ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 16. November 1999

über die Beihilfen, die Frankreich der Gooding Consumer Electronics Ltd im Rahmen der Übernahme des ehemaligen Grundig-Betriebs in Creutzwald gewährt hat

(Bekanntgegeben unter Aktenzeichen K(1999) 4230)

(Nur der französische Text ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

(2000/425/EG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

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

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

nach Aufforderung der Beteiligten zur Äußerung gemäß den genannten Artikeln,

in Erwägung nachstehender Gründe:

I. VERFAHREN

(1) Im Anschluß an Presseartikel ist die Kommission auf Beihilfen aufmerksam geworden, die die französischen Behörden dem ehemaligen Grundig-Betrieb in Creutzwald, der gerade von Gooding Consumer Electronics Ltd (nachstehend GCE) übernommen worden war, gewähren wollte.

(2) Den auf Ersuchen der Kommission zwischen dem 16. Juni 1994 und dem 29. März 1995 von Frankreich übermittelten Informationen sowie den dem Schreiben vom 5. Januar 1995 beigefügten Unterlagen war zu entnehmen, daß ein Teil der Beihilfen tatsächlich gewährt worden war. Dabei handelte es sich um zwei Beihilfen, eine Beihilfe für Forschung und Entwicklung (F & E) und eine Umstrukturierungsbeihilfe (auch Begleitbeihilfe genannt):

a) Die erste Beihilfe belief sich auf 10 Mio. FRF (1,52 Mio. ECU) und wurde auf der Grundlage und in Anwendung der von der Kommission genehmigten Regelung „Filière électronique“ [1] gewährt.

b) Die zweite Beihilfe belief sich auf 36 Mio. FRF (5,5 Mio. ECU). Sie bestand aus Zuwendungen des Staates in Höhe von 24 Mio. FRF und Zuwendungen der regionalen Behörden in Höhe von 12 Mio. FRF. In beiden Fällen handelt es sich um Ad-hoc-Maßnahmen.

(3) Die Übernahme des ehemaligen Grundig-Betriebs durch GCE erfolgte nach einem Übernahmeplan, dessen Realisierung am 30. März 1994 begann, auf zwei Ebenen: die Umstrukturierung des Unternehmens mit dem Namen Gooding Electronics S.A. (nachstehend GESA) und die Wiederherstellung seiner langfristigen Rentabilität. Die vom Übernehmer vorgeschlagenen Leitlinien konzentrierten sich auf i) die Neuausrichtung der Produktionstätigkeit (hochwertige Mono-Fernsehgeräte und Einführung von Techniken für Satellitenempfänger, rascher Wachstumsmarkt), ii) die Sicherung eines Teils der Produktion dank der durch den ehemaligen Aktionär Grundig garantierten Bestellungen, iii) die Produktionsdrosselung und den Beschäftigungsabbau, iv) den Erwerb einer sehr populären Marke, um einen großen Teil der eigenen Erzeugnisse absetzen zu können, v) die Schaffung eines Vertriebs- und Fabrikationsnetzes mit „Original Equipment Manufacturing“ (OEM).

(4) 1994 beschäftigte GESA 350 Personen, das heißt ein Personalabbau von 38 % im Vergleich zu den 562 in dem ehemaligen Grundig-Betrieb beschäftigten Arbeitnehmern.

(5) Damit sich die Investition rentierte, reduzierte GESA nach der Umstrukturierung die Kapazitäten gegenüber den 578 000 Einheiten von Grundig in den Jahren 1990/1991 auf rund 300 000 Fernsehgeräte. Die GCE/GESA intervenierten auf dem europäischen Markt, dessen Produktion nach einer von den französischen Behörden übermittelten Marktstudie 1993 16,7 Millionen Farbfernsehgeräte betrug. Ihr Marktanteil lag somit damals bei etwa 1,7 %. 1993 betrug die Nachfrage auf diesem europäischen Markt 21,5 Millionen Geräte.

(6) Am 3. und am 25. Juli 1995 haben die französischen Behörden der Kommission mitgeteilt, daß GESA am 22. Juni 1995 Konkurs angemeldet hatte. Anschließend und zuletzt am 20. Oktober 1997 sind der Kommission weitere Informationen über die Lage des Unternehmens sowie das gerichtliche Sanierungs- und Abwicklungsverfahren zugegangen.

(7) Während der Prüfung dieses Vorgangs haben die französischen Behörden die Kommission wiederholt aufgefordert, die jüngsten Entwicklungen im Rahmen des Gerichtsverfahrens vor dem Beschluß über die Einleitung des Verfahrens nach Artikel 88 Absatz 2 EG-Vertrag zu berücksichtigen, weil dieser „eine mögliche Übernahme der Gesellschaft erschweren könnte“.

(8) GESA hatte vom Tribunal de Grande Instance in Metz aufgrund des Gesetzes 85-98 vom 25. Januar 1985 über die Sanierung und den Konkurs der Unternehmen einen mehrfach verlängerbaren Beobachtungszeitraum von sechs Monaten erhalten. Am 16. April 1997 teilte Frankreich der Kommission mit, daß das Tribunal de Grande

[1] Die Entscheidung der Kommission wurde den französischen Behörden mit Schreiben vom 1. Dezember 1986 mitgeteilt.

Instance am 21. Februar 1997 den Konkurs von GESA erklärt hatte. Die Vollstreckung dieser Entscheidung wurde ausgesetzt, da ein Übernehmer, Cofidur, ein Übernahmeangebot gemacht hatte. Anschließend gewährte das Tribunal de Grande Instance Cofidur die Abtretung der GESA-Aktiva. Cofidur gründete eine neue Gesellschaft, Continental Edison, die den französischen Behörden zufolge ein völlig getrenntes Unternehmen darstellt.

(9) Am 25. Juni 1997 meldete Frankreich bei der Kommission seine Absicht an, der Gesellschaft Cofidur, die die GESA-Aktiva übernommen hatte, neue Beihilfen zu gewähren. Nach Prüfung dieser Beihilfen beschloß die Kommission am 25. Februar 1998, das Verfahren nach Artikel 88 Absatz 2 EG-Vertrag ([1]) einzuleiten.

