KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 31. Juli 1991

über Beihilfen des Derbyshire County Council zugunsten des Kraftfahrzeugherstellers Toyota Motor Corporation

(Nur der englische Text ist verbindlich)

(92/11/EWG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

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

nach Aufforderung der Beteiligten zur Äußerung gemäß Artikel 93 Absatz 2 [1],

in Erwägung nachstehender Gründe :

I

Das Unternehmen Toyota Motor Corporation (Toyota) und die Regierung des Vereinigten Königreichs (UK) gaben am 18. April 1989 bekannt, daß Toyota beschlossen habe, auf einem rund 280 Acres großen Gelände in Burnaston, Derbyshire, UK, ein neues Werk für die Herstellung von Personenkraftwagen zu errichten. Die Produktion soll planmäßig Ende 1992 beginnen, mit einem anfänglichen Ausstoß von 100 000 Fahrzeugen jährlich, der sich möglicherweise verdoppeln könnte und dann 3 000 Beschäftigte benötigen würde. Die Gesamtinvestitionen werden auf 400 Millionen £ (570 Millionen ECU) veranschlagt und sollen von der Zentralregierung finanziell nicht unterstützt werden. Die Behörden in Derbyshire haben für Teile des Projekts, wie die Erschließung des Geländes und seine Anbindung an das Straßennetz, eine bescheidene Unterstützung angeboten. Die Kommission hatte die Regierung des Vereinigten Königreichs darauf hingewiesen, daß sie der Kommission alle meldepflichtigen Beihilfen in diesem Zusammenhang mitzuteilen hätte. Die Behörden des Vereinigten Königreichs bestätigten der Kommission am 26. April 1989 diese Meldepflicht.

Am 7. Februar 1990 teilten sie der Kommission mit, daß die Gespräche zwischen Toyota und dem Derbyshire County Council (DCC) über die Bereitstellung einer Reihe lokaler Maßnahmen fast abgeschlossen seien. Diese Maßnahmen bestehen aus verschiedenen Infrastrukturleistungen im Umkreis des Toyota-Geländes und aus anderen wegen eines erhöhten lokalen Bedarfs infolge der Toyota-Investition notwendig gewordenen Leistungen. Bei keiner dieser Maßnahmen handle es sich nach Auffassung der Behörden des Vereinigten Königreichs um staatliche Beihilfen im Sinne des Artikels 92 EWG-Vertrag.

Um dieselbe Zeit erschienen Presseberichte, denen zufolge das Gelände inzwischen 580 Acres groß sei und unter seinem Marktwert an Toyota verkauft worden sei. Die Presse berichtete auch ausführlich über das Protokoll einer Sitzung des Politischen Ausschusses des DCC vom 21. November 1989, das auch der Kommission bekannt geworden war. Diesem Protokoll zufolge hatte der DCC einer Reihe von Maßnahmen zugestimmt, die die Bereitstellung und Erschließung eines Geländes für das neue Werk und den Verkauf eines von der Gesellschaft ursprünglich gewünschten 280 Acres großen Geländes sowie eines zusätzlichen, anschließend von der Gesellschaft gewünschten angrenzenden Geländes von 300 Acres an Toyota betrafen. Die Kosten dieser Maßnahmen beliefen sich nach Schätzungen des DCC auf folgende Beträge :

— Verkauf von 280 Acres zu 35 350 £ je Acre :		9,9 Millionen £
— Verkauf von 300 Acres zu 28 000 £ je Acre :		8,4 Millionen £
	Insgesamt	18,3 Millionen £
— Geschätzte Kosten für die Bereitstellung des Geländes :		13,4 Millionen £
— Geschätzte Nettokosten für die Erschließung und Versorgung des Geländes :		4,9 Millionen £
	Insgesamt	18,3 Millionen £

[1] ABl. Nr. C 326 vom 28. 12. 1990, S. 8.

Die Grundstückspreise spiegeln angeblich den Marktwert für ein derart großes Gelände, „das erhebliche Planungsarbeiten und andere Sachzwänge mit sich bringt", wider und enthalten die Nebenkosten für die Erschließung und Versorgung des Geländes. Sie entsprechen angeblich auch „dem EWG-Erfordernis, daß derartige Investitionen im Kfz-Sektor nicht gefördert werden sollen".

Die Kommission und die Behörden des Vereinigten Königreichs haben zunächst im Schriftverkehr und dann im Verlauf einer Sitzung versucht, die das Projekt und das vom DCC angebotene Maßnahmenpaket betreffenden einschlägigen Fakten und Zahlen zusammenzustellen. Die Kommission wies die Behörden des Vereinigten Königreichs am 9. und 26. Februar 1990 schriftlich auf neue Presseberichte hin, wonach das Toyota-Gelände in Derbyshire unter dem Preis verkauft worden sei, und sie erbat im Vorfeld einer Sitzung sachdienliche Informationen, insbesondere den Verkaufsbericht des Derbyshire District Valuer (1) und Berichte des DCC in dieser Angelegenheit.

