte Modelle von Moulinex nicht mehr vertrieben werden. So hat die Kommission in Begründungserwägung 42 der angefochtenen Entscheidung dargelegt, es könne „zumindest am Ende einer ersten Untersuchungsphase“ nicht ausgeschlossen werden, „dass es der zusammengesetzten Einheit möglich ist, die Wettbewerbskapazität von Moulinex wieder auf den Stand zu bringen, der vor dem gerichtlichen Vergleichsverfahren erreicht worden war“.

- 166 Die Kommission hat somit die durch den Zusammenschluss hervorgerufenen Wettbewerbsprobleme genau umrissen.
- 167 Die Klägerin stützt sich auf drei Faktoren, um darzutun, dass die Kommission nicht mit der nötigen Gewissheit davon ausgehen können, dass die vorgeschlagenen Verpflichtungen die Beseitigung der Bedenken hinsichtlich der Vereinbarkeit des Zusammenschlusses ermöglichen, und sie daher durch die Genehmigung des Zusammenschlusses am Ende der Phase I einen Rechtsfehler begangen habe. Diese Faktoren beziehen sich erstens auf die Art der Verpflichtungen, zweitens auf den unzureichenden Einblick der Kommission bei der Beurteilung der Verpflichtungen und drittens auf die Frist, innerhalb deren die Drittunternehmen zu den Verpflichtungen Stellung nehmen sollten.
- 168 Bei dem ersten Faktor, nämlich der Art der vorgeschlagenen Verpflichtungen, handelt es sich bekanntlich um Verträge über eine ausschließliche Lizenz für die Marke Moulinex in neun Mitgliedstaaten für alle dreizehn relevanten Produktgruppen mit einer Laufzeit von fünf Jahren und um die Verpflichtung der SEB-Gruppe, während der Dauer der Lizenz und während eines anschließenden Zeitraums von drei Jahren den Vertrieb unter der Marke Moulinex zu unterlassen.
- 169 Weder die Verordnung Nr. 4064/89 noch die Mitteilung über Abhilfemaßnahmen sieht ausdrücklich vor, welche Art von Verpflichtungen am Ende der Phase II oder im Rahmen der Phase I akzeptiert werden kann oder muss. Da nach der Verordnung Nr. 4064/89 die Begründung oder Verstärkung von Marktstrukturen verhindert werden soll, die einen wirksamen Wettbewerb im Gemeinsamen Markt erheblich behindern könnten, müssen die vorgeschlagenen Verpflichtungen der Kommission jedoch die Schlussfolgerung erlauben, dass der betreffende Zusammenschluss keine beherrschende Stellung begründet oder verstärkt. In dieser Hinsicht gibt es der Art nach keinen Unterschied zwischen Verpflichtungen, die in der Phase I und Verpflichtungen, die in der Phase II eingegangen werden, wenngleich Erstere in Ermangelung einer in dieser Phase vorzunehmenden vertieften Marktstudie nicht nur den Schluss zulassen müssen,

dass der Vorgang keine beherrschende Stellung begründet oder verstärkt, sondern auch ausreichen müssen, um alle ernsthaften Bedenken in dieser Hinsicht in überzeugender Weise auszuräumen.

- 170 Auch wenn die Veräußerung von Unternehmensteilen häufig die geeignetste Abhilfemaßnahme darstellt, um insbesondere bei horizontalen Überschneidungen, einem Wettbewerbsproblem in einfacher Weise zu begegnen, so kann doch nicht von vornherein ausgeschlossen werden, dass ein Lizenzvertrag als adäquate Maßnahme anzusehen ist, um festgestellten Wettbewerbsproblemen abzuhelpfen. So hat das Gericht im Urteil 25. März 1999 in der Rechtssache T-102/96 (Gencor/Kommission, Slg. 1999, II-753, Randnr. 319) ausgeführt:

„Es lässt sich indessen nicht a priori ausschließen, dass auf den ersten Blick verhaltensbestimmende Verpflichtungen wie die Nichtverwendung einer Marke für eine bestimmte Zeit oder die Zurverfügungstellung eines Teils der Produktionskapazität der aufgrund des Zusammenschlusses entstehenden Einheit an Konkurrenten oder allgemein der Zugang zu einer wesentlichen Infrastruktur unter nichtdiskriminierenden Bedingungen ebenfalls geeignet sein können, die Entstehung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung zu verhindern.“

- 171 Die Klägerin betont, die Kommission habe Zusammenschlüsse bisher nie allein auf der Grundlage von Verpflichtungen zur Vergabe von Markenlizenzen genehmigt. Dies ist indessen ohne Belang, da die Zulassung der von SEB eingegangenen Verpflichtungen durch die Kommission nicht allein deshalb bemängelt werden kann, weil die Kommission Zusammenschlüsse zuvor nie auf der genannten Grundlage genehmigt habe, sofern solche Verpflichtungen geeignet sind, die festgestellten Wettbewerbsprobleme in wirksamer Weise zu lösen. Diese Frage, die sich auf den Inhalt der Verpflichtungen bezieht, wird im Rahmen des Klagegrundes behandelt, der auf einer Unzulänglichkeit der Verpflichtungen beruht.
- 172 Wie aus den Akten überdies hervorgeht, haben mehrere Drittunternehmen, darunter De'Longhi, der Kommission im Verwaltungsverfahren dargelegt, dass ein Lizenzvertrag unter bestimmten Umständen genügen könne, um die festgestellten Wettbewerbsprobleme zu lösen (siehe oben, Randnr. 149).

- 173 Der Handelsmarke kommt auf dem vom Zusammenschluss betroffenen Sektor zweifellos erstrangige Bedeutung zu, und sie ist für die Wahl des Endverbrauchers besonders wichtig. Die Angebote für die Übernahme von Moulinex bezogen sich im Übrigen fast ausschließlich auf die Marken dieser Unternehmensgruppe und nicht auf deren Produktionseinheiten; auch die Klägerin war in erster Linie am Erwerb der Marke Krups interessiert. Eine Veräußerung sachlicher Vermögenswerte hätte sich im vorliegenden Fall unstreitig nur am Rande auf die Wettbewerbsstruktur ausgewirkt. Würde die Veräußerung der im Recht auf die Markennutzung liegenden geistigen Aktiva verlangt, so käme dies im Grunde einem teilweisen Verbot des Zusammenschlusses gleich und widerspräche dem Grundsatz der Verhältnismäßigkeit, wenn die Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung von SEB-Moulinex durch die Verpflichtung zur Lizenzvergabe verhindert werden könnte.
- 174 Die Klägerin hat nicht dargetan, dass es der Kommission nicht möglich war, festzustellen, ob das (die) lizenzberechtigte(n) Drittunternehmen ein Gegengewicht gegenüber SEB-Moulinex bilden kann (können). Die Kommission hat vielmehr in die endgültige Fassung der Verpflichtungen eine Erwägung über die Eigenschaft des Lizenznehmers aufgenommen und vorgeschrieben, dass der (die) Lizenznehmer ihrer Zustimmung bedarf (bedürfen), dass er (sie) existenzfähig und unabhängig sein muss (müssen) und die Kompetenz besitzen muss (müssen), um einen wirksamen Wettbewerb auf dem betreffenden Markt auszuüben.
- 175 Weiterhin geht aus den Verpflichtungen von SEB entgegen dem Vorbringen der Klägerin hervor, dass es in einem Land nicht mehrere Lizenznehmer geben kann; die Verpflichtungen bestimmen nämlich ausdrücklich in Nummer 1 Buchstabe a, dass die Lizenz in jedem betroffenen Mitgliedstaat ausschließlich ist, und in Nummer 1 Buchstabe c, dass die Lizenz alle elektrischen Haushaltskleingeräte erfasst und weder der Lizenznehmer noch SEB die Marke Moulinex für andere Erzeugnisse verwenden darf.
- 176 Im Hinblick auf die zweite Rüge, wonach der Kommission der erforderliche Einblick gefehlt habe, um die Wirksamkeit der vorgesehenen Verpflichtungen zu würdigen, genügt die Feststellung, dass die Wirksamkeit einer Markenlizenz zwar von mehreren Faktoren abhängt, die schwieriger zu kontrollieren sind als die

Veräußerung von Unternehmensteilen, dass aber nicht von vornherein auszuschließen ist, dass die Kommission die betreffenden Parameter in der Phase I beurteilen kann.

177 Zudem ist festzustellen, dass die Kommission allen von der Klägerin vorgebrachten Kriterien Rechnung getragen hat und diese im Markt testen konnte. So konnte sie aufgrund ihrer eigenen Prüfung und der Antworten der konsultierten Drittunternehmen die Unzulänglichkeiten der ursprünglichen Verpflichtungszusagen besser erkennen und daran die erforderlichen Verbesserungen der Laufzeit der Lizenz, der Dauer des anschließenden Markenverzichts und des genauen Lizenzperimeters vornehmen. Die endgültige Fassung der Verpflichtungen sieht somit insbesondere Folgendes vor:

- eine zweijährige Verlängerung der Lizenzdauer und des anschließenden Konkurrenzverzichts, nachdem der ursprüngliche Zeitrahmen drei Jahre bzw. ein Jahr betragen hatte (Nr. 1 Buchstabe c Absatz 1 der Verpflichtungen);
- die Erweiterung der Lizenzverträge auf alle relevanten Erzeugnisse und ein Verbot für SEB, sämtliche (auch nicht relevante) Erzeugnisse unter der Marke Moulinex in den neun betroffenen Mitgliedstaaten zu vermarkten (Nr. 1 Buchstaben a und c Absatz 2);
- die Aufhebung der Verpflichtung der Lizenznehmer, bestimmte relevante Erzeugnisse von SEB zu beziehen (mit Ausnahme des Sonderfalls Deutschland) (Nr. 1 Buchstabe d);
- das Erfordernis, dass die Lizenzbewerber bereits auf dem Markt vertreten sind oder potenziell dazu in der Lage sind (Nr. 1 Buchstabe g).

- 178 Somit können die Verpflichtungen nicht als so weitläufig und komplex angesehen werden, dass es der Kommission unmöglich war, mit der nötigen Gewissheit festzustellen, dass ein wirksamer Wettbewerb auf dem Markt wiederhergestellt wird, zumal die endgültige Fassung der Verpflichtungen weitgehend der Kritik der Drittunternehmen folgt. Ferner ist festzustellen, dass die von der Kommission akzeptierten Verpflichtungen aus demselben Grund genau genug waren, um der Kommission die Beurteilung aller Elemente dieser Verpflichtungen zu erlauben.
- 179 Hinsichtlich der dritten Rüge, die sich auf die Frist bezieht, die den Drittunternehmen für ihre Stellungnahme zur Verfügung stand, ist darauf hinzuweisen, dass die Kommission in Nummer 34 ihrer Mitteilung über Abhilfemaßnahmen Folgendes ausführt:

„34 Um die Grundlage für eine Entscheidung nach Artikel 6 Absatz 2 zu bilden, müssen Vorschläge für Verpflichtungen folgende Anforderungen erfüllen:

- a) sie müssen rechtzeitig, d. h. spätestens am letzten Tag des dreiwöchigen Zeitraums, vorgelegt werden;

...

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

- 180 Die Klägerin bemängelt, dass sie ihre Stellungnahme zur geänderten Fassung der Verpflichtungen am 21. Dezember 2001 habe abgeben müssen, obgleich ihr diese Fassung erst am 20. Dezember 2001 vorgelegen habe. Wie die Kommission betont, geht indessen aus den Akten hervor, dass diese Rüge auf einem unrichtigen Sachverhalt beruht, da in dem Schreiben der Kommission ausdrücklich angegeben war, dass die Frist am 2. Januar 2001 und nicht am 21. Dezember 2001 abließ. Somit verfügten die Drittunternehmen, darunter auch die Klägerin, über eine Frist von zwölf Tagen, um zu der geänderten Fassung der Verpflichtungen Stellung zu nehmen. Dieser Zeitraum ist — besonders in Anbetracht der gebotenen Eile im Fusionskontrollverfahren — zweifellos mehr als ausreichend. So hat das Gericht im vorgenannten Urteil *Kaysersberg/Kommission* eine Frist von 24 Stunden für rechtmäßig erklärt, die Dritten für deren Stellungnahme zur neuen Fassung von Verpflichtungen eingeräumt worden war. Ferner sei bemerkt, dass die Klägerin zwar die Zeit bemängelt, über die sie für eine Äußerung zu den letzten Verpflichtungszusicherungen verfügt habe, dass sie andererseits trotz der Zeitkürze indessen unbestritten in der Lage war, schriftlich zur geänderten Fassung der Verpflichtungen Stellung zu nehmen. Überdies hat die Klägerin nicht dargetan, inwiefern eine längere Frist ihr die Geltendmachung von Faktoren ermöglicht hätte, die eine Änderung der angefochtenen Entscheidung hätten herbeiführen können. Insoweit ist auch bemerkenswert, dass die Klägerin vor dem Gericht im Wesentlichen dieselben Beschwerdepunkte vorgetragen hat wie im Verwaltungsverfahren. Somit hat die Kommission die angefochtene Entscheidung in voller Sachkenntnis getroffen, nachdem sie die Drittunternehmen zur Wirksamkeit der Maßnahmen für die Lösung der festgestellten Wettbewerbsprobleme gebührend angehört hatte.
- 181 Demnach hinderten die fraglichen Wettbewerbsprobleme, die Art der von SEB vorgeschlagenen Verpflichtungen und die den Drittunternehmen eingeräumte Frist die Kommission nicht daran, die Auffassung zu vertreten, dass die ernsthaften Bedenken am Ende der Phase I ausgeräumt werden könnten.
- 182 Folglich ist der Klagegrund zurückzuweisen, der darauf beruht, dass der Kommission ein Rechtsfehler unterlaufen sei, indem sie nicht die Phase II eingeleitet habe.

III — *Zum dritten Klagegrund: Offenkundiger Beurteilungsfehler wegen Unzulänglichkeit der Verpflichtungen im Hinblick auf die aufgetretenen Wettbewerbsprobleme*

- 183 Die angefochtene Entscheidung ist nach Ansicht der Klägerin mit einem offenkundigen Beurteilungsfehler behaftet, da die von SEB eingegangenen Verpflichtungen nicht ausreichen, um den durch den Zusammenschluss hervorgerufenen Wettbewerbsproblemen abzuhelfen.
- 184 Dieser Klagegrund besteht aus fünf Teilen. Die Klägerin erklärt, die Kommission habe einen offenkundigen Beurteilungsfehler aus folgenden Gründen begangen:
- Die Verpflichtung zur Vergabe einer Markenlizenz sei ihrer Art nach nicht geeignet, die durch den Zusammenschluss hervorgerufenen Wettbewerbsprobleme zu lösen.
 - Die Verpflichtungen seien von zu kurzer Dauer.
 - Die Bezugspflicht auf dem deutschen Markt und die mit der Bezugsmöglichkeit aller Lizenznehmer verbundenen Bedingungen bewirkten eine Stärkung der Stellung von SEB-Moulinex.

- Die durch die Genehmigung der Kommission ermöglichte Nutzung ein und derselben Marke durch verschiedene Unternehmen in der Europäischen Union könne zu einer aufeinander abgestimmten Verhaltensweise von SEB-Moulinex und des (der) lizenzberechtigten Drittunternehmen(s) führen.

- Es sei keine Verpflichtung auf Märkten auferlegt worden, die indessen zu ernsthaften Wettbewerbsproblemen Anlass gäben.

185 De'Longhi macht überdies geltend, dass die Verpflichtungen zu einer Marktaufteilung der Marke Moulinex führten.

Zum ersten Teil — Eine Verpflichtung zur Vergabe einer Markenlizenz sei ihrer Art nach nicht geeignet, die durch den Zusammenschluss hervorgerufenen Wettbewerbsprobleme zu lösen

A — Vorbringen der Verfahrensbeteiligten

186 Die Verpflichtung zur Vergabe einer Markenlizenz ist nach Ansicht der Klägerin ihrer Art nach nicht geeignet, die durch den Zusammenschluss hervorgerufenen Wettbewerbsprobleme zu lösen. So könne eine einfache Markenlizenzverpflichtung nicht die negativen Folgen eines Marktanteils von etwa 40 % am Gesamtmarkt der elektrischen Küchenkleingeräte — außer Frankreich — ausgleichen.

187 Die Klägerin bemerkt, die Kommission habe in ihrer Mitteilung über Abhilfemaßnahmen selbst Folgendes ausgeführt:

— Wo horizontale Überschneidungen das Wettbewerbsproblem bildeten, müssten die bestgeeignetsten Geschäftstätigkeiten veräußert werden (Nr. 16).

— In Ausnahmefällen könne ein Veräußerungspaket, das lediglich Warenzeichen und produktionsbegleitende Aktiva umfasse, ausreichen, um die Bedingungen für einen wirksamen Wettbewerb herzustellen. Doch müsse die Kommission dann „davon überzeugt werden, dass der Erwerber diese Aktiva tatsächlich und sofort integriert“ (Nr. 18).

188 Hingegen sehe die Kommission in dieser Mitteilung nicht vor, dass eine Markenlizenz für sich allein geeignet sein könne, Probleme horizontaler Überschneidungen zu lösen. Die Kommission habe bisher noch nie als Verpflichtung eine Markenlizenzmaßnahme auferlegt, ohne dass diese mit anderen Abhilfemaßnahmen einhergegangen sei, wie etwa der Veräußerung von Handelsmarken und Geschäftstätigkeiten, der Veräußerung von Produktionskapazitäten oder der Übertragung eines mit dem abgetretenen Industriestandort verbundenen Teils des Vertriebs-, Verwaltungs- und Werkspersonals [vgl. z. B. Entscheidung 96/435/EG der Kommission vom 16. Januar 1996 betreffend ein Verfahren nach der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 über die Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt und mit der Funktionsfähigkeit des EWR-Abkommens in der Sache IV/M.623 — Kimberly-Clark/Scott, ABl. L 183, S. 1].

189 Die Klägerin nennt als Beispiel die Entscheidung der Kommission vom 27. Juli 2001 zur Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt in der Sache N IV/M.2337 — Nestlé/Ralston Purina (ABl. C 239, S. 8), in der die Kommission Markenveräußerungszusicherungen verlangt habe, die geeignet gewesen seien, horizontale Überschneidungen von Geschäftstätigkeiten der Parteien

zu beseitigen und die neue Wirtschaftseinheit auf den Marktanteil zurückzuführen, den Ralston Purina vor dem Zusammenschluss innegehabt habe. Darüber hinaus habe die Kommission die Veräußerung aller Produkte des von den Verpflichtungen erfassten Sortiments verlangt, damit der Markenerwerber nicht einer mittelbaren Konkurrenz von Nestlé/Ralston Purina zu unterliegen brauche. Ähnliche Maßnahmen seien von der Kommission in der vorgenannten Sache Kimberly-Clark/Scott getroffen worden.

- 190 Die Kommission bestreitet, dass eine Verpflichtung zur Markenlizenzvergabe nicht geeignet sei, die durch den Zusammenschluss hervorgerufenen Wettbewerbsprobleme zu lösen.

B — Würdigung durch das Gericht

- 191 Wie bereits bei der Prüfung des vorhergehenden Klagegrundes dargelegt, kann nicht von vornherein ausgeschlossen werden, dass verhaltensbestimmende Verpflichtungen, wie etwa eine Verpflichtung zur Markenlizenzvergabe, geeignet sind, durch einen Zusammenschluss hervorgerufene Wettbewerbsprobleme zu lösen; ferner kann die entscheidende Frage nicht darin liegen, ob die Kommission bereits früher Zusammenschlüsse allein auf der Grundlage von Verpflichtungen zur Markenlizenzvergabe akzeptiert hat, sondern nur darin, ob solche Verpflichtungen unter den gegebenen Umständen geeignet sind, die Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung zu verhindern.
- 192 Die Marken sind unbestritten der vorrangige Wettbewerbsfaktor auf den relevanten Märkten. Zahlreiche Hersteller sind im Übrigen dazu übergegangen, ihre Produktion ganz oder teilweise auszulagern und nur die Marken, die Verkaufskräfte und die Marketingteams zu behalten.
- 193 Da die durchschnittliche Lebensdauer elektrischer Haushaltskleingeräte ungefähr drei Jahre beträgt, kann es überdies eine fünfjährige Markenlizenz in Verbindung

mit einem zusätzlichen Zeitraum von drei Jahren, in dem SEB jede Vermarktung kleiner elektrischer Haushaltsgeräte unter der Marke Moulinex unterlässt, den Lizenznehmern ermöglichen, ihren Warenabsatz bei den Abnehmern von den Moulinex-Erzeugnissen auf ihre eigene Marke überzuleiten. Dies trifft umso mehr zu, als der oder die Lizenznehmer den Verpflichtungen zufolge existenzfähig, unabhängig und in der Lage sein muss (müssen), einen wirksamen Wettbewerb auf den relevanten Märkten auszuüben, und die jeweilige Lizenzerteilung stets der Zustimmung der Kommission bedarf.

- 194 Ferner ist zu bedenken, dass die Markenlizenzvergabe eine Abhilfemaßnahme darstellt, die von Drittunternehmen ins Auge gefasst und gefordert worden war. Diese Maßnahme erschien somit zur Lösung der entstandenen Wettbewerbsprobleme geeignet.
- 195 Demgemäß können die von SEB eingegangenen Verpflichtungen zur Markenlizenzvergabe vorbehaltlich der noch zu prüfenden Frage, ob die Verpflichtungsdauer ausreicht, die Lösung der durch den Zusammenschluss hervorgerufenen Wettbewerbsprobleme ermöglichen.
- 196 Dem stehen auch die von der Klägerin herangezogenen Beispiele nicht entgegen. Zum einen sind mehrere Behauptungen der Klägerin sachlich unrichtig. So liegen etwa die durchschnittlichen Marktanteile von SEB-Moulinex auf dem Sektor der elektrischen Haushaltskleingeräte in Europa unter 30 % und somit nicht bei 40 %. Ebenso hat die Kommission in der Sache Nestlé/Ralston Purina keine Markenveräußerung für die spanischen Märkte verlangt, sondern als eine der beiden Optionen Verpflichtungen akzeptiert, mit denen die Parteien zugesichert hatten, Markenlizenzen für eine Gesamtdauer von etwa acht Jahren (im Rahmen von zwei Phasen) zu vergeben, wodurch die Begründung der neuen Marke auf dem Markt ermöglicht wurde (Begründungserwägung 68 der Entscheidung Nestlé/Ralston Purina). Zum anderen hat die Klägerin nicht dargetan, dass die Märkte und die durch diese Zusammenschlüsse hervorgerufenen Probleme fun-

damental ähnliche Merkmale aufwiesen wie die des vorliegenden Falles. Sollte die Kommission der Auffassung gewesen sein, dass sich die durch einen bestimmten Zusammenschluss entstandenen Probleme nicht durch Verpflichtungen lösen lassen, die sich nur auf Markenlizenzen beziehen, so bedeutet dies nicht, dass solche Verpflichtungen nicht genügen, um die Gefahren der Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung zu beseitigen, die sich aus einem anderen Zusammenschluss auf einem anderen Markt mit anderen Merkmalen ergeben.

Zum zweiten Teil — Offenkundiger Beurteilungsfehler der Kommission wegen zu kurzer Dauer der Verpflichtungen

A — Vorbringen der Verfahrensbeteiligten

- 197 Die Klägerin macht geltend, dass die von der Kommission akzeptierten Verpflichtungen von zu kurzer Dauer seien. Die Wiederherstellung eines wirksamen Wettbewerbs setze voraus, dass der etwaige Übernehmer der Marke Moulinex die Mittel habe, um die relevanten Marken zu entwickeln, und dass er dazu auch veranlasst werde. Die Kommission räume im Übrigen in der angefochtenen Entscheidung (Begründungserwägung 36) selbst ein, dass „die Marke bei der Wahl des Endverbrauchers zu den wichtigsten Faktoren gehört und somit eines der Hauptelemente des Wettbewerbs zwischen den Herstellern kleiner elektrischer Haushaltsgeräte darstellt“. Diese Auffassung sei dadurch gerechtfertigt, dass auf einem Sektor, auf dem die technologischen Merkmale des Produkts keinen entscheidenden Gesichtspunkt für die Kaufentscheidung des Verbrauchers darstellten, das Markenimage eine wesentliche Rolle bei der Gewinnung der Kundentreue durch den Hersteller spiele.
- 198 In dieser Hinsicht sei in der Bekanntmachung der Marke einer der wichtigsten Faktoren der relevanten Märkte zu erblicken, wobei die Aufrechterhaltung eines hohen Bekanntheitsgrades ganz erhebliche Werbekosten bedinge, um den Verbrauchergewohnheiten gerecht zu werden und die auf der Reputation der fest

etablierten Marktteilnehmer beruhenden Zugangsschranken zu überwinden. Solche Investitionen ließen sich wirtschaftlich nur sehr langfristig ausgleichen, vorausgesetzt, dass alle Investitionsgewinne an den Geldgeber zurückfließen. Während sich also die bereits auf dem Markt etablierten Unternehmen mit einem relativ maßvollen Werbeaufwand begnügen könnten, um ein schon bestehendes Erscheinungsbild zu pflegen, ergebe sich für ein neu in den Markt eintretendes Unternehmen eine ganz andere Lage, besonders wenn es einer mächtigen Gruppe mit Marken eines hohen Bekanntheitsgrades gegenüberstehe.

