II

(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)

KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 30. Juli 1996

über Beihilfen der österreichischen Regierung zugunsten des Unternehmens Head Tyrolia Mares in Form von Kapitalzuführungen

(Nur der deutsche Text ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

(97/81/EG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

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

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

nach Aufforderung der Beteiligten zur Äußerung in Anwendung der genannten Artikel und gestützt auf diese Äußerungen,

in Erwägung nachstehender Gründe:

1. Hintergrund

Bei der Kommission ging am 26. Juni 1995 ein Schreiben eines französischen Herstellers von Wintersporterzeugnissen (Skier, Skischuhe, Skibindungen) mit dem Ersuchen ein, mutmaßliche staatliche Beihilfen der öffentlichen Holdinggesellschaft Austria Tabakwerke (AT) zugunsten der österreichischen Gesellschaft Head Tyrolia Mares (HTM) zu untersuchen.

Seit April 1995 erschienen in der Presse Berichte über Rettungsmaßnahmen des Gesellschafters AT zum Ausgleich der hohen Verluste von HTM in den letzten drei Jahren. Im einzelnen wurde im April und August 1995 über zwei Entscheidungen von AT zur Bereitstellung von neuem Kapital für HTM berichtet, wobei die zweite Entscheidung durch Verabreichung mehrerer Kapitalspritzen in den Jahren 1995 bis 1997 durchgeführt werden sollte. Im September wurde außerdem verlautbart, daß sich AT und eine internationale Gruppe von Investoren auf die Privatisierung von HTM geeinigt hätten.

Die österreichischen Behörden übersandten der Kommission am 8. August 1995 ein Schreiben, in dem sie über die Absicht von AT informierten, HTM 1 500 Mio. OS (111 Mio. ECU [1]) bereitzustellen, wobei sie diese Kapitalzufuhr als rein kommerzielle Transaktion darstellten und die negativen Meldungen in den Medien zurückwiesen.

Die Kommission übermittelte der österreichischen Regierung am 1. September 1995 ein Schreiben, in dem sie um eingehende Informationen über die vermeintlichen Beihilfen, die geschäftliche und finanzielle Lage von HTM, alle bereits ergriffenen oder geplanten Umstrukturierungsmaßnahmen sowie über die künftigen Pläne und Prognosen für die Gesellschaft ersuchte. Die österreichische Regierung antwortete darauf mit Schreiben vom 21. September 1995, und eine erste Sitzung mit Vertretern Österreichs fand am 27. September 1995 statt.

Am 6. und 16. Oktober 1995 gingen bei der Kommission zwei weitere Beschwerden von österreichischen Wettbewerbern von HTM ein. Beide Wettbewerber ersuchten die Kommission um Untersuchung der finanziellen Unterstützung von HTM durch seinen staatlichen Gesellschafter AT. Darüber hinaus unterbreitete ein am Erwerb von HTM interessierter Marktteilnehmer der Kommission in vier Mitteilungen vom 4., 10. und 18. Oktober sowie 8. November 1995 und in einer Sitzung am 23. Oktober 1995 seine Sicht der Dinge, wobei er behauptete, daß AT sein Angebot ohne ausreichende Begründung abgelehnt habe. Die Kommission traf am 29. November 1995 mit

[1] Die in dieser Entscheidung herangezogenen Wechselkurse lauten: 1 ECU = 13,46 OS = 1,25 USD = 1,91 DM.

einem Beschwerdeführer zusammen, der vorbrachte, daß ihm zu keinem Zeitpunkt angeboten worden sei, sich am Erwerb von HTM zu beteiligen, und daß seine diesbezüglichen Interessenbekundungen von AT nicht berücksichtigt worden seien.

Die österreichischen Behörden und Vertreter von AT/HTM legten mit Unterstützung ihrer Berater in verschiedenen Mitteilungen vom 6., 11., 13., 20., 25. und 31. Oktober 1995 und im Verlaufe von Sitzungen mit Beamten der Kommission am 27. September, 11. und 18. Oktober sowie 7. und 21. November 1995 weitere Informationen und Erklärungen vor.

Mit Telefax vom 30. November 1995 ersuchte die österreichische Regierung die Kommission, alle für 1995 bis einschließlich Juni 1996 getätigten bzw. geplanten Kapitalzuführungen von AT für HTM als Sanierungsbeihilfen zu genehmigen, nachdem diese in Gesellschafterdarlehen mit einem Jahreszinssatz von 7,78 % umgewandelt worden seien.

Die Kommission beschloß am 20. Dezember 1995 die Eröffnung des formalen Verfahrens nach Artikel 93 Absatz 2 sowie die Genehmigung der Kapitalzuführungen als Sanierungsbeihilfe. Diese Entscheidung wurde der österreichischen Regierung am 2. Februar 1996 mitgeteilt. In einer Sitzung am 14. Februar 1996 und im Rahmen weiterer Kontakte wurde mit den österreichischen Behörden Einvernehmen über die Passagen im Text erzielt, die als sensitiv angesehen werden und daher aus der veröffentlichten Version zu streichen seien.

Aufgrund von Übersetzungsfehlern in der deutschen Version der Entscheidung der Kommission beschloß die Kommission am 13. März 1996 eine geänderte Version. Diese Entscheidung wurde der österreichischen Regierung am 25. März 1996 mitgeteilt. Die Entscheidung wurde im *Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften* am 27. April 1996 (C 124, S. 5) veröffentlicht.

Bei der Kommission gingen Stellungnahmen der österreichischen Regierung mit Schreiben vom 25. April 1996 und von drei interessierten Dritten mit Schreiben vom 30. April, 21. Mai, 24. Mai und 28. Mai 1996 ein. Die Stellungnahmen der interessierten Dritten wurden den österreichischen Behörden mit Schreiben vom 5. und 14. Juni 1996 übermittelt. Eine Zusammenkunft mit Vertretern der österreichischen Behörden, AT und HTM fand am 25. Juni statt und eine weitere mit einem der Beschwerdeführer am 27. Juni 1996. Die Reaktion der österreichischen Regierung auf die Stellungnahmen der interessierten Dritten und das Ersuchen der Kommission um Übermittlung zusätzlicher Informationen (28. Juni 1996) erfolgte mit Schreiben vom 8. Juli 1996.

2. Austria Tabakwerke und Head Tyrolia Mares

AT befindet sich zu 100 % im Besitz der Republik Österreich, vertreten durch das Finanzministerium. Das Kerngeschäft von AT besteht (abgesehen von Aktivitäten im Sportsektor und in begrenztem Maße im Immobilienbereich) in der Verwaltung des staatseigenen österreichischen Tabakmonopols. In Übereinstimmung mit dem Gemeinschaftsrecht wurde dieser Markt mit Ausnahme bestimmter Aktivitäten wie beispielsweise dem Vertrieb, bei dem AT für einen bestimmten Zeitraum weiterhin mit Sonderrechten ausgestattet ist, ab 1. Januar 1995 liberalisiert.

HTM ist die Holdinggesellschaft einer Gruppe von Unternehmen, die Sporterzeugnisse insbesondere für den Wintersport, für Tennis und Tauchen herstellen und vermarkten. Im Jahre 1994 erzielte dieser Konzern einen Umsatz von 5 200 Mio. OS (386 Mio. ECU), den er beinahe ausschließlich in den USA, Japan und Westeuropa erzielte. Im Juni 1995 beschäftigte der Konzern rund 2 700 Arbeitnehmer.

AT erwarb 1993 die Mehrheitsbeteiligung an HTM, die schweizerischen, US-amerikanischen und japanischen Anlegern gehörte. Dieser Diversifizierungsschritt, der in ähnlicher Weise auch bei anderen Holdinggesellschaften im Tabaksektor wie Philip Morris oder der Amer-Gruppe zu beobachten war, wurde durch die rückläufige Entwicklung auf dem Tabakmarkt und das absehbare Verbot des staatlichen Tabakmonopols nach dem Beitritt Österreichs zum EWR ausgelöst.

Zum Zeitpunkt seines Erwerbs besaß HTM durch zwei kurz zuvor abgegebene fremdfinanzierte Übernahmeangebote ein hohes Verschuldungsniveau, so daß es zu einem sehr niedrigen Preis erworben werden konnte (20 Mio. USD (16 Mio. ECU)). Aus demselben Grunde wurde HTM entsprechend einer Auflage im Kaufvertrag sofort neues Kapital in Höhe von 100 Mio. USD (80 Mio. ECU) zugeführt, und die Gesellschaft erhielt darüber hinaus ein Gesellschafterdarlehen in Höhe von 85,25 Mio. DM (45 Mio. ECU).

Trotz der angekündigten Rationalisierungs-, Diversifizierungs- und Neuinvestitionsprogramme erlitt die HTM-Gruppe 1993 und 1994 schwere Verluste. Für 1995 wurde eine beträchtliche negative Gewinnspanne vorausgesagt, und zwar von minus 13 % zum Konzernumsatz. Die negativen Ergebnisse sind vor allem auf den stark rückläufigen internationalen Skimarkt (bei dem die Nachfrage in den vergangenen fünf Jahren um 45 % zurückgegangen ist) und die äußerst negativen Ergebnisse in bestimmten Bereichen wie Sportkleidung und Golfausrüstungen zurückzuführen. Hohe finanzielle Lasten und eine Reihe von Umstrukturierungs- und Sonderposten schwächten die finanzielle Leistung weiter.

Im Januar 1995 ersuchte AT die Handelsbank SBC Warburg um Unterstützung bei der Ausarbeitung eines Plans um HTM zu sanieren. Im März 1995 wurde SBC Warburg mit der Erstellung eines Privatisierungsplanes für HTM betraut. Im Mai startete SBC Warburg ein Auswahlverfahren für potentielle Käufer, das im Juni ausgeweitet wurde und in dessen Rahmen rund 40 Kandidaten angeschrieben wurden.

Im April 1995 sah sich AT zur Vermeidung der Zahlungsunfähigkeit von HTM gezwungen, dem Unternehmen weitere 400 Mio. OS (30 Mio. ECU) zuzuführen und das Darlehen von 1993 in neues Eigenkapital umzuwandeln.

Im Juli 1995 wurde ein Umstrukturierungsplan erarbeitet, mit dem HTM in die Lage versetzt werden sollte, bis 1997 seine Rentabilität wiederherzustellen und gewinnbringend

zu arbeiten. Dieser Plan sah die Konzentration des Kerngeschäfts auf Alpinskier, Skibindungen und Skischuhe sowie Tennis- und Tauchausrüstungen und den Verzicht auf Golfausrüstungen, Sportkleidung und Sportschuhe (mit Ausnahme von Tennisschuhen) vor. Zur Finanzierung dieses Plans und zur Abwendung eines neuen Insolvenzverfahrens genehmigte das Finanzministerium als Vertreter des Alleineigentümers von AT im August 1995 die Entscheidung von AT, eine weitere Kapitalspritze für HTM von bis zu 1.500 Mio. OS (111 Mio. ECU) zu gewähren. Die Zufuhr dieses Kapitals sollte in verschiedenen, 1995, 1996 und 1997 zahlbaren Tranchen durchgeführt werden. Im August und September gelangten 373 Mio. OS (28 Mio. ECU) zur Auszahlung an HTM. Während AT den Umstrukturierungsplan annahm, bemühte es sich gleichzeitig um einen Käufer für HTM. Außerdem wurde in Verbindung mit dem Beschluß von AT und unter der Voraussetzung der Durchführung des Umstrukturierungsplans durch AT eine Übereinkunft mit den wichtigsten HTM finanzierenden Banken dahingehend erreicht, daß diese bereit waren, einen Teil ihrer Forderungen (430 Mio. OS — 32 Mio. ECU) auszubuchen, eine Umschuldung vorzunehmen und auf einen Teil der Zinsen zu verzichten (200 Mio. OS — 15 Mio. ECU).

Zum selben Zeitpunkt trat die Führungsspitze von AT zurück, und es wurden zwei Interimsgeschäftsführer (die zuvor Mitglied des Aufsichtsrats waren) bestellt. Im September 1995 wurde die Alternative der eigenständigen Umstrukturierung zugunsten des sofortigen Verkaufs aufgegeben. Dies war der drastischen Verschlechterung der Lage von HTM zuzuschreiben, in deren Folge das neue Management von AT erklärte, nicht über die erforderlichen Fähigkeiten zur Leitung von HTM zu verfügen. Im übrigen würde ein langwieriger Umstrukturierungsprozeß die österreichische Regierung zwingen, die geplante Privatisierung von AT zurückzustellen oder den Ertrag aus der Privatisierung durch Herabsetzung des am Markt gebotenen Preises schmälern.

Im September 1995 beschloß der AT-Vorstand auf Anraten der SBC Warburg das vorläufige Angebot einer von Johan Eliasch (im folgenden als „Eliasch" bezeichnet) geführten Gruppe internationaler Investoren anzunehmen und Verhandlungen über eine sofortige Privatisierung der gesamten HTM aufzunehmen.

Die Kaufvereinbarung mit Eliasch sah einen Kaufpreis von 10 Mio. OS (0,7 Mio. ECU) und einen Kapitalzuschuß von AT für HTM in Höhe von 1 190 Mio. OS (88 Mio. ECU) vor, wobei die Zahlungen nach folgendem Zeitplan vorgenommen werden sollten: 400 Mio. OS am 30. September 1995 (tatsächlich wurden im August und September 373 Mio. OS gezahlt), 250 Mio. OS am 31. Dezember 1995, 250 Mio. OS am 30. Juni 1996, 145 Mio. OS am 31. Dezember 1997 und 145 Mio. OS am 31. März 1998. Eliasch verpflichtete sich, HTM 1998 weitere 300 Mio. OS (22 Mio. ECU) zuzuführen, nachdem sämtliche Raten des AT-Beitrags gezahlt worden sind. (Diese Vereinbarung wurde später teilweise geändert: Eliasch verpflichtete sich, 25 Mio. OS (1,9 Mio. ECU) des Betrags sofort nach Genehmigung der Maßnahmen von AT durch die Kommission zuzuführen.) Darüber hinaus wird AT 15 % der Veräußerungsgewinne erhalten, die Eliasch beim völligen oder teilweisen Verkauf der HTM an Dritte mittels Anteilsverkauf oder öffentlichem Verkaufsangebot erzielt. Schließlich wird Eliasch die Produktion an den österreichischen Standorten mindestens drei Jahre lang weiterführen und den Beschäftigungsstand am Produktionsort Schwechat auf 50 % des derzeitigen Standes und an den Produktionsstandorten Hörbranz und Kennelbach auf 80 % des derzeitigen Standes halten.