Die Behörden des Vereinigten Königreichs übermittelten der Kommission am 26. Februar 1990 einen Informationsvermerk über das Maßnahmenangebot des DCC zugunsten des Unternehmens Toyota. Diesem Vermerk zufolge bot das DCC dem Unternehmen Toyota ein 580 Acres großes Gelände zu einem Preis von 18,3 Millionen £ (26,1 Millionen ECU) zum Verkauf an. Verschiedene Infrastrukturleistungen sollten fast alle unmittelbar auf dem Gelände kostenlos für Toyota bereitgestellt werden. Der DCC beabsichtigte, die gesamte Transaktion soweit wie möglich ohne Verlust durchzuführen und die unmittelbaren Kosten für den Grundstückskauf und die Infrastruktur durch die Einnahmen aus dem Verkauf des komplett versorgten Geländes zu decken. Der Marktwert des Grundstücks mußte für zwei verschiedene Teile veranschlagt werden: ein Hauptgelände von 280 Acres, das dem Staat gehört, und ein zusätzliches Gelände von 300 Acres, das verschiedenen, vor allem privaten Eigentümern gehört und durch Enteignung erworben wird. Das Hauptgelände wurde im Juni 1989 vom Experten des Verkäufers, dem für City Estates and Valuations zuständigen Beamten, auf 12,6 Millionen £ (18 Millionen ECU) geschätzt. Diese Veranschlagung wurde informell mit dem District Valuer erörtert, der mit der Grundlage, auf der sich diese stützte, einverstanden war.

Am 28. Februar teilten die Behörden des Vereinigten Königreichs der Kommission erneut schriftlich mit, daß der District Valuer seine Ansicht zur Bewertung des Geländes mündlich abgegeben habe, und übermittelten die Korrespondenz des DCC im Zusammenhang mit dieser Bewertung. Hieraus ging hervor, daß es tatsächlich sinnvoller sei, die Bereitstellung und den Verkauf des 580 Acres großen Geländes als einzigen Block zu behandeln, statt zwischen einem Hauptgelände von 280 Acres und einem Expansionsgelände von 300 Acres zu unterscheiden.

(1) Der District Valuer ist ein Beamter (des Finanzministeriums), dessen Aufgabe unter anderem darin besteht, Vermögenswerte für verschiedene Zwecke der lokalen Behörden zu veranschlagen.

Zum selben Zeitpunkt fand eine Sitzung zwischen der Kommission und den Behörden des Vereinigten Königreichs statt. Die Behörden gaben zu, daß der DCC seine ursprüngliche Absicht, die gesamte Transaktion ohne Verlust abzuschließen, inzwischen wegen Überschreitungen des Budgets wahrscheinlich nicht mehr verwirklichen könne. Die Kommission bat um weitere schriftliche Informationen, u. a. um eine Abschrift der ursprünglich zwischen dem DCC und Toyota geschlossenen Vereinbarung über den Grundstücksverkauf, um Beweismaterial dafür, daß der Grundstückspreis einem freien Wettbewerbspreis entspricht, und um die schriftliche Bestätigung der Stellungnahme des District Valuer. Die Behörden des Vereinigten Königreichs übermittelten der Kommission diese Informationen am 10. Mai.

Der zwischen dem DCC und Toyota am 21. Februar 1990 geschlossenen Vereinbarung über den Grundstücksverkauf zufolge soll Toyota die ersten 280 Acres des Geländes für 9 900 000 £ (14,1 Millionen ECU), was einem durchschnittlichen Kaufpreis von 35 357 £ je Acre entspricht, vom DCC erwerben und von den restlichen 300 Acres desselben Geländes für 28 000 £ je Acre soviel kaufen, wie es braucht. Sollte Toyota also beschließen, das gesamte Restgelände zu kaufen, hätte es hierfür 8,4 Millionen £ (12 Millionen ECU) aufzubringen und würde sich der Gesamtpreis für ein Grundstück von insgesamt 580 Acres auf 18,3 Millionen £ (26,1 Millionen ECU) belaufen.

Die ersten 280 Acres des Geländes waren vom Derby District Valuer offiziell auf 12,6 Millionen £ (18 Millionen ECU), also 45 000 £ je Acre, veranschlagt worden. Bei dieser Veranschlagung war man von einem leerstehenden Grundstück und einer am Rande des Geländes verfügbaren Dienstleistungsinfrastruktur ausgegangen und hatte sich auf Marktwerte gestützt, die dem voraussichtlichen Zeitaufwand für die Fertigstellung der Infrastruktur Rechnung trugen. Der District Valuer gab zu, daß für die industrielle Entwicklung in diesem Gebiet geeignete wesentlich kleinere Grundstücke 200 000 bis 250 000 £ je Acre kosten, empfahl aber beim Verkauf sehr großer Grundstücke, den Wert je Acre erheblich herabzusetzen. Darüber hinaus wären selbstverständlich die besonderen Merkmale jedes Einzelgeländes zu berücksichtigen.

