ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 18. September 1996

zur Änderung der Entscheidung 92/317/EWG über eine staatliche Beihilfe zugunsten von Hilaturas y Tejidos Andaluces SA, heute Mediterráneo Técnica Textil SA, und deren Käufer

(Nur der spanische Text ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

(97/242/EG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft, insbesondere auf Artikel 93 Absatz 2 Unterabsatz 1,

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

nachdem den Beteiligten gemäß Artikel 93 EG-Vertrag Gelegenheit zur Äußerung gegeben worden ist,

in Erwägung nachstehender Gründe:

I

Hilaturas y Tejidos Andaluces SA (Hytasa), heute Mediterráneo Técnica Textil SA (MTT), war ein privates Unternehmen, das 1982 wegen finanzieller Schwierigkeiten durch Patrimonio del Estado übernommen wurde. Hytasa stellte in mehreren Fabriken in Sevilla und Umgebung Textilerzeugnisse her.

Nach dem Erwerb des Unternehmens im Jahr 1982 führte Patrimonio del Estado bis 1986 einen Umstrukturierungsplan durch, der im Rahmen einer sektoralen Beihilferegelung der spanischen Regierung und mit Kapitalzuführungen in Höhe von 6 600 Mio. Pta finanziert wurde. Trotz dieser Anstrengungen verzeichnete das Unternehmen weiter Verluste. Bis zum Beitritt Spaniens zur Gemeinschaft war das Kapital von Hytasa praktisch auf Null geschrumpft.

Im Jahr 1989 fordert die Kommission die spanischen Behörden auf eine Beschwerde hin auf, ihr Informationen über angebliche Kapitalzuwendungen an Hytasa ab 1986 zu übermitteln. Anhand der von der spanischen Regierung mitgeteilten Angaben stellte die Kommission fest, daß sich die Kapitalaufstockungen zugunsten von Hytasa auf 7 100 Mio. Pta beliefen.

1990 teilte die spanische Regierung der Kommission mit, daß Hytasa privatisiert werde. Die Privatisierungsmodalitäten sahen eine Kapitalzuführung seitens des Patrimonio del Estado in Höhe von 4 300 Mio. Pta vor.

Unter den eingegangenen Kaufangeboten für Hytasa entschieden sich die spanischen Behörden für das Angebot von Hilaturas Gossypium SA mit Sitz in Barcelona und Industria Textil del Guadiana SA mit Sitz in Badajoz. Diese Käufer legten nach Auffassung der spanischen Regierung das wirtschaftlich interessanteste Angebot vor und boten gleichzeitig die beste Gewähr für die künftige Lebensfähigkeit des Unternehmens. Diese Bewertung stützte sich auf den von den Käufern vorgeschlagenen Sanierungsplan, ihren finanziellen Möglichkeiten zur Vornahme weiterer Kapitalaufstockungen, ihrer fachlichen Erfahrung im Textilsektor und den Vorteil, daß sie bereits über Produktions- und Vertriebsstrukturen verfügen, die es ihnen erleichtern würden, den Sanierungsplan für Hytasa durchzuführen.

Der von den spanischen Behörden übermittelte Kaufvertrag sah folgende Bedingungen vor:

— Der Kaufpreis für alle Anteile des Unternehmens betrug 100 Mio. Pta.

— Für einen Zeitraum von drei Jahren verpflichten sich die Käufer,

  — ihre Anteile nicht ohne vorherige Genehmigung von Patrimonio zu veräußern;

  — Änderungen im Beteiligungsverhältnis nur insoweit vorzunehmen, als die Käufer eine Mehrheitsbeteiligung behalten;

  — keine Entlassungen vorzunehmen, es sei denn, daß hierüber mit den Gewerkschaften eine Einigung erzielt oder dies im Rahmen von Vorruhestandsregelungen oder einer befristeten Ausstellung erfolgen würde.

— Das Unternehmen verzichtet für die Dauer von fünf Jahren auf eine Gewinnausschüttung. Für die gleiche Dauer verpflichten sich die Käufer, das Unternehmen nicht aufzugliedern oder Teile des Unternehmens zu veräußern, sondern vielmehr alle derzeitigen Betriebsteile und einige Liegenschaften zu behalten.

— Erlöse aus einer etwaigen Veräußerung weiterer Liegenschaften verbleiben vollständig im Unternehmen.

— Die Käufer führen den dem Kaufvertrag beigefügten Sanierungsplan durch.

— Alle neuen Markennamen und sonstigen immatriellen Aktiva gehen in das Eigentum von Hytasa über.

— Die von Patrimonio del Estado zum Zeitpunkt des Verkaufs geleistete Kapitalaufstockung von 4 300 Mio. Pta wird zur Verbesserung der finanziellen Verfassung von Hytasa, zur Finanzierung von Investitionen und Entlassungen verwendet.

— Die Käufer verzichten auf finanzielle Vorteile aus alten Forderungen von Hytasa gegen Patrimonio del Estado und erklären sich damit einverstanden, die Bilanz von Hytasa zum 30. Juni 1990 mit der Maßgabe als Teil des Vertrags anzusehen, daß alle finanziellen Folgen, die auf Handlungen vor dem Verkauf des Unternehmens zurückzuführen sind, vom Verkäufer getragen werden.

— Die Käufer verpflichten sich, das Kapital des Unternehmens um 3 700 Mio. Pta aufzustocken und 25 % dieses Betrags zum Zeitpunkt des Kaufs zu zahlen.