Die Bankenvereinbarung über den Forderungsverzicht und die Umschuldung wurde aufgrund der neuesten Entwicklungen ungültig. Aus diesem Grunde wurden neue Verhandlungen aufgenommen.

Die Maßnahmen von AT zugunsten von HTM lassen sich wie folgt zusammenfassen:

— Kapitalspritze im April 1995:	400 Mio. OS (30 Mio. ECU)
— Kapitalzuschuß bei Verkauf an Eliasch:	1 190 Mio. OS (88 Mio. ECU)
Insgesamt:	1 590 Mio. OS (118 Mio. ECU)

Außerdem bleiben HTM unter dem neuen Eigentümer die Steuergutschriften im Zusammenhang mit den früheren Verlusten, die vorgetragen werden, erhalten. Diese Verluste wurden zum 31. Dezember 1994 für den Gesamtkonzern auf ca. 370 Mio. USD (296 Mio. ECU) veranschlagt.

In der letzten Novemberwoche wurde die Kommission davon in Kenntnis gesetzt, daß die kreditgebenden Banken erneut ihre Bereitschaft bekräftigt haben, einen — wenn auch leicht verringerten — Beitrag zur Umstrukturierung von HTM unter dem neuen Eigentümer durch Forderungsverzicht (391 Mio. OS (29 Mio. ECU)), Umschuldung und Zinsverzicht (200 Mio. OS (15 Mio. ECU)) zu leisten. Zusätzlich zu den in der Beteiligungskaufvereinbarung festgelegten 10 Mio. OS (0,7 Mio. ECU) sieht die neue Vereinbarung eine Kapitalzufuhr durch Eliasch in Höhe von 25 Mio. OS (1,9 Mio. ECU) vor.

Anfang Februar wurde der Kommission mitgeteilt, daß die Umsetzung der Beteiligungskaufvereinbarung durch die Übertragung des HTM-Aktienbesitzes von AT an Eliasch durchgeführt worden sei.

3. Wettbewerbsstellung, industrielle und finanzielle Lage von HTM

Mitte 1995 bestand die HTM-Gruppe aus den folgenden fünf Hauptgeschäftsbereichen: Head, Tyrolia, Mares, Brixia und Head Sportswear. Head produziert und verkauft Tennis-, Squash- und Racquetball-Schläger, Tennisschuhe, Skier und Skiausrüstungen für den alpinen Skilauf sowie Golfausrüstungen. Von Tyrolia werden Skier, Skibindungen und Skischuhe für den alpinen Skilauf sowie Skibindungen und -schuhe für den Langlauf hergestellt und verkauft. Mares stellt Schwimm- und Sporttauchausrüstungen her und vermarktet sie. Brixia produziert und verkauft Ski- und Wanderschuhe (unter den Marken San Marco und Munari). Head Sportswear entwirft, produziert und vertreibt Sportkleidung unter den Markennamen Head und Tyrolia. Darüber hinaus werden von HTM Tennisbälle und -zubehör unter der Marke Penn verkauft, und das Unternehmen agiert als Vertriebshändler für Puma-Schuhe und Uvex-Brillen in Italien.

Das Unternehmen ist an Standorten in den Vereinigten Staaten und in Europa (Deutschland, Österreich, Italien, Tschechien und Estland) tätig. Die Produktionsstandorte in Österreich sind Kennelbach (536 Beschäftigte), Hörbranz (279 Beschäftigte), Schwechat (395 Mitarbeiter) und Neusiedl (80 Beschäftigte).

Im Jahre 1994 belief sich der Umsatz von HTM auf 5.200 Mio. OS (386 Mio. ECU), wobei sich der Umsatz auf die verschiedenen Erzeugnisse wie folgt verteilt:

— Tennis 16,2 %
— Ski 13,6 %
— Skibindungen 21,9 %
— Skischuhe 9,3 %
— Tauchausrüstungen 9,6 %
— Sportkleidung 15,9 %
— Sport- und Wanderschuhe 9,3 %
— Golfausrüstungen 1,9 %
— Sonstiges 2,3 %

Hinsichtlich der geographischen Aufteilung ist festzustellen, daß 1994 HTM 27,4 % seines Umsatzes in den USA und Kanada, 22,1 % in Japan und ca. 45 % in Westeuropa (Deutschland 13,2 %, Italien und Spanien 10,6 %, Österreich 7,8 %, Frankreich 4,4 %) erzielte.

In seinen Hauptgeschäftsfeldern verfügte HTM 1994 über die folgenden Marktanteile und rangierte unter den Wettbewerbern an folgender Stelle (auf dem europäischen Markt waren die Ränge für HTM ungefähr mit den in der Tabelle angegebenen identisch, außer im Tennissektor, wo Head mit einem Anteil von 18,8 % Marktführer war):

	Weltweiter Marktanteil (%)	Rang	Hauptwettbewerber
Alpinskier (Head/Tyrolia)	11	3	Rossignol, Atomic, Salomon
Skibindungen (Tyrolia)	32	2	Salomon, Marker
Skischuhe (San Marco/Munari)	11	4	Nordica, Salomon, Rossignol
Tennisausrüstungen	18	3	Wilson, Prince
Tauchausrüstungen (Mares)	11	1	US Divers, Scubapro

Die nachstehende Tabelle zeigt die wirtschaftliche und finanzielle Lage von HTM und die negative Entwicklung ihrer Ergebnisse.

(in Mio. USD)

HTM-Gruppen	1991	1992	1993	1994	1995 (Schätzung (*))
Umsatz	346	372	376	447	420
Betriebsgewinn	[...]	[...]	[...]	[...]	[...](**)
Nettoergebnis	(10)	(25)	(19)	(48)	(149)
Aktiva insgesamt	453	453	511	561	562
Bankkredite	355	369	302	378	308
Eigenkapital (einschließlich Gesellschafterdarlehen von AT)	1	0	133	87	148
Kapitalzufuhr von AT			150		151

(*) In den Zahlen ist folgendes enthalten: Rückstellungen für Umstrukturierungskosten, ein angenommener Forderungsverzicht seitens der Banken in Höhe von 60 Mio. USD, der in einer Erhöhung des Eigenkapitals zum Ausdruck kommt; im Wert der Kapitalzufuhr ist der Barwert der Zahlungen für 1996-1998 enthalten.

(**) In der veröffentlichten Fassung dieser Entscheidung wurden einige Angaben in eckigen Klammern als Geschäftsgeheimnisse gestrichen.

In dem für 1995 erwarteten massiven Reinverlust ist eine Reihe einmaliger Aufwendungen und Kosten für die laufende Umstrukturierung enthalten. Die Verluste lassen sich in etwa wie folgt zuordnen (in Mio. USD):

— Abschreibung Golf, Sportkleidung, sonstiges:	[...]
— Betriebliche Umstrukturierung:	[...]
— Lieferungen Japan/USA:	[...]
— Zinsaufwand:	[...]
— „Berichtigter" Betriebsverlust:	[...]
— Gesamtverlust 1995	149.

Mit Hilfe der Kapitalzuführungen von AT konnte HTM den größten Teil der erlittenen Verluste ausgleichen, das Eigenkapital wieder ins Plus bringen und die Schuldenlast auf ein erträgliches Maß reduzieren.

4. Marktsituation und Markttendenzen

Seit Ende der 80er Jahre ist die Lage auf allen angestammten Märkten, in denen HTM tätig ist, aufgrund des starken weltweiten Nachfragerückgangs angespannt. Eine Ausnahme bildet lediglich der Tauchsport, der erhebliche Zuwächse verzeichnet.

Alpinski

Hierbei handelt es sich um einen gesättigten Markt, der beträchtliche Überkapazitäten aufweist. Japan und die USA stellen die größten Märkte dar. Weltweit ging der Umsatz in den vergangenen fünf Jahren um 45 % zurück, und es wird damit gerechnet, daß er sich bei ca. 5 Mio. Paar Skiern stabilisieren wird. Zurückzuführen ist diese Entwicklung in erster Linie auf das zunehmende Alter der Skisportler, auf Umweltschutzbedenken, die Konkurrenz durch das Snowboard und sonstige Formen des Wintertourismus. Bei den Preisen, die sich auf einem niedrigen Niveau eingependelt haben, wird mit einem Anstieg nicht gerechnet. Zwar bieten einige attraktive Marktnischen und neu entstehende Märkte unter Umständen noch gewisse Wachstumsmöglichkeiten, doch zeichnet sich generell eine Konzentration auf eine geringe Anzahl großer Hersteller ab.

Skibindungen

Für Skibindungen gilt das gleiche wie für den Skimarkt. In Ermangelung neuer Technologien wie der Elektronik, mit deren Einsatz nicht so bald zu rechnen ist, entwickeln sich Skibindungen eher zu Gebrauchsartikeln, die zusammen mit Skiern als „Set" angeboten werden und bei denen zwischen den Marken nur geringe Unterschiede bestehen.

Skischuhe

Dieser Markt entwickelt sich parallel zu den Märkten für Skier und Skibindungen.

Tennis

Auf diesem Markt, der seit 1991 rückläufig ist, ist der weltweite Absatz um ca. 34 % auf 8 Mio. Schläger gesunken. Dies ist darauf zurückzuführen, daß die junge Generation zu modischeren Sportarten tendiert und die ältere Generation sich anderen Sportarten wie beispielsweise Golf zuwendet. Es wird von einem weiteren Schrumpfen des Marktes ausgegangen, wenn auch in bestimmten Regionen noch ein Wachstumspotential vorhanden ist. Die Preise werden im Durchschnitt weiter sinken, und nur mit einer erfolgreichen Produktdifferenzierung wird es den Herstellern gelingen, das derzeitige Preisniveau zu halten oder anzuheben. Der allgemeine Trend weist in Richtung Globalisierung sowohl bei den Produkten als auch den Herstellern.

Tauchsport

Dieser Markt zeichnet sich vor allem seit Anfang der 90er Jahre durch ein stetiges Wachstum aus. Auch für die kommenden Jahre werden Zuwachsraten von 3 bis 4 % angenommen.

5. Umstrukturierung von HTM

Der Kommission wurde ein umfassender Geschäftsplan für die Neuordnung von HTM einschließlich der für die Umstrukturierung und Finanzierung notwendigen Maßnahmen vorgelegt. Ausgearbeitet wurde dieser Plan von Eliasch in Zusammenarbeit mit der HTM-Geschäftsleitung und mit Unterstützung von SBC Warburg, M & C Saatchi und Gutmann & Cie.

Die strategische Zielsetzung ist die Rückkehr zu den Basisaktivitäten von HTM (Tennis, Skier, Skibindungen, Skischuhe und Tauchausrüstungen), mit Konzentration in der nächsten Zeit auf die Marke „Head", Marketingaktivitäten, innovative und hochtechnologische Produkte sowie auf den US-amerikanischen Markt. Die langfristigen Ziele nach Abschluß der Umstrukturierung sind die Ausweitung der Geschäftstätigkeit auf neue Produkte (durch Lizenzerwerb) und neue geographische Märkte. Der Umstrukturierungsplan sieht das Erreichen der Gewinnschwelle im operativen Bereich für 1996, die Rückkehr zur Rentabilität für 1997 und als Endziel den Gang zur Börse im Jahre 1998 oder 1999 vor.

Der Umstrukturierungsplan stützt sich auf folgende Eckpunkte:

— Anpassung der Produktionskapazitäten in den Bereichen Wintersport (Skier, Skischuhe, Skibindungen) und Schläger an den Nachfragerückgang. Das schließt, zur Senkung der Produktionskosten, Zukauf und Verlagerung arbeitsintensiver Herstellungsprozesse in osteuropäische Länder ein.

— Stufenweise Einstellung unrentabler Produktgruppen und Reduzierung der Lagerbestände.

— Rationalisierung und Senkung der Fixkosten von Vertrieb und Verwaltung einschließlich der Fusion von Gesellschaften.

— Entwicklung und Einrichtung eines Logistiksystems für eine zentrale Kontrolle der Lagerverwaltung, des Warenbestands und des Versands sowie Modernisierung der internen Managementsysteme und Abläufen.

Bei den Hauptproduktkategorien sind folgende Maßnahmen geplant:

Skiproduktion (Kennelbach)

Das Unternehmen verfügte 1994 über eine Jahresproduktionskapazität von [...] (1) Skiern. In der Saison 1996/97

(1) In der veröffentlichten Fassung dieser Entscheidung wurden einige Angaben in eckigen Klammern als Geschäftsgeheimnisse gestrichen.

sollen einige Produktgruppen auslaufen, so daß die Kapazität um [...] Skier pro Jahr (-39 %) gesenkt werden kann, und zwar hauptsächlich durch den Verzicht auf Verfahren, die auf der Sandwich-Technik und der PU-Cap-Sandwich-Technik beruhen. Ein bereits genehmigtes Projekt zum Aufbau einer PU-Cap-Anlage zur Fertigung von bis zu [...] Einheiten wird nicht verwirklicht. HTM wird dementsprechend einen Teil seiner Ausrüstung aussondern. Gleichzeitig wird die Belegschaft an diesem Standort um [...] % ([...]) % der unmittelbar in der Produktion Beschäftigten verringert. Dem Geschäftsplan zufolge sollen 1996 ca. [...] Skier (z.T. durch Zukauf von anderen Herstellern) verkauft werden, nachdem sich die Zahl 1995 noch auf 596 000 belief. Der Betriebsgewinn vor Abzug der Fixkosten wird auf rund [...] % des Umsatzes veranschlagt. HTM wird seine Strategie hauptsächlich auf die Marke „Head" ausrichten, die auf Spitzentechnologie beruht und bei den Hochleistungsprodukten über eine starke Stellung verfügt.