- 199 Wirtschaftliche Veröffentlichungen zeigten sehr deutlich, dass ein rational denkender Kaufmann systematisch unterinvestiere, wenn er nur mit dem Rückfluss eines Teils seiner investierten Mittel rechnen könne. Daher habe ein Markenübernehmer, der nicht Eigentümer der Marke sei und investieren solle, um diese weiter bekannt zu machen, der andererseits aber wisse, dass er die Marke später an einen Konkurrenten zurückgeben müsse, keinen Anreiz dafür, die Marke aufrechtzuerhalten oder zu entwickeln. Daraus ergebe sich eine sehr ausgeprägte Schwächung der übernommenen Marke. Die Dauer der Lizenz und die anschließende Nichtverwendungszeit seien somit entscheidend für die Wirksamkeit der Verpflichtung.
- 200 Die Kommission habe z. B. in der vorgenannten Sache Kimberly-Clark/Scott, bei der die aus dem Zusammenschluss hervorgegangene Einheit im Vereinigten Königreich und in Irland Marktführer für Tissue-Erzeugnisse mit einem zusammengefassten Marktanteil von 50 % bis 60 % gewesen sei, für die betreffenden Marken einen Lizenzvertrag für die Dauer von insgesamt fünfzehn Jahren verlangt.
- 201 Die Entscheidung C (2001) 3014 final der Kommission vom 10. Oktober 2001 über die Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt und mit der Funktionsfähigkeit des EWR-Abkommens (Sache COMP/M.2283 — Schneider-Legrand) bekräftige diesen Standpunkt ausdrücklich wie folgt:

„Die Untersuchung der Kommission hat verdeutlicht, dass es von Nachteil ist, wenn man von seiner eigenen Marke nicht von Anfang an profitiert, und gezeigt,

dass ein Markenübernehmer einen langen Zeitraum (etwa sieben Jahre) benötigt, um die vorgesehene Markenersetzung zu erreichen. Die Untersuchung lässt zugleich erkennen, dass ein Markenübernehmer durch Klauseln über die Nichtverwendung der ursprünglichen Marke auf den betreffenden Märkten für eine mehr als zehnjährige Dauer geschützt werden müsste.“

- 202 Die von der Kommission herangezogenen Anhaltspunkte für die Charakterisierung der Unzulänglichkeit der vorgeschlagenen Verpflichtungen in der Sache Schneider-Legrand sind nach Ansicht der Klägerin unmittelbar auf den vorliegenden Fall übertragbar.
- 203 Die Kommission habe daher einen offenkundigen Beurteilungsfehler begangen, indem sie im vorliegenden Fall die Auffassung vertreten habe, dass eine Verpflichtung zur Lizenzvergabe für die Dauer von fünf Jahren in Verbindung mit der Zusage von SEB, die Marke Moulinex während eines zusätzlichen Zeitraums von drei Jahren nicht zu nutzen, „dem Lizenznehmer die Überleitung von der Marke Moulinex zu seiner eigenen Marke mit begrenzten Verlusten zugunsten von SEB ermöglicht, wenn Letztere die Marke Moulinex auf den betreffenden Märkten wieder einführen kann“.
- 204 Die Kommission, unterstützt durch SEB, bestreitet, durch angeblich zu kurzzeitige Verpflichtungen einen offenkundigen Beurteilungsfehler begangen zu haben.

B — Würdigung durch Gericht

- 205 Bei der Prüfung des Vorbringens der Klägerin zur Dauer der Verpflichtungen ist darauf hinzuweisen, dass diese Verpflichtungen nach ihrer Nummer 1 Buchstabe a Absatz 2 die Verwendung der Marke Moulinex in Verbindung mit einer eigenen Marke des Lizenznehmers ermöglichen sollen, damit der Lizenznehmer während

dieser Zeit des „co-branding“ und danach seine eigene Marke auf dem betreffenden Markt begründen oder festigen kann. Hierbei kann der Lizenznehmer während der Geltungsdauer der Lizenzen für die Marke Moulinex diese entweder zugleich in Verbindung mit seiner eigenen Marke oder vorübergehend allein verwenden, um sodann zu einem „co-branding“ überzugehen. Der Lizenznehmer kann nach der genannten Bestimmung während der Geltungsdauer der Lizenz auch jederzeit vom „co-branding“ zu seiner eigenen Marke übergehen.

- 206 Zu diesem Zweck sehen die Verpflichtungen unter Nummer 1 Buchstabe g Absatz 3 vor, dass die Lizenznehmer über eine eigene Marke verfügen müssen, die in Verbindung mit der Marke Moulinex genutzt werden kann; ausgenommen sind Wirtschaftsteilnehmer, die hauptsächlich im Einzelhandel tätig sind.
- 207 Demnach besteht der Zweck der Verpflichtungen nicht darin, die Nutzung der Marke Moulinex als solche durch die einzelnen Lizenznehmer zu ermöglichen, sondern darin, dass diese in einer Übergangszeit, in der sie ihre eigene Marke in Verbindung mit der Marke Moulinex verwenden dürfen, den Übergang von der Marke Moulinex zu ihren eigenen Marken sicherstellen können, um den eigenen Marken einen wirksamen Wettbewerb mit der Marke Moulinex auch nach der Übergangszeit zu ermöglichen, wenn SEB letztlich wieder berechtigt ist, die Marke Moulinex in den neun betroffenen Mitgliedstaaten zu verwenden.
- 208 Folglich zielen die Verpflichtungen entgegen den Ausführungen der Klägerin nicht auf die Einführung einer neuen Marke in den neun betroffenen Mitgliedstaaten ab, sondern sie sollen es den Lizenznehmern erlauben, ihre eigenen Marken in wirksamem Wettbewerb mit der Marke Moulinex zu begründen oder zu festigen.
- 209 Da die Verpflichtungen den Lizenznehmern erlauben sollen, ihre eigenen Marken in wirksamem Wettbewerb mit der Marke Moulinex zu begründen oder zu fes-

tigen, ist zudem das Vorbringen der Klägerin irrelevant, dass SEB dank ihres derzeitigen hohen Marktanteils, ihrer Markenvielfalt und der Bekanntheit der Marke Moulinex diese Marke mit Leichtigkeit in die neun betroffenen Mitgliedstaaten wieder einführen könne. Die Frage besteht nämlich nicht darin, ob SEB in der Lage sein wird, die Marke Moulinex in den betroffenen Mitgliedstaaten wieder einzuführen — dies ist übrigens zu vermuten, wenn festgestellt werden soll, ob die mit der angefochtenen Entscheidung akzeptierten Verpflichtungen ausreichen —, sondern darin, ob die Lizenznehmer in der Lage sein werden, ihre eigene Position als wirksame Konkurrenten von SEB zu begründen oder zu festigen.

- 210 Daher ist zu prüfen, ob die mit den Verpflichtungen festgelegte Übergangszeit ausreicht, um dieses Ziel zu erreichen.
- 211 Insoweit ist erstens festzustellen, dass die Laufzeit aller Lizenzverträge für die Marke Moulinex in den neun betroffenen Mitgliedstaaten nach Nummer 1 Buchstabe c Absatz 1 der Verpflichtungen jeweils fünf Jahre beträgt. Ferner unterlässt SEB nach Nummer 1 Buchstabe c Absätze 1 und 2 während der Laufzeit des Lizenzvertrags und eines Zeitraums von drei Jahren nach seinem Ablauf in den neun betroffenen Mitgliedstaaten unter der Marke Moulinex den Verkauf der elektrischen Haushaltskleingeräte, die unter eine der dreizehn betroffenen Warengruppen fallen, sowie den Verkauf anderer nicht darunter fallender Haushaltsgeräte, wie Staubsauger und Mikrowellenherde.
- 212 Der gesamte Zeitraum der Verpflichtungen, aufgrund deren SEB Erzeugnisse nicht unter der Marke Moulinex verkaufen darf, beträgt also entgegen dem Vorbringen der Klägerin nicht fünf, sondern acht Jahre; er besteht erstens aus einem fünfjährigen Abschnitt, in dem der Lizenznehmer das ausschließliche Recht besitzt, die Marke Moulinex allein oder in Verbindung mit seiner eigenen Marke zu verwenden, und zweitens aus einem dreijährigen Abschnitt, in dem SEB in den betroffenen Ländern den Verkauf unter der Marke Moulinex unterlässt. SEB ist demnach acht Jahre lang nicht berechtigt, die Marke Moulinex in den betroffenen Mitgliedstaaten zu verwenden.

- 213 Diese Vorkehrungen haben auch zur Folge, dass die Marke Moulinex in den neun betroffenen Mitgliedstaaten während eines Zeitraums von mindestens drei Jahren und — zumindest theoretisch — von höchstens acht Jahren nicht verwendet wird. Jeder Lizenznehmer kann nämlich nach den Verpflichtungen entscheiden, wann er vom „co-branding“ zu seiner alleinigen Marke übergeht. In ihrem Streithilfeschriftsatz hat SEB ausgeführt, dass die derzeitigen Lizenzbewerber nach drei bis vier Jahren vom „co-branding“ zur eigenen Marke überwechseln wollten, so dass die Marke Moulinex in den betroffenen Mitgliedstaaten ungefähr fünf Jahre lang vom Markt genommen wird.
- 214 Ein derartiger Verkaufsausfall der Marke Moulinex ermöglicht es den Lizenznehmern, ihre eigene Marke dauerhaft bekannt zu machen. Dies bewirkt auch, dass SEB nicht in der Lage sein wird, die von Moulinex eingenommene Stellung automatisch wiederzugewinnen, wenn SEB diese Marke nach der Enthaltungszeit auf den einschlägigen Märkten wieder einführen kann.
- 215 Die Kommission hat im Übrigen in Begründungserwägung 140 der angefochtenen Entscheidung festgestellt, dass die Lebensdauer kleiner elektrischer Haushaltsgeräte im Durchschnitt drei Jahre betrage; die Klägerin hat dem nicht widersprochen.
- 216 Die Verpflichtungsdauer erstreckt sich somit auf einen Zeitraum, der fast drei Warenzyklen entspricht, während der Zeitraum der Nichtverwendung der Marke Moulinex mindestens einem Warenzyklus gleichkommt.
- 217 Die Kommission hat, ohne dass die Klägerin dies bestritten hätte, zu Recht ausgeführt, dass Whirlpool auf einem artverwandten Markt, nämlich dem der elektrischen Haushaltsgroßgeräte, binnen drei Jahren, also von 1990 bis 1993,

erfolgreich von der Marke Philips zur Marke Whirlpool habe übergehen können, was einem Warenzyklus entspricht. Dieser Übergang war erfolgreich, obwohl die Marke Philips weiterhin präsent war und von Philips auf angrenzenden Märkten aufrechterhalten wurde. Die Kommission hat ferner vergleichsweise dargelegt, dass Dyson auf ähnlichen Produktmärkten in weniger als fünf Jahren britischer Marktführer für Staubsauger geworden sei, Colgate innerhalb eines Jahres in Frankreich einen erheblichen Marktanteil für elektrische Zahnbürsten gewonnen habe und Moulinex trotz ursprünglicher Abwesenheit auf dem Sektor elektrischer Kochgeräte (Gelegenheitsgerichte) binnen fünf Jahren 5 % bis 15 % des entsprechenden Marktanteils in den verschiedenen europäischen Ländern erreicht habe.

- 218 Zudem hat die Kommission in ihrer Bekanntmachung über Einschränkungen des Wettbewerbs, die mit der Durchführung von Unternehmenszusammenschlüssen unmittelbar verbunden und für diese notwendig sind (ABl. 2001, C 188, S. 5, Nr. 15), erklärt, dass bei Unternehmensübertragungen der Zeitraum für Wettbewerbsverbote, die dem Veräußerer auferlegt würden, damit der Erwerber den vollständigen Wert der übertragenen Vermögenswerte erhalte, bis zu drei Jahren betragen könne, wenn der Übergang sowohl den Geschäftswert als auch das Know-how des betreffenden Unternehmens einschließe; ein Zeitraum von zwei Jahren gelte dagegen als ausreichend, wenn sich die Übertragung nur auf den Geschäftswert erstrecke. Im vorliegenden Fall umfasst hingegen der Zeitraum, in dem SEB die Verwendung der Marke Moulinex im Lizenzgebiet unterlässt, acht Jahre.
- 219 Entgegen dem Vorbringen der Klägerin wird der Lizenznehmer zudem keineswegs systematisch unterinvestieren, wenn er nicht Eigentümer der Marke ist, sondern es besteht für ihn ein Anreiz, in hohem Maße in die Entwicklung seiner eigenen, ihm gehörenden Marke zu investieren, nachdem er zunächst von der Marke Moulinex profitiert hat, um seine eigene Marke zu lancieren oder zu festigen. Der Zweck der Verpflichtungen besteht nicht in der Nutzung der Marke Moulinex während eines Zeitraums von fünf Jahren, sondern darin, dass die Überleitung von der Marke Moulinex zu anderen Marken ermöglicht wird, so dass es ganz im Interesse des Lizenznehmers oder der Lizenznehmer liegt, in die eigene Marke zu investieren, um den in den ersten Jahren aus der Verwendung der Marke Moulinex gezogenen Nutzen weiterzuführen. Die Zeit der Verbindung zwischen den beiden Marken ist somit nur ein Abschnitt, der für den Übergang zur eigenen Marke des Lizenznehmers erforderlich ist. Somit wird sich der Rückfluss der investierten Mittel nach dem durch die Verpflichtungen vorgesehenen Zeitraum von acht Jahren fortsetzen und hört nicht dann auf, wenn SEB die Marke Moulinex wieder verwenden kann.

- 220 Zweitens ist festzustellen, dass die Lizenznehmer nach Nummer 1 Buchstabe g Absatz 1 der Verpflichtungen Wirtschaftsteilnehmer sein müssen, die „bereits auf dem Markt vertreten sind oder potenziell dazu in der Lage sind, die existenzfähig und unabhängig sind, ohne mit der SEB-Gruppe in Beziehung zu stehen, und die ferner die Kompetenz und Motivation besitzen, um einen aktiven und wirksamen Wettbewerb auf den betreffenden Märkten auszuüben“. Darüber hinaus müssen die Lizenznehmer, wie oben erwähnt, nach Nummer 1 Buchstabe g Absatz 3 über eine eigene Marke verfügen, die in Verbindung mit der Marke Moulinex genutzt werden kann; ausgenommen sind Wirtschaftsteilnehmer, die hauptsächlich im Einzelhandel tätig sind.
- 221 Somit können diese Vorkehrungen — durch Beschränkung der Lizenzvergabe an bereits auf dem Markt vertretene oder kurzfristig dazu fähige Wirtschaftsteilnehmer mit eigener Marke — wirksam dazu beitragen, dass die Lizenznehmer innerhalb der durch die Verpflichtungen vorgesehenen Frist wirksame Konkurrenten werden. Dies wird noch dadurch verstärkt, dass Wirtschaftsteilnehmer, die hauptsächlich im Einzelhandel tätig sind, selbst wenn sie über eigene Marken verfügen, nach Nummer 1 Buchstabe g Absatz 3 der Verpflichtungen gleichwohl vom Kreis potenzieller Nutzer einer Lizenz für die Marke Moulinex ausgeschlossen sind. Die Kommission hat nämlich in den Begründungserwägungen 27 Buchstabe d und 37 der angefochtenen Entscheidung — ohne dass die Klägerin dies bestritten hätte — festgestellt, dass die eigenen Marken dieser Firmen, nämlich die „Händlermarken“, auf den relevanten Märkten nur schwach vertreten sind.
- 222 Aus den vorstehenden Erwägungen ergibt sich, dass die Kommission keinen offenkundigen Beurteilungsfehler begangen hat, als sie zu der Auffassung gelangte, dass die Geltungsdauer der Verpflichtungen ausreiche, um den Lizenznehmern der Marke Moulinex zu ermöglichen, ihre eigenen Marken in wirksamem Wettbewerb mit der Marke Moulinex in den neun betroffenen Mitgliedstaaten zu begründen oder zu festigen.
- 223 Demnach sind die Rügen der Klägerin bezüglich der Geltungsdauer der Verpflichtungen zurückzuweisen.

- 224 Dem stehen auch die beiden von der Klägerin herangezogenen Entscheidungen nicht entgegen. Die beiden Märkte, auf die sich die Sachen Kimberly-Clark/Scott und Schneider/Legrand beziehen, weisen nämlich Merkmale auf, die nicht mit den Märkten des vorliegenden Falles vergleichbar sind, so dass der von der Klägerin vorgenommene Vergleich — wie bereits ausgeführt — nicht relevant ist.
- 225 So war in der Sache Kimberly-Clark/Scott die lange Laufzeit der Verpflichtungen (Lizenzdauer von maximal zehn Jahren in Verbindung mit einer Nutzungsenthaltung von fünf Jahren) nach der von Kimberly-Clark nicht bestrittenen Feststellung der Kommission gerechtfertigt, da die Einführung einer neuen Marke für Toilettenpapier, Haushaltstücher und Papiertaschentücher deshalb besonders schwierig war, weil es nur zwei bedeutende Marken gab (Kleenex und Andrex), während die übrigen Marken nur wenig verbreitet waren und wenig Kundentreue genossen. Im vorliegenden Fall sind hingegen etablierte Marken vorhanden, zu denen die Abnehmer der Marke Moulinex übergehen können.
- 226 In der Sache Schneider/Legrand war — abgesehen davon, dass das Gericht die Entscheidung der Kommission für nichtig erklärt hat — der Vorschlag der Parteien, eine Option anzubieten, um mehrere Marken während eines Zeitraums von drei Jahren zu verwenden, abgelehnt worden, nachdem die Marktprüfung gezeigt hatte, dass ein Markenübernehmer etwa sieben Jahre benötigen würde, um die vorgeschlagene Markensubstitution zu bewerkstelligen, da elektrische „Niederspannungs-“ Erzeugnisse sehr langlebig sind, während die Lebensdauer von elektrischen Haushaltskleingeräten nur kurz ist. Überdies schlug Schneider vor, dass die Marke auf ein und demselben Landesmarkt gespalten und von Schneider und vom Lizenznehmer verwendet wird, während es im vorliegenden Fall keine Erzeugnisse der Marke Moulinex geben wird, die auf ein und demselben Markt von zwei verschiedenen Unternehmen stammen, da die Verpflichtungen eine ausschließliche Lizenz und ein anschließendes Verwendungsverbot für diese Marke vorsehen.

Zum dritten Teil — Die Bezugspflicht auf dem deutschen Markt und die mit der Bezugsmöglichkeit aller Lizenznehmer verbundenen Bedingungen bewirkten eine Stärkung der Stellung von SEB-Moulinex

A — Vorbringen der Verfahrensbeteiligten

- 227 Die Klägerin führt aus, die zweijährige Verpflichtung des Lizenznehmers der Marke Moulinex in Deutschland, alle Geräte der Warengruppe Mixer und ähnliche Zubereiter zu 65 % des von Moulinex im Jahr 2000 getätigten entsprechenden Absatzes von SEB zu beziehen, sei geeignet, die Stellung von SEB-Moulinex auf dem deutschen Markt in erhöhtem Maße zu verstärken.
- 228 Die Klägerin macht erstens geltend, dass dies eine Absatzgarantie für die Produktion von SEB-Moulinex mit sich bringe. Die genannte Verpflichtung ermögliche SEB-Moulinex insofern zusätzliche größenbedingte Einsparungen und trage somit zu einer Senkung der Gestehungskosten bei.
- 229 Zweitens wird der Lizenznehmer nach Ansicht der Klägerin dadurch an der Nutzung möglicherweise preisgünstigerer Bezugsquellen gehindert, dass SEB ihn zu den durchschnittlichen Geschäftsbedingungen für den internen Bezug beliefern wolle, die in der SEB-Gruppe zwischen den Herstellungsbetrieben und den Handelsfilialen in dem (den) betreffenden Gebiet(en) Anwendung fänden. Demnach könne der Lizenznehmer einen Preiswettbewerb gegenüber SEB nur über seine Handelsspanne ausüben.

- 230 Drittens vertritt die Klägerin die Auffassung, dass der Lizenznehmer durch diese Maßnahme jeden Anreiz für technologische Innovationen verliere, da SEB als Marktführer somit die technischen Normen der verschiedenen Erzeugnisse bestimmen könne, so dass jede Konkurrenz hinsichtlich der Produkteigenschaften verloren gehe.
- 231 Viertens bemerkt die Klägerin schließlich, dass die genannte Maßnahme für die Tätigkeit des Lizenznehmers nicht unbedingt erforderlich sei. Eine einfache Bezugsmöglichkeit des Lizenznehmers bei SEB, wie es für die anderen Länder vorgesehen sei, hätte genügt, damit der Lizenznehmer seine Tätigkeit ausüben könne, falls er nicht über die nötigen Produktionskapazitäten verfüge.
- 232 Somit habe die Kommission einen offenkundigen Beurteilungsfehler begangen, indem sie eine Verpflichtung vorgesehen habe, die zu einer Stärkung der Stellung von SEB-Moulinex auf dem deutschen Markt führen könne.
- 233 Die Klägerin trägt hilfsweise vor, dass die Aspekte der Verpflichtung hinsichtlich des Bezugs bei SEB-Moulinex den Preiswettbewerb in den betreffenden Marktsegmenten verstärkt einschränken könnten.
- 234 Zum einen sehe die Verpflichtung vor, dass der Lizenznehmer in einem betroffenen Land oder in mehreren betroffenen Ländern ein relevantes Erzeugnis oder mehrere relevante Erzeugnisse bei SEB-Moulinex beziehen könne. Wolle der Lizenznehmer indessen Moulinex-Erzeugnisse bei SEB beziehen, so „[müsste] ein derartiger Warenbezug 65 % des Verkaufsvolumens der Marke Moulinex im Jahr 2000 entsprechen“ (Begründungserwägung 132 der angefochtenen Entscheidung). Dadurch erhalte SEB eine Absatzgarantie, während der Lizenznehmer zugleich die Freiheit einbüße, seine Bezugsquellen selbst zu wählen.

- 235 Zum anderen könne dadurch, dass der Lizenznehmer gezwungen sei, sich bei SEB-Moulinex zu mindestens 65 % des Moulinex-Absatzes im Jahr 2000 einzudecken, für die betreffenden Erzeugnisse ein Homogenisierungseffekt bei den Verkaufspreisen von SEB-Moulinex und des Lizenznehmers entstehen. Der Lizenznehmer teile dann nämlich mit SEB-Moulinex die gesamten Produktionskosten dieser Gruppe in Bezug auf einen wohl recht erheblichen Teil seines Gesamtbedarfs an dem betreffenden Erzeugnis. Eine so ausgeprägte Gleichartigkeit der Kostenstruktur könne bei den betreffenden Erzeugnissen zu einer mechanischen oder abgestimmten Gleichsetzung der Verkaufspreise führen, da ein Preiswettbewerb nur noch über die Vertriebskosten und die Handelsspanne des Lizenznehmers möglich sei. Je mehr die dem Verkauf der Fertigerzeugnisse vorangehenden Märkte zusammengeschlossen seien, desto größer sei die Gefahr einer aufeinander abgestimmten Verhaltensweise. Die Kommission unterstreiche die Existenz solcher Gefahren ausdrücklich in ihrer Bekanntmachung zur Anwendung von Artikel 81 EG-Vertrag auf Vereinbarungen über horizontale Zusammenarbeit (ABl. 2001, C 3, S. 2).
- 236 Die Kommission bestreitet, dass die Bezugsverpflichtung auf dem deutschen Markt eine Stärkung der Stellung von SEB-Moulinex in Deutschland bewirke.

B — Würdigung durch das Gericht

- 237 Die Klägerin bemängelt im Wesentlichen zum einen die Bezugsverpflichtung des Lizenznehmers in Deutschland für Mixer und ähnliche Zubereiter und zum anderen die Möglichkeit für alle Lizenznehmer in den neun Mitgliedstaaten, einen Liefervertrag für von der Entscheidung erfasste Erzeugnisse zu schließen.