Im Juli 1990 [1] eröffnete die Kommission im Zusammenhang mit den Kapitalzuführungen in Höhe von 7 100 Mio. Pta an Hytasa, die der spanische Staat in der Zeit zwischen dem spanischen Beitritt 1986 und 1988 geleistet hatte, sowie wegen jeder zusätzlichen Beihilfe, die der Staat möglicherweise im Rahmen des Unternehmensverkaufs gewährt hat, das Verfahren nach Artikel 93 Absatz 2. Die Kommission vertrat die Auffassung, daß diese finanziellen Zuwendungen eine Beihilfe im Sinne von Artikel 92 Absatz 1 waren und diese Beihilfe offensichtlich keine der Bedingungen für die Anwendung der Ausnahmen und Freistellungsvoraussetzungen des Artikels 92 Absätze 2 und 3 erfüllte. Diese Entscheidung wurde der spanischen Regierung mit Schreiben vom 3. August 1990 mitgeteilt.

Die spanische Regierung äußerte sich am 16. Oktober 1990 im Rahmen des Verfahrens. Dabei machte sie unter anderem geltend, daß der Verkauf von Hytasa keine Elemente staatlicher Beihilfe enthielte, da das Unternehmen an den Bieter mit dem höchsten Angebot verkauft wurde, nachdem es auf dem internationalen Markt angeboten worden war.

Des weiteren führte die spanische Regierung später aus, daß der Verkauf von Hytasa selbst dann, wenn er tatsächlich gewisse Elemente einer staatlichen Beihilfe enthalten sollte, mehr als eine reine Überführung in private Hand darstellte, da er die Durchführung eines Sanierungsplans der Käufer beinhaltete, die zu diesem Zweck Kapital in Höhe von 3 700 Mio. Pta zuführen und zudem ihr Know-how in die Unternehmensaktiva einbringen würden. Nach Darstellung der spanischen Regierung diente der Verkauf nicht dazu, lediglich die Fortführung des Unternehmens zu ermöglichen, sondern dessen wirtschaftliche, technische und finanzielle Sanierung zu gewährleisten, weshalb die fraglichen öffentlichen Interventionen im Einklang mit dem Gemeinschaftsrecht stünden.

Außerdem wiesen die spanischen Behörden darauf hin, daß aufgrund der Tatsache, daß das Unternehmen seinen Standort in Sevilla, einem anerkannten regionalen Fördergebiet, hat, die Freistellungsvoraussetzung in Artikel 92 Absatz 3 Buchstabe a) in Betracht käme.

Im Rahmen des Verfahrens nahm der Gesamtverband der deutschen Textilindustrie mit Schreiben vom 21. Januar 1991 Stellung. Diese Bemerkungen wurden der spanischen Regierung mit Schreiben vom 6. Februar 1991 zur Kenntnis gebracht. Die spanische Regierung antwortete darauf mit Schreiben vom 27. März 1991.

Ein von den neuen Eigentümern erstelltes Umstrukturierungsprogramm wurde von den spanischen Behörden in deren Bemerkungen zur Eröffnung des Verfahrens übermittelt. Der Plan sah die Durchführung eines Investitionsprogramms mit einem Gesamtaufwand von 2 500 Mio. Pta vor. Die wichtigsten Maßnahmen des Plans betrafen den Baumwollsektor. Von diesen Investitionen erwartete man sich eine Erhöhung der Produktion gegenüber 1989 um 80 bis 300 %.

Der Plan sah auch einen Abbau der Belegschaft von 1 050 Beschäftigten im Jahr 1990 auf 700 im Jahr 1992 durch Vorruhestandsregelungen und Abgangsprämien vor. Die von Hytasa zu tragenden Kosten dieser Maßnahmen wurden auf rund 2 040 Mio. Pta geschätzt.

Dem Plan zufolge sollte sich die Ertragslage von Hytasa nach und nach verbessern. Nachdem 1990 Verluste in Höhe von 1 957 Mio. Pta angefallen waren, sollte 1994 ein kleiner Gewinn von 139 Mio. Pta erzielt werden.

In einer Besprechung mit Vertretern des Patrimonio del Estado am 18. März 1991 äußerte die Kommission Bedenken zu diesem Sanierungsplan und forderte die spanischen Behörden auf, einen überarbeiteten Umstrukturierungsplan vorzulegen. Der neue Plan wurde von den spanischen Behörden am 13. Juni 1991 übermittelt.

Der neue Plan sah Änderungen in der Produktions- und Absatzpolitik von Hytasa vor. Das Unternehmen sollte nur noch Fertigerzeugnisse verkaufen und die Produktion je nach Produkt um 50 bis 230 % erhöht werden. Neue, mehr design- und modeorientierte Produktlinien sollten eingeführt werden, um einen höheren Verkaufswert der Produkte zu erzielen.

Die Kapazitäten für die Garn- und Rohgewebeproduktion sollten gegenüber 1989 um 51 % auf 40 % verringert werden. Den zusätzlichen Bedarf an Halbfertigerzeugnissen sollte Hytasa durch Zukäufe decken.

Die Zahl der Beschäftigten sollte von 1 050 im Jahr 1990 auf 720 im Jahr 1992 abgebaut werden. Die Gesamtkosten hierfür wurden auf 1 250 Mio. Pta (750 Mio. Pta 1990 und 500 Mio. Pta 1991) geschätzt.

Für das Unternehmen wurden in den Jahren 1991 und 1992 noch Verluste erwartet; für 1993 wurde ein geringer Gewinn von 95 Mio. Pta vorhergesagt. Im Jahr 1994 sollte das Unternehmen einen Gewinn von 716 Mio. Pta erwirtschaften.