Fertigung von Skibindungen (Schwechat)

Die derzeitige Produktionskapazität des Werks von [...] Bindungen soll auf [...] zurückgeführt werden (-59 %). Das Montagewerk in Neusiedl wird geschlossen. Dadurch verringert sich die Belegschaft um insgesamt [...] % (minus [...] % bei den unmittelbar in der Produktion Beschäftigten). 1996 sollen [...] Einheiten abgesetzt werden (gegenüber 1 371 000 im Jahre 1995), während für 1997 eine Steigerung auf [...] Einheiten vorgesehen ist (bei teilweisem Zukauf). Die Gewinnspanne vor Abzug der Fixkosten wird mit [...] angesetzt. Die Angebotspalette soll erheblich reduziert werden. Tyrolia wird auf seine starke Position im technologischen Bereich setzen und sich auf das Hochleistungssegment konzentrieren, um mit dem Markenimage von Head gleichzuziehen und von höheren Gewinnspannen zu profitieren.

Fertigung von Skischuhen

Zu den wichtigsten Schritten zählen die Verlagerung der Fertigung in das Werk in Tallinn (Estland), Maßnahmen zur Produktivitätssteigerung und die Reduzierung der Mitarbeiterzahl. Am Produktionsstandort in Italien ist eine Rückführung der Kapazität von [...] Paar Schuhen in den Jahren 1994 und 1995 auf [...] Paar 1997 vorgesehen. Die Kapazität des Werks in Tallinn beläuft sich auf rund [...] Paar, so daß sich eine Verringerung der Gesamtkapazität um 9 % ergibt. Beim Absatz wird von [...] Paar im Jahre 1996 (gegenüber 626 000 Paar 1995) ausgegangen. Die Gewinnspanne vor Abzug der Fixkosten wird auf ca. [.] % veranschlagt.

Fertigung von Tennisschlägern (Hörbranz)

Hier wird eine Neuordnung der Fertigung vorgesehen, und zwar zum einen durch Umstellung der herkömmlichen Verfahren auf die Thermodiffusion und zum anderen durch Ausbau und größere Auslastung des Werks in Budweis (Tschechische Republik). Der Einsatz der Thermodiffusion führt zu Kostenersparnissen und einer Verringerung der Umweltbelastung. Während die Fertigungskapazität in Budweis von [...] auf [...] Schläger erhöht wird (+109 %), ist für Hörbranz eine Verringerung der Kapazität von [...] auf [...] Stück (-56 %) vorgesehen. Daraus ergibt sich eine Kapazitätsverringerung um insgesamt [...] Stück (-38 %). Aus dieser neuen Produktionsstruktur werden sich bedeutende Kosteneinsparungen ergeben. Die Anzahl der direkt in der Produktion Beschäftigten wird sich um [...] % reduzieren. Die von Head eingesetzte Spitzentechnologie wird durch die neue Zwillingsröhren-Technologie ergänzt, mit der eine bessere Leistung, niedrigere Fertigungskosten und höhere Verkaufspreise erzielbar sind. Geplant ist eine entsprechend engagierte Marketingpolitik, die vor allem auf die USA, die als Schlüsselmarkt gelten, ausgerichtet sein wird. Nach 1 030 000 Stück im Jahre 1995 geht der Geschäftsplan für 1996 von [...] verkauften Schlägern aus (mit einem hohen Anteil an Zukäufen). Die Gewinnspanne vor Abzug der Fixkosten wird auf [...] bis [...] % veranschlagt.

Fertigung von Tauchausrüstungen

In diesem florierenden Sektor sind keine nennenswerten Umstrukturierungen geplant. 1996 wird mit einem Absatz in Höhe von [...] Mio. USD ([...] Mio. ECU) gerechnet (gegenüber 48 Mio. USD 1995). Geplant ist eine Steigerung auf [...] Mio. USD ([...] Mio. ECU) im Jahre 1998. Die Gewinnspanne vor Abzug der Fixkosten wird auf rund [...] % veranschlagt.

Sonstige Erzeugnisse

Der unrentable Vertrieb von Golfartikeln wurde 1995 eingestellt, was auch für den Vertrieb der Head-Sportkleidung in den USA gilt. In Europa läuft das Sportbekleidungsgeschäft von HTM weiter. Hier soll sich der Umsatz von [...] Mio. USD ([...] Mio. ECU) 1996 auf [...] Mio. USD ([...] Mio. ECU) 1998 erhöhen und die Gewinnspanne vor Abzug der Fixkosten ca. [...] % betragen.

Straffung von Vertrieb und Verwaltung

Vorrangiges Ziel ist die Rationalisierung der Vertriebsorganisation und der Verwaltung. Geplant sind in erster Linie Unternehmensfusionen, die Schließung von Tochterunternehmen und die Verbesserung der Abläufe und elektronischen Systeme. Eine weitere Reduktion der Vertriebs-, Gemein- und Verwaltungskosten soll durch Kapazitätsreduzierungen, Einstellung unrentabler Produktgruppen und die Verringerung der Lagerbestände erreicht werden. Die Beschäftigtenzahl in den verschiedenen europäischen Ländern soll um 164 Mitarbeiter verringert werden.

Kosten der Umstrukturierung

Die Kosten der von 1995 bis 1997 vorzunehmenden Umstrukturierungsmaßnahmen werden mit 159 Mio. USD (127 Mio. ECU) veranschlagt. Der größte Teil der Kosten wird durch die Beendigung des Golfgeschäfts, die Aufgabe des Geschäftsfeldes der Sportkleidung sowie die Verringerung der Fertigungskapazitäten und die Umstrukturierung in den Werken Kennelbach, Schwechat und Hörbranz, inklusive Zahlungen in Zusammenhang mit Kündigungen, verursacht.

Finanzielle Vorausschau

Die nachstehende Tabelle zeigt die sich auf Basis der Umsetzung des Umstrukturierungsplans ergebende allgemeine finanzielle Vorausschau für die HTM-Gruppe bis 1998:

(in Mio. USD)

HTM-Gruppe	1995	1996	1997	1998
Umsatz	420	361	393	415
Betriebsgewinn	[...]	[...]	[...]	[...]
Nettoergebnis	(149)	(23)	1	20
Betriebs-Cash-Flow	[...]	[...]	[...]	[...]
Frei verfügbarer Cash-Flow	[...]	[...]	[...]	[...]
Aktiva insgesamt	562	471	442	414
Bankkredite	308	262	227	176
Eigenkapital (einschließlich Gesellschafterdarlehen von AT)	148	128	131	151
Kapitalzufuhr von AT	151			

Im Rekapitalisierungsplan, der Teil des Umstrukturierungsprogramms ist, sind zusätzlich zu den Zuschüssen von AT sowie dem Forderungs- und Zinsverzicht der Banken zwei Kapitalzuführungen durch Eliasch in Höhe von 2,5 und 27,5 Mio. USD (2 bzw. 22 Mio. ECU) bis zum Jahre 1998 und eine internationales öffentliches Verkaufsangebot mit einem erwarteten Erlös von 60 Mio. USD (48 Mio. ECU) vorgesehen. Die berechnete Eigenkapitalquote der HTM im Jahre 1998 (7 %) wird als zu niedrig angesehen, als daß das Unternehmen mit seinen internationalen Wettbewerbern erfolgreich konkurrieren könnte. Der letztgenannte Beitrag von Eliasch zur Kapitalausstattung und der Börsegang werden daher als für die Kapitalstruktur von HTM von entscheidender Bedeutung angesehen, da sich dadurch die Schuldenlast des Unternehmens weiter verringert.

6. Stellungnahmen der österreichischen Behörden und interessierter Dritter

Im Verlaufe ihrer vorläufigen Untersuchung und nach der Veröffentlichung der Eröffnungsentscheidung gingen bei der Kommission Stellungnahmen von österreichischen Behörden, AT, HTM und mehreren Wettbewerbern und sonstigen interessierten Dritter ein.

6.1. *Österreichische Behörden, Austria Tabak und HTM*

6.1.1. ***Der Beihilfecharakter der Kapitalzuführungen***

Unabhängigkeit und marktwirtschaftliches Verhalten von AT

AT, das staatliche österreichische Tabakmonopol, befindet sich zu 100 % im Besitz der Republik Österreich, vertreten durch das Finanzministerium. Die österreichischen Behörden machen geltend, daß es sich bei AT um keine vom Staat zur Gewährung von aus öffentlichen Mitteln stammenden Subventionen eingerichtete oder beauftragte Stelle handelt. AT sei vollkommen autonom und handelte stets unabhängig von der Regierung. Die in Verbindung mit HTM getroffenen Maßnahmen beruhten auf rein marktwirtschaftlicher Grundlage und dienten der Gewinnmaximierung bzw. Verlustminimierung. Das öffentliche Eigentum an AT sei für sich genommen nicht ausreichend, um die Mittel von AT als staatliche Mittel im Sinne von Artikel 92 Absatz 1 einzustufen. Dasselbe gelte für das Recht des Staates als alleiniger Gesellschafter, die Mitglieder des Aufsichtsrates zu ernennen. AT bestehe in der rechtlichen Form einer Aktiengesellschaft, was ein Höchstmaß an Unabhängigkeit von den Eigentümern gewährleiste. Die Kapitalzuführungen seien vom Vorstand beschlossen und (im Einklang mit dem österreichischen Gesellschaftsrecht) vom Aufsichtsrat gebilligt worden; dies seien die für eine solche Entscheidung verantwortlichen Gremien. Die Zustimmung durch die Hauptversammlung sei entsprechend der Gesetzeslage nicht erforderlich gewesen. Sämtliche von AT eingesetzten Mittel seien Eigenmittel, die aus dem Geschäftsbetrieb des Unternehmens stammten und keine staatlichen Mittel darstellten.

Weiter wurde angeführt, daß AT stets gewinnbringend gewirtschaftet habe und an seinen Anteilseigner in den vergangenen zehn Jahren angemessene Dividenden von mindestens 14 % des Grundkapitals ausgeschüttet habe. Im Zeitraum 1991 bis 1995 beliefen sich die Dividendenzahlungen auf einen Gesamtbetrag von 3 040 Mio. OS (226 Mio. ECU). 1994 kam es erstmals zu einem beträchtlichen Verlust, der auf die negativen Ergebnisse von HTM zurückzuführen war. Es wurden Unterlagen dafür vorgelegt, daß sich der Finanzminister zum Zeitpunkt des Erwerbs von HTM besorgt über diesen Vorgang geäußert hatte.

AT machte geltend, daß nach dem Grundsatz des marktwirtschaftlich handelnden Kapitalgebers öffentlichen Wirtschaftsunternehmen ein gewisser Spielraum für unternehmerische Entscheidungen zustehe. Es sei eine Unterscheidung zu treffen zwischen den kurzfristigen Erwägungen eines privaten Kapitalgebers und der langfristigen Sichtweise einer Holding. Der entscheidende Faktor in diesem Falle sei die Wiedererlangung der Rentabilität des Tochterunternehmens. Die Grenzen für die im Rahmen der Unterstützung anfallenden Kosten wären jene einer Liquidation. Im übrigen seien auch Überlegungen hinsichtlich des Images der Gruppe in Betracht zu ziehen. Die ersten beiden Zahlungen seien zur Überbrückung der Zeitspanne erfolgt, die erforderlich gewesen sei, um mögliche Lösungswege zu erarbeiten und zu einer endgültigen Entscheidung über die Zukunft von HTM zu gelangen.

Der Kommission wurde zum Nachweis dafür, daß AT die Kontrolle über die Entwicklung von HTM in der Tat mit der erforderlichen Sorgfalt ausgeübt habe, eine Liste der Umstrukturierungsmaßnahmen vorgelegt, die seit dem Kauf des Unternehmens im Jahre 1993 beschlossen worden waren. Ferner wurde darauf verwiesen, daß selbst im Falle von Fahrlässigkeit privates Mißmanagement keine staatliche Beihilfe darstelle. Die schlechten Ergebnisse von HTM seien hauptsächlich auf die hohen finanziellen Belastungen zurückzuführen, während die Betriebsergebnisse sich in den letzten Jahren zwar verschlechterten, jedoch bis 1994 positiv gewesen wären.

Vergleichbare Fälle

Um das „marktwirtschaftliche" Handeln von AT in bezug auf HTM und insbesondere hinsichtlich des Verkaufs zu einem beträchtlichen negativen Verkaufspreis zu belegen, legten die österreichischen Behörden der Kommission Angaben für ähnliche Vorgänge von privaten Unternehmen vor. Bei diesen Beispielen handelt es sich um Trygg-Hansa (führende schwedische Versicherungsgruppe), die eine verlustbringende Beteiligung an einem US-amerikanischen Versicherungsunternehmen, der Home Holding, aufgab; Hanson (anglo-amerikanischer Mischkonzern), der die Entfusionierung von 34 kleinen Tochterunternehmen in den USA beschloß; AEG (Unternehmensbereich Elektronik der Daimler-Benz-Gruppe), von der einige Geschäftsbereiche im Rahmen eines umfassenden Umstrukturierungsprozesses veräußert wurden; Eemland (in den Niederlande eingetragenes Konsortium von internationalen Investoren), von dem der Rasierapparate- und Toilettenartikelhersteller Wilkinson Sword mit schuldenfreier Bilanz veräußert wurde; Schörghuber (deutsche Gruppe im Grundstücks- und Brauereigewerbe), die die beherrschte Baufirma Heilit & Woerner zu einem symbolischen Preis bei gleichzeitiger Gewährung einer abschließenden Kapitalzuführung veräußerte; Klöckner-Humbold-Deutz (deutsches Unternehmen im verarbeitenden Gewerbe), das mit einer beträchtlichen Kapitalzuführung durch seinen größten Eigentümer, die Deutsche Bank, saniert wurde; Dornier Luftfahrt (deutscher Flugzeughersteller), die von der Muttergesellschaft Daimler-Benz Aerospace nach einer abschließenden Kapitalzuführung zu 80 % zu einem Kaufpreis von Null veräußert wurde.

Veräußerung im Vergleich zu anderen möglichen Lösungen

Die österreichischen Behörden unterstrichen, daß die Veräußerung an Eliasch für AT und den österreichischen Staat die günstigste Lösung sei. Abgesehen davon, daß AT nicht über die Managementkapazitäten verfüge, um HTM selbst umzustrukturieren, erforderte eine solche Umstrukturierung zusätzliche Mittel in Höhe von 300 Mio. OS von AT (der Anteil, der von Eliasch gemäß der Kaufvereinbarung zuzuführen ist), ohne daß ausreichende Aussichten bestünden, diese Mittel in Form eines gestiegenen Kapitalwerts von HTM nach der Umstrukturierung wiederzuerlangen. Von AT wird vorgebracht, daß der Verkauf im Rahmen eines umfassenden und offenen Ausschreibungsverfahrens durch die SBC Warburg erfolgte, wobei mehr als 50 potentielle Kapitalgeber kontaktiert wurden. Die Entscheidung zugunsten des Angebots von Eliasch wurde nach offenen Kriterien auf der Grundlage wirtschaftlicher Erwägungen getroffen.