(10) Am selben Tag beschloß die Kommission, das selbe Verfahren im Hinblick auf die o. g. Maßnahmen zugunsten von GESA einzuleiten. Frankreich wurde darüber mit Schreiben vom 22. April 1998 ([2]) unterrichtet, das im *Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften* vom 11. Juli 1998 ([3]) veröffentlicht wurde. Die Kommission forderte die beteiligten Dritten auf, ihre Bemerkungen zu der betreffenden Beihilfe zu übermitteln. Weder von seiten eines Mitgliedstaats, noch von einem Dritten erhielt die Kommission im Rahmen des Verfahrens eine Reaktion.

II. BEMERKUNGEN IM RAHMEN DES VERFAHRENS NACH ARTIKEL 88 ABSATZ 2 EG-VERTRAG

Von der Kommission bei Eröffnung des Verfahrens angeführte Gründe

(11) Aus den nachstehenden Gründen hat die Kommission beschlossen, das Verfahren einzuleiten:

a) Die Übereinstimmung des von GCE geplanten Vorgangs mit den „Leitlinien zur Beurteilung von staatlichen Rettungs- und Umstrukturierungsbeihilfen für Unternehmen in Schwierigkeiten“ ([4]) (nachstehend „Gemeinschaftsleitlinien“) konnte nicht festgestellt werden, weil nicht nachgewiesen worden war, daß der vorgelegte Umstrukturierungsplan innerhalb einer angemessenen Frist die langfristige Rentabilität des Unternehmens sicherstellen konnte. Die Kommission hatte Zweifel am realistischen Charakter einiger Hypothesen hinsichtlich der zukünftigen Betriebsbedingungen und der Bildung der Plankostenkonten, was die positiven Betriebsergebnisse erneut in Frage stellen konnte, die die Gesellschaft nach der Umstrukturierung erreichen sollte. Aufgrund dieser Zweifel konnte weder von der Glaubwürdigkeit der veranschlagten Konten für die drei kommenden Geschäftsjahre, noch der Liquiditätsplanung und des Finanzierungsplans, die von den französischen Behörden übermittelt wurden, ausgegangen werden.

b) Die Vermeidung unzumutbarer Wettbewerbsverfälschungen in dem Marktsegment, in dem GESA tätig werden wollte, d. h. qualitativ einwandfreie Mono-Fernsehgeräte mit einem Bildschirmdurchmesser von 37 bis 55 cm, wurde nicht nachgewiesen, weil die Produktion sich vor dem Ende des Umstrukturierungsplans verdoppeln sollte.

c) Die nicht erfolgte Durchführung des Umstrukturierungsplans, der aufgrund schwerwiegender Versorgungsprobleme mit Komponenten sowie aufgrund anderer Schwierigkeiten von GESA nicht erfüllt werden konnte. Im Gegensatz zu Frankreich hat die Kommission diese Störungen als endogene, d. h. dem Unternehmen zuzuschreibende Störungen angesehen. Außerdem bestanden Zweifel im Hinblick auf den tatsächlichen Willen des Aktionärs, den von ihm erstellten Belebungsplan auch auszuführen. Diese Zweifel wurden durch die Tatsache bestätigt, daß die aus der Regelung „Filière électronique“ gewährte Beihilfe in Höhe von 10 Mio. FRF nicht gezahlt werden konnte, weil die erforderlichen Verwaltungsbescheinigungen den zuständigen Behörden nicht vorgelegt wurden, obwohl die Forschungsarbeiten durchgeführt worden waren.

d) Die Finanzlage des Unternehmens CGE, einem Aktionär von GESA, schien von den französischen Behörden nicht detailliert geprüft worden zu sein. Bereits die Tatsache, daß CGE aufgehört hat zu existieren, konnte auch ein Anzeichen dafür sein, daß dieses Unternehmen nicht über die erforderliche finanzielle Solidität verfügte. Diese Einstellung der Betriebstätigkeit implizierte, daß die Voraussetzungen der Leitlinien der Gemeinschaft in Zukunft wahrscheinlich nicht mehr erfüllt waren.

Bemerkungen Frankreichs

(12) Mit Schreiben vom 20. Mai und vom 18. Juni 1998 hat Frankreich der Kommission seine Bemerkungen übermittelt.

(13) Zunächst hat es die Zweifel der Kommission hinsichtlich der Vorhersagen zurückgewiesen, auf die sich die Wiederherstellung der Rentabilität des Unternehmens stützen sollte. Diese Vorhersagen schienen insofern nicht unrealistisch, als die angestrebte Nische der kleinen Fernsehgeräte durch die fortschreitende Verallgemeinerung der Mehrfachausstattung der Haushalte unterstützt wurde. Außerdem bestand die Strategie darin, teilweise an die Stelle der asiatischen Importe zu treten, und damit einer ausdrücklichen Nachfrage des Großhandels zu entsprechen.

(14) Frankreich zufolge erklärt sich die Umsatzsteigerung um mehr als 80 % zwischen 1994 und 1996 durch den sehr bescheidenen Ausgangsumsatz (1994) im Verhältnis zur Produktion des Grundig-Werkes. Frankreich hebt außerdem hervor, daß GESA nicht durch unzureichende Bestellungen, sondern vielmehr durch das Problem behindert wurde, diesen wegen der betriebsexternen Störungen während dieses Zeitraums nachzukommen. Frankreich zufolge wurden diese Störungen durch einen Mangel an Kathodenröhren infolge eines Betriebsunfalls bei einem der Hauptlieferanten von GESA hervorgerufen.

([1]) ABl. C 198 vom 24.6.1998, S. 12.
([2]) SG(98)D/3213.
([3]) ABl. C 179 vom 11.6.1998, S. 9.
([4]) ABl. C 368 vom 23.12.1994, S. 12.

(15) Die geplante Verringerung der Produktionskosten von GESA stützte sich auf die Entwicklung des neuen, besonders integrierten und flexiblen und somit leicht in die verschiedenen europäischen Standards zu übernehmenden Chassis G 1000. Diese Voraussagen stützten sich auch auf die Existenz eines leistungsfähigen, extrem automatisierten und somit für die Herstellung eines sehr viel stärker integrierten Chassis als dem der asiatischen Konkurrenten in diesem Marktsegment geeigneten Produktionsmittels.