- 238 Was die Bezugspflicht des Lizenznehmers in Deutschland anbelangt, so ist zunächst darauf hinzuweisen, dass sie nach Aussage der Entscheidung — diese Aussage wird von der Klägerin nicht bestritten — die Tätigkeit von Produktionsstätten aufrechterhalten soll, um die damit verbundenen Arbeitsplätze zu sichern.
- 239 Sodann ist festzustellen, dass diese Verpflichtung lediglich eine Warengruppe, nämlich Mixer und ähnliche Zubereiter, in einem einzigen Land in einem begrenzten Zeitraum von zwei Jahren betrifft. Zudem hat die Kommission auf diesem Markt der Mixer und ähnlichen Zubereiter in Deutschland keine beherrschende Stellung von SEB-Moulinex festgestellt, da die neue Einheit von dem genannten Markt nur 20 % bis 30 % innehat. Ferner erfasst die Bezugsverpflichtung nur 65 % des Moulinex-Absatzes im Jahr 2000, so dass der Lizenznehmer für seinen Verkaufsüberschuss die Möglichkeit behält, die betreffende Ware anderweitig zu beziehen oder selbst herzustellen. Die technologische Innovation wird somit nicht beeinträchtigt, da nichts den Lizenznehmer daran hindert, in Anbetracht der kurzen Dauer der Bezugsverpflichtung seine eigenen Erzeugnisse in Verbindung mit den bei SEB bezogenen Erzeugnissen im Hinblick auf die Ersetzung der von SEB gelieferten Geräte zu entwickeln.
- 240 Da schließlich in der betreffenden Bestimmung der Verpflichtungen vorgesehen ist, dass SEB den Lizenznehmer zum gewerblichen Einstandspreis zuzüglich der Kosten beliefern muss, wird die Wettbewerbsfähigkeit des Lizenznehmers keineswegs geschmälert, sondern es wird ihm vielmehr ein günstiger Preis gewährleistet. Im Gegensatz zu dem, was das Vorbringen der Klägerin vermuten lässt, ist SEB außerdem kein Konkurrent des Lizenznehmers, der die Moulinex-Erzeugnisse abnehmen muss, da SEB aufgrund der Verpflichtungen während der Lizenzdauer und der anschließenden Dreijahresfrist kein Moulinex-Erzeugnis auf dem deutschen Markt verkaufen darf.
- 241 Entgegen dem Vorbringen der Klägerin bewirkt demnach die vorgesehene begrenzte Bezugsverpflichtung keine Stärkung der Stellung von SEB-Moulinex und beeinträchtigt nicht die Wirksamkeit der Lizenz.

- 242 Was die Rüge hinsichtlich des Warenbezugs bei SEB für andere Artikel als Mixer und ähnliche Zubereiter in Deutschland angeht, so genügt der Hinweis, dass es sich dabei nicht um eine Verpflichtung des Lizenznehmers handelt, sondern lediglich um eine Möglichkeit, die dieser je nach Interessenlage wahrnehmen kann. Die betreffende Bestimmung ist auch nicht deshalb zu beanstanden, weil der Lizenznehmer bestimmte Mindestmengen abnehmen muss, wenn er von der genannten Möglichkeit Gebrauch macht.
- 243 Demgemäß ist die Rüge der Klägerin zurückzuweisen.

Zum vierten Teil — Die durch die Genehmigung der Kommission ermöglichte Nutzung der Marke Moulinex durch je nach Land der Europäischen Union verschiedene Unternehmen könne zu einer aufeinander abgestimmten Verhaltensweise von SEB-Moulinex und des (der) Lizenznehmer(s) führen

A — Vorbringen der Verfahrensbeteiligten

- 244 Die durch die Genehmigung der Kommission ermöglichte Nutzung ein und derselben Marke durch verschiedene Unternehmen in der Europäischen Union kann nach Ansicht der Klägerin zu einer aufeinander abgestimmten Verhaltensweise von SEB-Moulinex und des (der) Lizenznehmer(s) führen.
- 245 Die Klägerin geht nämlich davon aus, dass es nicht möglich sei, ein und dieselbe Marke über das Gebiet der Mitgliedstaaten hinweg getrennt zu nutzen, ohne die Handels-, Marketing- und Werbepolitik zu koordinieren und den Fortbestand der Marke zu gefährden. Dies bekräftige insbesondere sehr deutlich der französische

Wirtschaftsminister in der Sache Pernod-Ricard/Coca-Cola (Erlass vom 24. November 1999 über den geplanten Erwerb der Unternehmensteile von Pernod-Ricard betreffend die Getränke der Marke Orangina durch Coca-Cola) und werde auch vom französischen Staatsrat bestätigt (Urteil des Staatsrats vom 6. Oktober 2000 in der Rechtssache Pernod-Ricard). Ebenso betone die Kommission von jeher die Notwendigkeit einer Koordinierung in Handels- und Marketingangelegenheiten auf sehr nahe beieinander liegenden Märkten (vorgenannte Entscheidung Schneider/Legrand, Begründungserwägung 796).

- 246 Im vorliegenden Fall habe die Kommission indessen nicht die Möglichkeiten einer aufeinander abgestimmten Verhaltensweise bedacht, die darauf zurückzuführen seien, dass die Markenlizenzen je nach Land und Erzeugnis an verschiedene Unternehmen vergeben werden könnten.
- 247 Die Kommission hält die Rüge der Klägerin für unbegründet.

B — Würdigung durch das Gericht

- 248 Wie bereits dargelegt, sind die Märkte der kleinen elektrischen Haushaltsgeräte unstreitig von nationaler Größenordnung. So lässt Begründungserwägung 27 der angefochtenen Entscheidung erkennen, dass die „Eigenschaften“ der Erzeugnisse in Anbetracht des Verbraucherverhaltens und der Verbrauchergewohnheiten je nach Mitgliedstaat veränderlich sein können, die Beziehungen zwischen Abnehmern und Lieferanten insbesondere auf einer nationalen Grundlage beruhen, die meisten wichtigen Markenhersteller über ihre eigenen örtlichen Verkaufsorganisationen je Mitgliedstaat verfügen und der Vertrieb national strukturiert ist.

- 249 Die Kommission hat daher zu Recht festgestellt, dass ein und dieselbe Marke durch je nach Mitgliedstaat verschiedene Wirtschaftsteilnehmer genutzt werden kann, von denen jeder seine eigene Organisation und Strategie für Marketing, Werbung und Verkaufswesen besitzt, und dass der Lizenznehmer die Marke Moulinex unabhängig von SEB führen und seine eigene Marke entwickeln kann, ohne sich mit SEB oder den anderen Lizenznehmern abstimmen zu müssen.
- 250 Überdies kann SEB weder eine Lizenz an einen anderen Lizenznehmer für das gleiche Gebiet vergeben noch selbst die Marke Moulinex in diesem Gebiet nutzen, so dass eine Koordinierung des Wettbewerbsverhaltens für die Marke Moulinex nicht geboten ist. Zudem bedarf die Wahl der Lizenznehmer der Zustimmung der Kommission. Diese kann auch darauf achten, dass etwaige von der Klägerin genannte Gefahren einer Koordinierung der Verhaltensweisen zwischen Lizenznehmern vermieden werden.
- 251 Die Rüge der Klägerin ist demnach unbegründet.
- 252 Diese Schlussfolgerung kann nicht durch die von der Klägerin zitierten Fälle in Frage gestellt werden, die völlig anders gelagert waren. So war die Unabhängigkeit des Lizenznehmers in der Sache Pernod-Ricard/Coca-Cola nicht gegeben, während der Lizenznehmer im vorliegenden Fall unabhängig sein muss, um von der Kommission zugelassen zu werden. Darüber hinaus waren dem Staatsrat zufolge die beiden Märkte mit Kohlensäure versetzter alkoholfreier Getränke „hors foyer“ und „alimentaires“ in Frankreich nicht „abgegrenzt“, und es handelte sich um zwei benachbarte Produktmärkte und nicht, wie im vorliegenden Fall, um zwei räumlich getrennte Märkte mit jeweiligen nationalen Dimensionen und Merkmalen. Somit konnte die Gefahr einer Abstimmung zwischen dem Lizenznehmer und Coca-Cola keineswegs ausgeschlossen werden, zumal der Markeneigentümer die Kontrolle über die Qualität der Erzeugnisse behielt und ihm die Verpackung und Werbung oblagen. Diese Situation ist daher nicht mit dem Zusammenschluss im vorliegenden Fall vergleichbar, da hier die

verschiedenen nationalen Märkte getrennt sind und die Lizenznehmer die Eigenverantwortung für Qualitätskontrolle der Erzeugnisse sowie für Verpackung und Werbung besitzen und im Eigeninteresse die Möglichkeit haben, ihre eigene Marke zu entwickeln.

253 Somit ist der vierte Teil dieses Klagegrundes unbegründet.

Zum fünften Teil — Genehmigung des Zusammenschlusses durch die Kommission ohne Auferlegung von Verpflichtungen auf Märkten mit ernsthaften Wettbewerbsproblemen

A — Vorbringen der Verfahrensbeteiligten

254 Die Klägerin bemängelt, dass die Kommission keine Verpflichtungen auf Märkten auferlegt habe, die indessen zu ernsthaften Wettbewerbsproblemen Anlass gäben. So sei keine Verpflichtung für den italienischen Markt verlangt worden, obgleich SEB-Moulinex nach dem Zusammenschluss einen Marktanteil von 65 % bis 75 % bei Wasserkochern und von 40 % bis 50 % bei Geräten für Gelegenheitsgerichte sowie Mixern und ähnlichen Zubereitern gehabt habe. Ebenso habe SEB-Moulinex nach dem Zusammenschluss in Norwegen einen Marktanteil von 55 % bis 65 % bei Fritteusen, Espressomaschinen und Geräten für Gelegenheitsgerichte und von 70 % bis 80 % bei Kleinherden besessen.

255 Problematische Situationen seien auch auf den britischen, irischen, spanischen, finnischen und norwegischen Märkten zu verzeichnen.

- 256 Die von der Kommission verlangten Verpflichtungen genügten nicht, um die durch den Zusammenschluss hervorgerufenen Wettbewerbsprobleme zu lösen.
- 257 Die Klägerin gibt vergleichsweise zu bedenken, dass ein gleichartiger Marktanteil bei anderen Segmenten zur Auferlegung von Verpflichtungen durch die Kommission geführt habe. So sei für Portugal eine Verpflichtung verlangt worden, da SEB-Moulinex nach dem Zusammenschluss über einen Marktanteil von 65 % bis 75 % bei Kleinherden, Geräten für Gelegenheitsgerichte sowie Mixern und ähnlichen Zubereitern und von 40 % bis 50 % bei elektrischen Kaffeemaschinen und Fritteusen verfügt habe. Zudem habe die Kommission Verpflichtungen für Marktsegmente festgelegt, bei denen die neue Einheit einen geringeren Marktanteil innegehabt habe.
- 258 Auf die schriftliche Frage des Gerichts, mit der die Klägerin aufgefordert worden war, ihre Rügen bezüglich der britischen, irischen, spanischen, finnischen und norwegischen Märkte näher darzulegen, hat die Klägerin die nachstehende Auffassung vertreten.
- 259 In Spanien sei SEB-Moulinex durch den Zusammenschluss eine Marktposition zugefallen, die über 35 % oder gar 40 % des Marktanteils auf vier Märkten kleiner elektrischer Küchengeräte hinausgehe. Die Kommission habe gleichwohl nach ihrer Analyse die Vereinbarkeit des Zusammenschlusses auf dem spanischen Markt wie folgt festgestellt:
- Die neue Einheit könne sich nicht wettbewerbswidrig verhalten, da sie bedeutenden Konkurrenten gegenüberstehe;

- Versuche eines wettbewerbswidrigen Verhaltens auf den betreffenden Märkten würden durch verminderte Käufe von SEB-Moulinex-Erzeugnissen auf anderen Märkten als bei Wasserkochern und Kleinherden bestraft, auf denen die neue Einheit 85 % bis 95 % ihres Umsatzes erziele.

260 Die Kommission habe aus folgenden Gründen nicht dargetan, dass in Spanien keine ernsthaften Bedenken hinsichtlich der Vereinbarkeit des Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt bestünden, so dass auf Verpflichtungen in diesem Land verzichtet werden könne:

- Bei den in der angefochtenen Entscheidung hauptsächlich analysierten Mitgliedstaaten (Portugal, Belgien, Niederlande, Griechenland) sei die Kommission für die Feststellung ernsthafter Bedenken, die Verpflichtungen erforderlich machten, jeweils insbesondere von dem Wert ausgegangen, den die Märkte, auf denen SEB-Moulinex zusammen einen Marktanteil von mehr als 40 % besitze, im Verhältnis zum Gesamtwert aller Märkte des Küchensegments darstellten (Portugal, Belgien, Niederlande, Griechenland); so habe die Kommission z. B. für Belgien feststellen können, dass die sechs Märkte, auf denen SEB-Moulinex nach dem Zusammenschluss einen Marktanteil von mehr als 40 % habe, zusammengerechnet wertmäßig 44 % des betreffenden Gesamtmarkts für Küchengeräte ausmachten.
- Für Griechenland habe die Kommission z. B. Verpflichtungen von SEB verlangt, obgleich die vier Märkte, auf denen SEB-Moulinex zusammen mehr als 40 % der Marktanteile erreiche, wertmäßig 24 % des Gesamtmarkts für Küchengeräte ausmachten.

261 Daher habe die Kommission für Spanien nicht die Gefahr wettbewerbswidriger Verhaltenweisen von SEB-Moulinex auf den betreffenden Märkten verneinen können, ohne zuvor den Wert zu bemessen, den die Märkte, auf denen SEB-

Moulinex in Spanien einen Marktanteil von mehr als 40 % erreiche, im Verhältnis zum Gesamtmarkt der „Gruppe Küchengeräte“ darstellten. Die Kommission habe sich in ihrer Analyse indessen mit der Bemessung des Anteils begnügt, den nur zwei der Märkte, auf denen SEB-Moulinex eine bedeutsame Stellung innehat (Wasserkocher und Kleinherde), im Gesamtumsatz von SEB-Moulinex auf dem Gesamtmarkt des Küchensegments ausmachten. Die Bewertung der Kommission sei somit falsch, da sie in ihre Berechnung nicht den Umsatz einbezogen habe, der bei Mixern und ähnlichen Zubereitern sowie Geräten für Gelegenheitsgerichte vorliege, obgleich SEB-Moulinex hierbei 55 % bis 65 % und 35 % bis 45 % erreiche.

262 Demgemäß habe die Kommission nicht allein anhand der Faktoren, die in der angefochtenen Entscheidung dargelegt seien, zu dem Schluss gelangen können, dass der Zusammenschluss von SEB-Moulinex keinen Anlass zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt in Spanien gebe, und somit auf Verpflichtungen für dieses Land verzichten können.

263 Dies gelte auch entsprechend für die Wettbewerbssituation in Finnland. Die Kommission habe nämlich nicht den Wert bemessen, den die Märkte, auf denen SEB-Moulinex zusammen einen Marktanteil von mehr als 40 % erreiche, im Verhältnis zum Gesamtwert aller Märkte des Küchensegments darstellten. Zudem habe sich die Kommission mit einer Bewertung der Wettbewerbssituation bei Toastern begnügt, um ernsthafte Gefahren für den Wettbewerb auf den relevanten Märkten in Finnland auszuschließen, ohne dass sie drei weitere Produktmärkte berücksichtigt habe, auf denen SEB-Moulinex nach dem Zusammenschluss einen Marktanteil von mehr als 40 % erreiche (Kleinherde mit 35 % bis 45 %, Espressomaschinen mit 40 % bis 50 % und Barbecue-Grills mit 40 % bis 50 %). Außerdem habe die Kommission — im Gegensatz zu ihrer Analyse über den griechischen Markt — nicht aufgezeigt, dass die neue Einheit in Finnland auch bei Mixern und ähnlichen Zubereitern eine starke Marktstellung innehat (30 % bis 40 %).

- 264 Auch für Italien könnten ähnliche Einwände gegen die entsprechende Wettbewerbsanalyse der Kommission erhoben werden. So habe die Kommission zwar auf den Wert Bezug genommen, den die Märkte für Wasserkocher und Gelegenheitsgerichte in Italien im Verhältnis zum Gesamtwert der „Gruppe Küchengeräte“ darstellten; sie habe es aber versäumt, den Markt der Mixer und ähnlichen Zubereiter zu berücksichtigen, auf dem SEB-Moulinex einen Marktanteil von 40 % bis 50 % erreiche, so dass die Kommission nicht ordnungsgemäß zu dem Schluss habe gelangen können, dass der Zusammenschluss keinen Anlass zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt in Italien gebe.
- 265 Was das Vereinigte Königreich und Irland anbelange, so habe die Kommission auf dem britischen Markt nicht alle entsprechenden Wertmaßstäbe und/oder Umsatzkriterien angewandt, von denen sie sonst in ihrer Wettbewerbsanalyse für die anderen Länder Gebrauch gemacht habe. So habe sie nicht die Bedeutung der Gefahren bewertet, die der Zusammenschluss auf dem britischen und irischen Markt mit sich bringe. Die Kommission habe sich, um Gefahren für den Wettbewerb zu verneinen, auf die Anwendung des Schwellenwerts von 40 % und auf die Feststellung beschränkt, dass es einen Konkurrenten mit einem Marktanteil von 15 % bis 25 % und eine nur begrenzte Tätigkeitsüberschneidung gebe. Sie habe hierbei jedoch keineswegs analysiert, wie sich die Verbindung bedeutsamer Marktstellungen von SEB-Moulinex auf den Märkten für Fritteusen (30 % bis 40 %), Dampfkocher (30 % bis 40 %) und Bügeleisen (35 % bis 45 %) nach dem Zusammenschluss auf den Wettbewerb auswirke.
- 266 Die Kommission bestreitet die Erklärung der Klägerin, es seien keine Verpflichtungen auf Märkten eingegangen worden, die Anlass zu ernsthaften Wettbewerbsproblemen gäben.
- 267 Sie betont zunächst, aus Begründungserwägung 137 der angefochtenen Entscheidung gehe entgegen dem Vorbringen der Klägerin hervor, dass „SEB ihre Verpflichtungen perfektioniert hat, indem die Markenlizenz auf die Gesamtheit der elektrischen Haushaltskleingeräte in... Norwegen erweitert wurde“.

- 268 Was sodann den italienischen Markt betreffe, so könne sich die Klägerin nicht ausschließlich auf die Marktanteile der neuen Einheit bei Mixern und ähnlichen Zubereitern, Geräten für Gelegenheitsgerichte und Wasserkocher berufen, um daraus zu schließen, dass Verpflichtungen erforderlich gewesen seien. Es müssten alle relevanten Faktoren in Betracht gezogen werden, um festzustellen, ob der Zusammenschluss eine beherrschende Stellung auf dem Gemeinsamen Markt begründe oder verstärke. So seien auf dem Markt für Mixer und ähnliche Zubereiter drei wichtige Konkurrenten in der Lage, der neuen Einheit entgegenzutreten. Ebenso sei, wie aus der Entscheidung hervorgehe, die Stellung der Parteien des Zusammenschlusses auf den Märkten für Gelegenheitsgerichte und Wasserkocher in Italien insofern zu relativieren, als bestimmte Konkurrenten wichtige Stellungen auf mehreren anderen Produktmärkten einnahmen, wie etwa bei Kleinherden, Fritteusen oder Espressomaschinen. Im Übrigen sei davon auszugehen, dass Versuche eines wettbewerbswidrigen Verhaltens auf den Märkten der Geräte für Gelegenheitsgerichte und Wasserkocher durch verminderte Käufe von SEB-Moulinex-Erzeugnissen auf den anderen Märkten bestraft würden.
- 269 Überdies sei die Lage auf diesen Märkten, die von der Klägerin besonders herangezogen würden, gänzlich anders als die Lage in Portugal, da die neue Einheit dort bei zehn der elf Produktgruppen über Marktanteile von mehr als 40 % verfüge. Die neue Einheit habe in Portugal auf praktisch allen relevanten Produktmärkten eine unübertroffene Machtposition erreicht, der weder andere Hersteller noch der Handel gewachsen wären.
- 270 Das Vorbringen der Klägerin, die Kommission habe die Wettbewerbsprobleme der britischen, irischen, spanischen, finnischen und norwegischen Märkte nicht beachtet, sei schließlich gemäß Artikel 44 § 1 Buchstabe c der Verfahrensordnung unzulässig, da es jeder Erklärung oder Begründung entbehre.
- 271 Auf die schriftlichen Fragen des Gerichts weist die Kommission zunächst auf die Überlegungen hin, die sie zu dem Schluss veranlasst hätten, dass ernsthafte Bedenken in Bezug auf Portugal, Griechenland, Belgien, die Niederlande,

Deutschland, Österreich, Dänemark, Schweden und Norwegen die Auferlegung von Verpflichtungen für alle Produktmärkte dieser neun Länder rechtfertigten, während Verpflichtungen für Italien, Spanien, das Vereinigte Königreich, Irland und Finnland nicht erforderlich seien, da hier keine ernsthaften Bedenken hätten festgestellt werden können.

- 272 Vor der Darlegung ihrer Überlegungen in vier Stufen erklärt die Kommission, sie habe sich für ihre Analyse auf ihre Entscheidungspraxis und die bei ihrer Untersuchung erhaltenen Informationen über die Funktionsweise des Marktes gestützt.
- 273 So seien nach ihrer Feststellung für das Funktionieren des Wettbewerbs auf den betreffenden Märkten zwei Faktoren von wesentlicher Bedeutung, nämlich die Verfügung über eine anerkannte Marke (Begründungserwägung 36 der angefochtenen Entscheidung) und der Zugang zum Handel (vgl. z. B. Begründungserwägung 35 der angefochtenen Entscheidung). Dies treffe auf alle Warengruppen zu.
- 274 Hinsichtlich des erstgenannten Faktors bezieht sich die Kommission auf ihre Entscheidung 98/602/EG vom 15. Oktober 1997 über die Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt und dem Funktionieren des EWR-Abkommens (Sache IV/M.938 — Guinness/Grand Metropolitan) (ABl. 1998, L 288, S. 24), in der sie betont habe, dass „der Inhaber eines ganzen Sortiments führender Spirituosenmarken in mehrfacher Hinsicht im Vorteil [ist]“, und dass insbesondere „seine Position gegenüber den Abnehmern stärker [ist], da er ganze Sortimente liefern kann und seine Waren vermutlich einen größeren Anteil am Geschäftsvolumen ausmachen“ (Begründungserwägungen 38 ff. der Entscheidung). In dieser Entscheidung heiße es in Begründungserwägung 41: „Dieser Vorteil und seine Folgen für die Wettbewerbsstruktur der Märkte hängen von mehreren Faktoren ab: ob der Anbieter über eine oder mehrere in bestimmten Märkten führende Marken verfügt, welche Marktanteile seine Marken im Ver-

hältnis zur Konkurrenz erzielen, welche Bedeutung den Märkten, in denen die Parteien führende Marken bei vielen Sorten anbieten können, zukommt, und schließlich die Zahl der Märkte, in denen der Anbieter über führende Marken verfügt.“

- 275 Das Verhandlungsvermögen des Handels sei der zweite wichtige Wettbewerbsfaktor auf dem betreffenden Markt. Hierzu habe SEB ausgeführt, „dass ein Versuch [ihrerseits], die Preise in Warenssegmenten ... anzuheben, bei denen der Marktanteil von SEB theoretisch über 35 % liegt, zu Vergeltungsmaßnahmen des Handels in den anderen Segmenten kleiner elektrischer Haushaltsgeräte führen kann, was umso schwerwiegender wäre, als davon zwei Drittel des Absatzes kleiner elektrischer Haushaltsgeräte betroffen wären“.
- 276 Die Kommission erklärt, sie habe der Reihe nach vier auf der Wettbewerbssituation des Zusammenschlusses beruhenden Faktoren Rechnung getragen, die sie zu dem Schluss veranlasst hätten, dass die Auferlegung von Verpflichtungen für Italien, Spanien, das Vereinigte Königreich, Irland und Finnland nicht erforderlich sei.
- 277 Der erste Faktor habe sich auf die Bestimmung der Märkte bezogen, auf denen die neue Einheit Marktanteile von mehr als 40 % erreiche. Der zweite Gesichtspunkt betreffe die Bestimmung größerer Überschneidungen zwischen den Parteien auf dem betreffenden Produktmarkt (vgl. Begründungserwägungen 86 bis 88, 90 bis 92, 95, 97, 98, 101, 102, 107, 110, 111, 113, 121 und 123 der angefochtenen Entscheidung). Drittens sei es darum gegangen, die Stellung der aus dem Zusammenschluss hervorgegangenen Einheit im Verhältnis zur Konkurrenz zu bestimmen (vgl. Begründungserwägungen 87, 92, 96 bis 98, 101, 102, 105, 107, 110, 111, 113, 116, 119 und 123 der angefochtenen Entscheidung). Der vierte Faktor schließlich liege in der Feststellung, wie wichtig der betreffende Produktmarkt im Verhältnis zum Gesamtumsatz der neuen Einheit sei und welche Vergeltungsmöglichkeiten der Handel dementsprechend besitze (vgl. Begründungserwägungen 83, 98, 101, 102, 105, 110, 116, 119 und 123 der angefochtenen Entscheidung). Dieser letztgenannte Faktor, nämlich der so genannte Sortimenteffekt, habe in der Wettbewerbsanalyse berücksichtigt werden müssen,

da auf allen Produktmärkten eines Landes jeweils die gleichen Marken und die gleichen Großabnehmer anzutreffen seien.