Die Kommission akzeptierte die Gründe, aus denen die Verkaufspreise bei sehr großen Grundstückstransaktionen herabgesetzt werden, stellte aber gleichzeitig fest, daß im vorliegenden Fall ein Preisabschlag von etwa 80 % praktiziert worden war. Sie stellte außerdem fest, daß das 280 Acres große Gelände zu einem Durchschnittspreis von nur 35 357 £ je Acre bzw. zu 78,6 % seines vom District Valuer veranschlagten Durchschnittswerts von 45 000 £ an Toyota verkauft worden war, obwohl der DCC und alle lokalen Behörden rechtlich verpflichtet waren, beim Verkauf von Vermögenswerten den besten Preis zu erzielen. Aus diesem Grunde vertrat die Kommission die Ansicht, daß 45 000 £ je Acre der Mindestpreis für das 280 Acres große Gelände sein muß. Demzufolge hätte der Verkaufspreis für die ersten 280 Acres mindestens 12,6 Millionen £ betragen müssen, also 2,7 Millionen £ mehr als der Toyota abverlangte Preis.

Die Kommission beschloß daher am 25. Juli 1990 wegen der Bedingungen, unter denen das 580 Acres große Gelände in Burnaston vom DCC an das Unternehmen Toyota verkauft worden war, das Verfahren nach Artikel 93 Absatz 2 EWG-Vertrag zu eröffnen. Diese Verkaufsbedingungen ließen auf staatliche Beihilfen von mindestens 2,7 Millionen £ beim Kauf des Hauptgeländes von 280 Acres schließen. Der Kommission war nicht bekannt, daß der District Valuer den Wert der restlichen 300 Acres veranschlagt hatte. Die Bedingungen, unter denen dieses Restgelände gekauft worden war, mußten also anhand zusätzlicher Informationen der Behörden des Vereinigten Königreichs geklärt werden. Außerdem war zu klären, ob die Transaktion als zwei getrennte Grundstückskäufe oder als ein einziger Grundstückskauf zu behandeln war. Falls Toyota in die Lage versetzt worden war, das Grundstück unter seinem vollen Marktwert zu kaufen, würde der Umstand, daß das Unternehmen nicht die vollen Kosten eines derartigen Erwerbs unter normalen Handelsbedingungen zu tragen hatte, auf eine indirekte Beihilfe im Sinne des Artikels 92 Absatz 1 hinauslaufen.

Mit Schreiben vom 17. September 1990 forderte die Kommission die Regierung des Vereinigten Königreichs zur Äußerung innerhalb eines Monats auf und bat um alle für die Beurteilung der Angelegenheit sachdienlichen Informationen. Die übrigen Mitgliedstaaten und Beteiligten wurden gemäß Artikel 93 Absatz 2 EWG-Vertrag ebenfalls zur Äußerung aufgefordert.

II

Im Rahmen des Verfahrens nach Artikel 93 Absatz 2 übermittelte die Regierung des Vereinigten Königreichs ihre Bemerkungen mit Schreiben vom 16. Oktober 1990, 1. Februar und 17. Mai 1991 ; außerdem erhielt sie in Sitzungen mit den Kommissionsdienststellen am 19. März, 28. Mai und 20. Juni 1991 Gelegenheit zur Äußerung. An der letzten Sitzung nahmen auch Vertreter der Toyota Motor Company teil. Die Bemerkungen der Vertreter dieser Gesellschaft wurden der Kommission anschließend mit Schreiben ihrer rechtlich beauftragten Vertreter vom 20. Juni 1991 übermittelt. In allen diesen Stellungnahmen hielt die britische Regierung an ihrer Auffassung fest, daß der Grundstücksverkauf des DCC an Toyota keine staatliche Beihilfe enthielt.

Andere Mitgliedstaaten oder Beteiligte haben im Rahmen dieses Verfahrens keine Stellungnahmen abgegeben.

III

Die Regierung des Vereinigten Königreichs beantwortete das Kommissionsschreiben vom 17. September 1990 über die Einleitung des Verfahrens mit Schreiben vom 16. Oktober 1990. Sie behauptete, daß die im bisherigen Schriftverkehr behandelten Transaktionen zwischen dem DCC und Toyota das Ergebnis normaler Handelsgespräche gewesen seien und keine staatliche Beihilfe enthielten. Die Regierung brachte u. a. folgende Argumente vor :

— Der Verkauf der 580 Acres ist als eine einzige Transaktion anzusehen. Toyota hatte im Januar 1989 Verhandlungen mit dem DCC über den Kauf des Hauptgeländes von 280 Acres aufgenommen, aber bereits einen Monat später den DCC aufgefordert, die Möglichkeit zu untersuchen, ein Grundstück von insgesamt 580 Acres bereitzustellen, bevor überhaupt begonnen worden war, über den Preis zu verhandeln. Im Sommer 1989 stand für Toyota fest, daß es in einem Zuge das gesamte Grundstück kaufen würde. Demzufolge ging der DCC ab Februar 1990 davon aus, daß nicht nur das 280 Acres große Gelände ausgebaut würde, sondern daß Toyota entweder das gesamte Grundstück verlangen — in diesem Fall würde der Verkaufspreis für 580 Acres bestimmt — oder aber das Hauptgelände kaufen würde und der DCC das restliche Grundstück für industrielle oder kommerzielle Zwecke ausbauen würde. Im letzteren Fall wären die für das „Kernstück" gezahlten 9,9 Millionen £ (14,1 Millionen ECU) angesichts der Anziehungskraft von Toyota gerechtfertigt. Auf jeden Fall waren die 9,9 Millionen £ nur noch ein „historisches Relikt" aus den ersten Verhandlungstagen und hatten keine reale Bedeutung mehr. In der Verkaufsvereinbarung wurde die Transaktion nur deswegen als voneinander getrennte Grundstücke dargestellt, weil die für den Erwerb der restlichen 300 Acres erlassenen Enteignungsbeschlüsse (Compulsory Purchase Orders) bis Ende Januar 1990 angefochten werden konnten.