Im Rahmen des obengenannten Verfahrens nach Artikel 93 Absatz 2 erließ die Kommission am 25. März 1992 eine abschließende Entscheidung (Entscheidung 92/317/EWG) [2].

[1] ABl. Nr. C 320 vom 20. 12. 1990, S. 14.

[2] ABl. Nr. L 171 vom 26. 6. 1992, S. 54.

Darin heißt es zunächst, daß die Maßnahmen von Patrimonio del Estado gegenüber Hytasa als staatliche Beihilfe zu betrachten sind, da Patrimonio öffentliche Ressourcen verwaltet und unter dem Gesichtspunkt eines „marktwirtschaftlich orientierten Investors" nicht davon ausgegangen werden kann, daß Patrimonio del Estado als solcher gehandelt hat.

Die Kommission stellte in der Entscheidung 92/317/EWG fest, daß die Hytasa zwischen 1986 und 1988 gewährten Kapitalzuführungen in Höhe von 7 100 Mio. Pta rechtswidrig waren, da sie nicht nach Artikel 93 Absatz 3 notifiziert worden waren. Die Kommission berücksichtigte zwar, daß in der Zeit vor dem Beitritt Spaniens zur Gemeinschaft am 1. Januar 1986 für die Industriepolitik Spaniens in bezug auf staatliche Unternehmen häufig Grundsätze galten, die sich von denen der Wettbewerbspolitik im Rahmen des EG-Vertrags extrem unterschieden und sich diese Unternehmen nach dem Beitritt an ein neues Wettbewerbsumfeld anpassen mußten. Die Kapitalzuführung von 7 010 Mio. Pta an Hytasa wurde nicht zu einer künstlichen Wiederbelebung der geschäftlichen Aktivitäten verwendet, sondern war hauptsächlich darauf ausgerichtet, diese Anpassung zu erleichtern. In Artikel 1 der Entscheidung entschied die Kommission daher, daß diese Beihilfe die Bedingungen für die Anwendung der Freistellungsvoraussetzung des Artikels 92 Absatz 3 Buchstabe c) des Vertrags erfüllt.

Allerdings vertrat die Kommission in ihrer Entscheidung vom 25. März 1992 auch die Auffassung, daß die Beihilfe von 4 200 Mio. Pta [1], die in der von Patrimonio del Estado an Hytasa vor deren Privatisierung im Juli 1990 gewährten Kapitalzuführung enthalten ist, rechtswidrig war, da sie von der spanischen Regierung unter Verletzung von Artikel 93 Absatz 3 gewährt wurde. Ferner vertrat die Kommission die Auffassung, daß diese Beihilfe mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar war, da sie keine der Bedingungen für die Anwendung der Ausnahmebestimmungen des Artikels 92 Absätze 2 und 3 erfüllt.

In bezug auf die Freistellungsvoraussetzung in Artikel 92 Absatz 3 Buchstabe a) stellte die Kommission fest, daß sich das Unternehmen Hytasa zwar in einem anerkannten Regionalförderungsgebiet, Sevilla, befindet, aber die Beihilfe nicht im Rahmen von bereits genehmigten Regionalbeihilferegelungen, sondern aufgrund einer Ad-hoc-Entscheidung der spanischen Regierung gewährt wurde. Selbst wenn die Beihilfe als Regionalbeihilfe einzustufen wäre, könnte sie nicht nach Artikel 92 Absatz 3 Buchstabe a) für vereinbar erklärt werden, da sie nicht effektiv zur langfristigen Entwicklung der Region beiträgt.

In bezug auf Artikel 92 Absatz 3 Buchstabe c) stellte die Kommission nach Prüfung des ursprünglichen und des überarbeiteten Umstrukturierungsplans fest, daß die Produktion und der Vertrieb von Zwischenerzeugnissen zwar in gewissem Umfang reduziert werden sollten, diese Reduzierungen aber durch Erhöhungen in der Produktion und im Verkauf von Fertigerzeugnissen mehr als wettgemacht werden. Folglich vertrat die Kommission die Auffassung, daß der Umstrukturierungsplan für Hytasa nicht als ausreichende Rechtfertigung für Beihilfen betrachtet werden konnte.

In bezug auf den vorgesehenen Personalabbau stellte die Kommission fest, daß angesichts der bis zum Zeitpunkt der Entscheidung 92/317/EWG durchgeführten Personalabbaumaßnahmen das angestrebte Ziel einer Verringerung der Belegschaft auf 720 im Jahr 1992 nicht erreicht würde.

In den Artikeln 2 und 3 der Entscheidung wurde die Beihilfe für unvereinbar mit dem Gemeinsamen Markt erklärt und Patrimonio del Estado aufgegeben, die 4 200 Mio. Pta von dem begünstigten Unternehmen wieder einzuziehen.

II

Am 19. Juni 1992 reichte Spanien gemäß Artikel 173 EG-Vertrag Klage auf Nichtigerklärung der Artikel 2, 3, 4 und 5 der Entscheidung 92/317/EWG ein.

In dem Urteil vom 14. September 1994 in den verbundenen Rechtssachen C-278/92, C-279/92 und C-280/92 (Spanien/Kommission) [2], hat sich der Gerichtshof der Auffassung angeschlossen, daß das Element von 4 200 Mio. Pta eine Beihilfe im Sinne des Artikels 92 Absatz 1 darstellt. Ebenso schloß sich der Gerichtshof dem Standpunkt an, daß dieses Beihilfeelement rechtswidrig war, da es unter Verletzung der Verfahrensvorschriften des Artikels 93 Absatz 3 gewährt wurde.