- 278 Die Kommission erklärt, sie sei unter Berücksichtigung dieser verschiedenen Kriterien zu dem Schluss gelangt, dass der Zusammenschluss in Portugal, den Niederlanden, Belgien und Griechenland für alle Erzeugnisse Anlass zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt gebe. Im Hinblick auf den ersten Faktor sei festgestellt worden, dass die neue Einheit bei den meisten Erzeugnissen des Sortiments Marktanteile von mehr als 40 % erreiche (Begründungserwägungen 48, 55, 63 und 72 der angefochtenen Entscheidung). Sodann sei zu verzeichnen gewesen (Begründungserwägungen 83 ff. der angefochtenen Entscheidung), dass die Märkte, auf denen die neue Einheit Anteile von mehr als 40 % besitze, 50 % des Gesamtumsatzes der Einheit überstiegen. Bei den Sortimenteffekten sei davon ausgegangen worden, dass mit ihnen unter den genannten Umständen eine Zunahme der Marktstärke verbunden sei, über die die Parteien des Zusammenschlusses auf den betreffenden Märkten verfügen könnten. Dabei seien Verpflichtungen für alle Produktmärkte dieser Länder auferlegt worden.
- 279 Bei den anderen Ländern sei das erste Kriterium nicht gegeben, so dass daraufhin untersucht worden sei, ob der Zusammenschluss zu einer größeren Überschneidung der Parteien auf den betreffenden Produktmärkten führe. Zunächst seien ernsthafte Bedenken für die Produktmärkte ausgeschlossen worden, auf denen die Überschneidung minimal sei, da der Zusammenschluss in solchen Fällen keine wesentlichen Änderungen der Wettbewerbslage mit sich bringe. Dies sei der Fall in Finnland bei Kleinherden (Begründungserwägung 87 der angefochtenen Entscheidung), in Deutschland bei Geräten für Gelegenheitsgerichte (Begründungserwägung 88 der angefochtenen Entscheidung) und in Finnland, Norwegen und Schweden bei Espressomaschinen (Begründungserwägung 90 der Entscheidung). Bei Geräten für Gelegenheitsgerichte sowie Mixern und ähnlichen Zubereitern in Spanien seien die Überschneidungen äußerst gering gewesen. Hierbei sei die zusammengefasste Stellung der Parteien gegenüber ihren Konkurrenten berücksichtigt worden. Bei Mixern und ähnlichen Zubereitern in Italien habe die Einheit zusammen z. B. erst den vierten Akteur auf dem Markt eliminiert. In Ermangelung größerer Überschneidungen der Parteien und angesichts der starken Stellung der Konkurrenzunternehmen (Braun mit 10 % bis 20 %, Philips mit 10 % bis 20 %, De'Longhi mit 0 % bis 10 %) sei die Kommission davon ausgegangen, dass der Zusammenschluss keinen Anlass zu ernsthaften Bedenken auf dem italienischen Markt gebe (Begründungserwägung 121 der angefochtenen Entscheidung).

- 280 Anschließend habe festgestellt werden müssen, in welchen dieser Länder der Zusammenschluss einen Sortimenteffekt ausübe, der das Kräfteverhältnis zwischen SEB-Moulinex und den Abnehmern materiell verändere. Zu diesem Zweck sei die Größe der vom Zusammenschluss betroffenen Produktmärkte im Verhältnis zum Gesamtumsatz der neuen Einheit in dem jeweiligen Land abgeschätzt worden. Wenn dieses Verhältnis geringfügig gewesen sei, d. h. unter 10 % gelegen habe, sei davon ausgegangen worden, dass sich die Fähigkeit des Handels zu Gegenmaßnahmen durch den Zusammenschluss nicht ändere und ausreiche, um den Sortimenteffekt zu nutzen. Hierbei sei selbstverständlich berücksichtigt worden, dass der Handel über Alternativangebote auf dem jeweiligen Landesmarkt verfüge (vgl. Begründungserwägungen 116, 119, 122 und 123 der angefochtenen Entscheidung). Andererseits habe Anlass zu ernsthaften Bedenken auf allen Märkten bestanden, für die der Zusammenschluss eine spürbare Änderung der Stellung der Parteien gegenüber den Abnehmern mit sich bringe.
- 281 Was insbesondere den Markt für Wasserkocher und Geräte für Gelegenheitsgerichte in Italien angehe, so sei die Kommission zu der Auffassung gelangt, dass der Zusammenschluss in Anbetracht des geringen Umsatzanteils der neuen Einheit auf diesen Produktmärkten und der Ausweichmöglichkeiten des Handels zugunsten gängiger Alternativmarken zu keinen ernsthaften Bedenken Anlass geben könne (Begründungserwägungen 115 bis 117 und 121 bis 124 der angefochtenen Entscheidung).
- 282 Auf die Frage des Gerichts, ob sich die Einschätzung der Kommission für Italien geändert hätte, wenn der Markt für Mixer und ähnliche Zubereiter den Märkten für Wasserkocher und Geräte für Gelegenheitsgerichte zugeschlagen worden wäre, um die Fähigkeit des Handels zur „Bestrafung“ einer etwaigen wettbewerbswidrigen Verhaltensweise von SEB-Moulinex zu ergründen, hat die Kommission geantwortet, dass eine Zusammenzählung dieser drei Märkte keineswegs gerechtfertigt sei und dass jedenfalls, auch wenn dies hätte geschehen müssen, dadurch keine Meinungsänderung der Kommission eingetreten wäre.
- 283 In Italien habe nämlich der Markt für Wasserkocher und Geräte für Gelegenheitsgerichte wertmäßig jeweils 0 % bis 10 % der gesamten „Küchengruppe“

kleiner elektrischer Haushaltsgeräte ausgemacht. Der Markt für Geräte für Gelegenheitsgerichte habe wertmäßig 0 % bis 10 % der gesamten „Küchengruppe“ kleiner elektrischer Haushaltsgeräte betragen. Der Markt für Mixer und ähnliche Zubereiter habe wertmäßig 25 % bis 35 % der gesamten „Küchengruppe“ kleiner elektrischer Haushaltsgeräte ausgemacht. Diese drei Produktmärkte erreichten somit wertmäßig insgesamt 30 % bis 40 % der gesamten „Küchengruppe“ kleiner elektrischer Haushaltsgeräte in Italien.

- 284 In Anbetracht der starken Konkurrenz auf dem Markt für Mixer und ähnliche Zubereiter, wie Braun, Philips und De'Longhi, habe der Zusammenschluss nicht zur Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung führen können. Zudem wäre es wegen fehlender Marktmacht bei Mixern und ähnlichen Zubereitern nicht gerechtfertigt gewesen, zur Feststellung der Marktposition von SEB-Moulinex diese Warengruppe dem Segment der Wasserkocher und der Geräte für Gelegenheitsgerichte hinzuzurechnen.
- 285 Die Kommission erklärt ferner, dass sie angesichts der besonderen Merkmale des italienischen Marktes keineswegs zu einem anderen Schluss gelangt wäre. Dieser Markt sei durch die Präsenz zweier von jeher starker Akteure gekennzeichnet (vgl. Begründungserwägung 123 der Entscheidung), nämlich zum einen von Saeco, dem weltweiten Marktführer für Espressomaschinen, mit einem italienischen Marktanteil von 60 % bis 70 %, und zum anderen von De'Longhi, einem Unternehmen, das auf vier Produktmärkten führend sei, nämlich bei Kleinherden, Fritteusen, Toastern und Barbecue-Grillgeräten, wobei diese vier Märkte insgesamt 30 % bis 40 % des Gesamtwertes der „Küchengruppe“ kleiner elektrischer Haushaltsgeräte in Italien ausmachten.
- 286 Der Abschreckungseffekt, von dem der Handel gegebenenfalls Gebrauch machen könne, hänge indessen größtenteils von dem Wertverhältnis ab, das zwischen den Produktmärkten, auf denen SEB-Moulinex einen Marktanteil von mindestens 40 % erreiche, und dem Gesamtumsatz dieser Unternehmensgruppe bestehe. So werde in Begründungserwägung 123 der angefochtenen Entscheidung ausgeführt, dass „jeder Versuch eines wettbewerbswidrigen Verhaltens auf diesen Märkten somit durch verminderte Käufe von SEB- und Moulinex-Produkten auf den anderen Märkten bestraft würde, auf denen der Unternehmenszusammenschluss 90 % bis 100 % seines Umsatzes erzielt, so dass eine Preiserhöhung durch die Parteien unrentabel werden könnte“.

- 287 Die Kommission fügt hinzu, es müsse nicht nur dem Wettbewerbsdruck Rechnung getragen werden, den die aktuellen Marktkonkurrenten ausübten, sondern auch der potenzielle Druck der Unternehmen berücksichtigt werden, die auf Nachbarmärkten tätig seien. So werde in Italien z. B. bei Mixern und ähnlichen Zubereitern die Marktstärke der neuen Einheit durch die starke Präsenz der aktuellen Konkurrenten wie Braun, Philips und De'Longhi eingeschränkt. Zudem könne Saeco dank des entscheidenden Gewichts dieses Unternehmens auf Nachbarmärkten jederzeit in diesen Produktmarkt einsteigen.
- 288 Zu der nicht von vornherein von der Kommission ins Auge gefassten Möglichkeit einer Wettbewerbsbeeinträchtigung durch Preissenkungen sei zu bemerken, dass diese Frage unter dem Gesichtspunkt von Praktiken zu sehen sei, die die Verdrängung anderer Unternehmen bezweckten, da die verschiedenen vom Zusammenschluss betroffenen Erzeugnisse „unabhängige Güter oder Substitute“ seien und somit eine zeitweilige Preissenkung einige Konkurrenten zum Marktausstieg veranlassen oder den Markteinstieg neuer Konkurrenten verhindern könnte, zumal die Hersteller alle relevanten Erzeugnisse auf derselben Handelsstufe der Wiederverkäufer absetzten.
- 289 Die Kommission hat auf eine entsprechende Frage des Gerichts erklärt, es habe im Laufe ihrer Untersuchungen keinen Anhaltspunkt dafür gegeben, dass der Zusammenschluss zu solchen Praktiken führen könne. Ein Unternehmen könne nämlich nur dann zu derartigen Maßnahmen greifen, wenn es finanziell in der Lage sei, auf Dauer auf kostendeckende Preise in der Überzeugung zu verzichten, dass es damit die Konkurrenz ausschalten könne.
- 290 Nichts deute indessen darauf hin, dass SEB finanzkräftiger sei als die Konkurrenzunternehmen oder über eine niedrigere Kostendeckung verfüge. Zudem könne ein vom Markt verdrängter Konkurrent dorthin zurückkehren, wenn die Preise wieder einen lohnenden Stand erreichten, da er weiterhin über seine Marke verfüge, die einen wesentlichen Wettbewerbsfaktor auf dem Markt der elektrischen Haushaltskleingeräte darstelle.

- 291 Überdies sei nicht sicher, dass eine Preissenkung genüge, um den Markteintritt neuer Konkurrenten wie der Klägerin zu verhindern, die in den Nummern 7 und 11 ihrer Erklärungen vom 28. Juni 2002 und 25. Juli 2002 vor dem Gericht die Auffassung vertreten habe, dass sie nach ihrer im Jahr 2002 beginnenden Tätigkeit Marktanteile von [...] % in [...] erreichen könne.
- 292 Schließlich sei auch zu bedenken, dass eine Preissenkungspolitik eines Lieferanten zur Verdrängung von Konkurrenten vom Verhalten des Handels beeinflusst werde. Der Anreiz für eine derartige Politik schwinde nämlich insoweit, als die Ladenpreise für elektrische Haushaltskleingeräte vom Handel bestimmt würden, der im Fall von Preissenkungen des Lieferanten die Einzelhandelspreise beibehalten und dadurch einen zusätzlichen Gewinn zu Lasten des Lieferanten erzielen könne.
- 293 Die Kommission erklärt daher, sie habe ihre Untersuchung auf die mit Sicherheit bestehenden unmittelbaren Auswirkungen des Zusammenschlusses begrenzt und nicht etwaige spätere, ungewisse Folgen wie Verdrängungspraktiken berücksichtigt.
- 294 Zu einer möglichen Beeinflussung der Wahl des Endverbrauchers durch den Handel bemerkt die Kommission, die Marktuntersuchung habe gezeigt, dass die Verbraucher eindeutig bekannte Markenerzeugnisse bevorzugten, selbst wenn diese teurer seien als Erzeugnisse einer unbekannteren Marke, und dass andererseits, wie bereits erwähnt, der Zugang zum Handel unerlässlich sei, um den Wettbewerb auf dem betreffenden Markt aufzunehmen.
- 295 Die Kommission habe im Laufe ihrer Untersuchungen die entscheidenden Merkmale der Beziehungen zwischen Hersteller und Handel ersehen und damit auch feststellen können, wie dieser die Wahl des Endverbrauchers zu bestimmen vermöge.

- 296 Sie unterstreicht die Bedeutung der Vermarktungspolitik, die für den Handel darin bestehe, dass er vermeide, mit denselben Modellen bei sich selbst in Wettbewerb zu treten, und dass er sein Warenangebot spezifisch ausrichte, um zu vermeiden, dass der Verbraucher die Preise in den verschiedenen Läden zu genau vergleiche.
- 297 Die Klägerin habe zudem in Nummer 11 ihrer Antwort auf die Fragen der Kommission vom 30. November 2001 erklärt, dass „ein gutes Erzeugnis mit einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis keine Chance hat, auf den Markt zu kommen, wenn der Handel es nicht in sein Angebot aufnimmt“.
- 298 Der Handel bestimme somit die Wahl des Verbrauchers durch seine Fähigkeit, Einfluss auf das Warenangebot zu nehmen und über die Verkaufspreise und die Verkaufsförderung zu entscheiden.

B — Würdigung durch das Gericht

1. Zur Zulässigkeit

- 299 Die Klägerin macht geltend, die Kommission habe den Zusammenschluss ohne Verpflichtungen für Märkte mit ernsthaften Wettbewerbsproblemen genehmigt.
- 300 Die Kommission und SEB vertreten die Auffassung, dass dieser Klagegrund, den die Klägerin aufgrund der schriftlichen Fragen des Gerichts und in der mündlichen Verhandlung vorgetragen habe, unzulässig sei. Sie stützen sich dabei auf Artikel 48 § 2 Absatz 1 der Verfahrensordnung, wonach neue Angriffs- und

Verteidigungsmittel im Laufe des Verfahrens nicht mehr vorgebracht werden könnten, sowie auf Artikel 44 § 1 Buchstabe c der Verfahrensordnung, wonach die Klageschrift den Streitgegenstand und eine kurze Darstellung der Klagegründe enthalten müsse, um die Verteidigungsrechte zu wahren.

- 301 Insoweit ist erstens darauf hinzuweisen, dass in der Klageschrift ausdrücklich bemängelt wird, dass die Kommission den Zusammenschluss ohne Verpflichtungen für Märkte mit ernsthaften Wettbewerbsproblemen genehmigt habe. Da Artikel 48 § 2 Absatz 1 der Verfahrensordnung nur das Vorbringen neuer Angriffs- und Verteidigungsmittel verbietet, ist die Einrede der Unzulässigkeit zurückzuweisen.
- 302 Die Kommission ist zudem in ihrer Klagebeantwortung hinsichtlich der italienischen Märkte inhaltlich auf diesen Klagegrund eingegangen, ohne dessen Unzulässigkeit geltend zu machen.
- 303 In ihrer Antwort auf die schriftlichen Fragen des Gerichts hat die Kommission jedoch sodann geltend gemacht, dass die Klägerin in Bezug auf Italien und insbesondere auch auf die anderen Länder, für die die Kommission keine Verpflichtungen vorgesehen habe, nicht die Überlegungen der Kommission bemängelt habe, wonach es dem Handel möglich wäre, Versuche eines wettbewerbswidrigen Verhaltens zu bestrafen.
- 304 Das Vorbringen in der Klageschrift war zwar lakonisch, insbesondere was die britischen, irischen, spanischen, finnischen und norwegischen Märkte anbelangt, bei denen sich die Klägerin auf den Hinweis beschränkt hat, dass die Lage dort ebenfalls problematisch sei. Doch können die Ausführungen der Klägerin in ihrer Antwort auf die schriftlichen Fragen des Gerichts, mit denen sie aufgefordert worden war, ihre Rügen näher darzulegen, ebenso wie ihr Vorbringen in der mündlichen Verhandlung nicht als ein neues und damit unzulässiges Angriffsmittel angesehen werden, sondern lediglich als Gesichtspunkte zur Stützung des in der Klageschrift geltend gemachten Klagegrundes. Dies trifft auch auf den italienischen Markt zu.

- 305 Zweitens ist auch der auf Artikel 44 § 1 Buchstabe c der Verfahrensordnung gestützte Einwand zurückzuweisen. Der Klagegrund wird nämlich in der Klageschrift nach Maßgabe dieser Vorschrift kurz dargelegt. Zudem bezweckt die genannte Bestimmung die Wahrung der Verteidigungsrechte. Die Kommission wurde indessen vollauf in die Lage versetzt, auf die entsprechenden Rügen der Klägerin einzugehen. Insbesondere ist darauf hinzuweisen, dass die Kommission bereits in ihrer Klagebeantwortung die Auffassung geäußert hat, dass Verpflichtungen für den italienischen Markt nicht erforderlich seien, da Versuche eines wettbewerbswidrigen Verhaltens von SEB-Moulinex durch verminderte Käufe von SEB- und Moulinex-Erzeugnissen auf den anderen Märkten in Italien bestraft würden. Die Kommission ist ferner vom Gericht aufgefordert worden, eine Reihe von Fragen bezüglich dieser Rügen schriftlich zu beantworten. Zudem hat die Kommission in der mündlichen Verhandlung Gelegenheit gehabt, ihren Standpunkt in dieser Frage im Einzelnen zu begründen.
- 306 Sollte die Kommission bemängeln, dass das Gericht selbst ein Angriffsmittel zur Sprache gebracht habe, das neu sei, da es die Klägerin nicht geltend gemacht habe, so genügt drittens die Feststellung, dass der Klagegrund, der sich auf das Fehlen von Verpflichtungen in Ländern mit Wettbewerbsproblemen stützt, von der Klägerin bereits in der Klageschrift vorgetragen worden ist. Erst aufgrund der Ausführungen der Kommission in der Klagebeantwortung hat das Gericht es für erforderlich gehalten, im Wege prozessleitender Maßnahmen nach Artikel 64 der Verfahrensordnung eine Reihe schriftlicher Fragen zu stellen, um sich Klarheit über das Vorbringen der beiden Parteien zu verschaffen. Überdies hat der Gerichtshof im Urteil vom 19. November 1998 in der Rechtssache C-252/96 P (Parlament/Gutiérrez de Quijano y Lloréns, Slg. 1998, I-7421, Randnr. 30) festgestellt, dass sich bei bloßer Lektüre des Artikels 48 § 2 Absatz 1 der Verfahrensordnung im Kontext ihres Zweiten Teils Erstes Kapitel, „Schriftliches Verfahren“, eindeutig ergibt, dass es sich um eine Bestimmung handelt, die für die Parteien und nicht für das Gericht gilt.
- 307 Demgemäß ist der Klagegrund, der sich auf das Fehlen von Verpflichtungen für Märkte mit ernsthaften Wettbewerbsproblemen stützt, zulässig; dies gilt auch für die Märkte in Spanien, im Vereinigten Königreich, in Irland, Finnland und Norwegen.

2. Zur Begründetheit

- 308 Zunächst ist daran zu erinnern, dass die Kommission in der angefochtenen Entscheidung festgestellt hat, dass der Zusammenschluss ernsthafte Bedenken auf bestimmten Produktmärkten in Portugal, Griechenland, Belgien, den Niederlanden, Deutschland, Österreich, Dänemark, Schweden und Norwegen hervorruft (Begründungserwägung 128). Sie hat folglich Verpflichtungen für diese Länder auferlegt.
- 309 Ferner ist darauf hinzuweisen, dass die Kommission der angefochtenen Entscheidung zufolge die betreffenden räumlichen Märkte national definiert (Begründungserwägung 30) und die Auffassung vertreten hat, dass die dreizehn relevanten Warengruppen jeweils einen gesonderten Markt darstellten (Begründungserwägungen 17 bis 25 der angefochtenen Entscheidung). Demgemäß ist die Untersuchung der Wettbewerbssituation, zumindest in einem ersten Stadium, sowohl räumlich als auch produktmäßig getrennt nach einzelnen Märkten vorzunehmen. Die ausschließlichen Lizenzen der Marke Moulinex, die die Verpflichtungen für jedes der genannten neun Länder vorsehen, beziehen sich indessen jeweils auf die Gesamtheit der dreizehn Produktmärkte, selbst wenn ernsthafte Bedenken nur für den einen oder anderen Produktmarkt festgestellt wurden. Die Kommission ist nämlich in Begründungserwägung 141 der angefochtenen Entscheidung zu Recht zu der Überzeugung gelangt, dass eine Erweiterung der Verpflichtung zur Erteilung einer ausschließlichen Lizenz auf alle Erzeugnisse elektrischer Haushaltskleingeräte und somit auch auf Erzeugnisse, für die die Kommission keine ernsthaften Bedenken festgestellt hat, geboten sei, um die Wirksamkeit und Existenzfähigkeit der mit den Verpflichtungen vorgesehenen Abhilfemaßnahmen zu gewährleisten, da ein und dieselbe Marke im gleichen geografischen Raum nicht im Besitz von zwei verschiedenen Marktteilnehmern sein könne.
- 310 Somit genüge die Feststellung ernsthafter Bedenken auch nur im Produktmarkt eines Landes, um eine Verpflichtung für sämtliche Produktmärkte dieses Landes aufzuerlegen. So geht aus den Begründungserwägungen 113, 114 und 128 der angefochtenen Entscheidung hervor, dass Verpflichtungen für Schweden festgelegt wurden, obwohl der Zusammenschluss nach Ansicht der Kommission dort nur bei Fritteusen Anlass zu ernsthaften Bedenken geben konnte.

- 311 Im Fall Italiens, Spaniens, des Vereinigten Königreichs, Irlands und Finnlands ist die Kommission hingegen zu dem Schluss gelangt, dass der Zusammenschluss die Wettbewerbsbedingungen nur unwesentlich verändere, so dass sie für diese Länder keine Verpflichtungen auferlegt hat.
- 312 Die Klägerin erklärt im Wesentlichen, dass sich ernsthafte Wettbewerbsprobleme auf bestimmten Märkten in Norwegen, Italien, Spanien, im Vereinigten Königreich, in Irland und Finnland ergäben und dass die Kommission — entsprechend ihrer Untersuchung der Wettbewerbslage in den von den Verpflichtungen betroffenen Mitgliedstaaten — auch für diese Märkte Verpflichtungen hätte vorsehen müssen.
- 313 Die Kommission führt auf die schriftlichen Fragen des Gerichts aus, sie habe bei ihrer Analyse der Reihe nach folgende vier auf der Wettbewerbssituation des Zusammenschlusses beruhende Faktoren berücksichtigt:

— Auf welchen Märkten verfügt die neue Einheit über Marktanteile von mehr als 40 %?

— Liegt eine größere Überschneidung zwischen den Parteien auf dem betreffenden Produktmarkt vor?

— Welche Stellung nimmt die neue Einheit im Verhältnis zur Konkurrenz ein?

— Welche Bedeutung hat der betreffende Produktmarkt im Verhältnis zum Gesamtumsatz der neuen Einheit, und inwieweit kann der Handel dementsprechend einen Gegendruck ausüben (im Folgenden: Sortimenteffekt)?