(16) Um aus dieser Automatisierung vollen Nutzen zu ziehen, war es angebracht, ein bedeutendes Produktionsvolumen zu erzielen. Dieses Ziel konnte aufgrund der Störungen bei der Versorgung mit Komponenten und der Unmöglichkeit der Kommerzialisierung der Marke Continental Edison nicht erreicht werden. Die französischen Behörden geben dazu an, daß sich auch andere Industrielle der Unterhaltungselektronik im gleichen Zeitraum dafür entschieden hatten, ihre europäische Produktion verwandter Erzeugnisse aufzustocken und ihre Einfuhren aus asiatischen Ländern zu verringern.

(17) Frankreich weist die Argumente der Kommission zurück, denen zufolge die Beihilfe zu Wettbewerbsverfälschungen zwischen den Herstellern in der Gemeinschaft hat führen können. GESA gehörte nicht zu dem Marktbereich der europäischen Hersteller von Erzeugnissen einer großen Marke (außer für die Produktion für Grundig), sondern im Gegenteil zum Marktbereich der im wesentlichen aus Asien eingeführten Produkte einfacher Ausführung, deren Gemeinschaftsproduktion bescheiden war.

(18) Frankreich bestreitet, daß seine Behörden die finanzielle Situation des zum Zeitpunkt der Übernahme aufgrund seiner durchschnittlichen Größe und seiner Abwesenheit auf dem französischen Markt in Frankreich wenig bekannten GCE-Konzerns nicht ausreichend geprüft haben sollen. Es bekräftigt hingegen, die erforderlichen Nachforschungen vorgenommen zu haben, um sich der gesunden Situation von GCE zu vergewissern. Diesen Nachforschungen zufolge genoß die britische Gesellschaft einen guten Ruf, der sich insbesondere auf ihre Position auf einem vielversprechenden Markt (insbesondere Satellitempfang), den persönlichen Ruf des Unternehmensleiters und Hauptaktionärs sowie die Geschäftsbeziehung zum Grundig-Konzern stützte.

(19) Hingegen teilt Frankreich die Zweifel der Kommission hinsichtlich des tatsächlichen Willens der GCE-Aktionäre, den von ihnen erstellten Plan durchzuführen. Die Aktionäre haben in der Tat nicht alle Verpflichtungen erfüllt, wie beispielsweise ihr Versprechen, die Tätigkeit in Creutzwald zu diversifizieren. Der Transfer der Produktion von Satellitempfängern war ein wichtiger Teil des Plans, weil er dem Werk ein beträchtliches Arbeitsvolumen verschaffen sollte.

(20) Das Verhalten dieser Aktionäre hat im übrigen dazu geführt, die dem Unternehmen zur Verfügung stehenden Mittel zu beschränken, weil es die Zahlung der Beihilfe für Forschung und Entwicklung und der Bankkredite unmöglich gemacht und somit dem Unternehmen einen Betrag von 53 Mio. FRF entzogen hat. Schlimmer noch, es besteht Verdacht auf Unterschlagung.

(21) Zusammenfassend hebt Frankreich hervor, daß die Ursache der Schwierigkeiten des Unternehmens im wesentlichen der außergewöhnliche und nicht vorhersehbare Charakter des Verhaltens der Aktionäre ist, und daß das Zusammentreffen ungünstiger Ereignisse (im einzelnen handelt es sich um Bestellungsfehler und den Mangel an bestimmten elektronischen Einzelteilen und Kathodenröhren) die Wirkung jedes einzelnen, unvorhersehbaren Umstands vervielfacht und GESA besonders behindert hat. Das Scheitern des Umstrukturierungsplans wäre somit auf außerhalb des Unternehmens liegende Gründe zurückzuführen.

III. **WÜRDIGUNG DER MASSNAHMEN**

(22) Die Begleitbeihilfe zugunsten von GESA ist eine staatliche Beihilfe im Sinne von Artikel 87 Absatz 1 EG-Vertrag, weil diese öffentliche Zuwendung dem Empfängerunternehmen ermöglicht hat, eine Umstrukturierung durchzuführen, ohne die Gesamtheit ihrer Kosten zu tragen, wie dies bei jedem Unternehmen in einer normalen Marktsituation der Fall wäre.

(23) Wie bei Eröffnung dieses Verfahrens erklärt wurde, herrscht im europäischen Fernsehgerätesektor ein durch eine fortdauernde Preisdrosselung und die bedeutende Präsenz von Produkten aus Drittländern hervorgerufener starker Wettbewerb. Nach den der Kommission vorliegenden Angaben belief sich der Anteil Frankreichs am innergemeinschaftlichen Handel mit Farbfernsehgeräten 1992 im Durchschnitt auf 18,7 %, 1993 auf 19,05 % und ging anschließend bis auf 15,7 % im Jahre 1996 zurück. Die Handelsbilanz Frankreichs ist in diesem innergemeinschaftlichen Handel während des gesamten Zeitraums von 1992 bis 1996 mit Ausnahme des Jahres 1993, wo sie leicht überschüssig war, defizitär geblieben.

(24) Die Kommission bedauert, daß ihr die französische Regierung diese Umstrukturierungsbeihilfe nicht rechtzeitig notifiziert hat, um ihr gemäß Artikel 88 Absatz 33 EG-Vertrag die Möglichkeit zur Äußerung zu geben. Durch die Nichtanmeldung dieser Maßnahme hat Frankreich gegen seine Verpflichtungen aus dem Vertrag verstoßen. Gegen diese Verpflichtungen wurde erneut zu dem Zeitpunkt verstoßen, zu dem Frankreich beschlossen hat, die versprochene Beihilfe auszuzahlen, ohne daß die Kommission sich zu ihrer Vereinbarkeit geäußert hätte. Aus diesem Grund ist die betreffende Beihilfe unrechtmäßig.