— Der Verkaufspreis von 18,3 Millionen £ (26,1 Millionen ECU) spiegelte die Absicht des DCC wider, das Geschäft zumindest ohne Verlust abzuschließen. Der DCC hatte im März 1990 aufgrund von Enteignungsbeschlüssen von dem Gelände Besitz ergriffen und es Toyota im Juni 1990 übergeben. Der Gesamtpreis, den der DCC zu zahlen hatte, konnte erst festgelegt werden, nachdem alle Entschädigungsansprüche geregelt waren. Die Höchstschätzung belief sich auf 13,4 Millionen £ (9,1 Millionen ECU), nämlich 11 Millionen £ an den Derby City Council für die Übergabe des 280 Acres großen Hauptgeländes und 2,4 Millionen £ Entschädigungszahlungen für die restlichen 300 Acres ; dieser Preis zeigt, daß das Restgelände vor der Niederlassung von Toyota wegen fehlender Anbindungen und Dienstleistungen kein Entwicklungspotential hatte.

— Was die Differenz zwischen dem Verkaufspreis, den Toyota für das Hauptgelände von 280 Acres in Höhe von 9,9 Millionen £ zu zahlen hatte, und der Veranschlagung des Grundstückes durch den District Valuer auf 12,6 Millionen £ betrifft, so sind verschiedene Faktoren zu berücksichtigen. Die Landbewertung ist insbesondere für ein einmaliges und außergewöhnlich großes Grundstück dieser Art keine exakte Wissenschaft. Der Verkaufspreis war das Ergebnis harter Verhandlungen, wobei Toyota über eine besonders starke Verhandlungsposition verfügte. Außerdem waren dem District Valuer mehrere Faktoren entgangen, die die Kosten für die Erschließung des Geländes belasten und erhöhen würden und die der DCC bemerkt hatte. So würden insbesondere das Gefälle des Geländes, das erhebliche Planierungsarbeiten erfordert, und die ungünstigen Bodenverhältnisse, die vor dem eigentlichen Baubeginn umfangreiche Verpfählungsarbeiten voraussetzen, das Unternehmen Toyota insgesamt 16 Millionen £ kosten.

Die Kommission forderte mit Schreiben vom 20. Dezember 1990 im Vorfeld einer von den Behörden des Vereinigten Königreichs gewünschten bilateralen Sitzung ergänzende Informationen über bestimmte Aspekte der zwischen dem DCC und Toyota vereinbarten Grundstücksgeschäfte an. Diese Informationen erstreckten sich auf die Vorschriften, die für Verkäufe von Vermögenswerten durch lokale Behörden gelten, auf möglicherweise verfügbares Material über vergleichbare Transaktionen anderenorts im Vereinigten Königreich, auf die Entwicklung der Grundstückspreise und Informationen über andere potentielle Käufer des Geländes in Burnaston.

Die Regierung des Vereinigten Königreichs beantwortete das Kommissionsschreiben am 1. Februar 1991 und übersandte weitere Informationen über die Übergabe des Grundstücks mit dem Hinweis, daß hier eine einzige 580 Acres umfassende Transaktion vorliege. Außerdem wurden die einschlägigen Vorschriften des Local Government Act 1972 über die Veräußerung von Vermögenswerten vorgelegt. Demzufolge dürfen örtliche Behörden im allgemeinen kein Land „für einen geringeren als den unter vernünftigen Bedingungen bestmöglichen Preis" verkaufen. Über vergleichbare Grundstückstransaktionen anderenorts im Vereinigten Königreich oder einen anderen potentiellen Käufer des fraglichen Grundstücks kamen nur wenige schlüssige Informationen zum Vorschein. Im Schreiben wurde darauf hingewiesen, daß die Empfehlung, die ein District Valuer einer örtlichen Behörde gibt, im allgemeinen rechtlich weder erforderlich noch verbindlich ist.

In einer Sitzung mit Vertretern der Regierung des Vereinigten Königreichs am 19. März 1991 erklärte die Kommission, daß sie inzwischen aufgrund der in den letzten Schreiben gelieferten Beweise und Argumente bereit sei, den Verkauf des 580 Acres großen Geländes durch den DCC an Toyota als eine einzige Transaktion zu behandeln. Um aber festzustellen, ob diese Transaktion staatliche Beihilfeelemente enthielt, war es notwendig, den Wert des Gesamtgrundstücks zu veranschlagen. Deswegen forderte die Kommission die britischen Behörden zu entsprechenden Schritten auf. Sie hielt den District Valuer aufgrund seiner gesetzmäßigen Funktion für die geeignete Person, um diese Veranschlagung durchzuführen, ohne aber nachdrücklich darauf zu bestehen. Sie nannte außerdem die Bedingungen, unter denen die Bewertung vorgenommen werden sollte. Die Vertreter des Vereinigten Königreichs erhoben weder einen Einwand dagegen, daß der District Valuer die Bewertung durchführen sollte, sofern dieser damit einverstanden sei, noch hatten sie etwas gegen die Bedingungen einzuwenden.