314 Bevor geprüft wird, ob diese vierstufige Analyse, wie die Kommission meint, zu dem Schluss führt, dass auf den geografischen Märkten, für die die Kommission keine Verpflichtungen vorgesehen hat, jeweils ernsthafte Bedenken auszuschließen sind, ist zunächst festzustellen, ob die Kommission eine derartige Analyse tatsächlich in ihrer Entscheidung angewandt hat, um die Auswirkungen des Zusammenschlusses auf die verschiedenen Märkte zu beurteilen.

a) Zu den vier Stufen der Analyse

— Zum Beherrschungsschwellenwert von 40 %

315 Aus der angefochtenen Entscheidung, insbesondere den Begründungserwägungen 44, 48, 55, 56, 63, 72 und 83, geht hervor, dass nach Maßgabe der ersten von der Kommission in ihrer Antwort auf die Fragen des Gerichts erwähnten Stufe die betreffenden Analysen der Wettbewerbslage in der Entscheidung auf der Erwägung beruhen, dass ein Marktanteil von 40 % einen Hinweis auf eine beherrschende Stellung darstellt. Sofern die Einheit SEB-Moulinex auf einem Produktmarkt im Ganzen die Schwelle eines Marktanteils von 40 % erreicht oder überschreitet, war also davon auszugehen, dass sie vorbehaltlich der drei weiteren Faktoren eine beherrschende Stellung einnimmt und Verpflichtungen erforderlich sind. Die Kommission hat, wie aus ihrer Antwort auf die Fragen des Gerichts hervorgeht, bei Mixern und ähnlichen Zubereitern in Griechenland sogar eine beherrschende Stellung festgestellt, obwohl bei SEB-Moulinex nur ein Marktanteil von 39 % ermittelt worden war. Darüber hinaus gab der Zusammenschluss, wie aus den Begründungserwägungen 55, 58, 62 und 128 der

angefochtenen Entscheidung ersichtlich ist, nach Ansicht der Kommission bei Toastern in Belgien Anlass zu ernsthaften Bedenken, obgleich die Parteien nur einen Marktanteil von 20 % bis 30 % besaßen und Philips mit einem Marktanteil von 25 % bis 35 % mit ihnen im Wettbewerb stand.

— Zum Fehlen einer wesentlichen Überschneidung

- 316 Die Kommission hat sodann, wie sie auf die schriftlichen Fragen des Gerichts erklärt hat, bei den Märkten mit einem Marktanteil der neuen Einheit von mehr als 40 % untersucht, ob auf den betreffenden Produktmärkten eine wesentliche Überschneidung zwischen den Parteien vorliegt. Sie hat, sofern sie keine oder nur eine geringfügige Überschneidung feststellen konnte, für den betreffenden Produktmarkt ernsthafte Bedenken mit der Begründung ausgeschlossen, dass der Zusammenschluss keine spürbare Änderung der Wettbewerbslage mit sich bringe.
- 317 Wie aus den Angaben der Kommission auf die schriftlichen Fragen des Gerichts hervorgeht, hat sie in Ermangelung einer wesentlichen Überschneidung ernsthafte Bedenken für eine Reihe von Produktmärkten ausgeschlossen, auf denen die Überschneidung nur geringfügig war (u. a. bei Kleinherden in Finnland — Begründungserwägung 87 der angefochtenen Entscheidung —, Geräten für Gelegenheitsgerichte in Deutschland — Begründungserwägung 88 der angefochtenen Entscheidung — sowie Espressomaschinen in Norwegen und Schweden — Begründungserwägung 90 der angefochtenen Entscheidung).
- 318 In Ermangelung einer wesentlichen Überschneidung zwischen den Parteien können, wie die Kommission zutreffend vorträgt, ernsthafte Bedenken ausgeschlossen werden, selbst wenn es sich dabei um Produktmärkte handelt, auf denen die neue Einheit einen Marktanteil von mehr als 40 % erreicht, da in einem solchen Fall die beherrschende Stellung nicht durch den Zusammenschluss begründet oder verstärkt wird, sondern diese Stellung bereits zuvor bestanden hatte.

- 319 Diese Feststellung unterliegt jedoch einer zweifachen Einschränkung.
- 320 Zum einen bewirkt der Zusammenschluss selbst bei einer schwachen Überschneidung eine Verstärkung der beherrschenden Stellung, so dass ernsthafte Bedenken lediglich dann auszuschließen sind, wenn die Überschneidung tatsächlich nur unwesentlich ist.
- 321 In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, dass die Marktanteile in der Entscheidung nur mit einer Spanne von 10 % angegeben werden. Kann zwar angenommen werden, dass keine wesentliche Überschneidung gegeben ist, sofern der Marktanteil nahe bei 0 % liegt, so trifft dies doch nicht zu, wenn sich dieser Anteil 10 % nähert, so dass dann eine Begründung oder Verstärkung der beherrschenden Stellung festzustellen ist. Die Entscheidung ermöglicht es dem Gericht somit nicht, eine genaue Rechtmäßigkeitskontrolle vorzunehmen. Das Gericht hatte die Kommission mit schriftlichen Fragen ausdrücklich aufgefordert, den Marktanteil von SEB-Moulinex bei Wasserkochern und Geräten für Gelegenheitsgerichte in Italien genau zu präzisieren; die Kommission hat sich in ihrer Antwort jedoch auf die Wiedergabe der bereits in der Entscheidung enthaltenen Werte mit einer Marge von 10 % beschränkt.
- 322 Auch die Feststellungen in der Entscheidung selbst zeigen, dass eine wirksame Nachprüfung der Entscheidung wegen ihrer zu ungenauen Angaben nicht möglich ist. So hat die Kommission aufgrund ein und derselben Erwägung, wonach eine Partei des Zusammenschlusses einen Marktanteil von 9 % bis 10 % besitze, einmal ernsthafte Bedenken mit der Begründung verneint, dass eine wesentliche Überschneidung fehle, ein anderes Mal jedoch das Vorhandensein solcher Bedenken bejaht.
- 323 Dies trifft etwa auf den Markt für Mixer und ähnliche Zubereiter in Griechenland zu. Für diesen Markt, auf dem die neue Einheit im Ganzen nur über einen Marktanteil verfügte, der knapp unter der Beherrschungsschwelle lag (39 %, vgl. Begründungserwägung 72 der angefochtenen Entscheidung und Antwort auf die

Fragen des Gerichts), hat die Kommission nämlich ernsthafte Bedenken nicht ausgeschlossen, obwohl die Überschneidung zwischen 0 % und 10 % lag, wobei Moulinex bei den betreffenden Erzeugnissen 30 % bis 40 % und SEB nur 0 % bis 10 % erreichte (vgl. Tabelle im Anhang der angefochtenen Entscheidung).

324 Ebenso hat die Kommission ernsthafte Bedenken bei Bügeleisen in den Niederlanden festgestellt, wo die Parteien des Zusammenschlusses im Ganzen einen Marktanteil von 40 % bis 50 % hatten und die Überschneidung sich für Moulinex auf 0 % bis 10 % beschränkte.

325 Auch auf anderen Produktmärkten, auf denen die neue Einheit im Ganzen einen Marktanteil von 40 % bis 50 % erreichte, bestanden nach Ansicht der Kommission aufgrund des Zusammenschlusses ernsthafte Bedenken, obwohl eine der beiden Parteien nur einen Marktanteil von 0 % bis 10 % aufweisen konnte. Dies betrifft u. a. den Markt für Barbecues in Deutschland (Begründungserwägung 97), auf dem die Parteien überdies im Wettbewerb mit wichtigen Konkurrenten stehen, insbesondere mit Severin mit einem Marktanteil von 25 % bis 35 %, ferner den Markt für Bügeleisen und Dampfstationen in Belgien (Begründungserwägungen 55, 56 und 59 der angefochtenen Entscheidung) und die Märkte für Fritteusen, Toaster und elektrische Kaffeemaschinen in Portugal (Begründungserwägungen 48, 49 und 54 der angefochtenen Entscheidung).

326 Außerdem kann das Fehlen einer wesentlichen Überschneidung zwar als stichhaltiger Grund für den Ausschluss ernsthafter Bedenken angesehen werden, wenn die Kommission zunächst die Wettbewerbslage auf der Ebene eines einzelnen Produktmarkts prüft, doch ist diesem Faktor nicht mehr Rechnung zu tragen, wenn es sich um eine umfassendere Prüfung der Situation im Hinblick auf sämtliche Produktmärkte eines betroffenen Landes handelt.

327 Insoweit ist festzustellen, dass sich die Kommission mehrfach darauf gestützt hat, dass eine der beiden Parteien des Zusammenschlusses eine starke Stellung auf Märkten innehatte, während die andere dort nur schwach vertreten war, und

umgekehrt, um zu dem Schluss zu gelangen, dass der Zusammenschluss ernsthafte Bedenken hervorrufe. So heißt es in Bezug auf Griechenland in Begründungserwägung 73 der angefochtenen Entscheidung:

„Die Parteien erreichten nur bei Sandwichgeräten und Waffeleisen gleichzeitig sehr hohe Marktanteile (30 % bis 40 % und 20 % bis 30 %). Der Zusammenschluss bewirkt daher, dass zur Stellung von Moulinex bei Espresso-Maschinen eine wesentliche beherrschende Stellung bei Fritteusen, Wasserkochern, Sandwichgeräten sowie Mixern und ähnlichen Zubereitern hinzukommt.“

— Zur Stellung der neuen Einheit im Verhältnis zur Konkurrenz

- 328 Die Kommission hat sodann die kombinierte Stellung der Parteien des Zusammenschlusses im Verhältnis zur Konkurrenz berücksichtigt, um ernsthafte Bedenken gegebenenfalls auszuschließen.
- 329 Zunächst ist zu bemerken, dass bei einem Beherrschungsschwellenwert gemäß der Entscheidung von 40 % die bloße Feststellung, dass die im Ganzen betrachtete Einheit auf einem Produktmarkt im Wettbewerb mit Konkurrenten steht, nicht bedeuten kann, dass der Zusammenschluss auf diesem Markt keinen Anlass zu Bedenken gibt. Die Präsenz von Konkurrenten könnte nur dann die beherrschende Stellung der gesamten neuen Einheit abschwächen oder eliminieren, wenn diese Wettbewerber eine starke Position einnehmen, mit der ein echtes Gegengewicht ausgeübt werden kann.
- 330 Zudem lassen die betreffenden Märkte eine eher oligopolistische Struktur erkennen, wobei einige Unternehmen über ein umfangreiches Sortiment verfügen und zugleich eine paneuropäische Präsenz aufweisen. Dabei handelt es sich, wie

in Begründungserwägung 32 der angefochtenen Entscheidung dargelegt wird, im Wesentlichen um Akteure wie SEB, Moulinex, Philips, Bosch, Braun oder De'Longhi. Demnach erscheint die Präsenz des einen oder anderen dieser Konkurrenten auf einem bestimmten Markt nicht als Besonderheit, die als solche einen Ausschluss von Bedenken auf diesem Markt rechtfertigen könnte. Dies gilt auch für Unternehmen, die entweder über ein umfangreiches Warensortiment verfügen, aber nur in bestimmten Staaten vertreten sind (Taurus in Spanien oder Morphy im Vereinigten Königreich), oder nur eine begrenzte Anzahl von Erzeugnissen vertreiben (Saeco für Espressomaschinen).

- 331 Aus der angefochtenen Entscheidung geht im Übrigen hervor, dass die Kommission auf fast allen Märkten, auf denen der Zusammenschluss ihres Erachtens ernsthaften Bedenken begegnet, gleichwohl die Präsenz eines oder mehrerer dieser Konkurrenten festgestellt hat.
- 332 Folglich kann die Präsenz des einen oder anderen dieser Konkurrenten auf Märkten, auf denen die neue Einheit als Ganzes betrachtet einen Marktanteil von 40 % oder darüber erreicht, als solche nicht ernsthafte Bedenken ausräumen; sie könnte dies gegebenenfalls nur dann bewirken, wenn die genannten Konkurrenten über Marktanteile verfügten, die stark genug sind, um ein echtes Gegengewicht gegenüber der Position von SEB-Moulinex darzustellen und somit die ernsthaften Bedenken zu zerstreuen.
- 333 In diesem Zusammenhang ist festzustellen, dass nach Ansicht der Kommission ernsthafte Bedenken auf einer Reihe von Märkten bestanden, auf denen die Konkurrenten der Parteien des Zusammenschlusses nicht unerhebliche Marktanteile innehatten.
- 334 So schloss die Kommission bei Fritteusen in Griechenland ernsthafte Bedenken hinsichtlich der Vereinbarkeit des Zusammenschlusses nicht aus, obgleich der wichtigste Konkurrent der Fusionsparteien, De'Longhi, einen Marktanteil von 35 % bis 45 % erreichte, wobei dieses Unternehmen nicht nur eine sehr bedeutende Stellung einnahm, sondern sogar mit SEB-Moulinex gleichzog (vgl. Begründungserwägung 72 der angefochtenen Entscheidung).

- 335 Ebenso bestanden nach Ansicht der Kommission ernsthafte Bedenken bei Bügeleisen und Dampfstationen in den Niederlanden, obgleich SEB-Moulinex mit einem Marktanteil von 40 % bis 50 % (vgl. Begründungserwägung 63 der angefochtenen Entscheidung) im Wettbewerb mit Philips mit einem Marktanteil von 35 % bis 45 % (vgl. Begründungserwägung 67 der angefochtenen Entscheidung) stand.
- 336 Die Kommission sah sich auch trotz der Präsenz marktstarker Konkurrenten bei Wasserkochern und Bügeleisen in Belgien zu ernsthaften Bedenken veranlasst. Auf dem erstgenannten Produktmarkt erreichte die neue Einheit einen Marktanteil von 35 % bis 45 % (vgl. Begründungserwägung 55 der angefochtenen Entscheidung) und der wichtigste Konkurrent Braun einen Anteil von 20 % bis 30 % (Begründungserwägung 48 der angefochtenen Entscheidung). Auf dem letztgenannten Markt besaß die neue Einheit einen Marktanteil von 40 % bis 50 % (vgl. Begründungserwägung 55 der angefochtenen Entscheidung) und der wichtigste Konkurrent Philips einen Marktanteil von 25 % bis 35 % (vgl. Begründungserwägung 59 der angefochtenen Entscheidung).
- 337 Bei Toastern in Belgien schließlich, bei denen der wichtigste Konkurrent Philips einen Marktanteil von 25 % bis 35 % besaß (vgl. Begründungserwägung 58 der angefochtenen Entscheidung), bejahte die Kommission ebenfalls ernsthafte Bedenken hinsichtlich der Vereinbarkeit des Zusammenschlusses, obgleich die neue Einheit nur über einen Marktanteil von 20 % bis 30 % verfügte (vgl. Begründungserwägung 55 der angefochtenen Entscheidung), die folglich nicht nur erheblich unter dem von der Kommission festgelegten Beherrschungsschwellenwert, sondern auch unter dem Marktanteil des wichtigsten Konkurrenten lag.
- 338 Demnach wurde nach der Analyse der Kommission in der angefochtenen Entscheidung die Präsenz von Konkurrenten grundsätzlich nicht als Faktor angesehen, durch den ernsthafte Bedenken aufgrund des Zusammenschlusses ausgeschlossen werden können, selbst wenn für diese Konkurrenten verhältnismäßig bedeutende Marktanteile ermittelt wurden.

— Zum Sortimenteffekt

- 339 Vorab ist daran zu erinnern, dass alle Produktmärkte jeweils einen gesonderten Markt darstellen. Somit waren die Wettbewerbsbedingungen auf jedem dieser Märkte in jedem Mitgliedstaat grundsätzlich unabhängig von den Bedingungen auf den übrigen Märkten oder deren Gesamtheit zu beurteilen. Bei den neun verpflichtungsgebundenen Mitgliedstaaten hat die Kommission ihre Analyse zwar zuweilen mit Erwägungen über die Gesamtlage der Produktmärkte eines bestimmten geografischen Bereiches angereichert, doch hat sie ernsthafte Bedenken für bestimmte Märkte stets zuerst durch eine getrennte Beurteilung je Produktmarkt festgestellt.
- 340 So vertrat die Kommission in Bezug auf Portugal, Griechenland, die Niederlande und Belgien nach Feststellung ernsthafter Bedenken für eine Reihe von Produktmärkten darüber hinaus die Auffassung, dass es den Parteien des Zusammenschlusses dank der Verbindung wesentlicher beherrschender Stellungen möglich sei, ihre Marktmacht auf alle anderen Produktmärkte auszudehnen (Begründungserwägungen 54, 62, 71 und 82 der angefochtenen Entscheidung).
- 341 Nach Begründungserwägung 83 lässt sich die Gefahr der Entstehung einer Marktmacht im gesamten Wartensortiment ausschließen, wenn die Produktmärkte, auf denen die neue Einheit zusammen einen Marktanteil von mehr als 40 % besitzt, nicht mehr als 35 % des Gesamtumsatzes der beiden Parteien ausmachen. Diese Unterscheidung zwischen Ländern, in denen die neue Einheit ihre Marktmacht auf alle Produktmärkte ausdehnen könnte, und Ländern, in denen der Zusammenschluss nur auf bestimmten Produktmärkten oder gar (wie in Schweden) nur auf einem davon Anlass zu ernsthaften Bedenken gibt, erscheint jedoch praktisch irrelevant, da, wie bereits dargelegt, in beiden Fällen die gleichen Verpflichtungen auferlegt wurden.

- 342 Der gesonderte Charakter der einzelnen Produktmärkte ist indessen nicht als absolut anzusehen, und es kann erforderlich sein, die Beurteilung eines einzelnen Produktmarkts im Licht der Wettbewerbssituation des Gesamtmarkts des betreffenden Mitgliedstaats abzuwägen.
- 343 Eine derartige Berücksichtigung der globaleren Wettbewerbslage war im vorliegenden Fall umso mehr geboten, als die Marke auf den betreffenden Märkten unbestritten den wichtigsten Wettbewerbsfaktor darstellt und eine bekannte Marke allen mit ihr verbundenen Erzeugnissen zugute kommt. Ebenso kann die Kommission bei der Beurteilung der Wettbewerbssituation eines Unternehmens gehalten sein, dessen Markenvielfalt Rechnung zu tragen oder auch zu berücksichtigen, dass es starke Marktanteile auf zahlreichen relevanten Produktmärkten besitzt (im Folgenden: Portfolioeffekt).
- 344 Die Kommission hat im vorliegenden Fall diesem Portfolioeffekt Rechnung getragen. Sie betont nämlich in der gesamten angefochtenen Entscheidung — außer in der Analyse bezüglich der nichtverpflichtungsgebundenen Länder —, dass die Marktmacht der neuen Einheit durch eine einzigartige Markenvielfalt, während die Konkurrenzunternehmen nur über eine Marke verfügten, durch eine starke Präsenz auf zahlreichen Märkten und durch das Zusammentreffen der Positionen von SEB und Moulinex an Gewicht gewinne.
- 345 Demgemäß wird in Begründungserwägung 52 der angefochtenen Entscheidung ausgeführt, dass „es in Anbetracht der bereits erörterten Bedeutung der Marken auf solchen Märkten, des Gewichts der Parteien auf fast allen relevanten Märkten sowie des Warensortiments und der Markenvielfalt der neuen Einheit wenig wahrscheinlich ist, dass die Konkurrenzunternehmen die Positionen der Parteien in Frage stellen und genügend Wettbewerbsdruck auf die neue Einheit ausüben können“.

- 346 Dieser Portfolioeffekt entfaltet sich nicht nur gegenüber dem Verbraucher und den Konkurrenten, sondern vor allem auch gegenüber dem Handel. So erklärt die Kommission u. a. in Begründungserwägung 53 der angefochtenen Entscheidung, dass „dies auch auf den Handel zutrifft, der trotz seiner theoretischen Verhandlungsstärke (z. B. durch Drohung mit einer Herausnahme aus dem Angebot) das Verhalten der Fusionsparteien im Fall einer Preiserhöhung nicht maßregeln kann“, dass „die Markenvielfalt und die einheitlich starke Präsenz der neuen Einheit auf allen relevanten Produktmärkten so ausgeprägt sein werden, dass diese Einheit in der Lage sein wird, den Handel vom Widerstand gegen eine Preiserhöhung abzuhalten, der z. B. auf der Drohung mit einer Herausnahme von Marken der neuen Einheit aus dem Angebot beruhen könnte“, dass „die neue Einheit zusammen etwa kombinierte Rabatte oder Schwellenrabatte anbieten könnte“ und dass „es aufgrund der vorrangigen Stellung der Marken SEB und Moulinex für einen Händler schwierig sein wird, in seinem Angebot auf diese Marken zu verzichten“. Diese Überlegungen, die bei der Analyse der Märkte in Portugal angestellt wurden, finden sich auch in den Ausführungen zu Belgien (Begründungserwägungen 60 und 61 der angefochtenen Entscheidung), den Niederlanden (Begründungserwägungen 69 und 70 der angefochtenen Entscheidung) und Griechenland (Begründungserwägungen 80 und 81 der angefochtenen Entscheidung). Wenn die Kommission also aufgrund des Portfolioeffekts zu der Auffassung gelangte, dass die neue Einheit SEB-Moulinex auch mit Marktanteilen, die unter dem Schwellenwert von 40 % liegen, in der Lage sei, ihre Marktmacht auf alle relevanten Produktmärkte in diesen vier Ländern auszudehnen, so kann der Portfolioeffekt erst recht bestätigen, dass der Zusammenschluss Anlass zu ernsthaften Bedenken gibt, wenn es sich um Märkte handelt, auf denen die neue Einheit Marktanteile von mehr als 40 % erreicht.
- 347 Die Kommission hatte bereits bei ihrer früheren Entscheidungspraxis die Notwendigkeit einer Berücksichtigung des Portfolioeffekts betont, um die echte Marktmacht eines Unternehmens bestimmen zu können. So hat sie in ihrer vorgenannten Entscheidung Guinness/Grand Metropolitan erklärt, dass der Inhaber eines ganzen Sortiments führender Marken in mehrfacher Hinsicht im Vorteil sei und dass er insbesondere über eine stärkere Position gegenüber den Abnehmern verfüge, da er ganze Warensortimente liefern könne, die einen größeren Anteil am Geschäftsvolumen der Abnehmer ausmachten.
- 348 Die Streithelferin De'Longhi hatte im Übrigen in ihrer an die Kommission gerichteten Stellungnahme (Anlage 2 zum Schreiben vom 3. Dezember 2001) auf die

Gefahren hingewiesen, die sich aus einer Konzentration aller wichtigen Marken und eines vollständigen Warensortiments innerhalb einer Herstellergruppe ergäben, und hierzu Folgendes ausgeführt:

„De’Longhi ist am meisten beunruhigt wegen der nach dem Zusammenschluss bestehenden Beziehung zwischen SEB-Moulinex und dem Großhandel in Anbetracht der zunehmenden Verhandlungsstärke, über die die Erwerberin auf den Märkten verfügen wird, auf denen sie eine beherrschende Stellung einnehmen wird. Das vollständige Waren- und Markensortiment, das der Erwerberin nach dem Zusammenschluss zur Verfügung steht, wird diese Position noch verstärken ... SEB-Moulinex wird ihr Warensortiment zweifellos erheblich verbreitern, so dass das Unternehmen in bestimmten Fällen ein vollständiges Sortiment liefern kann, was sich insbesondere auf die Vertriebskanäle nachteilig auswirken wird.“

- 349 Die Kommission hat auf die schriftlichen Fragen des Gerichts erklärt, dass die Präsenz derselben Marken und derselben Großabnehmer auf allen Produktmärkten eines Landes eine Berücksichtigung von Sortimenteffekten bei der Wettbewerbsanalyse erforderlich mache. Wenn indessen die Fusionsparteien durch den Zusammenschluss zu einer starken Stellung auf den Produktmärkten gelangten, die insgesamt nur einen unwesentlichen Teil ihres Umsatzes ausmachten, werde die aus dem Zusammenschluss hervorgehende Einheit nicht zum Gebrauch ihrer Stärke auf diesen Märkten veranlasst, da Vergeltungsmaßnahmen, die sie auf den übrigen Produktmärkten zu gewärtigen habe, auf denen sie keine entsprechende Machtposition habe, zu Profitausfällen führten, die eindeutig über den Gewinnen lägen, die sie auf den Märkten erwarten könne, auf denen sie eine Position der Stärke habe. Belaufe sich der Umsatz der gesamten neuen Einheit auf den von ihr beherrschten Märkten auf weniger als 10 % ihres Gesamtumsatzes in dem betreffenden Land, so sei die Kommission — wie sie in ihren schriftlichen Erklärungen vor dem Gericht und in der mündlichen Verhandlung ausgeführt hat — davon ausgegangen, dass sich die Vergeltungsmöglichkeiten des Handels durch den Zusammenschluss nicht veränderten und ausreichten, um den Sortimenteffekt zu seinen Gunsten zu nutzen. Die Kommission verbindet den „Sortimenteffekt“ damit, dass Versuche eines wettbewerbswidrigen Verhaltens von SEB-Moulinex auf Märkten, auf denen die neue Einheit eine beherrschende Stellung innehat, durch verminderte Käufe ihrer Erzeugnisse durch den Handel auf den anderen Märkten bestraft würden.