(25) Die Beihilfe ist nicht mit dem Gemeinsamen Markt aufgrund der Ausnahmebestimmungen des Artikels 87 Absatz 2 EG-Vertrag vereinbar, weil sie keine Beihilfe sozialer Art an einzelne Verbraucher darstellt und nicht zur Beseitigung von Schäden dient, die durch Naturkatastrophen oder sonstige außergewöhnliche Ereignisse entstanden sind. Auch die Ausnahmebestimmung des Artikels 87 Absatz 2 Buchstabe c) ist nicht anwendbar.

(26) Die Beihilfe kann auch aufgrund von Artikel 87 Absatz 3 Buchstaben a), b) und d) nicht als vereinbar angesehen werden. Die Beihilfe dient nicht der Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung eines Gebiets, in dem die Lebenshaltung außergewöhnlich niedrig ist oder eine

erhebliche Unterbeschäftigung herrscht im Sinne von Artikel 87 Absatz 3 Buchstabe a), gemäß der Mitteilung der Kommission über die Mitteilung der Kommission zur Methode der Anwendung von Artikel 92 Absatz 3 Buchstabe c) auf Regionalbeihilfen [1]. Ferner ist die Beihilfe nicht zur Förderung eines wichtigen Vorhabens von gemeinsamem europäischen Interesse oder zur Behebung einer beträchtlichen Störung im Wirtschaftsleben eines Mitgliedstaats oder zur Förderung der Kultur und der Erhaltung des kulturellen Erbes bestimmt.

(27) Somit ist die Prüfung der Vereinbarkeit dieser Beihilfe auf die Ausnahmebestimmung des Artikels 87 Absatz 3 Buchstabe c) im Lichte der anwendbaren Leitlinien der Gemeinschaft zu beschränken.

(28) Aufgrund der Leitlinien der Gemeinschaft ist die Kommission der Ansicht, daß diese Beihilfen zur Entwicklung von Wirtschaftstätigkeiten beitragen können, ohne die Handelsbedingungen in einer Weise zu verändern, die dem gemeinsamen Interesse zuwiderläuft, wenn bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind. Damit die Kommission eine Beihilfe genehmigen kann, ist es erforderlich, daß der Umstrukturierungsplan alle allgemeinen Voraussetzungen erfüllt, insbesondere die Wiederherstellung der langfristigen Rentabilität, die Vermeidung unzumutbarer Wettbewerbsverfälschungen, die Verhältnismäßigkeit der Beihilfe im Hinblick auf Kosten und Nutzen der Umstrukturierung und die vollständige Durchführung des Umstrukturierungsplans.

(29) Nun war die Eröffnung des Verfahrens dadurch begründet, daß anhand der der Kommission gelieferten Informationen bestimmte, in den Leitlinien der Gemeinschaft aufgeführte Voraussetzungen nicht erfüllt zu sein schienen.

(30) Als erstes ist zu bemerken, daß der direkt nach Übernahme des Grundig-Betriebs durch GCE am 30. März 1994 für eine Dauer von drei Jahren eingeleitete Umstrukturierungsplan nicht zum Abschluß geführt werden konnte, wie durch den Antrag auf Konkurseröffnung vom 22. Juni 1995 deutlich wird. Nach Auffassung von Frankreich stellt allerdings der Konkursantrag von GESA ein wenig mehr als ein Jahr nach Lancieren des Umstrukturierungsplans keinen Beweis dafür dar, daß die Planung für den Betrieb und die Konten zum Zeitpunkt der Gewährung der Beihilfen unrealistisch gewesen ist. Die Kommission muß somit die Pertinenz des Plans im Hinblick auf die Erfordernisse der Leitlinien der Gemeinschaft zu dem Zeitpunkt prüfen, zu dem der Übernehmer den französischen Behörden den Beschluß vorgelegt hat, in das ehemalige Grundig-Werk zu investieren.

Die Existenz eines Umstrukturierungsplans auf der Grundlage realistischer Hypothesen für eine Wiederherstellung der Rentabilität

(31) Den französischen Behörden zufolge stützte sich die langfristige Wiederherstellung der Rentabilität von GESA innerhalb einer angemessenen Frist auf realistische Vorhersagen. Wie von der Kommission bei Eröffnung des Verfahrens hervorgehoben wurde, sah die Entwicklung des Umsatzes zwischen 1994 und 1996 eine Steigerung um mehr als 80 % vor. Eine solche Entwicklung stützte sich Frankreich zufolge auf einen sehr bescheidenen Referenzwert, d. h. ein anfänglich im Verhältnis zu dem des ehemaligen Grundig-Betriebs sehr niedriges Produktionsniveau.

(32) Die anfängliche Produktionskapazität von GESA wurde auf 300 000 Teile pro Jahr zurückgeführt. Die Bestellungen von Grundig bei GESA sicherten die Gesamtheit der Tätigkeit von GESA im Jahre 1994, d. h. 160 000 Geräte und verschiedene Bausteine. Unter Berücksichtigung der Neuausrichtung der Produktion auf kleinformatige Geräte sah der Plan eine Steigerung des Volumens in den Folgejahren vor, um die Nachfrage in diesem Segment zu befriedigen.

(33) Die Kommission stellt fest, daß diese Produktionssteigerung eine entscheidende Voraussetzung für die Gewährleistung der Rentabilität des Vorhabens war, weil für eine rentable Automatisierung des Produktionsprozesses ein hohes Produktionsniveau erforderlich war. Selbst bei einer Verdoppelung der Produktion innerhalb von zwei Jahren hätte diese die Größenordnung der Produktion von Grundig vor dem Ausscheiden erreicht, etwa 500 000 Geräte in den Jahren 1992 bis 1993 (und fast 600 000 im Vorjahr), was im Segment der kleinen Geräte erfolgreicher ist als in dem Segment, in dem Grundig (große Formate) vor Verlassen des Standorts tätig war.