AT zufolge verzichtet es mit dem Verkauf nicht von vornherein auf jeden Rückfluß aus seinen Kapitalzuführungen, da 15 % des Gewinns aus einer zukünftigen Veräußerung von HTM durch Eliasch an AT zu übertragen seien. Der Börsengang sei für 1998 vorgesehen, wobei für AT aus dieser Maßnahme ein wahrscheinlicher Ertrag in Höhe von 2,25 bis 3 Mio. USD (1,8 bis 2,4 Mio. ECU) angenommen werde. AT machte ferner geltend, daß die Vereinbarung über die Beibehaltung der Produktionsstandorte in Österreich keine staatliche Beihilfe darstelle, sondern der Verhinderung der Auflösung der Gruppe durch Eliasch diene.

Der Verkauf von HTM sei für AT auch im Vergleich zu den verschiedenen Abwicklungsformen (Konkurs, Liquidationsausgleich, Fortführungsausgleich, insolvenzfreie Liquidation) die beste Alternative gewesen. Die Möglichkeit der Abwicklung von HTM mittels Konkurs, der die am wenigstens kostenintensive Alternative darstellt, wird von AT als weniger günstig angesehen, wofür insbesondere drei Faktoren verantwortlich sind: Erstens die Verzögerung, die sich für die Privatisierung von AT ergeben würde; zweitens die Verschlechterung der Finanzierungsbedingungen der AT-Gruppe und drittens eine mögliche finanzielle Verantwortung für Verbindlichkeiten von HTM.

1. Den Angaben von AT zufolge zögen die Alternativen der Umstrukturierung oder Abwicklung von HTM eine Verzögerung bei der Privatisierung von AT nach sich, die auf 2 $^{3}/_{4}$ Jahre geschätzt wird. AT verglich die potentiellen Zinseinnahmen aus den Privatisierungserlösen mit den Dividenden für den österreichischen Staat im gleichen Zeitraum und errechnete einen diskontierten Verlust in Höhe von [...] Mio. OS.

2. AT führte an, daß ein Konkurs des Tochterunternehmens HTM das Image von AT beeinträchtigen würde. Die Banken würden in einem solchen Fall die finanzielle Solidität von AT selbst in Frage stellen, was zu einem Anstieg der Aufwandszinsen führen würde, die die AT-Gruppe für ihre Kredite bei den Banken zahlen müßten. AT verwies erneut auf den Fall Schörghuber, bei dem die Kommission die künftige Kreditwürdigkeit und das Image als vernünftige indirekte wirtschaftliche Erwägungen akzeptierte. Die zusätzlichen Kosten wurden von AT für die nächsten Jahre auf [...] Mio. OS veranschlagt.

3. AT machte ein hohes Risiko geltend, daß im Falle eines Konkurses Ansprüche gegen AT in bezug auf Verbindlichkeiten von HTM geltend gemacht werden könnten. Zwar werden diese Forderungen von AT als

völlig grundlos angesehen, trotzdem verwies AT auf bestimmte Gefahren, die sich aus Rechtsstreiten ergeben könnten. Die mögliche Höhe dieser schwer abzuschätzenden Verbindlichkeiten, die sich aus einer verzögerten Privatisierung ergebenden Kosten und die gestiegenen Zinskosten wären höher als die „Kosten" des Verkaufs an Eliasch.

Verhalten der Banken

Darüber hinaus verwiesen die österreichischen Behörden darauf, daß die Bereitschaft der Banken zum Verzicht auf einen Teil ihrer Kredite einen bedeutenden Anteil der zur Sanierung und Umstrukturierung von HTM erforderlichen Mittel ausmache und einen wesentlichen privatwirtschaftlichen Beitrag im Rahmen der Gesamtinvestitionen darstelle. Aus diesem Grunde sei die von AT beschlossene Finanzierung als konform mit dem Grundsatz des marktwirtschaftlich handelnden Kapitalgebers liegend zu betrachten. Der Kommission wurde eine Aufstellung der Gläubigerbanken einschließlich des gegenüber HTM aushaftenden Kreditvolumens übermittelt. Auf Ersuchen der Kommission wurden Angaben zu den Eigentümern der Banken vorgelegt. Aus diesen Unterlagen ging hervor, daß 70 % der Bankschulden von HTM bei staatlich kontrollierten Banken lagen. AT führte aus, die staatlichen Banken agierten unabhängig und ihre Handlungen könnten daher nicht als staatliche Maßnahmen betrachtet werden. Sie würden nicht allein handeln, sondern im Rahmen eines Konsortiums von zehn österreichischen Banken, die alle dem Forderungsverzicht zugestimmt hätten.

Finanzielles Risiko für Eliasch

Schließlich brachten die österreichischen Behörden das Argument vor, daß finanzielle Engagement von Eliasch bei HTM weit über dem ursprünglichen Kaufpreis von 10 Mio. OS (0,7 Mio. ECU) liege. Dieser Betrag sei im folgenden durch die Zuführung von weiteren 25 Mio. OS (1,9 Mio. ECU) erhöht worden. Auch habe sich Eliasch zur Zuführung von weiteren 275 Mio. OS (20 Mio. ECU) innerhalb der nächsten drei Jahre verpflichtet. Bei Ausbleiben dieser Leistung sei es ihm nicht gestattet, Dividendenzahlungen in Empfang zu nehmen oder das Unternehmen teilweise oder vollständig zu verkaufen. Darüber hinaus bestätigten die österreichischen Behörden, daß Eliasch zusätzlich eine unwiderrufliche Bürgschaft in Höhe von [...] Mio. OS ([...] Mio. ECU) zugunsten von AT eingegangen sei. Insgesamt belaufe sich sein finanzielles Risiko bei diesem Geschäft vorläufig auf über [...] Mio. OS ([...] Mio. ECU) und erhöhe sich auf insgesamt [...] Mio. OS ([...] Mio. ECU).

Lizenzgebühren

Von den österreichischen Behörden wurde darauf verwiesen, daß die angebliche Zahlung von 50 Mio. OS von AT an HTM für die Benutzung des Markennamens „Head" nicht der Wahrheit entspreche. Es sei ein angemessener Betrag gezahlt worden, nämlich 101.000 OS (7.500 ECU).

6.1.2. ***Artikel 92 Absatz 3 Buchstabe c)***

Die österreichischen Behörden sind der Ansicht, daß selbst bei Einstufung der Maßnahmen von AT als staatliche Beihilfen diese gemäß Artikel 92 Absatz 3 Buchstabe c) EG-Vertrag zu rechtfertigen seien. HTM erlange durch den Umstrukturierungsprozeß seine Rentabilität wieder. 1998 ergebe sich ein positives Nettoergebnis, auch wenn die Schuldenlast weiterhin hoch bliebe. Der Börsengang im Jahre 1998 oder 1999 werde die finanzielle Struktur des Unternehmens verbessern. HTM werde einen Abbau seiner Kapazitäten vornehmen und auf diesem Wege zur Umstrukturierung des Sektors beitragen. Die Kapitalzuführungen seien auf ein Mindestmaß beschränkt und würden zu keinem Liquiditätsüberschuß führen.

6.2. *Sonstige interessierte Dritte und Beschwerdeführer*

6.2.1. ***Erster interessierter Dritter und Beschwerdeführer***

Ein Wettbewerber von HTM behauptete, daß ihm der Zugang zum Ausschreibungsverfahren für HTM verwehrt gewesen sei. Er gab an, keine Einladung zur Angebotsstellung erhalten und darüber hinaus selbst dann keine Gelegenheit zur Verhandlungsaufnahme eingeräumt bekommen zu haben, als er sein Interesse gegenüber dem Finanzministerium im Juli 1995 und gegenüber AT im August 1995 äußerte. Der Kommission versicherte er, auch zum jetzigen Zeitpunkt noch bereit zu sein, für HTM einen im Vergleich zu den in der Öffentlichkeit genannten Kaufbedingungen höheren Preis zu zahlen.

Hinsichtlich des Beihilfecharakters der Maßnahmen von AT wies der Wettbewerber darauf hin, daß AT das staatliche Tabakmonopol innehat und auf diesem Wege hohe Gewinne erzielt, die als staatliche Mittel zu betrachten seien. Das Nichtabschöpfen dieser Mittel durch den Staat habe AT in die Lage versetzt, den Kauf von HTM vorzunehmen. Im übrigen verweise die Klausel über die Beibehaltung der Produktionsstandorte in Österreich deutlich auf den Einfluß der Regierung auf die Entscheidung von AT.

Der Verkauf sei angeblich nicht die kostengünstigste Lösung für AT gewesen. Eine private Holdinggesellschaft würde die Verluste eines Tochterunternehmens nur dann tragen, wenn mittelfristig die Aussicht auf eine angemessene Rendite bestünde. Im Falle der Veräußerung des Unternehmens sei dies allerdings nicht der Fall. Der eventuell realisierbare Anteil an einem künftigen Verkauf von HTM in Höhe von 15 % stehe in keinem Verhältnis zu den zugeführten Mitteln. Darüber hinaus habe AT keinen Anlaß zur Besorgnis über sein Erscheinungsbild, da es aufgrund seiner Monopolstellung nicht von seinem Ruf abhängig sei. In seinem Kerngeschäft könne das Unternehmen unabhängig von seinem Beschluß bezüglich HTM sehr hohe Gewinne erzielen.

Die Gläubiger von HTM, bei denen es sich in der Mehrzahl um staatliche Banken handelt, unterstützten HTM mit Hilfe eines beträchtlichen Verzichts auf ihre Forderungen. Dies sei ohne weitere Sicherheitsleistung für die verbleibenden Forderungen oder Zuführung zusätzlicher Mittel in signifikanter Höhe von Eliasch geschehen.

HTM befand sich über mehrere Jahre in einer schwierigen Lage, doch habe es wegen des allgemeinen Vertrauens in den Verlustausgleich durch AT seine Geschäftstätigkeit und Kapazität aufrechterhalten können. Die Niedrigpreispolitik von HTM habe die Wettbewerber in ihren Konkurrenzmöglichkeiten behindert. So hätten sie ihre Aktivitäten auf eigene Kosten umstrukturieren und verringern müssen. Werde die Umstrukturierung von HTM durch staatliche Subventionen finanziert, so sei dies eindeutig eine Verfälschung des Wettbewerbs. Zudem führe diese Beihilfe eher zu einer Gefährdung der Entwicklung dieser Branche denn zu ihrer Förderung. Die Garantie der Beibehaltung eines bestimmten Beschäf-

tigungsniveaus in Österreich verfälsche den Wettbewerb zwischen den Mitgliedstaaten. Angesichts des hohen Internationalisierungsgrades im Sportartikelhandel sei der innergemeinschaftliche Handel eindeutig betroffen.

6.2.2. *Zweiter interessierter Dritter*

Ein zweiter Wettbewerber verwies darauf, daß der Kauf von HTM durch AT im Jahre 1993 nicht auf eine Diversifizierung auf der Grundlage marktwirtschaftlicher Erwägungen zielte, sondern auf die Unterstützung eines in Schwierigkeiten geratenen österreichischen Unternehmens. Die Zuschüsse seien wirtschaftlich nicht zu rechtfertigen und stellten aus diesem Grunde eine staatliche Beihilfe dar.

Der Markt für Wintersportartikel sei in den letzten Jahren durch rückläufige Umsatz- und Nachfragezahlen gekennzeichnet. Alle Unternehmungen führten ein Kampf ums Überleben und mußten ihre Kapazitäten zurückfahren. Die betreffende Gesellschaft habe die Last derartiger Umstrukturierungsmaßnahmen selbst getragen. Würden im Falle von HTM die Kosten der Umstrukturierung vom Staat getragen, so sei dies eindeutig eine Wettbewerbsverfälschung.

6.2.3. *Dritter interessierter Dritter und Beschwerdeführer*

Ein dritter Wettbewerber verwies darauf, daß der Markt für Wintersportartikel durch das Vorhandensein von Überkapazitäten gekennzeichnet sei. Durch die staatlichen Beihilfen an HTM würde der Markt weiter destabilisiert und der Wettbewerb verfälscht. Die Kapazitätsreduzierungen bei HTM seien als positiv für die Branche zu betrachten, doch sollte für die Kosten nicht der Staat aufkommen.

Der Charakter der staatlichen Beihilfe gehe, so wurde argumentiert, aus einer Reihe von Fakten hervor: Es bestehe keine Aussicht auf eine Kapitalrendite. Der Beschluß über den Verkauf von HTM stelle für AT auch nicht die kostengünstigste Alternative dar, und die Kapitalzuführungen seien durch den Verkaufspreis nicht gerechtfertigt. Zudem stammten 70 % der Unterstützung der Banken von staatseigenen Instituten.

Die Übereinstimmung der staatlichen Beihilfe mit den Bestimmungen des Vertrages wurde in Frage gestellt: Nach den Festlegungen des Umstrukturierungsplans beabsichtige HTM, sich auf Produkte der Spitzentechnologie zu konzentrieren. Nach Ansicht des betreffenden Wettbewerbers ist das Vorhandensein einer solchen Technologie fraglich bzw. zu verneinen. Im übrigen stehe die Beihilfe in keinem Verhältnis zur Größe von HTM.

6.2.4. *Vierter interessierter Dritter und Beschwerdeführer*

Ein vierter Wettbewerber behauptete, daß die von AT zugunsten von HTM in den letzten Jahren ergriffenen Maßnahmen den Wettbewerb verfälschten und daß diese Wirkung nunmehr durch den im Verlaufe des Verkaufs gewährten Zuschuß noch verstärkt werde.

6.2.5. *Fünfter interessierter Dritter und Beschwerdeführer*

Ein weiterer interessierter Dritter gab an, daß er am Erwerb von HTM zu besseren Bedingungen für AT interessiert gewesen sei, sein Angebot jedoch von AT nicht ausreichend berücksichtigt worden wäre.