Gestützt auf die Mitteilung über regionale Beihilferegelungen [3] konnte die Kommission nach Auffassung des Gerichtshofs zu Recht davon ausgehen, daß Beihilfen, die aufgrund von Ad-hoc-Entscheidungen gewährt werden, grundsätzlich nicht das Erfordernis der regionalen Spezifität erfüllen. Unter diesen Umständen oblag es dem betreffenden Mitgliedstaat darzutun, daß eine Beihilfe tatsächlich dem Kriterium der regionalen Spezifität genügte. Nach Auffassung des Gerichtshofs sollte die Kommission allerdings zuerst die Kriterien erläutern, aufgrund deren sie Ad-hoc-Beihilfen ausnahmsweise regionalen Charakter beimißt. Der Umstand, daß Beihilfen aufgrund von Ad-hoc-Entscheidungen gewährt wurden, kann es daher nicht ausschließen, daß sie als regionale Beihilfen im Sinne von Artikel 92 Absatz 3 Buchstabe a) qualifiziert werden.

Nach Auffassung des Gerichtshofs hatte die Kommission ihre Behauptung, der neue Umstrukturierungsplan werde die Lebensfähigkeit von Hytasa nicht sichern, nicht hinreichend ausgeführt. Die Kommission hatte die Auswirkungen des überarbeiteten Plans auf die Wiederherstellung der Rentabilität von Hytasa nicht untersucht, obwohl eine solche Untersuchung nach Auffassung des Gerichtshofs im vorliegenden Fall deswegen erforderlich gewesen wäre, weil der Plan eine wesentliche Umorientierung der Produktion auf die Herstellung von Fertigerzeugnissen vorsah. Dem Gerichtshof zufolge erfüllte demnach die Untersuchung der Vereinbarkeit der fraglichen Beihilfe mit Artikel 92 Absatz 3 Buchstabe a) durch die Kommission nicht die von ihr selbst aufgestellten Kriterien.

[1] Dieses Beihilfeelement ergab sich nach Abzug der 100 Mio. Pta, die der Käufer dem Unternehmen aus einer Kapitalzuführung in Höhe von 4 300 Mio. Pta durch Patrimonio del Estado gezahlt hatte.

[2] Slg. 1994, I-4103.

[3] ABl. Nr. C 31 vom 3. 2. 1979, S. 9.

Der Gerichtshof hob daher Artikel 2 Absatz 2 und die Artikel 3, 4 und 5 der Entscheidung 92/317/EWG auf. Das nach Artikel 93 Absatz 2 des Vertrags eröffnete Verfahren läuft folglich weiter; da mit dem Urteil die Entscheidung 92/317/EWG teilweise aufgehoben wurde, muß die Kommission nun eine Entscheidung zur Änderung ihrer Entscheidung vom 25. März 1992 erlassen, um das Verfahren zum Abschluß zu bringen.

III

Um dem Urteil des Gerichtshofs in geeigneter Weise Rechnung zu tragen, muß die Kommission erneut beurteilen, ob die von Patrimonio del Estado an Hytasa im Zuge von deren Privatisierung gewährte Beihilfe mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar ist.

Artikel 92 Absatz 2 legt fest, in welchen Fällen eine Beihilfe, die der Definition im ersten Absatz entspricht, mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar ist. Die Hytasa gewährte Beihilfe entspricht keinem dieser Fälle.

Artikel 92 Absatz 3 führt aus, in welchen Fällen eine Beihilfe als mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar angesehen werden kann. Buchstabe a) bezieht sich auf Beihilfen zur Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung von Gebieten, in denen die Lebenshaltung außergewöhnlich niedrig ist oder eine erhebliche Unterbeschäftigung herrscht. Buchstabe c) bezieht sich auf Beihilfen zur Förderung der Entwicklung gewisser Wirtschaftszweige oder Wirtschaftsgebiete, soweit sie die Handelsbedingungen nicht in einer Weise verändern, die dem gemeinsamen Interesse zuwiderläuft.

Die Beihilfe an Hytasa wurde nicht im Rahmen einer regionalen Beihilferegelung, sondern aufgrund einer Ad-hoc-Entscheidung gewährt. Wie bereits in Teil II dieser Entscheidung ausgeführt, stellte der Gerichtshof in seinem Urteil vom 14. September 1994 fest, daß der Umstand, daß Beihilfen aufgrund von Ad-hoc-Entscheidungen gewährt wurden, nicht ausschließt, daß sie als regionale Beihilfen im Sinne von Artikel 92 Absatz 3 Buchstabe a) qualifiziert werden. Deshalb ist zu beurteilen, ob die Beihilfe an Hytasa nicht nur nach Artikel 92 Absatz 3 Buchstabe c) — wie dies die Kommission getan hat —, sondern auch nach Artikel 92 Absatz 3 Buchstabe a) (1) als mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar angesehen werden kann.

Als die Beihilfe gewährt wurde, hatte die Kommission ihre Politik in bezug auf Umstrukturierungsbeihilfen in Ziffer 228 des Achten Berichts über die Wettbewerbspolitik definiert. Demnach sollten Umstrukturierungsbeihilfen an die Durchführung eines tragfähigen Umstrukturierungs-/Umstellungsprogramms gebunden sein, das dazu geeignet sein muß, die Wettbewerbsfähigkeit der Produktion auf Dauer tatsächlich wiederherzustellen. Ihre Intensität und Höhe müssen auf das Maß beschränkt bleiben, das notwendig ist, um das Gleichgewicht des Unternehmens während der Übergangszeit zu gewährleisten, die unvermeidlich ist, bevor ein solches Programm seine ersten Erfolge zeigt. Dies erfordert eine genau begrenzte Dauer und eine ausreichende Degressivität. Diese Bedingungen sollten strikt eingehalten werden. Andernfalls könnten sie bewirken, daß die sozialen oder industriellen Probleme eines Mitgliedstaats in einen anderen verlagert werden und den begünstigten Unternehmen nur ein Aufschub gewährt wird, der zur Folge hat, daß ihre Probleme nach einer gewissen Zeit in verstärktem Maße wieder auftreten.