(34) Frankreich begründet die Strategie des Eindringens in das Marktsegment der kleinen Bildschirme, das sich damals durch einen Preiskrieg der wichtigsten Produzenten seit Anfang der 90er Jahre charakterisierte, mit der fortschreitenden Verallgemeinerung der Mehrfachausstattung der Haushalte. Dieser Markttrend für die Jahre 1993 bis 1995 wird durch das Panorama der Gemeinschaftsindustrie von 1997 bestätigt, demzufolge der größte Teil der Verkäufe in Form von Erneuerungs- oder Zweitausstattungskäufen erfolgte.

(35) Diese Strategie von GESA stützte sich auf eine klare Nachfrage der großen Vertriebskanäle. Diese forderten lokale, in ihrer Produktion flexible, qualitativ einwandfreie, wettbewerbsfähige Quellen für Fernsehgeräte mit oder ohne eigener Marke, die dazu bestimmt waren, die einfachen Erzeugnisse asiatischer Herkunft zu ersetzen. Nach den von Frankreich gelieferten Informationen wollten die großen Vertriebskanäle diese Produktion mit unregelmäßiger Zuverlässigkeit, d. h. mit einem kostspieligen Kundendienst und Versorgungsfristen, die den Nachfrageschwankungen nicht mehr entsprachen, ersetzen.

(36) Da es sich um eine ausdrückliche Forderung der Großformen des Handels, also eines bedeutenden Absatzkanals (1993 ein Drittel des Marktes) handelte, war die Annahme einer starken Verkaufszunahme gerechtfertigt. Hinzuzufügen ist auch, daß 1993 die Produktion kleiner Fernsehgeräte nur die Hälfte der europäischen Nachfrage dieses Segments darstellte (die Produktion von 4,1 Mio. Geräten gegenüber einer Nachfrage von 8,3 Mio.) [2], weil der größte Teil der europäischen Einfuhren dieses Segment betraf.

[1] ABl. C 282 vom 26.10.1995, S. 11.

[2] *Quelle*: Grundig.

(37) Diese Strategie legten im übrigen einige europäische Produzenten mittlerer Größe zugrunde, z. B. Kasui in Frankreich, Mivar, Formenti oder Imperial in Italien und Elbe in Spanien. Daraus folgt, daß die Wahl von GESA nicht anormal scheint, weil andere Produzenten vergleichbarer Größe in anderen Mitgliedstaaten ebenso vorgingen.

(38) Daß diese Strategie begründet war, hat sich rasch bestätigt, weil GESA den europäischen Großhandel zum einen mit seinem Programm G 1000 mit dem hochintegrierten, sehr zuverlässigen und für alle europäischen Standards geeigneten Chassis und zum anderen mit seiner Fähigkeit überzeugt hat, rasch auf die Nachfrage eines Marktes zu reagieren, der sehr saisonbezogen geworden war. De facto hat nicht die unzureichende Menge von Bestellungen das Unternehmen behindert, sondern eher die Tatsache, daß es aufgrund der Versorgungsstörungen schwierig war, sie zu erfüllen.

(39) Bei Eröffnung des Verfahrens hatte die Kommission die Absicht von GESA hervorgehoben, Fernsehgeräte zu besonders wettbewerbsfähigen Preisen herzustellen, die denen der asiatischen Produkte vergleichbar waren. Die Kommission hatte die Fähigkeit der Gesellschaft bezweifelt, insbesondere bei den Lohnkosten ein mit der eingeführten Produktion vergleichbares Kostenniveau zu erreichen.

(40) Im Rahmen des Verfahrens hat Frankreich erläutert, daß das Ziel der Gesellschaft nicht darin bestand, die gleichen Produktionskosten wie die asiatischen Produzenten zu erreichen. Die großen Vertriebskanäle, traditionell auf der Suche nach niedrigen Preisen, akzeptieren ausdrücklich Mehrkosten für diese europäischen Erzeugnisse, sofern ihre bessere Qualität und ihre Versorgungsfazilität ihnen eine Garantie für die gleichen Gewinnspannen wie bei eingeführten Erzeugnissen ermöglichen. Die Reduzierung der Warenrückkehr zum Kundendienst und die mögliche Reaktion auf eine sehr zyklische Nachfrage bei gleichzeitiger Verringerung der Sicherheitsvorräte ermöglichen einen Ausgleich für geringe Mehrkosten beim Erwerb.

(41) Außerdem stützte sich die Senkung der Produktionskosten von GESA auf die Entwicklung des neuen Chassis G 1000 und die Existenz eines außerordentlich automatisierten und somit für die Herstellung eines sehr viel stärker integrierten Chassis als des Chassis des asiatischen Konkurrenten dieses Marktsegments geeigneteren Produktionsmittels. Um diese Automatisierung vollständig zu nutzen und somit die Lohnkosten zu reduzieren, mußte natürlich ein bedeutendes Produktionsvolumen realisiert werden. Dies konnte aufgrund der oben erwähnten Versorgungsstörungen nicht erreicht werden.

(42) Auf der Grundlage der vorstehenden Ausführungen ist die Kommission der Ansicht, daß die Hypothesen der Plankostenkonten sich tatsächlich aufgrund der Nutzung einer immer größeren neuen Nische des betreffenden Marktes auf realistische Perspektiven stützten. Ferner war die vorgesehene Belebung der Gesellschaft innerhalb von drei Geschäftsjahren kohärent, ausreichend progressiv und auf strukturelle Verbesserungen gestützt (Diversifizierung in Wachstumssegmenten, Einbringung neuer Technologien durch den Übernehmer, Abbau der Lohnkosten im Verhältnis zum Umsatz, Beibehaltung der Investitionen in Forschung und Entwicklung), um glaubwürdig zu sein und ihre Rentabilität zu gewährleisten. So mußte das Betriebsergebnis sich verbessern und zum Abschluß der Umstrukturierung 5,2 % des Umsatzes von Steuern und 1,4 % netto erreichen.

(43) Außerdem sah das Finanzkonto für das Jahr 1996, den Abschluß der Umstrukturierung, eine gesunde Liquiditätslage und einen deutlich positiven Cash-flow vor. Die Ratio Schulden/Eigenmittel normalisierte sich nach der Vergrößerung aufgrund der Investitionen in den ersten Jahren der Umstrukturierung. Die Eigenmittelrendite sollte zum Abschluß der Umstrukturierung etwa 15 % betragen.