7. Beurteilung der Maßnahmen von AT — Vorliegen einer Beihilfe

7.1. *Staatliche Mittel*

Wie bereits ausgeführt, ist es die Ansicht der österreichischen Behörden, daß AT stets unabhängig vom Staat agiert habe. Überdies habe AT durchgehend Gewinne erwirtschaftet und in den vergangenen zehn Jahren an seinen staatlichen Eigner stets Dividenden ausgeschüttet, außer 1994, als AT vor allem wegen des negativen Ergebnisses von HTM einen erheblichen Verlust hinnehmen mußte. Außerdem stiegen die Verluste von HTM 1995 beträchtlich, so daß bei AT erneut mit negativen Ergebnissen zu rechnen sei.

Die Kommission hält fest, daß es sich bei AT um ein zu 100 % staatseigenes Unternehmen handelt. Die Mitglieder des Aufsichtsrats werden vom öffentlichen Anteilseigner, dem Finanzministerium, bestellt. Der Aufsichtsrat seinerseits bestellt die Mitglieder des Vorstands. Bestimmte Entscheidungen des Vorstands, wie z. B. der Erwerb oder die Veräußerung von Unternehmensbeteiligungen, erfordern die Zustimmung des Aufsichtsrats. Der Vorstand seinerseits kann der Hauptversammlung bestimmte Geschäfte zur Billigung vorlegen.

Da das Kapital von AT als öffentliches Eigentum anzusehen ist, könnte es unter den Begriff der staatlichen Mittel gemäß Artikel 92 Absatz 1 EG-Vertrag fallen, sofern sich seine Verwendung und Zuführung nicht ausschließlich auf der Grundlage marktwirtschaftlicher Kriterien bestimmen [1]. Aus der erfolgreichen Tätigkeit von AT flossen der öffentlichen Hand regelmäßig Dividenden zu, die aus dem Tabakmonopol stammten. Die ausgeschütteten Dividenden waren Teil des realisierten Nettogewinns, während die verbleibenden Teile als Eigenmittelreserve thesauriert wurden. Nicht ausgeschüttete Gewinne müssen ebenso wie das gesamte Eigenkapital von AT nach streng marktwirtschaftlichen Grundsätzen verwendet werden. Anderenfalls können staatliche Beihilfen vorliegen.

Im Falle eines mit Gewinn arbeitenden staatlichen Unternehmens wie AT wird eine Investition in HTM in Form einer Kapitalzuführung ohne Aussicht auf eine Rendite zu einem Rückgang der Gewinne von AT (Dividenden plus einbehaltener Gewinn) und damit zu einer geringeren Rendite der staatlichen Beteiligung an AT führen. Ein solcher Ausfall entspricht einer Unterstützung aus staatlichen Mitteln zugunsten von HTM.

Zu bedenken ist auch der Umstand, daß das Kerngeschäft von AT die Verwaltung des Tabakmonopols in Österreich ist. Die positiven Ergebnisse von AT kommen daher nicht unerwartet. Zwar wurde dieser Markt (wenn auch nicht vollständig) ab 1. Januar 1995 liberalisiert, doch es besteht kein Zweifel daran, daß die Investitionen und Verluste bei HTM mit Einnahmen aus dem Tabakmonopol finanziert worden sind. Nach Auffassung der Kommission können in der Zuführung von Finanzmitteln aus einem geschützten Sektor der öffentlichen Hand zugunsten eines Verluste erwirtschaftenden Sektors staatliche Beihilfen enthalten sein, vor allem wenn diese Investition weder damit begründet werden kann, daß sie auf einem auf langfristige Rentabilität zielenden Plan noch — wie es anscheinend bei HTM der Fall ist — auf einem zu erwartenden Nettogewinn für die AT-Gruppe insgesamt beruht.

[1] Siehe Rechtssache C 303/88 — Italien/Kommission — Slg. 1991, S. I-1433, siehe auch Rechtssache C 305/89 -Italien/ Kommission — Slg. 1991, S. I-1603.

7.2. *Grundsatz des marktwirtschaftlich handelnden Kapitalgebers*

Die Kommission geht nach dem Grundsatz des marktwirtschaftlich handelnden Kapitalgebers vor, um festzustellen, ob die finanzielle Unterstützung eines Unternehmens durch den Staat eine staatliche Beihilfe oder Risikokapital darstellt, das ein privater Investor in gleicher Weise zur Verfügung gestellt hätte (1).

Bestimmte HTM betreffende Entscheidungen scheinen an Überlegungen geknüpft zu sein, die für einen marktwirtschaftlich handelnden Kapitalgeber nicht als normal angesehen werden können. Die letzte Entscheidung, HTM mit einer „Mitgift" zu verkaufen, anstatt die Gesellschaft aufzulösen oder umzustrukturieren, scheint hauptsächlich durch den Wunsch begründet zu sein, AT rasch zu privatisieren. Dieser Umstand zeigt auf eindeutige Weise den starken Einfluß, den die Absichten der österreichischen Regierung auf die Entscheidungen von AT hatten. Ebensowenig kann die Verpflichtung, die österreichischen Betriebe von HTM in den nächsten drei Jahren fortzuführen, als Entscheidung eines privaten Kapitalgebers angesehen werden. Es scheint sich eher um eine Auflage zu handeln, um die Produktionsstätte in Österreich aufrecht zu erhalten.

7.2.1. ***Rendite***

Die Zuführung von 400 Mio. OS (30 Mio. ECU) erfolgte allein in der Absicht, die Zahlungsunfähigkeit von HTM abzuwenden. Es lag weder ein Umstrukturierungsplan vor, noch waren andere Maßnahmen vorgesehen, um die prekäre Situation von HTM zu verbessern. Solche Maßnahmen waren offensichtlich erst in Planung. Es handelte sich um eine plötzliche Rettungsmaßnahme erheblichen Umfangs, die AT ergriff, nachdem die Verschlechterung der HTM-Bilanz untragbar wurde. Im Falle ENI/Lanerossi (2) hatte der Gerichtshof zwar eingeräumt, daß eine Muttergesellschaft während eines beschränkten Zeitraums auch Verluste einer Tochtergesellschaft übernehmen kann, und zwar u.a. im Hinblick auf die Wahrscheinlichkeit eines mittelbaren materiellen Gewinns, eine Neuorientierung der Konzerntätigkeit beispielsweise durch Auflösung einer Tochtergesellschaft unter möglichst günstigen Bedingungen und die Absicht, das Konzernimage zu schützen, wobei zumindest langfristig die Möglichkeit besteht, Gewinne zu erzielen.

Ein privater Kapitalgeber hätte die tatsächliche Lage von HTM jedoch sicher sehr viel früher erkannt. Von den österreichischen Behörden ist eine Liste der Entscheidungen vorgelegt worden, die ab 1993 mit dem Ziel der Verbesserung der Lage von HTM ergriffen worden sind. In dieser Liste sind Änderungen im Management, neue Marketingkonzepte, Kapazitäts- und Kostenreduzierungsprogramme u.ä. aufgeführt. Offensichtlich wurden sämtliche Entscheidungen nur halbherzig getroffen; sie wiederholten sich und sind anscheinend nicht ordnungsgemäß umgesetzt worden. Eine private Muttergesellschaft hätte wahrscheinlich in Ermangelung einer Verbesserung der Lage bereits zu einem früheren Zeitpunkt energischer eingegriffen und die durch die verspätete Intervention entstandenen Verluste vermieden.

Auch die im August und September zugeführten weiteren 400 Mio. OS waren allein auf die Abwendung der Insolvenz gerichtet. Auch sie gehören zur „Mitgift", die AT als Teil der Bedingungen für die Veräußerung an Eliasch zahlen muß, d.h. einen Kapitalzuschuß ohne jede Ertragsaussicht.

Von AT wurde geltend gemacht, daß die Zeit zwischen der ersten, zum Zwecke der Rettung erfolgten Kapitalzuführung und der Entscheidung von AT, HTM auszugliedern, relativ kurz sei (weniger als sechs Monate) und verwies darauf, daß ein solcher Zeitraum zur Erarbeitung eines ordentlichen Plans für HTM bis hin zur Entscheidung über die Veräußerung angemessen und erforderlich sei. Trotzdem hätte AT zu einem sehr viel früheren Zeitpunkt bei HTM eingreifen können und müssen, um das weitere Anwachsen der gewaltigen Verluste und die kostenintensive Entscheidung, die letztendlich getroffen wurde, zu vermeiden.

Kapitalzuführung und Verlustausgleich in Verbindung mit der Privatisierung eines Unternehmens werden allgemein als staatliche Beihilfen angesehen, wenn sie nicht durch den Verkaufspreis, den die öffentliche Hand erzielt, ausgeglichen werden. In letzterem Fall wäre die Bilanz des Vorgangs positiv. Im Fall von HTM ist der Verkaufspreis im Vergleich zu den von AT gezahlten oder zu zahlenden Kapitalhilfen und Zuschüssen unerheblich, so daß der Endverkaufswert deutlich negativ ist. Darüber hinaus muß das AT zustehende und in der Beteiligungskaufvereinbarung festgelegte Recht auf Erhalt von 15 % des Veräußerungsgewinns, den Eliasch im Falle einer zukünftigen Veräußerung von HTM realisiert, relativiert werden. Erstens ist ungewiß, ob, wann und auf welchem Niveau dieser tatsächlich erzielbar ist. Zweitens stellt der Anteil von AT (1,8-2,4 Mio. ECU) selbst dann in bezug auf die Kapitalzuführungen in Höhe von 1 190 Mio. bzw. 1 590 Mio. OS (88 bzw. 118 Mio. ECU) keine angemessene Rendite dar, wenn HTM am Markt wie vorgesehen 1998 oder 1999 für 15-20 Mio. USD (12-16 Mio. ECU) verkauft werden sollte. Tatsächlich ist es so, daß bei der Eigenkapitalprognose für 1998 im Finanzplan ungefähr vom derzeitigen Niveau ausgegangen wird.

7.2.2. ***Behauptete vergleichbare Fälle***

Die Kommission geht davon aus, daß die Kapitalzuführung von 400 Mio. OS (30 Mio. ECU) vom April 1995, die nach ihrer Auffassung zu spät erfolgt ist, eine vorläufige Maßnahme darstellte, um eine Lösung für HTM zu finden. Der Beschluß, HTM zu veräußern und es mit einer „Mitgift" von 1 190 Mio. OS (88 Mio. ECU) zu versehen, ist demnach eine Maßnahme zur endgültigen Lösung der Finanzschwierigkeiten von HTM. Die österreichischen Behörden behaupten, daß auch von privaten Holdingunternehmen gelegentlich ähnliche schmerzhafte Entscheidungen getroffen und Tochterunternehmen zu einem negativen Preis veräußert werden. Eine Reihe dieser Beispiele ist der Kommission vorgelegt worden.

(1) Mitteilung der Kommission über die Anwendung der Artikel 92 und 93 EG-Vertrag und des Artikels 5 der Kommissionsrichtlinie 80/723/EWG über öffentliche Unternehmen in der verarbeitenden Industrie (ABl. Nr. C 307 vom 13.11.1993, S. 3).

(2) Rechtssache C 303/88 — Italien/Kommission — Slg. 1991, S. I-1433.

Zwar können einige dieser Beispiele als Beweis dafür angesehen werden, daß die Veräußerung von öffentlichen Unternehmen zu einem „negativen Preis" nicht automatisch als staatliche Beihilfe ausgelegt wird, jedoch reichen sie nicht aus, um im Fall von HTM die Annahme einer solchen Beihilfe aus dem Weg zu räumen. Anhand der wenigen vorgelegten Informationen scheint es sich in Wirklichkeit um Vorgänge zu handeln, die unter wesentlich anderen Umständen als denen im vorliegenden Fall abgelaufen sind.

Im Fall Trygg-Hansa hatte die Holding-Gesellschaft eine verlustbringende Tochtergesellschaft im Versicherungssektor an einen Wettbewerber veräußert und dabei die mögliche Entwicklung einer umfassenden geschäftlichen Zusammenarbeit mit diesem ins Auge gefaßt. Hanson beschloß, 34 kleine Tochtergesellschaften in eine Gesellschaft auszugliedern, deren Kapital an seine Aktionäre verteilt wurde, wodurch die Verbindung mit diesen Gesellschaften aufrechterhalten wurde.

AEG, die Holdinggesellschaft eines in ernsthaften finanziellen Schwierigkeiten befindlichen Konzerns, veräußerte einige Geschäftsbereiche im Rahmen einer umfassenden und kohärenten industriellen Umstrukturierung, die sich auf die gesamte Konzernstruktur erstreckte. Zur möglichen Veräußerung von AEG-Tochtergesellschaften zu einem Negativpreis liegen keine genauen Angaben vor.

Der Beschluß von Eemland, Wilkinson mit einer schuldenfreien Bilanz zu veräußern, wobei die Aktionäre von Eemland dessen finanzielle Verbindlichkeiten untereinander aufteilten, ist wohl am ehesten mit dem Vorgehen von AT zu vergleichen. Dieser Verkauf war jedoch offenbar auch von anderen Faktoren abhängig, wie z. B. die Einhaltung der dem (in demselben Geschäftsbereich wie Wilkinson tätigen) Unternehmen Gillette von der Kartellbehörde erteilten Auflage, seine als wettbewerbswidrig eingestufte Beteiligung an Eemland aufzugeben.

Daimler-Benz Aerospace führte der verlustbringenden Tochtergesellschaft Dornier Luftfahrt 300 Mio. DM (157 Mio. ECU) zu und veräußerte anschließend 80 % seiner Anteile an Fairchild Aircraft, ohne einen Kaufpreis zu verlangen. Im Unterschied zu AT bleibt Daimler-Benz Aerospace Anteilseigner bei Dornier Luftfahrt und ist deshalb an dessen Überleben interessiert. Darüber hinaus ist Daimler-Benz mit seiner Tochtergesellschaft Aerospace weiterhin in dieser Branche tätig. Es ist auch darauf zu verweisen, daß andere Aspekte, die von den österreichischen Behörden nicht erwähnt wurden, wie z. B. bestehende Verpflichtungen gegenüber früheren Eigentümern, ebenfalls eine Rolle gespielt haben dürften.