Zu dem ersten Umstrukturierungsplan für Hytasa stellte die Kommission fest, daß er die Lebensfähigkeit des Unternehmens nicht gewährleistet. Deshalb wurden die spanischen Behörden aufgefordert, einen neuen Plan vorzulegen, der dieser Anforderung gerecht wird.

Die spanischen Behörden legten einen neuen Plan vor, der sich auf die Jahre 1991 bis 1994 erstreckte, d. h. den Zeitpunkt, zu dem das Unternehmen seine Rentabilität wiedererlangen sollte. Vorgesehen war eine radikale Umorientierung der Unternehmenstätigkeit, insbesondere in der Endphase des Produktionsprozesses. Außerdem waren sowohl Erhöhungen als auch Verringerungen der Produktionskapazität vorgesehen, so daß sich keine klaren Anhaltspunkte ergaben, um eine mögliche Reduzierung der Unternehmenstätigkeiten beurteilen zu können.

Dem Plan zufolge sollte sich der Anteil von Fertigerzeugnissen aus Baumwolle am Umsatz von 42 % im Jahr 1990 auf 64 % im Jahr 1994 erhöhen und der Anteil von Baumwollbekleidung von 10 % im Jahr 1990 auf 20 % im Jahr 1994 steigen. Der Anteil von Fertigerzeugnissen aus Wolle am Umsatz sollte während dieses Zeitraums zwischen 31 % und 16 % zurückgehen.

Die Zahl der Beschäftigten sollte sich nach dem Umstrukturierungsprozeß auf 720 gegenüber 700 nach dem ursprünglichen Plan belaufen.

Das Beihilfeelement (4 200 Mio. Pta) überschreitet bei weitem die geplanten Investitionen (ca. 2 500 Mio. Pta). Wie aus der Bilanz des Unternehmens hervorgeht, beliefen sich die Nettoinvestitionen 1991 auf 1 418 Mio. Pta und 1992 auf 1 000 Mio. Pta. Da in diesen Nettoangaben auch die stillgelegten Kapazitäten (als Negativzahlen) enthalten sind, waren die neuen Investitionen sogar noch höher.

Den vorgelegten Bilanzen zufolge verfügte das Unternehmen über eine ungewöhnlich hohe Eigenkapitalquote und umfangreiche Vermögenswerte. Im Jahr 1991 erreichten die offengelegten Vermögenswerte des Unternehmens 14 991 Mio. Pta, verglichen mit einem Gesamtbetriebsergebnis von 3 173 Mio. Pta. Der daraus resultierende Kapitalumschlag von 0,2 im Jahr 1991, d. h. die Kennzahl für die Fähigkeit des Unternehmens, Verkäufe

(1) Die Freistellungsvoraussetzungen des Artikels 92 Absatz 3 Buchstaben b) und d) gelangen in diesem Fall nicht zur Anwendung.

durch Vermögenswerte zu realisieren, zeigt, daß der Ertrag des Unternehmens zu niedrig war und/oder daß das Unternehmen nicht notwendige Vermögenswerte behielt. Beides hätte sich negativ auf die Rentabilität des Unternehmens ausgewirkt, da die Abschreibung, bezogen auf den Umsatz und den Umfang der zu finanzierenden Vermögenswerte zu hoch gewesen wäre. Selbst im Jahr 1994 — als das Unternehmen seine Rentabilität erlangen sollte — wäre der Gesamtkapitalumschlag mit 0,5 zu niedrig gewesen.

Die Lagerbestände des Unternehmens mußten nach der Beurteilung der Kommission vor allem 1991 sehr hoch gewesen sein, da der Lagerbestand, in Tagesumsätzen ausgedrückt, 429 Tage betrug. Die Bestandszahlen blieben auch in den Bilanzprognosen für die folgenden Jahre unverändert. Dies ist bemerkenswert, da für eine erfolgreiche Umstrukturierung ein Abbau der Bestände notwendig gewesen wäre. In diesem Zusammenhang sollte erwähnt werden, daß ein Vergleich zwischen der voraussichtlichen Produktion von Baumwollfertigerzeugnissen und den Verkaufsprognosen zwischen 1991 und 1994 einen zunehmenden Produktionsüberhang in Höhe von 300 Mio. Pta aufwies. Bezogen auf den Gesamtumsatz von 1991 (3 173 Mio. Pta) entspricht dies fast 100 %.

Das Hauptproblem des Unternehmens war die geringe Rentabilität. Die Kommission stellt fest, daß der Umstrukturierungsplan von bestimmten grundlegenden Annahmen ausging, die nicht weiter erläutert wurden, um die Lebensfähigkeit des Unternehmens nachzuweisen. Im wesentlichen waren dies beträchtliche Umsatzzuwächse zwischen 1991 und 1994, erheblich höhere Preise für Baumwollfertigerzeugnisse und eine spürbare Verbesserung der Arbeitsproduktivität.