Mit Schreiben vom 26. März 1991 bestätigte die Kommission den Behörden des Vereinigten Königreichs, daß der Wert des 580 Acres großen Geländes unter folgenden Bedingungen zu veranschlagen ist:

> „Die Bewertung sollte unter den Voraussetzungen und nach der Methode durchgeführt werden, die bereits für die Bewertung des Hauptgeländes galten, sofern keine zwingenden Gründe dagegen sprechen. Sie sollte sich insbesondere auf die zum Zeitpunkt der Verkaufsvereinbarung, also im Februar 1990, gültigen Werte stützen und davon ausgehen, daß Dienstleistungen bis an den Rand des Geländes verfügbar sind und das Grundstück leersteht. Angebliche Nachteile im Zusammenhang mit dem Zusatzgelände von 300 Acres, nämlich Anbindungsprobleme und ein geringeres Entwicklungspotential, sollten nicht ins Gewicht fallen. So signifikant diese Nachteile nämlich bei einer gesonderten Bewertung dieses Geländes sind, so unwichtig sind sie bei einer Bewertung des Gesamtgrundstücks von 580 Acres, das mit einer Baugenehmigung für die industrielle Entwicklung verkauft wird. Ebensowenig brauchen meiner Ansicht nach die beiden in ihrem Schreiben vom 16. Oktober 1990 genannten ‚signifikanten Umstände', die das Bodengefälle und die ungünstigen Bodenverhältnisse betreffen, berücksichtigt zu werden. Wir wissen aus Erfahrung, daß diese ‚Umstände' für große Grundstücke, die für die industrielle Entwicklung bereitgestellt werden, tatsächlich typisch sind. Auch die hieraus resultierenden Kosten sind für auf der grünen Wiese errichtete Kraftfahrzeugmontagewerke Standardkosten."

Kurz danach teilten die Behörden des Vereinigten Königreichs der Kommission mit, daß der District Valuer bereit sei, die Bewertung durchzuführen.

Mit Schreiben vom 17. Mai 1991 übermittelten sie der Kommission dessen Bericht und baten um eine baldige diesbezügliche Sitzung. Der District Valuer beschreibt in seinem Bericht ausführlich das Gelände, seinen früheren Verwendungszweck, die am 9. August 1989 für die Errichtung eines Kraftfahrzeugmontage- und -produktionswerks zusammen mit zusätzlichen Bedingungen erteilte Baugenehmigung und die Verkaufsvereinbarung, zu der er Zugang erhalten hatte. Er bestätigt anschließend die Bedingungen, unter denen er die Bewertung vorzunehmen hatte, und beschreibt den Bewertungsvorgang wie folgt:

> „Meine Bewertung ist demzufolge meine Veranschlagung des Preises, zu dem das Grundstück höchstwahrscheinlich am freien Markt zum Zeitpunkt der Bewertung hätte verkauft werden können, sofern ein gewillter Verkäufer vorhanden gewesen wäre, und unter Berücksichtigung der Bedingungen der Verkaufsvereinbarung und der bereits erteilten Baugenehmigung.
>
> Um Zweifel auszuschließen, spiegelt die Bewertung alle Merkmale und Sachzwänge des Geländes wider, die sowohl Verkäufer als auch Käufer bei normalen Handelsverhandlungen am freien Markt beeinflußt hätten."

Auf dieser Grundlage bestimmte der District Valuer den Grundstückswert mit 22,5 Millionen £. Er fügte erklärend hinzu, daß trotz umfassender Nachforschungen auf nationaler Ebene keine vergleichbaren Transaktionen dieser Größenordnung hätten festgestellt werden können und nur wenig sachdienliche Informationen vorlagen.

Im Laufe einer Sitzung der Vertreter der Regierung des Vereinigten Königreichs und der Kommission am 28. Mai 1991 erklärten die britischen Vertreter, daß der durchaus stichhaltige Bericht des District Valuer immer noch nicht beweise, daß das Projekt staatlich unterstützt worden sei. Ebensowenig liege ein Beweis dafür vor, daß Toyota beabsichtigt habe, eine staatliche Beihilfe zu beantragen oder zu erhalten. Die britischen Vertreter meinten, daß der District Valuer aus technischen Gründen hätte aufgefordert werden müssen, sich bei seiner Bewertung auf die im April 1989, als die Verkaufsbedingungen tatsächlich vereinbart wurden, und nicht auf die im Februar 1990, als die Verkaufsvereinbarung offiziell unterzeichnet wurde, gültigen Grundstückspreise zu stützen. Selbst wenn eine staatliche Beihilfe vorliege, sei die Höhe dieser Beihilfe aber so gering, daß der Handel zwischen Mitgliedstaaten nicht beeinträchtigt werde.

In einer weiteren Sitzung, an der am 20. Juni auch Vertreter von Toyota teilnahmen, wurden der Kommission verschiedene Dokumente übergeben. Andere Dokumente, auf die Bezug genommen wurde, wurden am selben Tag mit Schreiben der rechtlich beauftragten Vertreter von Toyota offiziell vorgelegt. Diese Dokumente bestanden aus :

— dem Sprechzettel des Hauptvertreters von Toyota ;

— einem Vergleich der Grundstückspreise in Südwales, Burnaston und Humberside ;

— einem allgemeinen Vergleich der Preise für von Toyota geprüftes unerschlossenes Industriegelände.