(44) Dazu ist auch hinzuzufügen, daß das Geschäftsjahr 1994 mit deutlich positiven Ergebnissen abgeschlossen wurde, während der Umstrukturierungsplan ein negatives Ergebnis vorsah. Zur Erinnerung sei darauf hingewiesen, daß dieses Ergebnis ausschließlich aufgrund der Bestellungen erzielt wurde, zu denen sich Grundig gegenüber GESA verpflichtet hatte.

(45) Das von den Leitlinien der Gemeinschaft geforderte Kriterium der Wiederherstellung der Rentabilität wird somit durch den vom Übernehmer des ehemaligen Grundig-Werks vorgelegten Plan erfüllt.

Vermeidung unzumutbarer Wettbewerbsverfälschungen

(46) Wie die Kommission bei Eröffnung des Verfahrens festgestellt hatte, ließ sich, insbesondere unter Berücksichtigung der Kostenverringerung, annehmen, daß die GESA-Produktion eher die Stelle anderer Gemeinschaftsproduzenten einnehmen würde als die der Einfuhren aus Drittländern. Somit war nicht ausgeschlossen, daß die Beihilfe eine unzumutbare Wettbewerbsverfälschung nach sich ziehen könnte.

(47) Die Kommission stellt allerdings fest, daß GESA mit Ausnahme der Produktion für Rechnung von Grundig nicht im Marktbereich der europäischen Produzenten von Erzeugnissen einer großen Marke tätig war, sondern im Marktsegment der im wesentlichen aus Asien eingeführten einfachen Geräte. Im übrigen sollte die von Grundig in Auftragsarbeit erfolgte Produktion einigermaßen stabil bleiben. Außerdem hatte GESA nicht den Ehrgeiz, die gleichen Produktionskosten zu erreichen wie die asiatischen Produzenten, sondern unter Berücksichtigung der qualitativen Differenz seiner Erzeugnisse vergleichbare Kosten.

(48) Die Nachfrage nach GESA-Erzeugnissen von seiten der großen Vertriebskanäle erklärt sich durch die Qualität und nicht durch den möglichen Einfluß der Beihilfe auf den Endverkaufspreis. Da der Vertrieb eindeutig bereit war, Mehrkosten für qualitativ hochwertigere Erzeugnisse zu akzeptieren, kann man vernünftigerweise davon ausgehen, daß die GESA-Produktion eher die eingeführten Geräte als die anderer europäischer Konkurrenten ersetzt hätte. Keiner dieser anderen Wettbewerber hat sich im übrigen im Rahmen dieses Verfahrens bei der Kommission beschwert, daß die Beihilfen zugunsten von GESA eine Strategie finanzierten, die ihnen zum Nachteil gereichen könnte.

(49) Dieser Trend konnte sich logischerweise aufgrund des Unterschieds von mehr als 4 Millionen Geräten zwischen der europäischen Nachfrage nach kleinformatigen Fernsehgeräten und der europäischen Produktion ausdehnen. Den von Frankreich übermittelten Informationen zufolge haben tatsächlich weitere Industrielle der Unterhaltungselektronik wie Sanyo oder Sharp in demselben Zeitraum beschlossen, ihre europäische Produktion verwendungsgleicher Produkte zu steigern und ihre Einfuhren aus asiatischen Niedriglohnländern zu verringern, um den durch sehr automatisierte Produktionsmittel und eine bessere Qualität verschafften Wettbewerbsvorteil zu nutzen und sich gegen Zölle und Anti-dumping-Abgaben abzusichern.

(50) Da die geplante Produktionssteigerung dieses Produkttyps nicht auf Kosten der Gemeinschaftsproduktion zu erfolgen drohte, sondern eher auf ein teilweises Ersetzen der aus Drittländern eingeführten Produktion ausgerichtet war, ist die Kommission der Auffassung, daß die Bedingung der Vermeidung unzumutbarer Wettbewerbsverfälschungen erfüllt ist.

(51) Die Kommission stellt ferner fest, daß die Produktionskapazität des Werks zum Zeitpunkt der Übernahme sehr stark zurückgegangen ist. Aufgrund der vorgesehenen Produktionssteigerung war nicht ausgeschlossen, daß die Produktionskapazität ebenfalls zunehmen könnte. Gemäß den Gemeinschaftsleitlinien ist die Kommission allerdings der Ansicht, daß die verfügbaren Angaben keinen Grund dafür darstellen, eine Kapazitätsverringerung zum Ende des Umstrukturierungszeitraums zu fordern, weil zum Zeitpunkt der Ausarbeitung des Umstrukturierungsplans laut der von den französischen Behörden vorgelegten Marktstudie keine strukturelle Überkapazität in dem Marktsegment von GESA bestand.

Beihilfe im Verhältnis zu den Kosten

(52) Den Gemeinschaftsleitlinien zufolge muß die Beihilfe im Verhältnis zu den Kosten und dem Nutzen der Umstrukturierung stehen. Dies setzt insbesondere voraus, daß die Empfänger der Beihilfe normalerweise einen bedeutenden Beitrag zum Umstrukturierungsplan mittels ihrer Eigenmittel oder über eine Außenfinanzierung zu leisten haben, die sie zu Marktbedingungen erhalten haben. Im vorliegenden Fall betragen die Beihilfen 46 Mio. FRF, davon 10 Mio. aus der Regelung der „Filière électronique", die die Kommission genehmigt hat. Daneben stützte sich die Finanzierung des Übernahmevorgangs auf 80 Mio. FRF, die durch GCE eingebracht wurden und 75 Mio. FRF für die Finanzierung früherer Sozialpläne. Insgesamt belief sich die Finanzmasse des Vorgangs also auf 201 Mio. FRF. Die Umstrukturierungsbeihilfe beträgt 18 % dieses Gesamtbetrags. Die staatliche Beihilfe scheint im Hinblick auf die Gesamtfinanzierung der Übernahme, die weitgehend von Privatunternehmen getragen wird, verhältnismäßig.