Der Umsatz sollte zwischen 1991 und 1992 um 70 % und bis 1994 um 136 % gesteigert werden. Sowohl für Baumwollfertigerzeugnisse als auch Baumwollbekleidung war bezogen auf den Gesamtumsatz im Jahr 1991, eine Steigerung um 83 % im Jahr 1992, um 120 % im Jahr 1993 und um 175 % im Jahr 1994 vorgesehen. In Anbetracht der Kostenstruktur des Unternehmens war eine Umsatzsteigerung wesentliche Voraussetzung für die Umstrukturierung. Allerdings haben die spanischen Behörden keine Begründung für diese Steigerungen, insbesondere die der Jahre 1991 und 1992, geliefert. Da das Unternehmen beabsichtigte, neue Erzeugnisse herzustellen und zu verkaufen, was im allgemeinen mit besonderen Anfangsschwierigkeiten verbunden ist, waren diese Vorausschätzungen zu optimistisch.

Dem Plan zufolge ging das Unternehmen für seine wichtigste Produktionslinie, nämlich Fertigerzeugnisse aus Baumwolle, davon aus, daß sich der Durchschnittspreis je Einheit zwischen 1990 und 1991 um 53 % erhöht. Obwohl diese Annahme von entscheidender Bedeutung ist, wurden keine weiteren Informationen mitgeteilt oder dieses Preisniveau begründet. Das Unternehmen wäre nicht in der Lage gewesen, 1994 seine Rentabilität zu erlangen, wenn der Durchschnittspreis je Einheit für Fertigerzeugnisse aus Baumwolle um 15 % unter den Schätzungen des Umstrukturierungsprogramms gelegen hätte, selbst wenn dies einer Erhöhung des Durchschnittspreises zwischen 1990 und 1991 um 30 % entspricht.

Um zuverlässige Angaben über den Anteil der Personalkosten an den Gesamtkosten zu ermitteln, hat die Kommission die Tonnage, Metermenge und produzierten Einheiten je Arbeitnehmer und Jahr errechnet und diese Zahlen mit den Produktivitätsangaben für 1990 und 1991 verglichen. Nach dem Umstrukturierungsplan wären die meisten Beschäftigten in der Herstellung von Baumwoll- und Wollgarnen und -geweben sowie in der Produktion von Fertigerzeugnissen aus Baumwolle tätig gewesen. Wenngleich den Verhältniszahlen zufolge die Produktivität der Belegschaft sehr niedrig war, sah das Umstrukturierungsprogramm eine sehr weitgehende Gesundung des Unternehmens in sehr kurzer Zeit vor. Der Analyse der Kommission zufolge sollte die Produktivität der Belegschaft bei Fertigerzeugnissen aus Baumwolle zwischen 1991 und 1992 um 71 % und zwischen 1991 und 1993 um 105 % gesteigert werden. Die Produktivität bei Baumwollbekleidung sollte zwischen 1991 und 1992 um 83 % und bis 1994 um 175 % erhöht werden. Die Produktivität in der Baumwollgarn- und Rohgewebeproduktion sollte zwischen 1991 und 1992 um 60 % steigen. Selbst wenn 1991 als unproduktives Jahr betrachtet wird und die Produktionszahlen je Beschäftigten mit denen der Produktivität des Unternehmens im Jahr 1990 verglichen werden, wäre der erwartete Produktivitätsfortschritt äußerst hoch gewesen.

Während der Umsatz des Unternehmens innerhalb von vier Jahren um mehr als 130 % gesteigert werden sollte, sollte das in der Verwaltung tätige Personal von 291 im Jahr 1990 auf 188 im Jahr 1994 verringert werden, das entspricht einem Abbau um 55 %. Dies wäre jedoch nur möglich gewesen, wenn bestimmte Verwaltungsaufgaben ausgelagert worden wären, wodurch sich die Kosten für Fremdleistungen erheblich erhöht hätten, was jedoch in dem Umstrukturierungsplan nicht berücksichtigt wurde.

Infolge der beträchtlichen Umsatzzuwächse bei Baumwollkleidung sowie wegen des steigenden Bedarfs an Halbfertigerzeugnissen aufgrund der Begrenzung der Produktionskapazität wären normalerweise mehr Roh- und Hilfsstoffe benötigt worden, jedoch waren die errechneten Aufwendungen gering. Leider enthielt der Plan keine weiteren Angaben zu den Handelsspannen oder dem Bedarf an Halbfertigerzeugnissen.

Unter Berücksichtigung der vorstehenden Überlegungen sowie der Tatsache, daß einige Angaben des Umstrukturierungsplans so, wie sie vorgelegt wurden, keinen Sinn ergeben, muß die Kommission zu dem Schluß kommen, daß die Annahmen, welche die langfristige Lebensfähigkeit des Unternehmens innerhalb eines angemessenen Zeitrahmens aufzeigen sollten, wenig realistisch und unzuverlässig sind, da sie nicht ohne weiteres akzeptiert werden können, aber auch keine weiteren Angaben gemacht wurden, die die Annahme begründet hätten.

Außerdem ist zu bezweifeln, daß das Unternehmen in der Lage ist, seine Schulden unter Zugrundelegung eines niedrigeren (und realistischeren) Umsatzes zurückzuzahlen. Dem Plan zufolge sollte das Unternehmen 1994

einen Gewinn erwirtschaften (ca. 716 Mio. Pta). Allerdings ist unklar, wie die Eigentümer des Unternehmens einen Umstrukturierungsprozeß konzipieren und finanzieren könnten, der mehr Zeit als in dem Plan vorgesehen in Anspruch nimmt.