Klöckner-Humbold-Deutz wurde aus einer sehr ernsten Lage gerettet, die nach der Aufdeckung von Manipulationen seiner Geschäftsführung unerwartet zutage trat. Die Deutsche Bank als größter Anteilseigner kam für ungefähr die Hälfte der für die Rettungsmaßnahme erforderlichen Mittel auf (z.T. durch Forderungsverzicht). Im Gegensatz zu AT ist die Deutsche Bank auch weiter an KHD beteiligt, so daß Aussicht auf eine Rendite besteht, selbst wenn eine positive künftige Entwicklung derzeit nicht sicher ist.

Der HTM-Fall weist jedoch gewisse Ähnlichkeiten mit dem Vorgang Neue Maxhütte Stahlwerke auf, zu dem kürzlich eine Entscheidung der Kommission ergangen ist [1]. Die bayerische Staatsregierung hatte die Absicht, gleichzeitig mit der Veräußerung zu einem symbolischen Preis dem Unternehmen eine letzte Kapitalzuführung mit der Begründung zu gewähren, ein marktwirtschaftlich orientierter Kapitalgeber würde auf dieselbe Weise vorgehen und einen „Negativpreis" aufgrund von Erwägungen wie das Ansehen des Konzerns, seine Sozialverpflichtung und seine Marktstellung in Kauf nehmen. In dieser Sache hat die Kommission entschieden, daß der Nettoverlust dieser Aktion eine staatliche Beihilfe darstellte, weil die bayerische Staatsregierung selbst langfristig keinen wirtschaftlichen Vorteil zu erwarten hätte und auch nicht bestrebt gewesen war, die zu erwartenden wirtschaftlichen Nachteile möglichst gering zu halten.

Aus der Entscheidung Neue Maxhütte Stahlwerke griffen die österreichischen Behörden einen anderen Fall eines privaten Unternehmens, Schörghuber-Gruppe/Heilit & Woerner Bau AG, heraus und behaupteten seine Ähnlichkeit mit dem HTM-Fall. Schörghuber (eine Grundstücks- und Brauerei-Unternehmung) beschloß, seine Beteiligung an Heilit & Woerner zu beenden und sich insgesamt aus dem Baugeschäft zurückzuziehen. Heilit & Woerner wurde zu einem symbolischen Preis an eine andere Bauunternehmung verkauft, während Schörghuber eine abschließende Kapitalzuführung von 50 Mio. DM (26 Mio. ECU) vornahm. Die Kommission ist der Auffassung, daß die Umstände, unter denen diese Operation stattfand, sich maßgeblich vom Fall HTM unterscheiden. Dies gilt besonders für das Verhältnis zwischen dem beendeten Geschäft und dem verbleibenden Kerngeschäft der Gruppe. Schörghuber blieb im Grundstücksgeschäft aktiv und war daher an guten Beziehungen zu den anderen Unternehmen in dieser Branche interessiert. Ein vergleichbares Verhältnis besteht im Fall AT/HTM nicht, denn AT gibt einen Geschäftsbereich ab, der zu ihren übrigen Geschäftsfelder in keinerlei Zusammenhang steht. Daher können die Zweifel an der privatwirtschaftlichen Natur des Verhaltens von AT durch diesen Vergleich nicht ausgeräumt werden.

Im Gegenteil handelt AT nach Auffassung der Kommission nicht wie ein marktwirtschaftlich orientierter Investor, und zwar insbesondere was die endgültige Entscheidung zwischen Veräußerung und Abwicklung von HTM angeht. Die Kommission erinnert daran, daß in der Rechtssache Hytasa/Imepiel/Intelhorce [2] das Gericht Erster Instanz befunden hat, daß ein privater Anteilseigner, der eine langfristige Rentabilität anstrebt, nicht bereit wäre, nach mehreren verlustbringenden Jahren eine Kapitalzuführung vorzunehmen, die teurer wäre als eine Liquidierung der Vermögenswerte und aufgrund des Verkaufes des Unternehmens keinerlei Aussichten auf eine selbst langfristige Verzinsung hätte.

7.2.3. *Konkurs und Kapitalzuführung im Vergleich*

Im Gegensatz zu den österreichischen Behörden ist die Kommission der Auffassung, daß die Veräußerung von HTM nicht die kostengünstigste Alternative für AT darstellte.

[1] ABl. Nr. L 253 vom 21.10.1995, S. 22.
[2] Verbundene Rechtssachen C-278/92, C-279/92, C-289/92 — Spanien/Kommission — Slg. 1994, S. I-4103.

Haftungen

Auf der einen Seite macht AT geltend, daß ein Konkurs von HTM ein erhebliches finanzielles Risiko in sich berge, da AT ein gerichtliches Vorgehen der Gläubigerbanken und anderer Gläubiger zu gewärtigen haben würde. Zur Untermauerung dieser Argumentation wurden verschiedene Unterlagen vorgelegt. Auf der anderen Seite ist AT der Meinung, daß diese Forderungen völlig haltlos seien. Die Kommission ist — unter Berücksichtigung sämtlicher Quellen möglicher Verbindlichkeiten von AT und der Stellungnahmen der von AT zu dieser Frage konsultierten Anwälte und Spezialisten — der Auffassung, daß diese Kosten keinen Betrag erreichen könnten, der, zusammen mit den beiden anderen von AT angeführten Kostenquellen, den vereinbarten Kapitalzuführungen entspricht.

Darüber hinaus ist anzumerken, daß der größte Teil der von AT angeführten möglichen Risiken nicht im Falle des Konkurses von HTM entstehen, sondern der Tatsache zuzuschreiben sind, daß AT es versäumte, die Gläubiger von der Absicht der Veräußerung der Tochtergesellschaft in Kenntnis zu setzen. Diese Kosten sind daher bei einem Vergleich der im Zusammenhang mit dem Konkurs entstehenden Kosten mit jenen der Verkaufsvereinbarung nicht zu berücksichtigen.

Finanzierungskosten

AT bringt vor, daß bei einer Abwicklung von HTM andere Kosten zu gewärtigen wären, wie z.B. die nachteiligen Auswirkungen auf das Erscheinungsbild des Konzerns und der Verlust an Kreditwürdigkeit, der eine erhebliche Steigerung der finanziellen Lasten des Konzerns mit sich bringen würde. Das Argument der „Imagekosten" ist für diesen Fall nicht überzeugend, ist es doch die Absicht von AT, seinen Sportbereich völlig abzugeben und sämtliche industriellen, kommerziellen und finanziellen Verbindungen mit diesem Sektor zu beenden. Deshalb ist keine Überlaufwirkung von diesem Beschluß auf die anderen Tätigkeitsbereiche des Konzerns zu erwarten, die solche Befürchtungen rechtfertigen könnte. Ein Verlust an Kreditwürdigkeit wäre zu veranschlagen, falls der AT-Konzern in diesem Sektor, in dem HTM tätig ist, oder in ähnlichen Sektoren weiter operieren oder Beteiligungen behalten würde. Gläubigern ist der Unterschied in der finanziellen Verantwortlichkeit einer Muttergesellschaft für das „Kerngeschäft" und sonstige Investitionen bekannt. Es ist sehr unwahrscheinlich, daß die Veräußerung von HTM zu einem Negativpreis das Erscheinungsbild von AT weniger beeinträchtigt, als dies bei einer Abwicklung der Fall wäre. Im Gegenteil könnte argumentiert werden, daß die Kreditwürdigkeit von AT ohne Kapitalzuführungen an HTM sogar besser wäre, da die fraglichen Mittel dann noch zum Unternehmen gehörten und seine Finanzbasis stärkten.

Unabhängig davon ist die Schätzung von [...] Mio. OS ([...] Mio. ECU) in Zweifel zu ziehen. Zum ersten scheint die Annahme der Verschlechterung des Zinssatzes um 1,5 Prozentpunkte sehr hoch gegriffen. Zweitens wird in der Berechnung kein Unterschied zwischen der Kreditwürdigkeit von AT selbst, seiner Tochterunternehmen in der Tabakindustrie und seinen sonstigen Beteiligungen gemacht. Drittens nimmt AT an, daß die gestiegenen Zinssätze von den Banken lediglich über einen Zeitraum von drei Jahren angewandt und schrittweise verringert würden, so daß es kaum verständlich ist, warum die Gläubiger überhaupt in solch einer Weise reagieren sollten. Viertens führt AT die Verschlechterung der Bedingungen im Zahlungsverkehr mit den Tabakhändlern in Österreich an. Es besteht kein Grund zu der Annahme, daß die Banken diese Bedingungen aufgrund des Konkurses eines Tochterunternehmens verschlechtern sollten.

In einem Sektor wie diesem (Tabak), in dem gute und regelmäßige Einnahmen zu erzielen sind, ist eine negative „HTM-Wirkung" unwahrscheinlich. Die Kommission ist zusammenfassend der Auffassung, daß es in diesem Falle zu keiner Verschlechterung der Finanzkonditionen gekommen wäre. Im Gegenteil ist noch einmal darauf zu verweisen, daß die finanziellen Rücklagen von AT ohne die Kapitalzuführungen an HTM höher wären und die Kreditwürdigkeit damit sogar besser.

Privatisierung von AT

Der zusätzlichen Erwägung, daß die Privatisierung von AT hinausgeschoben und damit dem Staat ein mit [...] Mio. OS ([...] Mio. ECU) bezifferter finanzieller Verlust bereitet würde, kann nicht zugestimmt werden. Im Falle eines freiwilligen oder gerichtlichen Ausgleiches (Liquidationsausgleich, Fortführungsausgleich, insolvenzfreie Liquidation), eigenständigen Umstrukturierung und Privatisierung entsteht ein von AT zu tragender Verlust. Deshalb würde sich — außer bei Konkurs — auf jeden Fall der Wert von AT von Ende 1996 um den Negativbetrag von HTM verringern, so daß sich die kostengünstigste Alternative auch als die beste Entscheidung in bezug auf die Privatisierung von AT erweisen würde. Nur im Falle des Konkurses wäre der Verlust nicht von AT zu tragen, und sein Unternehmenswert wäre um so höher.

Der Konkurs eines Tochterunternehmens muß nicht zwangsläufig einen negativen Einfluß auf die Markteinschätzung der Muttergesellschaft oder der Gruppe haben. Dies läßt sich beispielsweise am Fall Daimler-Benz und Fokker ablesen. Daimler Benz unterstützte sein verlustbringendes Tochterunternehmen Fokker mehrere Jahre lang mit beträchtlichen Beträgen, bis schließlich der Beschluß zur Beendigung der Unterstützung gefaßt wurde. Zum Zeitpunkt der Ankündigung dieses Schritts fiel der Marktwert der Aktien des Unternehmens nur um 1 %, um dann innerhalb der nächsten drei Monate um 6 % anzusteigen. Es zeigt sich an diesem Beispiel, daß die Beendigung einer unrentablen Beteiligung nicht automatisch zu einem verminderten Wert der Muttergesellschaft oder der Gruppe führt. Eher wird es so sein, daß die Anleger am Markt dies als Anzeichen vernünftigen wirtschaftlichen Verhaltens des Unternehmens ansehen.

Der Wert des Kapitals von AT wird auf [...] Mio. OS ([...] Mio. ECU) veranschlagt. Die österreichischen Behörden machen geltend, daß eine verschobene Privatisierung einen Zinsverlust beim Privatisierungserlös von 7 % verursachen würde. Diese Zinseinnahmen werden mit den für denselben Zeitraum möglichen Dividenden verglichen. Die Kommission kann dieser Argumentation nicht folgen, da sie die Steigerung des Kapitalwertes von AT außer acht läßt. Die österreichischen Behörden behaupteten, daß die Beteiligung an AT eine wirtschaftlich vorteilhafte Investition sei, die stets hohe Renditen eingebracht haben, wie sich auch aber nicht nur anhand der hohen Dividenden zeige. Die Berechnung träfe daher nur dann zu, wenn AT Gewinne auf niedri-

gerem Niveau als in der Vergangenheit erzielen würde. Wenn aber, wie von den österreichischen Behörden angeführt, kein Grund für die Annahme besteht, daß sich die Rentabilität von AT ohne HTM gegenüber der Vergangenheit grundlegend verändert, wird sie auf jeden Fall 7 % überschreiten. Daher würde dem Staat durch eine aufgeschobene Privatisierung von AT kein Verlust, sondern eher ein Gewinn entstehen. In der Praxis würden derartige Unterschiede zwischen Rentabilität und Marktwert durch die Optionen-, Termin- und Risikomärkte ausgeglichen.

Überhaupt bleibt die Frage, ob derartige Überlegungen für einen privaten Investor als normal angesehen werden können. Wird der Grundsatz des marktwirtschaftlich handelnden Kapitalgebers auf das Verhalten von AT angewandt, so können dabei Überlegungen zur Privatisierung der Holdinggesellschaft keine Berücksichtigung finden, da sie von einer privatwirtschaftlichen Holdinggesellschaft in vergleichbarer Situation nicht angestellt würden. Die Absicht zur Veräußerung der Holding ist für AT selbst nicht von Bedeutung. Mit diesem Argument wird daher deutlich, daß die Ziele des Eigentümers (des Staates) bei der Entscheidung über die Bereitstellung der Mittel für HTM berücksichtigt worden sind. Dies steht aber der Erklärung der österreichischen Regierung entgegen, daß AT unabhängig handelte, und es unterstreicht die Einschätzung der Kommission, daß die Entscheidungen von AT in bezug auf Artikel 92 Absatz 1 mit dem Staat in Verbindung gebracht werden können.

Wird der Grundsatz des marktwirtschaftlich handelnden Kapitalgebers andererseits direkt auf die österreichische Regierung als Anteilseigner an AT und damit schlußendlich auch von HTM angewandt, so ist die Kommission erneut der Auffassung, daß sie zu einem viel früheren Zeitpunkt hätte eingreifen müssen, um einen derartig starken Wertverlust ihrer Investition zu verhindern.

Zusammenfassend ist festzustellen, daß die möglichen Kosten aus den drei Quellen in hohem Maße bezweifelt bzw. völlig zurückgewiesen werden müssen. Der Betrag läge auf jeden Fall beträchtlich unter der Höhe, in der von AT Mittel für HTM bereitgestellt wurden. Die Veräußerung an Eliasch kann demnach nicht als die kostengünstigste Lösung für AT angesehen werden.