Vollständige Durchführung des Umstrukturierungsplans

(53) Laut Frankreich greift die GESA-Liquidierung vom 22. Juni 1995 in keiner Weise der Bewertung der Vereinbarkeit der 1994 gewährten staatlichen Beihilfe vor. Da die Gemeinschaftsleitlinien auch fordern, daß der Umstrukturierungsplan zum Abschluß gebracht wird, sind die Gründe zu prüfen, warum dies für GESA nicht der Fall sein konnte.

(54) In diesem Zusammenhang nimmt die Kommission davon Kenntnis, daß mehrere Elemente die Durchführung des Umstrukturierungsplans beeinträchtigt haben. Dabei handelte es sich um die Unmöglichkeit, die Bestellungen zu erfüllen, zum einen aufgrund des Mangels an elektronischen Bestandteilen und Kathodenröhren und zum anderen aufgrund der Probleme im Zusammenhang mit der Vermarktung der Marke Continental Edison.

(55) Die Kommission ist nach den von Frankreich im Rahmen dieses Verfahrens gelieferten Erklärungen der Ansicht, daß die Störungen bei der Versorgung mit Komponenten weniger als ein Jahr nach der Übernahme des Standorts zum Teil als betriebsextern und aufgrund der Versorgungsprobleme eines der Hauptlieferanten als nicht vorhersehbar angesehen werden können. So hat Thomson plötzlich die Lieferung von Kathodenröhren unterbrochen. Wegen der Bedeutung dieser Komponente, die etwa ein Drittel der Gesamtkosten darstellt, und ihrer technischen Verbindung zu dem elektronischen Chassis, die einen raschen Lieferantenwechsel unmöglich macht, ist die GESA-Produktion aufgrund des Versorgungsproblems spürbar zurückgegangen. Frankreich weist im übrigen darauf hin, daß konkurrierende Unternehmen dieses Mangelrisiko nicht besser haben abdecken können, insbesondere Daewoo, das zur selben Zeit wie GESA ein Werk für Fernsehgeräte im Departement Moselle geschaffen hat.

(56) Hingegen betrachtet die Kommission die Fehler des Unternehmens bei den Bestellungen, die von den französischen Behörden bei der Prüfung der betreffenden Beihilfen zugegeben wurden, als „endogene Fehler", die somit unter die Verantwortung der Aktionäre fallen. Diese Fehler haben auf den o. g. Mangel eine Multiplikatorwirkung ausgeübt.

(57) Aufgrund der Bekanntheit der Marke war es GESA unmöglich, die Marke Continental Edison zu verwenden, die den Absatz einer bedeutenden Produktion ermöglicht hätte. Ursache dafür waren die langwierigen Verhandlungen zwischen GESA und dem ehemaligen Besitzer der Marke, Thomson SA. Die Meinungsverschiedenheit betraf das Produktvolumen, das GESA unter der betreffenden Marke hätte vermarkten können. Bei Eröffnung des Verfahrens hatte die Kommission festgestellt, daß die Verhandlung dieser Klauseln ein klassischer Vorgang und somit vorhersehbar ist. Frankreich erkennt dies an, sieht es aber als außerordentlich ungewöhnlich an, daß die Probleme der betreffenden Verhandlungen dem ehemaligen Besitzer als Vorwand dafür gedient haben, die Unterzeichnung des Vertrags mehrere Monate hinauszuzögern. Außerdem war Frankreich zufolge die zweckentfremdete Verwendung dieser Klausel durch die andere Vertragspartei nicht vorhersehbar. De facto fanden die Verhandlungen erst nach der Konkurshinterlegung von GESA im August 1995 zum Abschluß, d. h. als die Situation von GESA bereits kompromittiert war. Die Kommission vertritt allerdings die Auffassung, daß GCE sich nicht tatsächlich bemüht hat, die Verhandlungen für die Verwendung der Marke Continental Edison rechtzeitig zum Abschluß zu bringen.

(58) Schließlich hat die Nichteinhaltung der Zusagen des Übernahmekandidaten während der geplanten Umstrukturierung eine Beschränkung der dem Unternehmen zur Verfügung stehenden Mittel nach sich gezogen. Die Aktionäre haben weder die Tätigkeit an dem Standort diversifiziert, noch die Produktion der Satellitenempfänger nach Creutzwald transferiert. Im übrigen hat das Fehlen von Belegen die Zahlung der auf der Grundlage und unter Einhaltung einer von der Kommission genehmigten Regelung gewährten Beihilfe für Forschung und Entwicklung (10 Mio. FRF) verhindert, obwohl die Investition getätigt worden war. Hinzu kommt, daß die Aktionäre die Banken mit ihrer Weigerung, die konsolidierte Finanzlage des Konzerns mitzuteilen, veranlaßt haben, die im Finanzierungsplan in Höhe von 53 Mio. FRF vorgesehenen Mittel in Frage zu stellen. Somit wäre nicht die vermutete Insolvenz des Konzerns GCE Ltd. die Ursache der Konkursanmeldung von GESA, sondern das Schweigen der Muttergesellschaft im Hinblick auf ihre konsolidierte Finanzlage.

(59) Der Finanzierungsplan und die Umstrukturierung stützten sich auf die Einhaltung der Verpflichtungen durch die Aktionäre. Frankreich vermutet auch Mittelhinterziehungen, ein gerichtliches Ermittlungsverfahren wurde dazu eingeleitet. Informationen der Presse war derzeit zu entnehmen, daß bedeutende Finanzbewegungen von GESA in Richtung von Gesellschaften der GCE-Gruppe stattgefunden hätten. Nach denselben Quellen solle die Justiz sich unter anderem für die Verwendung der staatlichen Beihilfen interessieren, die GESA erhalten habe.

(60) Frankreich bestätigt die Zweifel, die die Kommission bei Eröffnung des Verfahrens im Hinblick auf den tatsächlichen Willen der GCE-Aktionäre, den von ihnen vorgeschlagenen Plan einzuhalten, geäußert hatte. Ganz unabhängig davon, ob es auf betriebsexternen oder -internen Faktoren beruhte, war das Verhalten der Aktionäre im vorliegenden Fall überhaupt nicht vorhersehbar und hat auch gegen den Willen der französischen Behörden jede Möglichkeit zunichte gemacht, den Fortbestand des Standorts zu sichern. Das Verhalten der Aktionäre ist somit das Schlüsselelement dafür, daß der Umstrukturierungsplan nicht zu einem erfolgreichen Abschluß geführt werden konnte.