Es ist diese mangelnde Glaubwürdigkeit des zweiten Umstrukturierungsplans, die der Kommission Probleme verursacht. Neben der Tatsache, daß der Plan auf Vorausschätzungen beruht, die zumindest als äußerst optimistisch bezeichnet werden können, haben die spanischen Behörden in all den Jahren keinerlei Anhaltspunkte geliefert, die es der Kommission ermöglichen, davon auszugehen, daß die Sanierung und Lebensfähigkeit des Unternehmens effektiv gewährleistet wird. Desgleichen muß die Kommission berücksichtigen, daß die Käufer ihre Verpflichtung, 25 % der Kapitalaufstockung, d. h. 925 Mio. Pta des Gesamtbetrags von 3 700 Mio. Pta zu zahlen, nicht erfüllt haben bzw. nicht erfüllen konnten, wie dies im Kaufvertrag vereinbart worden ist.

Nach den der Kommission vorliegenden Informationen sind zum Zeitpunkt des Verkaufs nur 512 Mio. Pta, d. h. die Hälfte des erwarteten Betrags, gezahlt worden, und bis zum Erlaß der Entscheidung 92/317/EWG sind keine weiteren Zahlungen erfolgt. Dies wirft ernsthafte Zweifel daran auf, ob die Käufer von Hytasa in der Lage und bereit sind, ihre Verpflichtung zu erfüllen und das Kapital des Unternehmens um 3 700 Mio. Pta aufzustocken. Die Kommission muß deshalb zu der Schlußfolgerung kommen, daß die Tatsache, daß diese Finanzmittel, auf die das Unternehmen rechtmäßigen Anspruch gehabt hätte, fehlten, die Durchführbarkeit der Maßnahme und die Zukunft des Unternehmens gefährdete, die davon abhing, daß die zugesagten Mittel rasch verfügbar waren.

Nach Auffassung der Kommission ist die Tatsache, daß sich das Umstrukturierungsunternehmen in einem Gebiet befindet, das für Regionalbeihilfen in Betracht kommt, kein Rechtfertigungsgrund für eine weniger strenge Beurteilung der Umstrukturierungsbeihilfe. Mittel- bis langfristig können Unternehmen, die künstlich aufrechterhalten werden, aber letztlich nicht lebensfähig sind, nicht die Freistellungsvoraussetzung in Artikel 92 Absatz 3 Buchstabe a) erfüllen; dies würde sich auf die Wirtschaft dieser Gebiete nachteilig auswirken, denn die knappen Regionalfördermittel sollten zur Schaffung von Wohlstand eingesetzt werden und so der strukturellen Unterentwicklung entgegenwirken. Der Umstrukturierungsprozeß muß deshalb die wirtschaftliche Lebensfähigkeit des Unternehmens sichern, damit es zur Entwicklung der Region beitragen kann, ohne wiederholt auf Beihilfe angewiesen zu sein.

Nach Ansicht der Kommission hat der von den spanischen Behörden für Hytasa vorgelegte Umstrukturierungsplan die langfristige Lebensfähigkeit des Unternehmens nicht gewährleistet. Deshalb kann nicht davon ausgegangen werden, daß die Beihilfe zur Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung eines Gebiets im Sinne von Artikel 92 Absatz 3 Buchstabe a) beiträgt und daher als mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar angesehen werden kann.

Ebensowenig kann die Beihilfe aufgrund der Freistellungsvoraussetzung in Artikel 92 Absatz 3 Buchstabe c) für mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar erklärt werden. Beihilfen an notleidende Unternehmen beinhalten eine große Gefahr für den Gemeinsamen Markt, da sie den Prozeß der Strukturanpassung gefährden oder ungebührlich verzögern, indem Unternehmen am Leben erhalten werden, die unter normalen Marktbedingungen verdrängt würden oder sich umstrukturieren müßten. Deshalb verlangt die Kommission, daß solche Beihilfen an die Durchführung eines tragfähigen Umstrukturierungs- oder Umstellungsprogramms gebunden sind, das die langfristige Lebensfähigkeit des begünstigten Unternehmens wiederherstellt. Da der vorgelegte Umstrukturierungsplan die Lebensfähigkeit des Unternehmens nicht gesichert hat, kann Artikel 92 Absatz 3 Buchstabe c) nicht zur Anwendung kommen.

Die Auffassung der Kommission, daß der obengenannte Umstrukturierungsplan die Lebensfähigkeit des Unternehmens nicht wiederherstellte, wird dadurch bestätigt, daß die spanischen Behörden nach 1992 zugunsten des Unternehmens finanziell einschreiten mußten. Der Umstrukturierungsplan wurde zu keiner Zeit durchgeführt. Nachdem einer der Eigentümer, Hilaturas Gossypium, in Konkurs geraten war, erwarb Improasa, das operative Unternehmen von Patrimonio del Estado, 1992 30 % der Anteile von MTT. Mehrere Liegenschaften von MTT wurden zugunsten von Improasa für rund 726 Mio. Pta hypothekarisch belastet. Außerdem erwarb Improasa von MTT ausgestellte Solawechsel im Wert von ca. 4 660 Mio. Pta.

Im Jahr 1992 gewährte das Instituto de Fomento de Andalucía (IFA) [1] dem Unternehmen im Rahmen einer von der Kommission genehmigten Beihilferegelung [2] zwei Darlehen in Höhe von 300 Mio. Pta. MTT befindet sich derzeit in einer schwierigen Finanzlage; die Verbindlichkeiten belaufen sich auf rund 10 000 Mio. Pta. Die zuständigen spanischen Behörden haben daher beschlossen, die Zahlungen auf unbefristete Zeit auszusetzen, damit das Unternehmen liquidiert werden kann und anschließend die Vermögenswerte veräußert werden können, um die Schulden zu begleichen.