7.2.4. *Das Verhalten der Banken*

Hinsichtlich der Beteiligung der Banken an der Rettung von HTM merkt die Kommission an, daß der Forderungsverzicht in Höhe von 630 Mio. OS (47 Mio. ECU), wie er von den Banken mit Sitz in Österreich ausgesprochen wurde, zu 70 % von staatlich kontrollierten Banken wie Creditanstalt-Bankverein (48,6 % des Aktienkapitals, jedoch 70 % des stimmberechtigten Kapitals in Händen des Staates) und Bank Austria (20 % staatlich und 46 % indirekt verbürgt durch die Stadt Wien) gewährt würde. Zweifel hinsichtlich des Verhaltens der staatlichen Banken wurden auch in den Stellungnahmen der Wettbewerber geäußert.

Dessenungeachtet ist zu berücksichtigen, daß die Banken im Konkursfall einen höheren Prozentsatz der gewährten Kredite verloren hätten. Im Laufe der Untersuchung stellte sich zudem heraus, daß das Verhalten der staatlichen Banken dem der beteiligten privaten Banken entspricht. Der Verzicht der österreichischen Finanzinstitute wird zum einen von ähnlichen Maßnahmen ausländischer Banken flankiert, und zum anderen handeln die staatlichen österreichischen Banken im Rahmen eines Konsortiums von zehn (staatlichen und privaten) österreichischen, am Fall HTM beteiligten Banken. Da jede Bank über das Vetorecht verfügt, wurde die Entscheidung über den Forderungs- und Zinsverzicht einstimmig getroffen, d.h. im Einvernehmen mit den beteiligten privaten Banken. In Anbetracht der Tatsache, daß die Annahme, das Verhalten der staatlichen Banken beruhte nicht auf wirtschaftlichen Erwägungen, durch nichts belegt werden kann, betrachtet die Kommission die Einbeziehung staatlicher Beihilfe in die Handlungen der staatlichen Banken als nicht gegeben.

7.2.5. *Vorgehensweise bei der Veräußerung*

SBC Warburg wurde im März 1995 beauftragt, AT in bezug auf seine Privatisierung und mögliche Lösungen hinsichtlich seiner Beteiligung an HTM zu beraten. Neben der Erstellung eines Umstrukturierungsplans knüpfte SBC Warburg auch erste Kontakte zu mehreren potentiellen Investoren bezüglich ihres Interesses an einer Investition in HTM. Das Verfahren wurde im Juni ausgeweitet, wobei über 40 Investoren angesprochen wurden. Lediglich drei von ihnen zeigten Interesse, und zwei legten ein Kaufangebot für das Unternehmen vor. Auf der Grundlage der eingereichten Angebote entschloß sich der Aufsichtsrat von AT zur Annahme des Angebots von Eliasch als günstigeres Angebot für AT.

Ein interessierter Dritter erklärte während der Voruntersuchungen der Kommission, daß er an einem Kauf von HTM interessiert gewesen, sein Angebot von AT jedoch nicht fair behandelt worden sei. Dieser Marktteilnehmer erläuterte seine Pläne gegenüber der Kommission. Nach Einsichtnahme in die vorgelegten Unterlagen ist die Kommission der Auffassung, daß dieses Angebot die korrekte Vorgehensweise von AT bei der Auswahl nicht in Frage stellen kann.

Wie bereits erwähnt, erklärte einer der Wettbewerber, daß er vom Erwerb des Unternehmens ausgeschlossen worden sei. Er behauptete, keine Informationen über den möglichen Kauf erhalten zu haben, und die Aufnahme von Verhandlungen sei ihm verwehrt worden. Von den österreichischen Behörden konnte nachgewiesen werden, daß der fragliche Wettbewerber in Wirklichkeit bereits im Mai 1995 und ein zweites Mal im Juni 1995 über die Absicht von AT zur Veräußerung von HTM informiert wurde, jedoch kein Interesse bekundete. Er betonte, völlig in anderen Projekten gebunden zu sein und für ein Engagement bei HTM keine freie Managementkapazität zur Verfügung zu haben.

Die Kommission ist der Auffassung, daß der Verkauf, auch wenn die Absicht von AT zur Veräußerung von HTM nicht öffentlich bekannt gegeben wurde, im Rahmen eines breitangelegten Verfahrens erfolgte, das in seiner Wirkung einer normalen öffentlichen Ausschreibung entspricht und in dessen Verlauf AT das beste Angebot auswählte. Der Privatisierungsvorgang selbst scheint daher keine Elemente staatlicher Beihilfe aufzuweisen.

7.2.6. ***Beschäftigungsgarantien***

Die Beteiligungskaufvereinbarung mit Eliasch legt fest, daß er die in Österreich gelegenen Produktionsstandorte fortführt und ein bestimmtes Beschäftigungsniveau sichert. Von den österreichischen Behörden wurde geltend gemacht, daß AT auf einer solchen Bedingung bestehen mußte, um dem Risiko, nach der Veräußerung von den Gläubigern von HTM belangt zu werden, zu entgehen. Außerdem führten sie an, daß auch der vorherige Eigentümer beim Verkauf von HTM an AT auf diesen Bedingungen bestanden habe. Es ist jedoch höchst zweifelhaft, ob die in der Kaufvereinbarung mit Eliasch enthaltenen Klauseln, und dabei besonders diejenigen mit den Festlegungen zur Aufrechterhaltung des Beschäftigungsniveaus, mit diesen Gründen in Verbindung gebracht werden können. Der Fall liegt hier anders, da der vorherige Käufer, das staatliche Unternehmen AT, mit Hilfe dieser Verpflichtung möglicherweise staatliche Politik zur Aufrechterhaltung des Beschäftigungsstands verfolgt. Dies stellt sogar einen Hinweis auf das mögliche Vorliegen staatlicher Beihilfen bei diesem Kauf im Jahre 1993 dar.

AT machte auch geltend, daß die Produktionsstandorte und die Beschäftigten ohnehin für die Weiterführung von HTM und die Sanierung erforderlich seien und das Versprechen von Eliasch daher keine wirkliche Verpflichtung darstelle. Diese Argumentationsweise steht allerdings im Widerspruch zu der Vereinbarung, denn wenn dies der Fall gewesen wäre, hätte sich die Aufnahme der entsprechenden Klausel in die Kaufvereinbarung ja erübrigt.

Bei Verkaufsentscheidungen geht es einem marktwirtschaftlich orientierten Investor, ohne Vorliegen eindeutiger wirtschaftlicher Gründe, nicht um die Sicherung eines bestimmten Beschäftigungsniveaus. Ohne die fragliche Bedingung würde ein potentieller Käufer an unternehmerischem Spielraum gewinnen. Der Wert von HTM würde sich erhöhen, so daß ein höherer Verkaufspreis erzielt werden könnte oder AT einen geringeren Zuschußbedarf hätte. So gesehen erweist sich die Bedingung eindeutig als auf politische Erwägungen zurückgehende Sicherung des Beschäftigungsgrades an einigen Standorten in Österreich. Damit stützt diese Klausel die Auffassung der Kommission, daß die österreichische Regierung Einfluß auf den Entscheidungsprozeß bei AT genommen hat.

AT führte als Beispiel eines privatwirtschaftlichen Unternehmens, das die Veräußerung einer Tochtergesellschaft ebenfalls von einer Beschäftigungsgarantie abhängig gemacht hat, den Fall Dornier Luftfahrt an. Diese Veräußerung unterscheidet sich jedoch insofern, als Daimler-Benz Aerospace als Verkäufer weiterhin an Dornier Luftfahrt beteiligt und daher an der Weiterführung der Fertigung interessiert ist. Ferner scheinen hier Verpflichtungen gegenüber den vorherigen Eigentümern von Dornier Luftfahrt vorzuliegen, durch die Daimler-Benz Aerospace zur Aufnahme dieser Bedingung gezwungen war, was von den österreichischen Behörden allerdings nicht erwähnt wurde.

7.3. *Schlußfolgerung*

Die geschilderten Voraussetzungen, unter denen HTM Kapital erhalten hat und weiterhin erhält, legen die Annahme nahe, daß die Zuschüsse staatliche Beihilfen im Sinne von Artikel 92 Absatz 1 EG-Vertrag darstellen. Ein unter normalen marktwirtschaftlichen Verhältnissen agierender Investor hätte zu diesen Bedingungen keine Mittel bereitgestellt. Die Zuschüsse stammen aus öffentlichen Mitteln, d.h. aus den Vermögenswerten von AT, und es wird ein bestimmtes Unternehmen begünstigt. Mit den Beihilfen wird der Konkurs von HTM abgewendet, sein Geschäftsbetrieb fortgeführt und der Wettbewerb für die betreffenden Sportartikel verfälscht. Da HTM sein Geschäft hauptsächlich außerhalb Österreichs und innerhalb der Gemeinschaft abwickelt (45 % des Umsatzes wurde 1994 in Westeuropa realisiert), betreffen die Maßnahmen den Handel im Gemeinsamen Markt.

8. Vereinbarkeit der Beihilfe

Da die Kommission der Auffassung ist, daß die Maßnahmen staatliche Beihilfen darstellen, ist zu prüfen, ob eine oder mehrere der in Artikel 92 EG-Vertrag vorgesehenen Freistellungen anwendbar sind. Angesichts der Beschaffenheit der Beihilfe, bei der es sich um Kapitalzuführungen für den Verlustausgleich und für Umstrukturierungskosten handelt, kann diese Beihilfe nur nach Artikel 92 Absatz 3 Buchstaben a) und c) EG-Vertrag geprüft werden.

Die in den Kapitalzuführungen an HTM enthaltenen Beihilfen können jedoch nicht als Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung der Regionen im Sinne von Artikel 92 Absatz 3 Buchstabe a) EG-Vertrag eingestuft werden, da HTM Werke in verschiedenen Regionen unterhält und die Beihilfe nicht für eine Investition oder die Schaffung von Arbeitsplätzen gewährt wurde. Lediglich das kleine HTM-Skibindungswerk in Neusiedl befindet sich in einer Region nach Artikel 92 Absatz 3 Buchstabe a); laut Umstrukturierungsplan soll dieses Werk jedoch geschlossen werden. Aus den gleichen Gründen kann Artikel 92 Absatz 3 Buchstabe c) nicht angewendet werden, soweit der die Entwicklung gewisser Wirtschaftsgebiete betrifft.

Die Beihilfe könnte nur dadurch begründet werden, daß sie zur Entwicklung eines Wirtschaftszweiges beiträgt, ohne die Handelsbedingungen in einem Ausmaß zu verändern, das mit dem gemeinsamen Interesse nicht zu vereinbaren ist. Die Beihilfe muß angesichts ihrer Beschaffenheit als eine Rettungs- und Umstrukturierungsbeihilfe für ein Unternehmen in Schwierigkeiten eingestuft werden. Die Kommission hat seit langem die Kriterien festgelegt, die erfüllt sein müssen, damit diese Art Beihilfe nach Artikel 92 Absatz 3 EG-Vertrag freigestellt werden kann [1].

Damit die Kommission Ad-hoc-Beihilfen an Unternehmen in Schwierigkeiten genehmigen kann, müssen folgende Grundvoraussetzungen bei der Umstrukturierung erfüllt sein: Erstens muß die langfristige Lebensfähigkeit des Unternehmens innerhalb eines angemessenen Zeit-

[1] Gemeinschaftliche Leitlinien für die Beurteilung von staatlichen Beihilfen zur Rettung und Umstrukturierung von Unternehmen in Schwierigkeiten, (ABl. Nr. C 368 vom 23. 12. 1994, S. 12).

raums wiederhergestellt werden; außerdem darf der Wettbewerb nicht unangemessen verfälscht werden; schließlich muß die Beihilfe in einem angemessenen Verhältnis zu den Umstrukturierungskosten und ihrem Nutzen stehen, auf das unbedingt erforderliche Mindestmaß beschränkt werden, und der Begünstigte muß einen bedeutenden Beitrag aus eigenen Mitteln aufbringen. Nur wenn diese Grundvoraussetzungen erfüllt sind, kann davon ausgegangen werden, daß die Auswirkungen der Beihilfe nicht im Widerspruch zum gemeinsamen Interesse im Sinne von Artikel 92 Absatz 3 Buchstabe c) stehen.

8.1. *Wiederherstellung der Rentabilität*

Nach den gemeinschaftlichen Leitlinien muß mit dem Umstrukturierungsplan die langfristige Lebensfähigkeit und Rentabilität des Unternehmens innerhalb eines angemessenen Zeitraumes und auf der Grundlage realistischer Annahmen hinsichtlich seiner künftigen Betriebsbedingungen wiederhergestellt werden. Die Umstrukturierung von HTM basiert auf einem umfassenden Betriebs- und Finanzplan, dessen Inhalt in Punkt 5 beschrieben wurde. Der Plan wurde von dem neuen Eigentümer des Unternehmens in Zusammenarbeit mit einer unabhängigen Beraterfirma ausgearbeitet.

Dieser Umstrukturierungs- und Sanierungsplan wurde von der Kommission eingehend geprüft, und zwar besonders in Hinblick auf solche Elemente wie

— die ihm zugrundeliegenden Annahmen über externe und interne Entwicklungen,

— die Wiederherstellung der Lebensfähigkeit des Unternehmens,

— die Entwicklung seiner Wettbewerbsstellung auf den verschiedenen Märkten,

— den Abbau von Kapazitäten und Belegschaft,

— die Angemessenheit der Beihilfe bezogen auf die Umstrukturierung,

— die Entwicklung der finanziellen und wirtschaftlichen Kernzahlen und

— den Beitrag des Beihilfebegünstigten zur Finanzierung des Umstrukturierungsplans.