Die anderen von den Vertretern des Vereinigten Königreichs übergebenen Dokumente bestanden aus :

— einer Abschrift eines Antwortschreibens des District Valuer vom 3. Juni 1991 auf die Aufforderung des Ministeriums für Handel und Industrie, die Folgen zu überprüfen, die die Wahl des Bewertungszeitpunkts im April 1989 statt im Februar 1990 für diesen Bericht hätte haben können. In diesem Antwortschreiben stand, daß sich die Marktbedingungen während dieses Zeitraums tatsächlich verschlechtert hätten, und wies der District Valuer auf seine „feste Überzeugung" hin, „daß der Wert im April 1989 nicht unter dem von mir genannten Wert im Februar 1990 gelegen hätte. Ich würde den Wert zu beiden Zeitpunkten tatsächlich gleich hoch ansetzen."

— Abschriften von zwei Berichten, die britische Privateigentumsberater am 13. und 14. Juni 1991 nach einer entsprechenden Anfrage des Ministeriums für Handel und Industrie vom 7. Juni auf eigene Initiative erstellt haben ; im ersten Bericht werden die bei Grundstückswerten in der Zeit von April 1989 bis Februar 1990 im Derby-Raum eingetretenen Veränderungen analysiert, während der zweite Bericht eine andere Bewertung der 580 Acres als die vom Februar 1990 vorschlägt. In diesem Bericht, der sich zum Teil auf Informationen stützt, die dem Ministerium zur Verfügung gestellt worden waren, wird das Grundstück auf 19 Millionen £ veranschlagt. Die andere Untersuchung kommt zu dem Schluß, daß die Grundstückswerte während des Zeitraums von zehn Monaten ohne den Toyota-Effekt um 18 % gestiegen wären ;

— Tabellen über die Werte von Grundstücken für industrielle und kommerzielle Zwecke vom 1. April 1989 und 1990, die das Valuation Office dem Property Market Report entnommen hat.

Die Vertreter des Vereinigten Königreichs erklärten während der Sitzung, daß die Grundstückspreise zwischen April 1989 und Februar 1990 im allgemeinen erheblich gestiegen seien. Da aber die Bewertung von Land immer ein willkürliches, subjektives Element enthalte, sollten die Parteien besser eine vernünftige Preisspanne als eine einzige absolute Zahl festlegen, zumal der District Valuer selbst zugegeben habe, daß er kaum eine Bezugsgröße für seine Bewertung hatte.

Die Toyota-Vertreter bestätigten ihre von Anfang an öffentlich bekundete Absicht, das Projekt in Burnaston durchzuführen, ohne von der Zentralregierung oder von lokalen Behörden eine staatliche Beihilfe zu beantragen oder zu erhalten. Mit der Untersuchung verschiedener Grundstücke hätten sie einen rein kommerziellen Zweck verfolgt, und sie hätten sich für das Burnaston-Grundstück entschieden, weil der vom DCC gebotene Preis ihrer Ansicht nach dem kommerziellen Wert des Grundstücks entsprach. Sie schlossen sich der Ansicht der Vertreter des Vereinigten Königreichs an, wonach die Festlegung einer Preisspanne statt eines einzigen Wertes die Bewertungsfrage sinnvoller gelöst hätte.

Mit Schreiben vom 11. Juli 1991 übermittelten die britischen Behörden ein weiteres von Toyota für die Transaktion vorbereitetes Dokument. Sie machten die Kommission unter Hinweis auf das Gebot der Vertraulichkeit auf die darin enthaltenen Informationen aufmerksam, insbesondere auf die Toyota für andere Grundstücke im Vereinigten Königreich gebotenen Preise. In diesem Dokument wurden ebenfalls einige der bereits früher vom Vereinigten Königreich vorgebrachten allgemeinen Argumente, wonach die Transaktion keine staatliche Beihilfe beinhaltet, wiederholt und neu entwickelt. Hierzu gehören folgende Argumente :

— Da dies der erste Fall sein könnte, in dem die Kommission eine Entscheidung über staatliche Beihilfen beim Verkauf eines im Staatseigentum befindlichen Grundstücks erläßt, sollte diese Entscheidung „nicht auf nur oberflächlichen Nachforschungen und unwesentlichem Beweismaterial beruhen" ;

— bei jeder Grundstücksbewertung sollten alle Erwägungen und Zielsetzungen der Parteien berücksichtigt werden, so auch die Tatsache, daß Toyota gegenüber dem DCC, der ein großes unerschlossenes Gelände anbot, das man in Zukunft vielleicht nicht so leicht verkaufen könnte, und der sich außerdem über die erheblichen nichtfinanziellen Vorteile im klaren war, falls der Verkauf gelingen würde, über eine starke Verhandlungsposition verfügte ;

— die von den Behörden des Vereinigten Königreichs in Auftrag gegebene Bewertung läßt bestimmte Unzulänglichkeiten im Bericht des District Valuer erkennen und untermauert das Argument, sich eher für eine Preisspanne von beispielsweise 16 Millionen bis 24 Millionen £ als für einen festen Betrag zu entscheiden.