(61) In diesem Zusammenhang hat Frankreich der Kommission versichert, alle erforderlichen Nachprüfungen vorgenommen zu haben, um die tatsächliche Situation von GCE festzustellen. Diesen Nachprüfungen zufolge bestand in Wirtschaftskreisen und insbesondere bei spezialisierten Firmen keinerlei Anlaß zu der Vermutung, daß GCE Probleme hatte. Anscheinend genoß die Gesellschaft einen guten Ruf, der sich vor allem auf ihre Stellung in einem zukunftsträchtigen Markt, den persönlichen Ruf des Unternehmensleiters und Hauptaktionärs und seine geschäftlichen Beziehungen zum Grundig-Konzern stützte.

(62) Die Zweifel, die die Kommission bereits bei Eröffnung des Verfahrens hinsichtlich des tatsächlichen Willens zur Einhaltung des vorgelegten Plans geäußert hatte, fanden allerdings ihre Bestätigung im unregelmäßigen Verhalten des Hauptaktionärs von GESA, der GCE-Gruppe.

IV. **SCHLUSSFOLGERUNGEN**

(63) Auf der Grundlage der vorstehenden Erwägungen zieht die Kommission die Schlußfolgerung, daß der Umstrukturierungsplan von GESA glaubwürdig war, sich auf realistische Hypothesen hinsichtlich der künftigen Betriebsbedingungen stützte und die Möglichkeit bot, die langfristige Rentabilität des Unternehmens wieder herzustellen. Hingegen scheiterte die Umsetzung des Umstrukturierungsplans und zog damit die Konkursanmeldung der Gesellschaft nach sich. Die Gründe dafür sind zum Teil in externen Faktoren wie den Versorgungsstörungen, aber insbesondere in der Nichteinhaltung der Verpflichtungen des Übernehmers im Bereich der Finanzierung und der Diversifizierung der Produktionstätigkeit zu suchen. Dies stellt eine Verletzung einer der im Gemeinschaftsrahmen für Umstrukturierungsbeihilfen definierten allgemeinen Bedingungen dar, d. h. der vollständigen Durchführung des Umstrukturierungsplans durch das Unternehmen.

(64) Infolgedessen ist aus den oben genannten Gründen die Ausnahmebestimmung des Artikels 87 Absatz 3 Buchstabe c) EG-Vertrag gemäß den Leitlinien der Gemeinschaft nicht auf die Beihilfe in Höhe von 36 Mio. FRF anwendbar, die die französischen Behörden GESA gewährt haben.

(65) Im Fall der Unvereinbarkeit von Beihilfen mit dem Gemeinsamen Markt hat die Kommission die Möglichkeit anzuwenden, die ihr das Urteil des Gerichtshofs der Europäischen Gemeinschaften vom 12. Juli 1973 in der Rechtssache 70/72 Kommission gegen Deutschland [1], bestätigt durch das Urteil vom 24. Februar 1987 in der Rechtssache 310/85 Deufil gegen Kommission [2] und das Urteil vom 20 September 1990 in der Rechtssache C-5/89 Kommission gegen Deutschland [3] zuerkannt hat, und den Mitgliedstaat zu verpflichten, den Betrag jeder unrechtmäßig gewährten Beihilfe bei den Empfängern einzuziehen. Diese Rückzahlung ist erforderlich, um die vorherige Situation wiederherzustellen und alle finanziellen Vorteile aufzuheben, die die Empfänger der mißbräuchlich gewährten Beihilfe ungerechtfertigterweise seit dem Zeitpunkt der Gewährung dieser Beihilfe genossen haben.

(66) Die Erstattung dieser Beihilfen hat nach den Verfahrensbestimmungen der französischen Rechtsvorschriften zu erfolgen. Auf den Beihilfebetrag sind ab dem Zeitpunkt der Gewährung der Beihilfen bis zu ihrer tatsächlichen Einziehung Zinsen zu entrichten. Diese Zinsen werden auf der Grundlage der marktüblichen Zinssätze unter Bezugnahme auf den für die Berechnung des Subventionsäquivalents im Rahmen der Regionalbeihilfen verwendeten Zinssatz berechnet —

HAT DIE NACHSTEHENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Die staatliche Beihilfe, die Frankreich zugunsten der Gesellschaft Gooding Electronique SA in Höhe von 36 Mio. FRF gewährt hat, ist mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar.

[1] Sammlung 1973, S. 813.
[2] Sammlung 1987, S. 901.
[3] Sammlung 1990, S. I-3437.

Artikel 2

(1) Frankreich ergreift alle notwendigen Maßnahmen, um die in Artikel 1 genannte, bereits rechtswidrig zur Verfügung gestellte Beihilfe von ihrem Empfänger zurückzufordern.

(2) Die Rückforderung der Beihilfe erfolgt unverzüglich nach den nationalen Verfahren, sofern diese die sofortige, tatsächliche Vollstreckung der Entscheidung ermöglichen. Die zurückzufordernde Beihilfe umfaßt Zinsen ab dem Zeitpunkt, zu dem die rechtswidrige Beihilfe dem Empfänger zur Verfügung stand, bis zu ihrer tatsächlichen Rückzahlung. Die Zinsen werden auf der Grundlage des für die Berechnung des Subventionsäquivalents der Regionalbeihilfen verwendeten Bezugssatzes berechnet.

Artikel 3

Frankreich teilt der Kommission innerhalb von zwei Monaten nach der Bekanntgabe dieser Entscheidung die Maßnahmen mit, die ergriffen wurden, um der Entscheidung nachzukommen.

Artikel 4

Diese Entscheidung ist an die Französische Republik gerichtet.

Brüssel, den 16. November 1999

Für die Kommission

Mario MONTI

Mitglied der Kommission