IV

Bei Beihilfen, die mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar sind, kann die Kommission von den Mitgliedstaaten verlangen, daß sie die gewährten Beihilfen von den Empfängern wiedereinziehen (vgl. Mitteilung der Kommission vom 24. November 1983 [3] und Urteile in den Rechtssachen 70/72 (Kommission/Deutschland) [4] und 310/85 (Deufil/Kommission) [5]). Da dies auf die Beihilfe an Hytasa zutrifft, die Gegenstand der vorliegenden Entscheidung ist, müssen die dem Unternehmen gewährten 4 200 Mio. Pta wieder eingezogen werden.

[1] Das IFA ist eine öffentliche Einrichtung der Autonomen Gemeinschaft Andalusien.
[2] Staatliche Beihilfe Nr. N 624/92.
[3] ABl. Nr. C 318 vom 24. 11. 1983, S. 3.
[4] Slg. 1973, 813.
[5] Slg. 1987, 901.

Die Wiedereinziehung der Beihilfe muß nach den Bestimmungen des spanischen Rechts, insbesondere betreffend Zinsen auf rückständige staatliche Forderungen, erfolgen, wobei die Zinsen ab dem Zeitpunkt zu zahlen sind, zu dem die Beihilfe gewährt wurde (vgl. Schreiben der Kommission an die Mitgliedstaaten SG(91) D/4577 vom 4. März 1991 sowie Urteil in der Rechtssache 142/87, (Belgien/Kommission) [1]).

Nach der Rechtsprechung des Gerichtshofs muß bei der Rückforderung einer Beihilfe das nationale Verfahrensrecht so angewandt werden, daß die gemeinschaftsrechtlich vorgeschriebene Rückforderung dadurch nicht praktisch unmöglich wird. Etwaige Schwierigkeiten verfahrensrechtlicher oder sonstiger Art bei der Durchführung der Entscheidung können keinen Einfluß auf deren Rechtmäßigkeit haben (vgl. Rechtssache 142/87).

Gemäß den Kaufverträgen, die seinerzeit von den spanischen Behörden und den Käufern unterzeichnet wurden, sollten alle bedeutsamen finanziellen Folgen, die auf Handlungen vor dem Verkauf des Unternehmens zurückzuführen sind, vom Verkäufer getragen werden. Diese Klausel würde es dem spanischen Staat erlauben, die Käufer für die Rückzahlung der Beihilfe zu entschädigen, die von der Kommission für unvereinbar mit dem Gemeinsamen Markt erklärt wurde. Wie bereits in der Entscheidung 92/317/EWG ausgeführt, würde dies nach Auffassung der Kommission die Entscheidung ihrer Substanz berauben und die durch die Beihilfe geschaffene Wettbewerbsverzerrung fortbestehen lassen. Diese Klausel wäre somit geeignet, die Vertragsvorschriften über staatliche Beihilfen zu umgehen und sie so ihrer Wirkung zu berauben. Aufgrund des Vorrangs des Gemeinschaftsrechts darf sie deshalb nicht zur Anwendung kommen, und das Unternehmen, das durch die rechtswidrige Beihilfe begünstigt wurde, muß diese zurückzahlen —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Die Entscheidung 92/317/EWG wird wie folgt geändert:

1. Artikel 2 Absatz 2 erhält folgende Fassung:

„Diese Beihilfe wird im Sinne des Artikels 92 Absatz 1 EG-Vertrag als unvereinbar mit dem Gemeinsamen Markt angesehen, da sie keine der Bedingungen für die Anwendung der Freistellungsvoraussetzungen des Artikels 92 Absätze 2 und 3 erfüllt."

2. Artikel 3 erhält folgende Fassung:

„Artikel 3

Patrimonio del Estado zieht von Mediterráneo Técnica Textil (früher Hilaturas y Tejidos Andaluces SA (Hytasa)) die gewährten 4 200 Mio. Pta wieder ein. Die Wiedereinziehung der Beihilfe erfolgt nach den Verfahren und Vorschriften des spanischen Rechts, insbesondere betreffend Verzugszinsen für staatliche Forderungen, wobei die Zinsen von dem Zeitpunkt an fällig sind, zu dem die Beihilfe gewährt wurde.

Diese Verfahren und Vorschriften sind so anzuwenden, daß die gemeinschaftsrechtlich vorgeschriebene Rückforderung dadurch nicht praktisch unmöglich wird. Etwaige Schwierigkeiten verfahrensrechtlicher oder sonstiger Art bei der Durchführung der Entscheidung haben keinen Einfluß auf deren Rechtmäßigkeit."

3. Artikel 4 erhält folgende Fassung:

„Artikel 4

Vereinbarungen, die eine Entschädigung der Käufer von Hilaturas y Tejidos Andaluces SA durch den Staat oder durch Patrimonio del Estado für eine durch diese Entscheidung der Kommission verlangte Rückzahlung erhaltener Beihilfen vorsehen, dürfen nicht zur Anwendung kommen."

Artikel 2

Die spanische Regierung teilt der Kommission binnen zwei Monaten, gerechnet ab dem Datum der Bekanntgabe dieser Entscheidung, die zu deren Durchführung getroffenen Maßnahmen mit.

Artikel 3

Diese Entscheidung ist an das Königreich Spanien gerichtet.

Brüssel, den 18. September 1996

Für die Kommission

Karel VAN MIERT

Mitglied der Kommission

[1] Slg. 1990, I-959.