IV

Toyota Motor Incorporation ist der größte Kraftfahrzeughersteller in Japan. 1990 verkaufte der Konzern weltweit insgesamt 4,4 Millionen Kraftfahrzeuge; die Nettoverkäufe des Konzerns wurden 58 084 Millionen ECU veranschlagt. Im selben Jahr wurden 351 000 Toyota-Fahrzeuge in die EG eingeführt, das sind 2,7 % der Kfz-Anmeldungen in der Gemeinschaft. Die 1989 angekündigten Investitionen der Gesellschaft für das Burnaston-Werk setzen eine Reihe von Unternehmungen fort, die die Bindungen der Gesellschaft zu Europa stärken sollen. Toyota ist mit seinen eigenen Worten „entschlossen, ein voll akzeptierter Partner der europäischen Kraftfahrzeugindustrie zu werden".

Der Pkw-Markt in Westeuropa durchlief in den späten 80er Jahren eine Phase des raschen Wachstums, doch ist der Markt — mit Deutschland als einziger Ausnahme — in letzter Zeit jäh geschrumpft und sind die kurzfristigen Aussichten schwierig und unsicher. Mittel- bis langfristig erscheint es gegenwärtig vernünftig, auf eine Wachstumsrate von 1 bis 2 % zu setzen.

V

Als die Kommission das vorliegende Verfahren einleitete, erklärte sie folgendes: „Die Frage der Existenz staatlicher Beihilfen hängt von der Frage ab, ob die Bedingungen, unter denen der DCC das Grundstück an Toyota verkauft hat, von der normalen Handelspraxis und den normalen Kriterien soweit abweichen, daß dies auf eine staatliche Beihilfe zugunsten von Toyota im Sinne des Artikels 92 Absatz 1 EWG-Vertrag hinausläuft." Dies bleibt der Ausgangspunkt für die Untersuchung der Angelegenheit. Die Kommision schenkt der Regierung des Vereinigten Königreichs Glauben, wenn sie erklärt, daß sie nicht die Absicht hatte, das Projekt zu unterstützen. Ebenso hat sie von Anfang an keine Anzeichen dafür gesehen, daß Toyota eine staatliche Beihilfe beantragt oder die Absicht hatte, direkt oder indirekt über die Bedingungen für den Verkauf des Grundstücks in den Genuß einer staatlichen Beihilfe zu kommen. Diese fehlende Absicht seitens Toyota bedeutet aber nicht, daß der Verkauf des Grundstücks durch den DCC keine staatliche Beihilfe enthalten hat. Klar ist außerdem, daß im Vergleich zu den gesamten Projektkosten die Beihilfe gering ist und daß Toyota auf jeden Fall das Projekt ohne Beihilfe realisiert hätte.

Der DCC war aufgrund der Vorschriften verpflichtet, das Grundstück zu dem unter vernünftigen Bedingungen besten Preis an Toyota zu verkaufen. Nach Angaben der britischen Behörden müssen bei der Festlegung dieses Preises in der Praxis Faktoren wie die Beschaffenheit und der Standort des Grundstücks, Planungs- und andere Entwicklungszwänge und der Grundstücksmarkt berücksichtigt werden. Diese Praxis entspricht der Auffassung der Kommission, daß sich eine Behörde beim Verkauf eines Vermögenswerts aus kommerziellen Gründen genauso verhalten sollte wie ein privater Verkäufer unter normalen marktwirtschaftlichen Bedingungen.

Diese Position entspricht der Auffassung, die die Kommission in ihrer Bekanntmachung über staatliche Beteiligungen (1) dargelegt hat. Unter marktwirtschaftlichen Bedingungen würde ein Privatverkäufer nämlich andere Kaufangebote prüfen und den Vermögenswert an den Meistbietenden verkaufen. Weiß der Verkäufer, daß z. B. wegen der Grundstücksgröße oder der bedeutenden Planungsarbeiten keine anderen potentiellen Käufer vorhanden sind, und liegen keine zuverlässigen Bezugsgrößen für den Marktwert des Vermögenswerts vor, würde er diesen Vermögenswert, bevor er ihn verkauft, unter Berücksichtigung aller obwaltenden Umstände und der Preisinexistenz professionell veranschlagen lassen.

Der DCC ließ das Grundstück in Burnaston erst veranschlagen, nachdem er es Toyota im April 1989 zum Verkauf angeboten hatte. Die einzige Bewertung, über die der DCC verfügte, betraf das Hauptgelände von 280 Acres und wurde im Juni 1989 vorgenommen, d. h. nach dem Preisangebot an Toyota. Wie bei der Einleitung des Verfahrens dargelegt wurde, lag diese Bewertung um 2,7 Millionen £ über dem von Toyota verlangten Preis und unternahm der DCC keinen einzigen Versuch, den Verkaufspreis entsprechend zu ändern. Das Restgelände wurde nicht auf Initiative des DCC bewertet.