350 Nach Ansicht der Kommission kann dieser Sortimenteffekt ernsthafte Bedenken nur ausräumen, wenn der Umsatz der Parteien des Zusammenschlusses auf den von ihnen beherrschten Produktmärkten nur einen unwesentlichen Teil ihres Gesamtumsatzes in dem betreffenden Land ausmache. Die Kommission hat diesen unwesentlichen Teil des Gesamtumsatzes auf höchstens 10 % festgesetzt, wobei sie davon ausgeht, dass der Sortimenteffekt bei einem höheren Wert nicht mehr zur Wirkung kommen könne. Dieser Grenzwert von 10 % wird nicht bestritten. So erklärt die Kommission in Begründungserwägung 123 der angefochtenen Entscheidung, dass Versuche eines wettbewerbswidrigen Verhaltens auf den Märkten für Wasserkocher und Geräte für Gelegenheitsgerichte in Italien, auf denen die Fusionsparteien zusammen einen Marktanteil von 65 % bis 75 % und 40 % bis 50 % erreichten, durch verminderte Käufe von SEB-Moulinex-Erzeugnissen auf den anderen Märkten in Italien bestraft würden, auf denen die neue Einheit 90 % bis 100 % ihres Umsatzes erziele, was bedeute, dass die beherrschten Märkte nur 0 % bis 10 % ihres Umsatzes ausmachten. In Bezug auf Spanien und Finnland hat die Kommission in den Begründungserwägungen 116 und 119 der angefochtenen Entscheidung festgestellt, dass die neue Einheit 85 % bis 95 % ihres Umsatzes auf den nicht beherrschten Märkten erziele, so dass die beherrschten Märkte 5 % bis 15 % ihres Umsatzes, also gegebenenfalls etwas mehr als 10 %, darstellten. Die Kommission hat indessen in ihrer Antwort auf die schriftlichen Fragen des Gerichts ausdrücklich bestätigt, dass sie je Land nur bei einem geringen, nämlich unter 10 % liegenden Verhältnis zwischen dem Absatz auf den beherrschten Märkten und dem Gesamtabatz davon ausgegangen sei, dass die Vergeltungsmöglichkeiten des Handels zum Zuge kommen könnten. Diesen Höchstgrenzwert von 10 %, bis zu dem der Sortimenteffekt nach Ansicht der Kommission seine Wirkung entfalten kann, hat sie in der mündlichen Verhandlung erneut bestätigt.

351 Der genannte Umsatzgrenzwert von 10 %, bis zu dem sich der Sortimenteffekt entfalten kann, ist nicht mit dem Umsatzgrenzwert von 35 % zu verwechseln, der in Begründungserwägung 83 der angefochtenen Entscheidung erwähnt wird. Dieser betrifft nämlich die andere Frage, ab welcher Höhe der auf den beherrschten Märkten erzielte Umsatz so bedeutend ist, dass die Parteien in der Lage sind, ihre Marktmacht auf alle übrigen Märkte des betreffenden Landes auszudehnen. Wenn der Umsatzanteil, den die Fusionsparteien zusammen auf den von ihnen beherrschten Märkten erzielten, unter 35 % liege, könnten, so hat die Kommission in Begründungserwägung 83 ausgeführt, ernsthafte Bedenken hinsichtlich der Begründung einer Marktmacht im gesamten Warensortiment in den betreffenden Ländern ausgeschlossen werden, so dass dann nur noch die einzelnen Produktmärkte zu analysieren seien. Abgesehen davon, dass diese Frage, wie bereits dargelegt, hier wohl nicht von Belang ist, da die Verpflichtungen ein-

heitlich unabhängig davon auferlegt wurden, ob die Parteien nur auf einem Produktmarkt oder auf allen Produktmärkten des betreffenden Landes über eine Marktmacht verfügen, darf sie jedenfalls nicht mit der anderen Frage verwechselt werden, ob der Handel in der Lage ist, die Parteien des Zusammenschlusses zu bestrafen, wenn diese versuchen, die beherrschende Stellung zu missbrauchen, die sie auf bestimmten Märkten einnehmen. Während der Grenzwert von 35 % als die Grenze anzusehen ist, bei deren Überschreitung nach Ansicht der Kommission die Gefahr einer Ausdehnung der beherrschenden Stellung auf sämtliche relevanten Produktmärkte eines Landes besteht, stellt der Grenzwert von 10 % die Marke dar, bei deren Unterschreitung hingegen die Dominanz der Fusionsparteien auf einem Produktmarkt nach Ansicht der Kommission durch mögliche Vergeltungsmaßnahmen des Handels gebrochen werden kann.

352 Die Anwendung des Sortimenteffekts durch die Kommission im vorliegenden Fall gibt zu nachstehenden Feststellungen Anlass.

353 Da die Kommission, wie vorab festzustellen ist, die Auffassung vertreten hat, dass jeder Produktmarkt einen gesonderten Markt darstellt, ist die Wettbewerbslage grundsätzlich Markt für Markt zu analysieren. Es kann zwar, wie bereits dargelegt, erforderlich sein, bei der Analyse der Wettbewerbslage eines Produktmarkts auch auf Gegebenheiten anderer Produktmärkte oder gar anderer Länder zurückzugreifen, doch müssen in Anbetracht des Grundsatzes der autonomen Beurteilung des einzelnen Marktes Abweichungen von diesem Grundsatz oder Modifizierungen auf klaren und miteinander übereinstimmenden Merkmalen beruhen, aus denen hervorgeht, dass solche Zusammenhänge bestehen.

354 Erstens gilt, dass, während zum einen der Begriff des Portfolioeffekts der Beurteilung der realen Wettbewerbslage einer aus einem Zusammenschluss hervorgegangenen Einheit dient und zu dem Schluss führen kann, dass diese Einheit trotz eines Marktanteils, der als solcher noch keine beherrschende Stellung begründet, eine derartige Stellung innehat, wobei nicht nur das Zusammentreffen der jeweiligen Marktanteile der Fusionsparteien, sondern auch die zusätzliche Marktstärke zu berücksichtigen ist, die daraus resultiert, dass die neue Einheit über eine Reihe wichtiger Marken verfügt und auf zahlreichen Märkten vertreten

ist, dient zum anderen der Sortimenteffekt, den die Kommission heranzieht, um ernsthafte Bedenken in den nicht verpflichtungsgebundenen Ländern auszuschließen, der Relativierung der Marktmacht der aus dem Zusammenschluss hervorgegangenen Einheit, so dass gegebenenfalls von der Feststellung des Vorhandenseins einer sich aus dem Zusammentreffen der Marktanteile ergebenden beherrschenden Stellung abgesehen werden kann.

355 Insoweit steht fest, dass jede der beiden Fusionsparteien auf zahlreichen Märkten eine starke Stellung einnahm und über mehrere bekannte Marken verfügte. Der Zusammenschluss führte indessen, abgesehen von der Addition der Marktanteile, zu einer Vergrößerung des Markenbestands und der Anzahl der Märkte, auf denen SEB und Moulinex vertreten waren, so dass die Marktmacht dieser beiden Unternehmen, insbesondere gegenüber dem Handel, zunahm. So hat die Kommission in der angefochtenen Entscheidung mehrfach darauf hingewiesen, dass die starke Stellung, die SEB und Moulinex vor dem Zusammenschluss bereits auf zahlreichen Produktmärkten innegehabt hätten, zusätzlich durch den Zugewinn an Marktanteilen und Marken auf mehreren anderen Märkten gestärkt werde (vgl. u. a. Begründungserwägungen 46, 47, 50 bis 52, 56, 60, 69 und 73).

356 Zweitens hat die Kommission rechtlich nicht hinreichend die Richtigkeit der Feststellung nachgewiesen, dass Versuche eines wettbewerbswidrigen Verhaltens auf den beherrschten Märkten durch verminderte Käufe von SEB-Moulinex-Erzeugnissen auf den anderen Märkten bestraft würden.

357 Wie De'Longhi in der mündlichen Verhandlung ausgeführt hat, ist nämlich die von der Kommission herangezogene Hypothese eines Konflikts zwischen SEB-Moulinex und dem Handel ebenso wenig plausibel wie die Hypothese einer Absprache zwischen diesen Parteien zum Zweck der Maximierung ihrer jeweiligen Interessen.

- 358 Die Kommission hat im Übrigen auch nicht erkennen lassen, inwiefern die Annahme, auf die sie sich stützt, nämlich eine Preiserhöhung durch SEB-Moulinex, notwendigerweise den Interessen des Handels zuwiderlaufen und somit diesen veranlassen soll, SEB-Moulinex zu bestrafen.
- 359 Vom Gericht nach der wirtschaftlichen Grundlage des Faktors „Sortimenteffekt“ befragt, hat die Kommission eingeräumt, dass sie über keine Wirtschaftsstudie hierüber verfüge. Abgesehen von einer Bezugnahme auf ihre Entscheidung Guinness/Grand Metropolitan, die, wie bereits dargelegt, den sehr unterschiedlichen Begriff des Portfolioeffekts zur Anwendung bringt, hat sich die Kommission letztlich auf die Feststellung beschränkt, dass die Fusionsparteien diese These in ihrer Anmeldung vorgetragen hätten.
- 360 Zudem hat die Kommission nur den Fall einer Preiserhöhung durch SEB-Moulinex in Betracht gezogen. Die Parteien des Zusammenschlusses können sich jedoch auch in anderer Weise wettbewerbswidrig verhalten. Der Zusammenschluss ermöglicht der neuen Einheit insbesondere großenbedingte Einsparungen und verschiedene Rationalisierungsmaßnahmen, was zu einer Kostensenkung führt, die sie z. B. für Preissenkungen oder für die Gewährung einer größeren Handelsspanne zugunsten ihrer Abnehmer nutzen könnte, um ihre Marktstellung auszubauen. Ferner könnte SEB-Moulinex den Handel dazu veranlassen, das Angebot von Konkurrenzprodukten zu verringern.
- 361 Schließlich beruht die Behauptung, dass der Handel in der Lage wäre, SEB-Moulinex im Fall einer Preiserhöhung zu bestrafen, auf dem unbewiesenen Postulat, dass der Handel die Wahl des Endverbrauchers bestimmt. Da es Aufgabe des Handels ist, dem Endverbraucher die Ware zu verkaufen, die dieser kaufen will, ist die Möglichkeit nuanciert zu betrachten, dass er SEB-Moulinex strafen kann, indem er den Bezug von Erzeugnissen dieser Unternehmensgruppe auf den anderen Produktmärkten reduziert, zumal die Marke auf den betreffenden Märkten den vorrangigen Wettbewerbsfaktor bei der Warenauswahl darstellt.

- 362 Drittens führt der Sortimenteffekt, der nach der Betrachtungsweise der Kommission darin bestehen soll, dass der Handel ein wettbewerbswidriges Verhalten der neuen Einheit bestrafen kann, eher zu der Feststellung, dass der Handel in der Lage wäre, SEB-Moulinex von einem Missbrauch abzuhalten, als zu dem Nachweis, dass die neue Einheit als Ganzes nicht über eine beherrschende Stellung verfügt. Die Verordnung Nr. 4064/89 will jedoch nicht den Missbrauch einer beherrschenden Stellung verbieten, sondern die Begründung oder Verstärkung einer derartigen Stellung.
- 363 Somit hat die Kommission rechtlich nicht hinreichend die Richtigkeit ihrer Theorie des Sortimenteffekts nachgewiesen, aufgrund deren sie den Ausschluss ernsthafter Bedenken in den nicht verpflichtungsgebundenen Ländern rechtfertigt.
- 364 Selbst wenn die Kommission auf diese Theorie hätte zurückgreifen können, um ernsthafte Bedenken auf bestimmten Märkten trotz der starken Stellung der neuen Einheit auf diesen Märkten mit der Begründung auszuschließen, dass diese nur einen geringen Anteil gegenüber sämtlichen betreffenden Märkten ausmachen, so müssen letztlich doch alle Märkte berücksichtigt werden, auf denen die Fusionsparteien eine beherrschende Stellung einnehmen, und es muss insbesondere denjenigen Märkten Rechnung getragen werden, auf denen SEB-Moulinex einen Marktanteil von mehr als 40 % erreicht, für die die Kommission jedoch wegen des Fehlens einer wesentlichen Überschneidung der Marktanteile der Fusionsparteien ernsthafte Bedenken ausgeschlossen hat.
- 365 Auch wenn der Zusammenschluss die von einer der beiden Fusionsparteien vor dem Zusammenschluss eingenommene beherrschende Stellung nicht begründet oder erheblich verstärkt, ändert dies nichts daran, dass die neue Einheit über eine derartige beherrschende Stellung auf den betreffenden Märkten verfügt. Das Fehlen einer Überschneidung beseitigt die beherrschende Stellung nicht. So kann nicht davon ausgegangen werden, dass der Handel in der Lage ist, die Einheit zu bestrafen, die aus dem Zusammenschluss zweier Unternehmen hervorgegangen ist, von denen jedes ein Monopol auf der Hälfte der betreffenden Märkte besitzt.

b) Zu den nicht verpflichtungsgebundenen Ländern

³⁶⁶ Nunmehr ist im Licht der vorstehenden Erwägungen zu prüfen, ob die von der Kommission angeführten Gründe deren Feststellung rechtfertigen können, dass der Zusammenschluss keinen Anlass zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich der relevanten Produktmärkte in Italien, Spanien, Finnland, im Vereinigten Königreich und in Irland gebe, oder ob, wie die Klägerin vorträgt, die Kommission den Zusammenschluss nicht genehmigen konnte, ohne Verpflichtungen für diese geografischen Märkte aufzuerlegen.

³⁶⁷ In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, dass — wie oben in Randnummer 315 dargelegt — im Rahmen eines gesonderten geografischen Marktes bereits das Vorhandensein eines einzigen relevanten Produktmarkts mit ernsthaften Bedenken wegen des Zusammenschlusses gemäß der angefochtenen Entscheidung Anlass genug war, um automatisch für alle betreffenden Produktmärkte dieses geografischen Marktes Verpflichtungen aufzuerlegen.

— Norwegen

³⁶⁸ Es ist festzustellen, dass die Rüge der Klägerin auf einem falschen Verständnis der angefochtenen Entscheidung beruht, da diese gerade auf ernsthafte Bedenken auf bestimmten relevanten Produktmärkten in Norwegen hinweist und demnach vorsieht, dass die Verpflichtungen auch Norwegen erfassen (Begründungserwägung 137 der angefochtenen Entscheidung).

- 369 Diese Rüge entbehrt also offensichtlich der tatsächlichen Grundlage und ist daher zurückzuweisen.

— Spanien

- 370 Nach Begründungserwägung 115 der angefochtenen Entscheidung betragen die gemeinsamen Marktanteile der Fusionsparteien in Spanien bei Wasserkochern 40 % bis 60 % (davon 5 % bis 15 % für SEB) und bei Kleinherden 75 % bis 85 % (davon 0 % bis 10 % für SEB).
- 371 Die Kommission ist jedoch in Begründungserwägung 116 der angefochtenen Entscheidung zu dem Schluss gelangt, dass diese sehr starken Stellungen der neuen Einheit kein wettbewerbswidriges Verhalten ermöglichten. Dieser Schluss beruht allein auf folgender Überlegung: „Da Konkurrenten wie De’Longhi, Taurus, Bosch und Philips eine bedeutende Stellung auf zahlreichen Produktmärkten einschließlich der beiden betreffenden Produktmärkte einnehmen ..., verfügen die Wiederverkäufer über sehr namhafte Alternativmarken, die mit dem gesamten Sortiment der elektrischen Haushaltskleingeräte vertreten sind und damit an die Stelle der Fusionspartien treten können“, so dass „jeder Versuch eines wettbewerbswidrigen Verhaltens auf diesen Märkten durch verminderte Käufe von SEB- und Moulinex-Produkten auf den anderen Märkten bestraft würde, auf denen der Unternehmenszusammenschluss 85 % bis 95 % seines Umsatzes erzielt“.
- 372 Demnach hat die Kommission ernsthafte Bedenken auf diesem geografischen Markt aufgrund von zwei Faktoren ausgeschlossen, nämlich aufgrund der Stellung der neuen Einheit im Verhältnis zu ihren Konkurrenten und aufgrund des Sortimenteffekts.
- 373 Was erstens die Stellung der Fusionspartien im Verhältnis zu ihren Konkurrenten anbelangt, so ist zunächst zu bemerken, dass eine Reihe von ihnen, wie

De'Longhi, Taurus, Bosch und Philips, entgegen der Feststellung der Kommission auf dem Markt für Kleinherde keine bedeutende Stellung einnehmen kann, da SEB-Moulinex bereits Marktanteile von 75 % bis 85 % erreicht. Unter diesen Umständen geht der Konkurrenzdruck auf SEB-Moulinex entweder nur von einem Konkurrenzunternehmen aus, das einen Marktanteil von höchstens 20 % erreicht, der im Verhältnis zu den Parteien des Zusammenschlusses bereits fast viermal niedriger ist, oder er wird von mehreren Konkurrenzunternehmen ausgeübt, deren Marktanteile dann zwangsläufig sehr gering und jedenfalls von minimaler Bedeutung im Vergleich zu den Parteien des Zusammenschlusses sind. Darüber hinaus ist festzustellen, dass die neue Einheit auf keinem Produktmarkt, nicht einmal in den verpflichtungsgebundenen Ländern, eine so starke Stellung einnimmt wie in Spanien auf dem Markt für Kleinherde.

- 374 Die Kommission hat keinen besonderen Umstand genannt, der erklären könnte, weshalb der Zusammenschluss keinen Anlass zu ernsthaften Bedenken gibt, obwohl die Fusionsparteien bei Wasserkochern über einen Marktanteil von 40 % bis 50 % (davon 5 % bis 15 % für SEB) und bei Kleinherden von 75 % bis 85 % (davon 0 % bis 10 % für SEB) verfügen.
- 375 Zweitens ist hinsichtlich des Sortimenteffekts darauf hinzuweisen, dass dieser aus den oben in den Randnummern 364 und 365 dargelegten Gründen keine ernsthaften Bedenken ausräumen kann.
- 376 Selbst wenn man annimmt — wovon die Kommission in Begründungserwägung 116 der angefochtenen Entscheidung und in ihrer Antwort auf die schriftlichen Fragen des Gerichts ausgeht —, dass der Sortimenteffekt ernsthafte Bedenken ausräumen kann, sofern im Rahmen eines bestimmten geografischen Marktes der Umsatz von SEB-Moulinex auf den relevanten Produktmärkten, auf denen die neue Einheit über einen Marktanteil von mehr als 40 % verfügt, weniger als 10 % des Gesamtumsatzes dieser Einheit auf allen relevanten Produktmärkten im Bereich dieses geografischen Marktes ausmacht, so hat doch die Kommission jedenfalls weder in der angefochtenen Entscheidung noch vor dem Gericht dargetan, dass dies auf Spanien zutrifft.

- 377 Aus Begründungserwägung 116 der angefochtenen Entscheidung geht zwar hervor, dass die Märkte für Wasserkocher und Kleinherde in Spanien höchstens 5 % bis 15 % des Gesamtumsatzes der neuen Einheit auf allen relevanten Produktmärkten in Spanien ausmachen. Doch ist zu bedenken, dass die neue Einheit nach den Begründungserwägungen 88 und 92 der angefochtenen Entscheidung auch bei den Geräten für Gelegenheitsgerichte sowie Mixern und ähnlichen Zubereitern einen Marktanteil von mehr als 40 % erreicht. Tabelle 2, die die Kommission auf die Fragen des Gerichts erstellt hat, zeigt, dass die Märkte, auf denen SEB-Moulinex — einschließlich der Geräte für Gelegenheitsgerichte sowie Mixer und ähnliche Zubereiter — einen Marktanteil von mehr als 40 % aufweist, 25 % bis 35 % des Gesamtumsatzes der neuen Einheit in Spanien ausmachen. Aus den oben in den Randnummern 364 und 365 dargelegten Gründen hätte die Kommission diese Märkte indessen berücksichtigen müssen, um zu beurteilen, ob der Handel gegebenenfalls zu einer Strafmaßnahme gegenüber SEB-Moulinex in der Lage ist.
- 378 SEB-Moulinex erreicht somit auf nicht weniger als vier relevanten Produktmärkten in Spanien einen Marktanteil von mehr als 40 %. In diesem Zusammenhang sei bemerkt, dass die Kommission in Begründungserwägung 43 der angefochtenen Entscheidung erklärt hat, die Wettbewerbsfolgen des Zusammenschlusses erfassten vier Ländergruppen, nämlich Frankreich, wofür die Prüfung an die nationalen Behörden verwiesen worden sei, die Länder, in denen der Zusammenschluss die Wettbewerbsbedingungen nur unwesentlich verändere, die Länder, in denen der Zusammenschluss nur auf einer bestimmten Anzahl von Produktmärkten Anlass zu ernsthaften Bedenken gebe, und schließlich die vier Länder (Portugal, Griechenland, Belgien und die Niederlande), in denen der Zusammenschluss bei einem Großteil der relevanten Warengruppen zu einer Verbindung von zuweilen recht erheblichen Marktanteilen führe, so dass die Fusionsparteien in der Lage wären, ihre Marktmacht auf alle anderen relevanten Märkte auszudehnen. SEB-Moulinex verfügt in Spanien jedoch auf nicht weniger als vier Produktmärkten über Marktanteile von mehr als 40 %, also auf ebenso vielen Produktmärkten wie in Griechenland, das aber zu den Ländern gehört, in denen der Zusammenschluss nach Ansicht der Kommission ernsthaften Bedenken auf zahlreichen Märkten begegnet.
- 379 Wie De'Longhi und die Klägerin in der mündlichen Verhandlung zutreffend geltend gemacht haben, hat die Kommission ferner nicht den mit dem Zusammenschluss verbundenen Portfolioeffekt und insbesondere nicht die Tatsache

geprüft, dass durch den Zusammenschluss eine Verbindung der starken Stellung von SEB auf den Märkten für Wasserkocher, Gelegenheitsgerichte und Bügeleisen mit der entsprechenden Stellung von Moulinex auf den Märkten für Toaster, Kaffeemaschinen, Kleinherde sowie Mixer und ähnliche Zubereiter entstanden ist. Zudem wird in der angefochtenen Entscheidung nicht erklärt, weshalb die Gruppe von vier Marken, die der neuen Einheit durch den Zusammenschluss zur Verfügung steht, nicht geeignet ist, die Machtposition dieser Einheit zu verstärken, während die Kommission bei verpflichtungsgebundenen geografischen Märkten mehrfach betont hat, dass SEB-Moulinex zwei Marken besitze und die Konkurrenzunternehmen nur eine.

- 380 Aus diesen Erwägungen ergibt sich, dass die Kommission ernsthafte Bedenken auf den Märkten für Wasserkocher und Kleinherde in Spanien nicht aufgrund der in den Begründungserwägungen 115 und 116 der angefochtenen Entscheidung genannten Kriterien ausschließen konnte.

— Finnland

- 381 Der gemeinsame Marktanteil der Fusionsparteien auf dem Markt für Toaster in Finnland beträgt nach Begründungserwägung 118 der angefochtenen Entscheidung 45 % bis 55 %. Obgleich dieser Marktanteil den Schwellenwert von 40 % übersteigt, gelangte die Kommission zu dem Schluss, dass der Zusammenschluss in Finnland keinen Anlass zu ernsthaften Bedenken gebe, da in Anbetracht der Konkurrenz von Philips und Bosch Versuche eines wettbewerbswidrigen Verhaltens auf diesem Markt durch verminderte Käufe von SEB-Moulinex-Erzeugnissen auf den anderen Märkten bestraft werden könnten, auf denen die kombinierte Einheit 85 % bis 95 % ihres Umsatzes erziele.
- 382 Demnach gelangte die Kommission auf diesem geografischen Markt allein aufgrund des Sortimenteffekts zu der Auffassung, dass der Zusammenschluss keinen Anlass zu ernsthaften Bedenken auf dem Markt für Toaster in Finnland gebe. Aus den oben in den Randnummern 364 und 365 dargelegten Gründen ermöglichte der Sortimenteffekt indessen nicht den Ausschluss ernsthafter Bedenken.