Auf Basis dieser Untersuchung und auch unter Berücksichtigung der Ergebnisse der ersten Monate der Umsetzung des Umstrukturierungsplanes ist die Kommission der Auffassung, daß der Plan sowohl hinsichtlich der externen Entwicklungen (z.B. Marktanteile, Verkaufspreise für die Erzeugnisse) als auch der internen Maßnahmen (z.B. Kostenreduktion, Abbau von Arbeitsplätzen) von realistischen Annahmen ausgeht. Vorgesehen sind drastische interne Umstrukturierungsmaßnahmen, unter anderem Reduktion der Produktions- und Fixkosten, der Kapazität und Beschäftigung sowie Verbesserung der internen Leitungssysteme. Die Abläufe sollen gestrafft und die verlustbringenden Bereiche Golf und Sportkleidung aufgegeben werden. HTM wird sich auf einige Kernmärkte und -produkte, vor allem im oberen Qualitäts- und Preissegment, konzentrieren. Der Gesamtumsatz wird bis 1996 zurückgehen und anschließend leicht steigen. Sein Niveau wird 1998 aber trotzdem noch unter dem von 1994 liegen. Der Plan beruht folglich nicht auf einer insgesamt aggressiven Absatzpolitik.

Wie bereits ausgeführt, hat sich Eliasch gegenüber AT zu einer unwiderruflichen Bürgschaft für einen Betrag in beträchtlicher Höhe verpflichtet. Diese Leistung erhöht sein derzeitiges finanzielles Risiko und unterstreicht sein Engagement in HTM. Diese Verpflichtung zeigt, daß er von der Sanierung von HTM überzeugt ist.

Die Fixkosten werden laufend verringert werden, und die Gewinnschwelle wird 1996 erreicht werden. Das Unternehmen wird 1998 zur Rentabilität zurückkehren. Der für 1998 oder 1999 geplante Börsengang von HTM wird ein deutliches Zeichen für die erfolgreiche Wende in der Entwicklung des Unternehmens und seine langfristig positiven Aussichten sein. Aus diesem Grund ist diese öffentliche Plazierung von HTM von entscheidender Bedeutung für die Wiederherstellung der langfristigen Lebensfähigkeit.

Im Verlaufe des Beihilfeverfahrens erhielt die Kommission von den österreichischen Behörden Unterlagen, aus denen hervorgeht, daß der Umgestaltungsprozeß bei HTM zufriedenstellend und sogar schneller als geplant verläuft. Die Ergebnisse der ersten Jahreshälfte 1996 unterstreichen, daß der Umstrukturierungsplan auf realistischen Annahmen beruht. Die Kommission ist überzeugt, daß HTM auf der Grundlage des vorliegenden Umstrukturierungsplans seine langfristige Lebensfähigkeit wiederherstellen wird.

8.2. *Vermeidung unzulässiger Verfälschungen des Wettbewerbs durch die Beihilfe*

Es wurden geeignete Maßnahmen ergriffen, um die nachteiligen Auswirkungen der Umstrukturierungsbeihilfe auf die Wettbewerber möglichst auszugleichen. Normalerweise stellt die Kommission im Falle von Überkapazität zur Förderung der Entwicklung des betreffenden Sektors sicher, daß das beihilfeempfangende Unternehmen seine Kapazität verringert. Im Umstrukturierungsplan für HTM ist ein beträchtlicher Abbau von Kapazitäten in den Bereichen Ski, Skibindungen, Skischuhe und Tennisschläger enthalten, in denen es aufgrund des Nachfrageeinbruchs in den letzten Jahren zu einem strukturellen Überschuß an Produktionskapazitäten kam. Der Kapazitätsabbau liegt zwischen 9 und 59 %. Diese Reduktionen werden im wesentlichen bereits innerhalb des ersten Jahres der Umstrukturierung umgesetzt. Unter Berücksichtigung der Tatsache, daß diese Sektoren offiziell nicht als Sektoren in Schwierigkeiten anerkannt sind, kann dieser Abbau als bedeutend und bezogen auf die Höhe der Beihilfe als angemessen betrachtet werden.

Bei Skiern und Skibindungen ist der Anteil von HTM am Weltmarkt zwischen 1994 und 1996 zurückgegangen und wird in den nächsten Jahren auf diesem niedrigen Niveau verharren. Der Weltmarktanteil von HTM hat sich bei Tennisschlägern in den beiden vergangenen Jahren (der Stückzahl nach) nicht verändert, und in den nächsten Jahren soll aufgrund verstärkter Marketinganstrengungen in den USA leicht ansteigen.

Der Kapazitätsabbau trägt zur Umstrukturierung der gesamten Branche bei. Die Wettbewerber können durch den Rückgang der Weltmarktanteile von HTM ihre Geschäftstätigkeit ausweiten. Zudem ist es HTM durch die Umstrukturierungsbemühungen und die Konzentration auf das Kerngeschäft nicht möglich, in neue Produktsparten, wie Inline-Skating oder Snowboards, einzutreten. Aufgrund der Umorientierung der Geschäftstätigkeit, zu der auch der Rückzug aus bestimmten Marktnischen, z.B. Langlauf und Leihskier, gehört, können insbesondere kleinere Wettbewerber in diese Nischen eindringen und ihre Marktposition stärken.

HTM gibt bestimmte Geschäftsfelder ganz auf bzw. hat dies bereits getan, was auch den Verlust von 245 Mio. USD (196 Mio. ECU) an Umsatz bedeutet. In diesen Sektoren kann es folglich keinesfalls zu einem verfälschenden Effekt auf die Wettbewerber kommen.

Die Höhe der Beihilfe ist, bezogen auf die direkten Umstrukturierungskosten (Kapazitätsabbau, Aufgabe von Produktgruppen, Schließung von Unternehmensstandorten) von 159 Mio. USD (127 Mio. ECU) im Zeitraum 1995-1997, angemessen. Betreffend den gewinnbringenden Bereich der Tauchausrüstungen sind im Umstrukturierungsplan keine Maßnahmen vorgesehen. Daher kann festgestellt werden, daß die Beihilfemittel und ihre Verwendung sich auf die Bereiche konzentrieren, die der Umstrukturierung tatsächlich bedürfen, und keinen Beitrag zur Ausweitung von Produktionskapazitäten im bereits gewinnbringenden Bereich der Tauchausrüstungen leisten.

Schließlich ist zu berücksichtigen, daß die fraglichen Märkte von der Existenz von drei bis vier großen Wettbewerbern gekennzeichnet sind. Das Verschwinden von HTM hätte daher durch das Entstehen noch engerer Oligopole oder sogar Duopole eine negative Auswirkung auf die Marktstruktur. Folglich wird das Überleben von HTM die Aufrechterhaltung einer wettbewerbsfähigen Marktstruktur unterstützen.

8.3. *Beihilfe im Verhältnis zu den Umstrukturierungskosten und ihrem Nutzen*

Die Beihilfe muß auf das für die Umstrukturierung unbedingt erforderliche Mindestmaß beschränkt sein. Vom Begünstigten ist zur Umstrukturierung ein bedeutender Beitrag aus eigenen Mitteln zu leisten. Zur Vermeidung von verfälschenden Aktivitäten, die nicht mit dem Umstrukturierungsprozeß verbunden sind, darf die Beihilfe nicht zu einem Liquiditätsüberschuß des Unternehmens führen und die finanziellen Lasten des Unternehmens durch übermäßige Verbesserung der Eigenkapitalausstattung des Begünstigten nicht unzulässig verringern.

Wie bereits ausgeführt, legten die österreichischen Behörden Unterlagen vor, aus denen hervorgeht, daß der neue Eigentümer von HTM, Eliasch, einen bedeutenden Beitrag zu den Umstrukturierungskosten von HTM leistet. Zusätzlich zu der nach Genehmigung der Beihilfe durch die Kommission erfolgenden Kapitalzuführung von 25 Mio. OS (1,9 Mio. ECU) wird er bis Ende 1998 eine weitere Zuführung in Höhe von 275 Mio. OS (20 Mio. ECU) vornehmen. Außerdem ist Eliasch zur Zeit bereits eine unwiderrufliche Bürgschaft über einen beträchtlichen Betrag eingegangen.

Da mehr als ein Drittel der Umstrukturierungskosten aus Eigenmitteln von HTM (Verwendung des Betriebs-Cash-Flow und Verringerung des Umlaufvermögens) aufgebracht wird, kann dies als angemessener Anteil der Gesellschaft an diesen Kosten betrachtet werden.

Laut Finanzvorschau, die einen Bestandteil des Umstrukturierungsplans für HTM darstellt, ist die Beihilfe von AT zur Verringerung besonders der kurzfristigen Schulden von HTM von entscheidender Bedeutung. Die Beihilfe wird in mehreren Tranchen ausbezahlt und führt nicht zu einem Überschuß an liquiden Mitteln. Trotz des Zuschusses von AT wird HTM über keine komfortable Kapitalausstattung verfügen, da die Eigenkapitalquote von 8 % per Ende 1995 auf nur 7 % per 31. Dezember 1998 zurückgehen wird. Dies bedeutet, daß sie sich auf einem Niveau bewegt, das die zugesagte Kapitalzuführung von Eliasch im Jahre 1998 und das öffentliche Übernahmeangebot im selben Zeitraum ausschlaggebend für die langfristige Lebensfähigkeit des Unternehmens macht. Diese Verbesserung der Eigenkapitalstruktur mit Hilfe neuer Kapitalzuführungen wird auch von HTM und seinen Beratern als entscheidender Faktor für die weitere langfristige Entwicklung des Unternehmens angesehen. Es ist deshalb notwendig, daß diese beiden Kapitalzuführungen auch tatsächlich vorgenommen werden.

Die Kommission erinnert daran, daß entsprechend den gemeinschaftlichen Leitlinien für die Gewährung der Freistellung im Sinne von Artikel 92 Absatz 3 EG-Vertrag folgendes gilt: „Wird die Beihilfe zur Begleichung von Schulden aus in der Vergangenheit entstandenen Verlusten verwendet, so müssen etwaige, in Verbindung mit den Verlusten bestehende Steuergutschriften gelöscht werden; sie dürfen weder beibehalten werden, um sie gegen künftige Gewinne zu verrechnen, noch an Dritte veräußert oder übertragen werden, da das Unternehmen sonst zweimal die Beihilfe erhalten würde". Aus diesem Grunde ist sicherzustellen, daß in der Vergangenheit erlittene Verluste bis zur Höhe der Beihilfe, d.h. 1 590 Mio. OS (118 Mio. ECU), nicht zur Verringerung der steuerpflichtigen Einnahmen in der Zukunft verwendet werden.

8.4. *Schlußfolgerung*

Wie aus den Ausführungen hervorgeht, entsprechen die Maßnahmen den Bedingungen der gemeinschaftlichen Leitlinien. Sie stellen die langfristige Rentabilität und Lebensfähigkeit des Unternehmens wieder her, sie vermeiden eine unzumutbare Verfälschung des Wettbewerbs, sie sind angemessen im Verhältnis zu den Kosten und Nutzen der Umstrukturierung, und der Beihilfeempfänger leistet einen erheblichen Beitrag zum Umstrukturierungsplan.

Vom Gesamtbetrag in Höhe von 1 590 Mio. OS (118 Mio. ECU) ist von der Kommission in ihrer Entscheidung zur Eröffnung des in Artikel 93 Absatz 2 EG-Vertrag vorgesehenen formalen Verfahrens bereits ein Betrag von 1 273 Mio. OS (95 Mio. ECU) genehmigt worden —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Die Zuschüsse der Austria Tabakwerke an Head Tyrolia Mares in Form von Kapitalzuführungen in Höhe von 1 590 Mio. OS (118 Mio. ECU) stellen eine staatliche Beihilfe im Sinne von Artikel 92 Absatz 1 EG-Vertrag dar; diese Beihilfe wird als mit dem Gemeinsamen Markt im Sinne von Artikel 92 Absatz 3 Buchstabe c) vereinbar angesehen, da sie die Entwicklung gewisser Wirtschaftszweige fördert, ohne die Handelsbedingungen in einer Weise zu verändern, die dem gemeinsamen Interesse zuwiderläuft.

Der Betrag von 1 590 Mio. OS umfaßt einen Betrag von 1 273 Mio. OS (95 Mio. ECU), der von der Kommission als Rettungsbeihilfe bereits bedingt genehmigt worden ist. Vom Gesamtbetrag wurden 400 Mio. OS bereits im April 1995, 373 Mio. OS bis 30. September 1995 (plus einem geplanten, jedoch nicht ausgezahlten Betrag von 27 Mio. OS), 250 Mio. OS bis 31. Dezember 1995, 250 Mio. OS bis 30. Juni 1996 gewährt; vorgesehen sind 145 Mio. OS bis 31. Dezember 1997 und 145 Mio. OS bis 31. März 1998.

Artikel 2

Um die Vereinbarkeit der Beihilfe mit dem Gemeinsamen Markt zu gewährleisten, hat die österreichische Regierung die Einhaltung der folgenden Bedingungen sicherzustellen:

— Der Umstrukturierungsplan ist in der Form umzusetzen, wie er der Kommission vorgelegt worden ist. Ende August und Ende Februar eines jeden Jahres bis 1999 hat HTM einen Bericht über die bei der Umstrukturierung erzielten Fortschritte vorzulegen, aus dem die wirtschaftliche Entwicklung und die finanziellen Ergebnisse des Unternehmens und ihre Übereinstimmung mit dem Umstrukturierungsplan hervorgehen. Ferner hat das Unternehmen die Jahresabschlüsse der Unternehmen der Gruppe für die Jahre 1995 bis 1999 bis spätestens Ende Juni des jeweils folgenden Jahres vorzulegen.

— Der im Umstrukturierungsplan vorgesehene Kapazitätsabbau ist unwiderruflich durchzuführen.

— Die Kapitalzuführung von Eliasch an HTM in Höhe von 25 Mio. OS hat innerhalb eines Monats nach dem Tag dieser Entscheidung zu erfolgen.

— Die Kapitalzuführung von Eliasch an HTM in Höhe von 275 Mio. OS hat bis zum 31. Dezember 1998 zu erfolgen.

— Eine zusätzliche Zuführung neuen Eigenkapitals in Höhe von mindestens 600 Mio. OS hat auf dem Wege einer internationalen öffentlichen Plazierung oder mit Mitteln gleicher Wirkung bis spätestens Ende 1999 zu erfolgen.

— In der Vergangenheit erlittene Verluste in Höhe von 1 590 Mio. OS dürfen nicht für die Verringerung des steuerpflichtigen Gewinnes verwendet werden.

Artikel 3

Diese Entscheidung ist an die Republik Österreich gerichtet.

Brüssel, den 30. Juli 1996

Für die Kommission

Erkki LIIKANEN

Mitglied der Kommission