- 383 Selbst wenn — entsprechend der Feststellung der Kommission in Begründungserwägung 119 der angefochtenen Entscheidung und in ihrer Antwort auf die schriftlichen Fragen des Gerichts — angenommen würde, dass der Sortimenteffekt ernsthafte Bedenken ausräumen kann, sofern im Rahmen eines bestimmten geografischen Marktes der Umsatz von SEB-Moulinex auf den relevanten Produktmärkten, auf denen die kombinierte Einheit über einen Marktanteil von mehr als 40 % verfügt, weniger als 10 % des Gesamtumsatzes dieser Einheit auf allen relevanten Produktmärkten im Bereich dieses geografischen Marktes ausmacht, so hat doch die Kommission jedenfalls weder in der angefochtenen Entscheidung noch vor dem Gericht dargetan, dass dies auf Finnland zutrifft.
- 384 Nach Begründungserwägung 119 der angefochtenen Entscheidung macht der Markt für Toaster zwar nur 5 % bis 15 % des Umsatzes der neuen Einheit auf allen relevanten Märkten in Finnland aus, doch ist zu bedenken, dass die neue Einheit in Finnland Marktanteile von mehr als 40 % auch auf den Märkten für Espressomaschinen (40 % bis 50 %), Kleinherde (35 % bis 45 %) und Barbecues (40 % bis 50 %) erreicht (Begründungserwägungen 87, 90 und 91 der angefochtenen Entscheidung). Tabelle 2, die die Kommission auf die Fragen des Gerichts erstellt hat, zeigt, dass die Märkte, auf denen SEB-Moulinex — einschließlich Espressomaschinen, Kleinherde und Barbecues — einen Marktanteil von mehr als 40 % aufweist, 10 % bis 20 % des Gesamtumsatzes der neuen Einheit in Finnland ausmachen. Aus den oben in den Randnummern 364 und 365 dargelegten Gründen hätte die Kommission diese Märkte indessen berücksichtigen müssen, um zu beurteilen, ob der Handel gegebenenfalls zu einer Strafmaßnahme gegenüber SEB-Moulinex in der Lage ist.
- 385 SEB-Moulinex erreicht somit auf nicht weniger als vier relevanten Produktmärkten in Finnland einen Marktanteil von mehr als 40 %; dies sind ebenso viele Produktmärkte wie in Griechenland, das aber zu den Ländern gehört, in denen der Zusammenschluss nach Ansicht der Kommission ernsthaften Bedenken auf zahlreichen Märkten begegnet.
- 386 Wie De'Longhi und die Kommission in der mündlichen Verhandlung zutreffend geltend gemacht haben, hat die Kommission schließlich nicht den mit dem Zusammenschluss verbundenen Portfolioeffekt und insbesondere nicht die Tatsache

geprüft, dass durch den Zusammenschluss eine Verbindung der starken Stellung von SEB auf den Märkten für Barbecues und Toaster mit der entsprechenden Stellung von Moulinex auf den Märkten für Kleinherde, Kaffeemaschinen, Espressomaschinen, Mixer und ähnliche Zubereiter sowie Toaster entstanden ist. Zudem wird in der Entscheidung nicht erklärt, weshalb die Gruppe von vier Marken, die der neuen Einheit durch den Zusammenschluss zur Verfügung steht, nicht geeignet ist, die Machtposition dieser Einheit zu verstärken, während die Kommission bei verpflichtungsgebundenen geografischen Märkten mehrfach betont hat, dass SEB-Moulinex zwei Marken besitze und die Konkurrenzunternehmen nur eine.

- 387 Aus diesen Erwägungen ergibt sich, dass die Kommission ernsthafte Bedenken auf den Märkten für Kleinherde, Espressomaschinen, Barbecues und Toaster in Finnland nicht aufgrund der in den Begründungserwägungen 87, 90, 91 und 118 bis 120 der angefochtenen Entscheidung genannten Kriterien ausschließen konnte.

— Italien

- 388 Die neue Einheit besitzt nach den Begründungserwägungen 121 bis 124 der angefochtenen Entscheidung in Italien auf drei Produktmärkten, nämlich bei Mixern und ähnlichen Zubereitern, Geräten für Gelegenheitsgerichte und Wasserkochern, einen Marktanteil von mehr als 40 %.
- 389 Was erstens den Markt für Mixer und ähnliche Zubereiter anbelangt, so hat die Kommission in Begründungserwägung 121 der angefochtenen Entscheidung festgestellt, dass die Fusionsparteien zusammen einen Marktanteil von 40 % bis 50 % erreichten (von denen 0 % bis 10 % auf SEB entfielen) und insbesondere mit Braun (10 % bis 20 %), Philips (0 % bis 10 %) und De'Longhi (0 % bis 10 %) im Wettbewerb stünden, so dass sich der Zusammenschluss nur geringfügig auf den Wettbewerb auswirke, indem der vierte Marktteilnehmer entfalle.

- 390 Demnach hat die Kommission ernsthafte Bedenken für Italien nur aufgrund eines von ihr angeführten Faktors, nämlich der Marktstellung der Fusionsparteien im Verhältnis zu ihren Konkurrenten, ausgeschlossen.
- 391 Sofern nicht feststeht, dass diese Konkurrenten eine starke Stellung besitzen, die ein echtes Gegengewicht gegenüber SEB-Moulinex darstellt, ist jedoch aus den oben in Randnummer 329 dargelegten Gründen auf einem Markt, dessen Marktführer einen Anteil von 40 % bis 50 % innehat, der Umstand als solcher, dass SEB-Moulinex drei Konkurrenten gegenübersteht, ohne Belang.
- 392 Zwei der drei auf dem Markt für Mixer und ähnliche Zubereiter tätigen Konkurrenten, nämlich Philips und De'Longhi, nehmen aber nur eine Randposition von 0 % bis 10 % ein. Braun als dritter Konkurrent erreicht zwar einen repräsentativeren Marktanteil von 10 % bis 20 %; dieser ist jedoch zwei- bis viermal niedriger als der Anteil der neuen Einheit. Im Gegensatz dazu ist zu bedenken, dass die Kommission, insbesondere in Begründungserwägung 51 der angefochtenen Entscheidung, hinsichtlich der Marktstellung der neuen Einheit in Portugal, dadurch zu ernsthaften Bedenken bewogen wurde, dass die Fusionspartien Marktführer mit mindestens zweimal so großen Marktanteilen wie der nächstgrößte Konkurrent seien.
- 393 Auch die Tatsache, dass sich der Zusammenschluss nur geringfügig auf den Wettbewerb auswirke, da der vierte Marktteilnehmer entfalle, erscheint nicht überzeugend. SEB verfügte nämlich, ebenso wie zwei der übrigen Konkurrenten von Moulinex, und zwar Philips und De'Longhi, nur über einen geringen Marktanteil (0 % bis 10 %), während Braun einen höheren, wenngleich bescheidenen Marktanteil aufwies. Demnach wirkt sich die Ausschaltung des vierten Konkurrenten nicht wesentlich anders aus, als sich aus dem Wegfall des zweiten oder dritten Konkurrenten ergeben hätte.

394 Aus diesen Erwägungen folgt, dass die Kommission ernsthafte Bedenken auf dem Markt für Mixer und ähnliche Zubereiter in Italien nicht aufgrund des in Begründungserwägung 121 der angefochtenen Entscheidung enthaltenen Kriteriums ausschließen konnte.

395 Was zweitens den Markt der Geräte für Gelegenheitsgerichte angeht, so hat die Kommission in Begründungserwägung 122 der angefochtenen Entscheidung erklärt, dass die Fusionsparteien zusammen auf einen Marktanteil von 40 % bis 50 % kämen (von denen 0 % bis 10 % auf Moulinex entfielen), wobei Philips mit einem Marktanteil von 0 % bis 10 % das einzige von den Fusionsparteien festgestellte Konkurrenzunternehmen sei. Hinsichtlich des Marktes für Wasserkocher hat die Kommission in derselben Begründungserwägung festgestellt, dass die Fusionsparteien — vor De'Longhi, Philips und Braun mit je 0 % bis 10 % — zusammen einen Marktanteil von 65 % bis 75 % erreichten (von denen 15 % bis 25 % auf Moulinex entfielen). Sie hat jedoch in Begründungserwägung 123 ausgeführt, dass die Märkte für Wasserkocher und Geräte für Gelegenheitsgerichte nur etwa 0 % bis 5 % des Gesamtwertes der Küchengeräte im Bereich der elektrischen Haushaltsgeräte darstellten, so dass die Wiederverkäufer unter den Abnehmern die Möglichkeit hätten, jeden Versuch eines wettbewerbswidrigen Verhaltens auf diesen Märkten durch verringerte Märkte von SEB- und Moulinex-Produkten auf den anderen Märkten zu bestrafen, auf denen der Unternehmenszusammenschluss 90 % bis 100 % seines Umsatzes erziele. Dadurch werde eine Preiserhöhung durch die Beteiligten auf diesen beiden Märkten unrentabel. Nach Ansicht der Kommission gibt der Zusammenschluss daher auf diesen beiden Märkten keinen Anlass zu ernsthaften Bedenken.

396 Demnach hat die Kommission ernsthafte Bedenken auf dem genannten Markt allein auf der Grundlage des Sortimenteffekts ausgeschlossen. Sie hat zwar in Begründungserwägung 122 der angefochtenen Entscheidung die Stellung der fusionierten Einheit im Verhältnis zu ihren Konkurrenten erwähnt. Dieser Faktor hat sie aber nicht zum Ausschluss ernsthafter Bedenken auf den betreffenden Märkten veranlasst. Zudem konnte sich die Kommission nicht auf diesen Faktor stützen. Bei den Geräten für Gelegenheitsgerichte hat sie nämlich im Gegensatz zum Markt für Mixer und ähnliche Zubereiter nur einen und nicht drei Konkurrenten identifiziert. Überdies ist aufgrund der Angaben in der angefochtenen Entscheidung nicht auszuschließen, dass der Zusammenschluss die ersten beiden Teilnehmer dieses Marktes umfasst, da Moulinex und Philips beide jeweils einen Marktanteil von 0 % bis 10 % erreichen. Für Wasserkocher können die in der

angefochtenen Entscheidung angeführten Gegebenheiten ernsthafte Bedenken nicht ausräumen, da der Zusammenschluss trotz der Präsenz dreier Konkurrenten die ersten beiden Teilnehmer dieses Marktes umfasst, die einen Marktanteil von 65 % bis 75 %, also fast drei Viertel der Anteile, innehaben.

- 397 Bezüglich des Sortimenteffekts ist bereits oben in den Randnummern 364 und 365 dargelegt worden, weshalb er der Kommission nicht den Ausschluss ernsthafter Bedenken ermöglichen konnte. In diesem Zusammenhang ist es ohne Belang, wenn die Kommission betont, dass De'Longhi in Italien Marktführer auf vier anderen relevanten Produktmärkten sei und Saeco über einen Marktanteil von 60 % bis 70 % bei Espressomaschinen verfüge. Wenn SEB-Moulinex außer bei Mixern und ähnlichen Zubereitern, Geräten für Gelegenheitsgerichte und Wasserkochern nicht über einen Marktanteil von mehr als 40 % verfügt, so bedeutet dies natürlich zwangsläufig, dass andere Marktteilnehmer auf den übrigen Märkten gegebenenfalls eine wichtige Stellung einnehmen können.
- 398 Selbst wenn — entsprechend der Feststellung der Kommission in Begründungserwägung 123 der angefochtenen Entscheidung und in ihrer Antwort auf die schriftlichen Fragen des Gerichts — angenommen würde, dass der Sortimenteffekt ernsthafte Bedenken ausräumen kann, sofern im Rahmen eines bestimmten geografischen Marktes der Umsatz von SEB-Moulinex auf den relevanten Produktmärkten, auf denen die kombinierte Einheit über einen Marktanteil von mehr als 40 % verfügt, weniger als 10 % des Gesamtumsatzes dieser Einheit auf allen relevanten Produktmärkten im Bereich dieses geografischen Marktes ausmacht, so hat doch die Kommission jedenfalls weder in der angefochtenen Entscheidung noch vor dem Gericht dargetan, dass dies auf Italien zutrifft.
- 399 Aus Begründungserwägung 123 der angefochtenen Entscheidung geht zwar hervor, dass die Märkte der Geräte für Gelegenheitsgerichte und Wasserkocher in Italien höchstens 0 % bis 10 % des Gesamtumsatzes der kombinierten Einheit auf allen relevanten Produktmärkten in Italien ausmachen. Doch ist zu bedenken, dass die neue Einheit nach Begründungserwägung 121 der angefochtenen Ent-

scheidung auch bei Mixern und ähnlichen Zubereitern einen Marktanteil von mehr als 40 % erreicht. Tabelle 2, die die Kommission auf die Fragen des Gerichts erstellt hat, zeigt, dass die Märkte, auf denen SEB-Moulinex — einschließlich des Marktes für Mixer und ähnliche Zubereiter — einen Marktanteil von mehr als 40 % aufweist, 25 % bis 35 % oder — nach der Antwort der Kommission auf die schriftliche Frage des Gerichts — sogar 30 % bis 40 % des Gesamtumsatzes der neuen Einheit in Italien ausmachen. Abgesehen davon, dass die Kommission aus den vorgenannten Gründen ernsthafte Bedenken auf diesem relevanten Produktmarkt nicht nur aufgrund des in Begründungserwägung 121 der angefochtenen Entscheidung enthaltenen Kriteriums ausschließen konnte, musste sie indessen, wie oben dargelegt, diesen Markt bei der Beurteilung der Möglichkeit einer Strafmaßnahme des Handels gegenüber der neuen Einheit berücksichtigen, da der betreffende Marktanteil dieser Einheit über 40 % hinausging.

400 Wie De'Longhi und die Klägerin in der mündlichen Verhandlung zutreffend geltend gemacht haben, hat die Kommission ferner nicht den mit dem Zusammenschluss verbundenen Portfolioeffekt und insbesondere nicht die Tatsache geprüft, dass durch den Zusammenschluss eine Verbindung der starken Stellung von SEB auf den Märkten für Wasserkocher, Gelegenheitsgerichte, Barbecues und Bügeleisen mit der entsprechenden Stellung von Moulinex auf den Märkten für Kaffeemaschinen, Wasserkocher, Dampfkocher sowie Mixer und ähnliche Zubereiter entstanden ist. Zudem wird in der angefochtenen Entscheidung nicht erklärt, weshalb die Gruppe von vier Marken, die der neuen Einheit durch den Zusammenschluss zur Verfügung steht, nicht geeignet ist, die Machtposition dieser Einheit zu verstärken, während die Kommission bei verpflichtungsgebundenen geografischen Märkten mehrfach betont hat, dass SEB-Moulinex zwei Marken besitze und die Konkurrenzunternehmen nur eine.

401 Aus diesen Erwägungen ergibt sich, dass die Kommission ernsthafte Bedenken auf den Märkten der Geräte für Gelegenheitsgerichte und Wasserkocher in Italien nicht aufgrund des in Begründungserwägung 123 der angefochtenen Entscheidung genannten Kriteriums ausschließen konnte.

402 Demnach ist die Rüge in Bezug auf Italien begründet.

— Vereinigtes Königreich und Irland

- 403 Die Kommission führt in den Begründungserwägungen 125 und 126 der angefochtenen Entscheidung aus, dass die Parteien des Zusammenschlusses im Vereinigten Königreich und in Irland bei Bügeleisen und Dampfstationen zusammen einen Marktanteil von 35 % bis 45 % erreichten. Wie insbesondere aus Tabelle 2 der Kommission hervorgeht, ist dieser Anteil größer als 40 %. Die Kommission hat indessen in der angefochtenen Entscheidung die Auffassung vertreten, dass der Zusammenschluss keinen ernsthaften Bedenken im Vereinigten Königreich und in Irland begegne, da er zum einen „mit einem leichten Zuwachs an Marktanteilen die Wettbewerbsbedingungen nur unwesentlich verändert“ (der Zuwachs betrage 0 % bis 5 %) und zum anderen „die Fusionsparteien insbesondere mit dem Wettbewerb von Philips (Marktanteil von 15 % bis 25 %) zu rechnen haben“.
- 404 Demnach hat die Kommission ernsthafte Bedenken auf diesem geografischen Markt aufgrund von zwei Faktoren ausgeschlossen, nämlich der fehlenden wesentlichen Überschneidung und der Stellung der neuen Einheit im Verhältnis zu ihren Konkurrenten.
- 405 Was erstens die fehlende wesentliche Überschneidung anbelangt, so kann das Gericht in Anbetracht der vagen Angaben nicht nachprüfen, ob dieses Kriterium den Ausschluss ernsthafter Bedenken erlaubt. Selbst wenn der Zuwachs an Marktanteilen nur gering sein sollte, so reicht er doch aus, um einen Marktanteil zu verleihen, der den Beherrschungsschwellenwert von 40 % überschreitet, den die Entscheidung festlegt.
- 406 Was zweitens die Stellung der Fusionsparteien im Verhältnis zu ihren Konkurrenten betrifft, so ist Philips eines der vier Unternehmen, das nach Begründungserwägung 32 der angefochtenen Entscheidung bei elektrischen Haushaltsgeräten über ein umfangreiches Warensortiment verfügt und europaweit vertreten ist, so dass die Präsenz dieses Unternehmens auf dem betreffenden Markt keine Besonderheit darstellt. Ebenso ist es, wie oben festgestellt, nicht

denkbar, dass ein Unternehmen mit einem Marktanteil von etwa 40 % nicht mit Konkurrenten zu rechnen hat.

407 Ferner ist zu bedenken, dass die Kommission, die den geringen Zuwachs an Marktanteilen bei Bügeleisen und Dampfstationen unterstreicht, es andererseits, wie die Klägerin zu Recht geltend macht, unterlassen hat, die Wettbewerbsfolgen der Verbindung wichtiger Stellungen von SEB-Moulinex auf zahlreichen Märkten zu analysieren, und zwar insbesondere bei Fritteusen (Zuwachs für SEB von 15 % bis 25 % auf 30 % bis 40 %), Dampfkochern (Zuwachs für SEB von 25 % bis 35 % auf 35 % bis 40 %), Geräten für Gelegenheitsgerichte (Zuwachs für SEB von 15 % bis 25 % auf 25 % bis 35 %) und Espressomaschinen (Zuwachs für SEB von 0 % bis 10 % auf 20 % bis 30 %). Die neue Einheit erreicht zwar auf keinem dieser Märkte den Beherrschungsschwellenwert, so dass hierbei keine ernsthaften Bedenken ausgelöst werden; diese wesentliche Machtposition auf zahlreichen Märkten ist jedoch in Anbetracht des vorstehend beschriebenen Portfolioeffekts dazu angetan, die Dominanz der neuen Einheit auf dem Markt für Bügeleisen und Dampfstationen zu verstärken.

408 Wie die Klägerin überdies zu Recht betont, hat die Kommission auf dem betreffenden geografischen Markt nicht das Kriterium des verhältnismäßigen Umsatzes angewandt, das sie sonst im Zuge ihrer Analyse der Wettbewerbssituation auf den anderen geografischen Märkten bei der Heranziehung des Sortiments beachtet hat. Während die Kommission nämlich zu Unrecht ernsthafte Bedenken auf den betreffenden Märkten in Italien, Spanien und Finnland mit der Begründung ausgeschlossen hat, die relevanten Produktmärkte, auf denen SEB-Moulinex eine beherrschende Stellung einnehme, machten in diesen geografischen Bereichen weniger als 10 % des Gesamtumsatzes der Fusionsparteien auf allen relevanten Produktmärkten aus, hat sie andererseits keine Folgen daraus gezogen, dass der Markt für Bügeleisen und Dampfstationen 35 % bis 40 % des Gesamtumsatzes von SEB-Moulinex auf allen relevanten Produktmärkten im Vereinigten Königreich und in Irland darstellt.

409 Wie De'Longhi und die Klägerin in der mündlichen Verhandlung zutreffend geltend gemacht haben, hat die Kommission ferner nicht den mit dem Zusammenschluss verbundenen Portfolioeffekt geprüft und dabei insbesondere nicht

beachtet, dass durch den Zusammenschluss eine Verbindung der starken Stellung von SEB auf den Märkten für Fritteusen, Kleinherde, Gelegenheitsgerichte, Dampfkocher und Bügeleisen mit der entsprechenden Stellung von Moulinex auf den Märkten für Fritteusen, Espressomaschinen sowie Mixer und ähnliche Zubereiter entstanden ist. Zudem wird in der angefochtenen Entscheidung nicht erklärt, weshalb die Gruppe von fünf Marken, die der neuen Einheit durch den Zusammenschluss zur Verfügung steht, nicht geeignet ist, die Machtposition dieser Einheit zu verstärken, während die Kommission bei verpflichtungsgebundenen geografischen Märkten mehrfach betont hat, dass SEB-Moulinex zwei Marken besitze und die Konkurrenzunternehmen nur eine.

- 410 Aus diesen Gründen konnte die Kommission ernsthafte Bedenken auf dem Markt für Bügeleisen und Dampfstationen im Vereinigten Königreich und in Irland nicht aufgrund der in den Begründungserwägungen 125 und 126 der angefochtenen Entscheidung genannten Kriterien ausschließen.

c) Ergebnis

- 411 Aus all diesen Erwägungen ergibt sich, dass die angefochtene Entscheidung hinsichtlich der Märkte in Italien, Spanien, Finnland, im Vereinigten Königreich und in Irland für nichtig zu erklären ist.

Zur Rüge einer Marktaufteilung bezüglich der Marke Moulinex infolge der Verpflichtungen

A — Vorbringen der Verfahrensbeteiligten

- 412 Die Streithelferin De'Longhi hat in der mündlichen Verhandlung erstmals geltend gemacht, dass die mit der angefochtenen Entscheidung akzeptierten Ver-

pflichtungen zu einer Marktaufteilung bezüglich der Marke Moulinex führten. Diese Marktaufteilung werde durch Nummer 1 Buchstabe c letzter Absatz der Verpflichtungen verstärkt, wonach es den Lizenznehmern untersagt sei, die von ihnen unter der Marke Moulinex vertriebenen Erzeugnisse in die Gebiete der anderen Lizenznehmer und von SEB auszuführen.

- 413 Eine derartige Marktaufteilung werde nicht durch die Verordnung (EG) Nr. 240/96 der Kommission vom 31. Januar 1996 zur Anwendung von Artikel [81] Absatz 3 des Vertrages auf Gruppen von Technologietransfer-Vereinbarungen (ABl. L 31, S. 2) gedeckt und sei daher nach Artikel 81 Absatz 1 verboten.
- 414 Da die Streithelferin die Kommission im Verwaltungsverfahren auf diese Problematik aufmerksam gemacht habe, hätte die Kommission prüfen müssen, ob die Verpflichtungen keinen Bedenken in dieser Hinsicht begegneten.
- 415 Die Kommission, unterstützt durch die Französische Republik und durch SEB, weist dieses Vorbringen von De'Longhi zurück.

B — Würdigung durch das Gericht

- 416 Mit der Erklärung, die Verpflichtungen bewirkten eine Marktaufteilung bezüglich der Marke Moulinex, bringt De'Longhi eine Rüge vor, die die Klägerin nicht erhoben hat.

- 417 Artikel 40 Absatz 3 der EG-Satzung des Gerichtshofes und Artikel 116 § 3 der Verfahrensordnung hindern zwar den Streithelfer nicht daran, neue oder andere Argumente als die von ihm unterstützte Partei vorzutragen, da sein Vorbringen andernfalls auf eine Wiederholung der Argumente der Klageschrift beschränkt wäre; dies kann es ihm jedoch nicht ermöglichen, den in der Klageschrift definierten Rahmen des Rechtsstreits zu ändern oder zu deformieren, indem er neue Klagegründe geltend macht (vgl. Urteile des Gerichtshofes vom 23. Februar 1961 in der Rechtssache 30/59, *De Gezamenlijker Steenkolenmijnen in Limburg/Hohe Behörde*, Slg. 1961, I, 37, vom 24. März 1993 in der Rechtssache C-313/90, *CIRFS u. a./Kommission*, Slg. 1993, I-1125, Randnr. 22, und vom 8. Juli 1999 in der Rechtssache C-245/92 P, *Chemie Linz/Kommission*, Slg. 1999, I-4643, Randnr. 32, sowie Urteile des Gerichts vom 8. Juni 1995 in der Rechtssache T-459/93, *Siemens/Kommission*, Slg. 1995, II-1675, Randnr. 21, vom 25. Juni 1998 in den Rechtssachen T-371/94 und T-394/94, *British Airways u. a./Kommission*, Slg. 1998, II-2405, Randnr. 75, vom 1. Dezember 1999 in den Rechtssachen T-125/96 und T-152/96, *Boehringer/Rat und Kommission*, Slg. 1999, II-3427, Randnr. 183, und vom 28. Februar 2002 in der Rechtssache T-395/94, *Atlantic Container Line u. a./Kommission*, Slg. 2002, II-875, Randnr. 382).
- 418 Da nach Artikel 116 § 3 der Verfahrensordnung der Streithelfer den Rechtsstreit in der Lage annehmen muss, in der sich dieser zur Zeit des Beitritts befindet, und nach Artikel 40 Absatz 4 der EG-Satzung des Gerichtshofes mit den aufgrund des Beitritts gestellten Anträgen nur die Anträge einer Hauptpartei unterstützt werden können, ist De'Longhi als Streithelferin nicht berechtigt die vorliegende Rüge der durch die Verpflichtungen herbeigeführten Marktaufteilung geltend zu machen. Diese von der Streithelferin erhobene Rüge ist daher als unzulässig zurückzuweisen.
- 419 Selbst wenn die Rüge der Streithelferin zulässig wäre, so wäre sie doch auf jeden Fall nicht begründet.
- 420 Hat die Kommission bei der Prüfung der Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt zu beurteilen, ob dieser Zusammenschluss eine beherrschende Stellung im Sinne von Artikel 2 Absatz 2 der Verordnung Nr.

4064/89 begründet oder verstärkt, so berücksichtigt sie gemäß Absatz 1 dieser Bestimmung „die Notwendigkeit, im Gemeinsamen Markt wirksamen Wettbewerb aufrechtzuerhalten und zu entwickeln, insbesondere im Hinblick auf die Struktur aller betroffenen Märkte und den tatsächlichen oder potenziellen Wettbewerb durch innerhalb oder außerhalb der Gemeinschaft ansässige Unternehmen“.

- 421 Demnach kann die Kommission, wie De'Longhi ausführt, im Verfahren zur Anwendung der Verordnung Nr. 4064/89 keinen Verpflichtungen zustimmen, die insofern gegen die Wettbewerbsregeln des Vertrages verstoßen, als sie die Aufrechterhaltung oder Entwicklung eines wirksamen Wettbewerbs im Gemeinsamen Markt beeinträchtigen. Die Kommission hat in diesem Zusammenhang die Vereinbarkeit der Verpflichtungen insbesondere nach Maßgabe der Kriterien des Artikels 81 Absätze 1 und 3 EG (der unter Bezugnahme auf Artikel 83 EG eine der Rechtsgrundlagen der Verordnung Nr. 4064/89 darstellt) zu beurteilen (vgl. Urteil des Gerichts vom 20. November 2002 in der Rechtssache T-251/00, Lagardère und Canal +/Kommission, Slg. 2002, II-4825, Randnr. 85).
- 422 Im vorliegenden Fall ist jedoch erstens festzustellen, dass nach Nummer 1 Buchstabe c Absatz 3 der Verpflichtungen sich „der oder die Lizenznehmer verpflichtet (verpflichten), die Erzeugnisse der Marke Moulinex nur in dem (den) ihm (ihnen) zugeteilten Gebiet(en), für das (die) Erzeugnisse bestimmt sind, zu vermarkten“. Daraus ergibt sich entgegen dem Vorbringen von De'Longhi für die Lizenznehmer kein ausdrückliches Verbot der Ausfuhr der Marke Moulinex in die anderen Mitgliedstaaten. Die genannte Klausel kann nämlich dahin ausgelegt werden, dass die Lizenznehmer nur verpflichtet sind, die Erzeugnisse der Marke Moulinex in dem Gebiet zu vermarkten, das ihnen zugeteilt wurde. Eine Klausel, die den Lizenznehmer verpflichtet, den Verkauf der Lizenzprodukte auf sein Gebiet zu konzentrieren, bezweckt oder bewirkt indessen grundsätzlich keine Einschränkung des Wettbewerbs im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG.
- 423 Zweitens ist festzustellen, dass, selbst wenn die in Rede stehende Klausel, wie De'Longhi meint, dahin auszulegen wäre, dass die Lizenznehmer keine Erzeug-

nisse der Marke Moulinex in andere Mitgliedstaaten ausführen dürfen, De'Longhi nicht dargelegt hat, inwiefern diese Klausel im vorliegenden Fall gegen Artikel 81 Absatz 1 EG verstößt. De'Longhi erklärt nämlich nicht, weshalb die betreffende Klausel in Anbetracht des nationalen Zuschnitts des geografischen Umfangs der relevanten Produktmärkte und in Ermangelung größerer Paralleleinfuhren zwischen Mitgliedstaaten geeignet sein könnte, im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG den Wettbewerb auf dem betreffenden Markt der Gemeinschaft erheblich einzuschränken oder den Handel zwischen Mitgliedstaaten erheblich zu beeinträchtigen. Nach ständiger Rechtsprechung wird indessen selbst eine Vereinbarung mit absolutem Gebietsschutz dann nicht von der Verbotsvorschrift des Artikels 81 Absatz 1 EG erfasst, wenn sie den Markt nur geringfügig beeinträchtigt (Urteile des Gerichtshofes vom 9. Juli 1969 in der Rechtssache 5/69, Völk, Slg. 1969, 295, Randnr. 7, vom 7. Juni 1983 in den Rechtssachen 100/80 bis 103/80, *Musique diffusion française u. a./Kommission*, Slg. 1983, 1825, Randnr. 85, und vom 28. April 1998 in der Rechtssache C-306/96, *Javico*, Slg. 1998, I-1983, Randnr. 17).

- 424 Überdies hat De'Longhi nicht dargelegt, dass ein Lizenznehmer der Marke Moulinex bereit wäre, das Risiko des Vertriebs von Erzeugnissen dieser Marke im „co-branding“ mit seiner eigenen Marke zu übernehmen, wenn er in dem ihm zugeteilten Gebiet nicht zumindest gegen die aktive Konkurrenz anderer Lizenznehmer geschützt wäre. Der Zweck der Verpflichtungen liegt, wie bereits dargelegt, darin, dass die Lizenznehmer in einer Übergangszeit, in der sie ihre eigene Marke in Verbindung mit der Marke Moulinex verwenden dürfen, den Übergang der Abnehmer von Erzeugnissen der Marke Moulinex zu Erzeugnissen ihrer eigenen Marke sicherstellen können, um den Marken der Lizenznehmer einen wirksamen Wettbewerb mit der Marke Moulinex auch nach der Übergangszeit zu ermöglichen, wenn SEB letztlich wieder berechtigt ist, die Marke Moulinex in den neun betroffenen Mitgliedstaaten zu verwenden. Unter diesen Umständen wäre aber ein mangelnder Schutz der Lizenznehmer zumindest gegen eine aktive Konkurrenz der anderen Lizenznehmer einer Stärkung der Konkurrenzmarken von Moulinex abträglich, wodurch der Wettbewerb auf dem betreffenden Markt des Gemeinschaftsgebiets beeinträchtigt werden könnte. Demnach kann nicht davon ausgegangen werden, dass das in der streitigen Klausel enthaltene Verbot des Aktivvertriebs notwendigerweise als Wettbewerbsbeschränkung im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG anzusehen ist (vgl. Urteile des Gerichtshofes vom 8. Juni 1982 in der Rechtssache 258/78, *Nungesser/Kommission*, Slg. 1982, 2015, Randnr. 57, und vom 6. Oktober 1982 in der Rechtssache 262/81, *Coditel u. a.*, Slg. 1982, 3381, Randnr. 15).

- 425 Aus diesen Erwägungen ergibt sich, dass die Rüge von De'Longhi, durch die Verpflichtungen werde eine Marktaufteilung herbeigeführt, unzulässig und darüber hinaus auch unbegründet ist.

IV — Zum vierten Klagegrund: Rechtsfehler der Kommission, weil sie nicht geprüft habe, ob die Stellung von SEB auf den betreffenden Märkten nicht durch den unverhältnismäßig niedrigen Übernahmepreis von Moulinex und die finanzielle Beihilfe der Französischen Republik zu Lasten der Konkurrenzunternehmen verstärkt wird

Vorbringen der Verfahrensbeteiligten

- 426 Die Klägerin vertritt die Auffassung, die Kommission habe dadurch einen Rechtsfehler begangen, dass sie nicht geprüft habe, ob die Stellung von SEB auf den betreffenden Märkten nicht durch den unverhältnismäßig niedrigen Preis, den SEB für die Übernahme von Moulinex gezahlt habe, und die finanzielle Beihilfe des französischen Staates zu Lasten der Konkurrenzunternehmen verstärkt werde.
- 427 Die Kommission habe in der angefochtenen Entscheidung, ohne näher auf die Materie einzugehen, lediglich bemerkt, aufgrund einer ersten Prüfung der Vorkehrungen der französischen Behörden sei nicht anzunehmen, dass die im Rahmen des gerichtlichen Vergleichsverfahrens vorgesehenen öffentlich-rechtlichen Maßnahmen SEB zugute kämen. Der unverhältnismäßig niedrige Preis, den SEB zu zahlen habe, verstärke indessen offenkundig die Stellung der neuen Einheit nach dem Zusammenschluss.

428 Das Gericht habe im Urteil RJB Mining/Kommission vom 31. Januar 2001 in der Rechtssache T-156/98 (Slg. 2001, II-337) die Entscheidung der Kommission für nichtig erklärt, da sie nicht geprüft habe, ob und inwieweit die Machtposition der neuen Einheit durch den unverhältnismäßig niedrigen Erwerbspreis verstärkt werden könne. Die Kommission müsse daher feststellen, ob die Höhe des Erwerbspreises die Stellung der neuen Einheit nach dem Zusammenschluss verstärken könne, unabhängig davon, ob die Finanzierungsmodalitäten als Beihilfe im Sinne des Vertrages angesehen werden könnten.

429 Der Kommission seien die finanziellen Bedingungen des Übernahmeplans von SEB genau bekannt gewesen. Sie habe insbesondere Kenntnis von der offensichtlichen Unverhältnismäßigkeit des Erwerbspreises von Moulinex (15 Millionen Euro) gegenüber dem realen Wert der erworbenen Unternehmensteile (Schätzwert von mehr als 850 Millionen Euro) gehabt. Sie habe außerdem gewusst, dass diese Unverhältnismäßigkeit insbesondere daraus resultiere, dass die Französische Republik bereit gewesen sei, die Entlassungsabfindungen zu übernehmen, wodurch sich die Schulden von Moulinex vermindert hätten und es SEB ermöglicht worden sei, Moulinex zu einem Preis zu erwerben, der keineswegs dem realen Wert dieses Unternehmens entsprochen habe, und zudem über zusätzliche Mittel zu verfügen, um die Marktstellung des übernehmenden Unternehmens weiter zu verstärken.

430 Zum Vergleich führt die Klägerin Folgendes an:

— Sie habe ursprünglich allein für die Vermögenswerte von Krups ein Übernahmeangebot in Höhe von 100 Millionen Euro unterbreitet (dieser Betrag sei fast siebenmal höher als die Summe, die SEB für die Gesamttätigkeit von Krups und Moulinex geboten habe);

— sie habe bei der Kommission mit Schreiben vom 29. November 2001 ein Angebot eingereicht, das die Übernahme des gesamten Personals von Mou-

linex mit der Maßgabe umfasst habe, dass sie einen Personalabbau vornehmen könne, falls das angestrebte Rentabilitätsziel verfehlt werde. Aus den betreffenden Verhandlungen sei indessen hervorgegangen, dass die Entlassung der 3 600 von SEB nicht übernommenen Betriebsangehörigen zu einer finanziellen Belastung von etwa 175 Millionen Euro habe führen können;

— sie habe den gerichtlich bestellten Verwaltern von Moulinex ein Übernahmeangebot in Höhe von 150 000 Euro für die von SEB nicht übernommenen Vermögenswerte von Moulinex unterbreite.

431 Durch die besonders günstigen finanziellen Bedingungen der Übernahme von Moulinex durch SEB könne diese die mit einem äußeren Wachstumsvorgang verbundene Synergie nutzen, ohne die entsprechenden Kosten zu tragen. Die Maßnahmen der französischen Behörden seien SEB klar dadurch zugute gekommen, dass sie es diesem Unternehmen ermöglicht hätten, für seine Geschäftstätigkeit die finanziellen Mittel einzusetzen, die normalerweise für den Erwerb von Moulinex hätten verwendet werden müssen.

432 Daher hätte die Kommission — auch ungeachtet der Frage, ob der öffentliche Mittelzufluss eine staatliche Beihilfe im Sinne des Vertrages darstelle — feststellen müssen, ob die finanziellen Bedingungen der Übernahme von Moulinex als solche unmittelbar oder mittelbar geeignet seien, die Marktstellung der neuen Einheit SEB-Moulinex zu verstärken.

433 Somit habe die Kommission dadurch einen Rechtsfehler begangen, dass sie sich auf eine „erste Prüfung“ der Auswirkungen der von den französischen Behörden getroffenen Finanzierungsmaßnahmen beschränkt und anhand einer oberflächlichen Untersuchung geschlossen habe, „dass die im Rahmen des gerichtlichen Vergleichsverfahrens vorgesehenen öffentlich-rechtlichen Maßnahmen“ SEB nicht zugute kämen.

- 434 Die Kommission meint, dass der Klagegrund offensichtlich jeder Grundlage entbehre.

Würdigung durch das Gericht

- 435 Die Klägerin erhebt im Wesentlichen zwei Rügen. Sie bemängelt, dass die Kommission nicht geprüft habe, ob die Stellung von SEB nicht durch einen unverhältnismäßig niedrigen Übernahmepreis und außerdem dadurch verstärkt worden sei, dass die Französische Republik bereit gewesen sei, die Kosten der Entlassungsabfindungen zu tragen.
- 436 Hinsichtlich des von SEB gezahlten Übernahmepreises ist zunächst festzustellen, dass dieser vom Handelsgericht Nanterre im gerichtlichen Vergleichsverfahren in nicht revisibler Weise beurteilt wurde und dieses Gericht aufgrund der Kriterien des französischen Rechts zu der Auffassung gelangt ist, dass das Angebot von SEB den Gläubigerinteressen am besten entspreche.
- 437 Ferner hat die Klägerin nicht dargetan, dass der von SEB gezahlte Preis unverhältnismäßig niedrig ist. Sie stützt sich lediglich auf den Bilanzwert der von SEB erworbenen Vermögenswerte von Moulinex im Jahr 2000 und auf ihre eigenen Angebote.
- 438 Zum einen ist aber die Veranschlagung des realen Wertes eines Unternehmens ein komplexer Vorgang, der insbesondere auch subjektive Momente umfasst, und der Bilanzwert entspricht nicht notwendigerweise dem realen Wert oder dem Übernahmewert eines Unternehmens. Vor allem kann der Übernahmewert von Moulinex am Ende des Jahres 2001, als sich die Liquidation bereits abzeichnete, nicht mit dem Wert gleichgesetzt werden, der sich aus der konsolidierten Rechnung ergibt, die Moulinex fast zwei Jahre zuvor veröffentlicht hatte.

- 439 Zum anderen lassen die Angebote der Klägerin keineswegs den unverhältnismäßigen Charakter des von SEB gebotenen Preises erkennen. Die Klägerin hat nacheinander 100 Millionen Euro, 1 Euro und 150 000 Euro geboten. Das erstgenannte Angebot bezog sich nur auf die Rechte an der Marke Krups und schloss ausdrücklich alle Passiva aus. Es kann daher nicht in Betracht gezogen werden, um das Übernahmeangebot von SEB zu beurteilen. Zudem variieren die betreffenden Beträge erheblich je nach Angebotsumfang, und die Klägerin erklärt auch nicht, welches Angebot den Vermögenswerten entspricht, die SEB übernommen hat, und inwiefern sich mit Hilfe ihrer Angebote der Wert der Unternehmensteile von Moulinex ermitteln lässt, die SEB erworben hat. Folglich ergeben sich daraus keine Erkenntnisse bezüglich des Preises von 15 Millionen Euro, den SEB für den Erwerb von Moulinex gezahlt hat.
- 440 Zu der Rüge, dass SEB dank der Übernahme der Entlassungsabfindungen durch die Französische Republik Moulinex habe erwerben können, ohne deren gesamte Schulden übernehmen zu müssen, ist zunächst zu bemerken, dass die Kommission — im Gegensatz zu der Situation, die dem von der Klägerin herangezogenen Urteil RJB Mining/Kommission zugrunde lag — die französischen Behörden mit Schreiben vom 27. September und 9. November 2001 um Auskunft über etwaige Maßnahmen der Französischen Republik im Rahmen der Insolvenzanmeldung und der Übernahme der Moulinex-Gruppe gebeten hat. Ferner hat die Französische Republik mit einer Note vom 16. November 2001 erwidert, dass keine öffentlichen Vorkehrungen des Staates zugunsten der Moulinex-Gruppe geplant seien und nur Wiederbeschäftigungsmaßnahmen erwogen würden, die den Arbeitnehmern unmittelbar zugute kämen. Aus den Akten geht im Übrigen nicht hervor, dass die Französische Republik Entlassungsabfindungen geleistet hat, und die Klägerin hat durch nichts nachgewiesen, dass die Französische Republik Schulden von SEB übernommen hat. Die Kommission hat überdies, ohne dass dem widersprochen worden wäre, betont, es wäre widersinnig, wenn die Französische Republik Entlassungsabfindungen zahlen würde, da in Frankreich alle Unternehmen gesetzlich verpflichtet seien, eine Versicherung gegen Zahlungsausfall bei Kollektivschulden aus Arbeitsverträgen abzuschließen, so dass im Fall einer Insolvenz derartige Abfindungen von der Versicherung und nicht vom Staat zu leisten seien. Den Erklärungen der Kommission und der Französischen Republik zufolge, denen die Klägerin nicht widersprochen hat, betreffen demnach etwaige öffentlich-rechtliche Maßnahmen nicht die von SEB übernommenen Unternehmensteile, so dass sie sich nicht auf den Wert der von SEB erworbenen Vermögenswerte auswirken können.

- 441 Schließlich ist auch nicht davon auszugehen, dass die Kommission bei jedem Unternehmenszusammenschluss, dessen Verfahren sie innerhalb genauer Fristen abzuschließen hat, ein Verfahren wegen staatlicher Beihilfen durchführen muss. Wenn das Gericht die Entscheidung der Kommission im Urteil RJB Mining/Kommission mit der Begründung für nichtig erklärt hat, dass die Kommission nicht geprüft habe, ob die Höhe des Übernahmepreises die Stellung der neuen Einheit verstärken könne, so geschah dies aufgrund der ganz besonderen Umstände dieses Falles, bei dem der Kaufpreis selbst von den deutschen Behörden als Beihilfe notifiziert worden war. Diese Situation lässt sich nicht mit einem Zusammenschluss zweier Privatunternehmen, wie er im vorliegenden Fall gegeben ist, vergleichen.
- 442 Demnach ist der Klagegrund unbegründet.

Kosten

- 443 Nach Artikel 87 § 3 der Verfahrensordnung kann das Gericht die Kosten teilen oder beschließen, dass jede Partei ihre eigenen Kosten trägt, wenn jede Partei teils obsiegt, teils unterliegt oder wenn ein außergewöhnlicher Grund gegeben ist. Da die Klägerin und die Kommission im vorliegenden Fall teils obsiegt haben und teils unterlegen sind, ist zu beschließen, dass jede Partei ihre eigenen Kosten trägt.
- 444 Nach Artikel 87 § 4 Absatz 3 der Verfahrensordnung tragen die Streithelferinnen SEB und De'Longhi ihre eigenen Kosten.

Aus diesen Gründen

hat

DAS GERICHT (Dritte Kammer)

für Recht erkannt und entschieden:

1. Die Entscheidung SG (2002) D/228078 der Kommission vom 8. Januar 2002, mit der die Kommission beschlossen hat, gegen den Zusammenschluss von SEB und Moulinex keine Einwände zu erheben und ihn für mit dem Gemeinsamen Markt und dem Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum unter der Bedingung vereinbar zu erklären, dass die angebotenen Verpflichtungen eingehalten werden (Sache COMP/M.2621 — SEB/Moulinex), wird hinsichtlich der Märkte in Italien, Spanien, Finnland, im Vereinigten Königreich und in Irland für nichtig erklärt.
2. Im Übrigen wird die Klage abgewiesen.
3. Die Klägerin und die Kommission tragen ihre eigenen Kosten.
4. Die SEB SA und die De'Longhi SpA tragen ihre eigenen Kosten.

Lenaerts

Azizi

Jaeger

Verkündet in öffentlicher Sitzung in Luxemburg am 3. April 2003.

Der Kanzler

Der Präsident

H. Jung

K. Lenaerts

II - 1428

Inhaltsverzeichnis

Rechtlicher Rahmen	II-1290
Sachverhalt	II-1293
I — Die betroffenen Unternehmen	II-1293
II — Nationales Verfahren	II-1294
III — Verfahren vor der Kommission	II-1296
Angefochtene Entscheidung	II-1299
I — Die relevanten Produktmärkte	II-1299
II — Die relevanten räumlichen Märkte	II-1300
III — Die Bedeutung der Marken	II-1300
IV — Die Wettbewerbsanalyse	II-1301
V — Die Verpflichtungen der am Zusammenschluss Beteiligten	II-1304
VI — Staatliche Beihilfen	II-1311
Verfahren und Anträge der Verfahrensbeteiligten	II-1311
Zur Zulässigkeit	II-1314
I — Vorbringen der Verfahrensbeteiligten	II-1314
II — Würdigung durch das Gericht	II-1318
Zur Begründetheit	II-1327
I — Zum ersten Klagegrund: Wesentlicher Formfehler wegen Zustimmung der Kommission zu verspäteten Verpflichtungsvorschlägen von SE	II-1328
Vorbringen der Verfahrensbeteiligten	II-1328
Würdigung durch das Gericht	II-1330
II — Zum zweiten Klagegrund: Rechtsfehler der Kommission wegen Genehmigung des Zusammenschlusses ohne Einleitung der Verfahrensphase II	II-1338
Vorbringen der Verfahrensbeteiligten	II-1338
Würdigung durch das Gericht	II-1341
	II - 1429

III — Zum dritten Klagegrund: Offenkundiger Beurteilungsfehler wegen Unzulänglichkeit der Verpflichtungen im Hinblick auf die aufgetretenen Wettbewerbsprobleme	II - 1349
Zum ersten Teil — Eine Verpflichtung zur Vergabe einer Markenlizenz sei ihrer Art nach nicht geeignet, die durch den Zusammenschluss hervorgerufenen Wettbewerbsprobleme zu lösen	II - 1350
A — Vorbringen der Verfahrensbeteiligten	II - 1350
B — Würdigung durch das Gericht	II - 1352
Zum zweiten Teil — Offenkundiger Beurteilungsfehler der Kommission wegen zu kurzer Dauer der Verpflichtungen	II - 1354
A — Vorbringen der Verfahrensbeteiligten	II - 1354
B — Würdigung durch Gericht	II - 1356
Zum dritten Teil — Die Bezugspflicht auf dem deutschen Markt und die mit der Bezugsmöglichkeit aller Lizenznehmer verbundenen Bedingungen bewirkten eine Stärkung der Stellung von SEB-Moulinex	II - 1363
A — Vorbringen der Verfahrensbeteiligten	II - 1363
B — Würdigung durch das Gericht	II - 1365
Zum vierten Teil — Die durch die Genehmigung der Kommission ermöglichte Nutzung der Marke Moulinex durch je nach Land der Europäischen Union verschiedene Unternehmen könne zu einer aufeinander abgestimmten Verhaltensweise von SEB-Moulinex und des (der) Lizenznehmer(s) führen	II - 1367
A — Vorbringen der Verfahrensbeteiligten	II - 1367
B — Würdigung durch das Gericht	II - 1368
Zum fünften Teil — Genehmigung des Zusammenschlusses durch die Kommission ohne Auferlegung von Verpflichtungen auf Märkten mit ernsthaften Wettbewerbsproblemen	II - 1370
A — Vorbringen der Verfahrensbeteiligten	II - 1370
B — Würdigung durch das Gericht	II - 1383
1. Zur Zulässigkeit	II - 1383

2. Zur Begründetheit	II-1386
a) Zu den vier Stufen der Analyse	II-1388
— Zum Beherrschungsschwellenwert von 40 %	II-1388
— Zum Fehlen einer wesentlichen Überschneidung	II-1389
— Zur Stellung der neuen Einheit im Verhältnis zur Konkurrenz	II-1392
— Zum Sortimenteffekt	II-1395
b) Zu den nicht verpflichtungsgebundenen Ländern	II-1404
— Norwegen	II-1404
— Spanien	II-1405
— Finnland	II-1408
— Italien	II-1410
— Vereinigtes Königreich und Irland	II-1415
c) Ergebnis	II-1417
Zur Rüge einer Marktaufteilung bezüglich der Marke Moulinex infolge der Verpflichtungen	II-1417
A — Vorbringen der Verfahrensbeteiligten	II-1417
B — Würdigung durch das Gericht	II-1418
IV — Zum vierten Klagegrund: Rechtsfehler der Kommission, weil sie nicht geprüft habe, ob die Stellung von SEB auf den betreffenden Märkten nicht durch den unverhältnismäßig niedrigen Übernahmepreis von Moulinex und die finanzielle Beihilfe der Französischen Republik zu Lasten der Konkurrenzunternehmen verstärkt wird	II-1422
Vorbringen der Verfahrensbeteiligten	II-1422
Würdigung durch das Gericht	II-1425
Kosten	II-1427