Die Kommission teilt nicht die Auffassung, daß die Vorgehensweise des DCC, die darin bestand, das Geschäft mit Toyota ohne Verlust abzuschließen — was aus dem Protokoll des Politischen Ausschusses des DCC vom 21. November 1989 hervorgeht und im anschließenden Schriftverkehr mit den Behörden des Vereinigten Königreichs bestätigt wurde — dem Verhalten eines gewerbsmäßigen Verkäufers entspricht. Diese Vorgehensweise stützte sich nämlich ausdrücklich auf den für die Bereitstellung des Geländes und dessen Ausstattung mit Zugangswegen und Dienstleistungen veranschlagten Kosten. Die „signifikanten Planungs- und anderen Sachzwänge", die nach Angabe des DCC für das Grundstück charakteristisch waren und seinen Marktpreis beeinflußten, galten nicht gegenüber dem Käufer Toyota. Die Kommission kann die Erklärung, daß eine grobe Schätzung der Kosten für die Bereitstellung von zum größten Teil Agrarland und von Dienstleistungen dem Marktpreis oder dem besten Preis gleichkommt, den der DCC unter vernünftigen Bedingungen hätte erzielen können, nicht

(1) Bulletin EG 9-1984.

akzeptieren, da hierbei den Grundstückswerten für Industriegelände nicht Rechnung getragen wurde (1).

Unter diesen Umständen und angesichts der Tatsache, daß der Grundstücksverkauf als einzige Transaktion zu behandeln ist, sah die Kommission keine andere Möglichkeit, als das gesamte Grundstück unter denselben Bedingungen wie das erste Grundstück von 280 Acres zu bewerten und das Ergebnis dieser Bewertung mit dem von Toyota gezahlten Preis zu vergleichen, um festzustellen, ob die Transaktion ein staatliches Beihilfeelement enthalten hat. Die Behörden des Vereinigten Königreichs haben diesem Vorgehen im März 1991 zugestimmt und weder die geplanten Bewertungskriterien noch den Vorschlag, wonach die Bewertung vom District Valuer vorgenommen werden sollte, in Frage gestellt.

Zu den von der Regierung des Vereinigten Königreichs und von Toyota im Anschluß an den Bericht des District Valuer vorgebrachten Argumenten stellt die Kommission generell fest, daß diese Argumente überzeugender gewesen wären, wenn sie vorgebracht worden wären, bevor die Behörden des Vereinigten Königreichs die von der Kommission geforderten Bewertungskriterien akzeptierten und bevor der District Valuer seinen Bericht vorlegte. Was insbesondere das Argument betrifft, daß sich die Bewertung auf die Preise vom April 1989 statt vom Februar 1990 hätte stützen müssen, so hat der District Valuer selbst bestätigt, daß dies keinen Einfluß auf sein Ergebnis gehabt hätte. Im übrigen findet die Kommission in der von den Behörden des Vereinigten Königreichs in Auftrag gegebenen Untersuchung über die Entwicklung der Grundstückspreise während dieses Zeitraums nicht genügend Beweismaterial, um dieses Ergebnis anzufechten. Zu dem Argument, daß aus den vermeintlichen Sachzwängen im Zusammenhang mit dem Gefälle des Geländes und den ungünstigen Bodenverhältnissen Kosten entstehen, vertritt die Kommission die Auffassung, daß derartige Kosten für große Grundstücke, die für die industrielle Entwicklung angeboten werden, typisch sind, und zwar insbesondere die mit der Errichtung von Kraftfahrzeugmontagewerken auf der grünen Wiese verbundenen Kosten für Verpfählungsarbeiten. Sie brauchten vom District Valuer über die in seinem Bericht gemachte „besondere Berücksichtigung der Topographie" hinaus nicht noch besonders berücksichtigt werden.

Was die anderen Bewertungen betrifft, die die Behörden des Vereinigten Königreichs auf eigene Initiative in Auftrag gegeben haben, nachdem sie den Bericht des District Valuer und dessen Schreiben bekommen hatten, in dem dieser bestätigte, daß er auf der Preisgrundlage vom Februar 1990 zu keinem anderen Ergebnis gekommen wäre, so lehnt es die Kommission ab, eine zweite Berechnung vorzunehmen, für die die eine Partei einen offiziell ernannten Bewertungsexperten im nachhinein durch einen privaten Experten ersetzen möchte, ohne daß ein zwingender Grund dafür vorliegt. Hiermit würde die Kommission bei ihrer Entscheidungsfindung nicht im Interesse der Billigkeit und der Folgerichtigkeit handeln. Im übrigen ist die Kommission nicht der Auffassung, daß der Inhalt dieser vertraulichen Schätzung die Kritik rechtfertigt, die Toyota anschließend gegen die vom District Valuer verwendete Methode vorgebracht hat.

Für die Kommission gibt es keinen stichhaltigen Grund, um in dieser späten Phase den sich aus dem Bericht des District Valuer ergebenden Preis durch eine „repräsentative Preisspanne" zu ersetzen, da dies zu keinem früheren Zeitpunkt vorgeschlagen wurde und überdies vernünftige Kriterien für die Festsetzung einer derartigen Spanne fehlen. Würde jetzt versucht, mit einer Preisspanne zu operieren, würde hieraus ungerechtfertigte Willkür und Unsicherheit entstehen, was gegen das von der Kommission während des gesamten Verfahrens verfolgte Ziel der Lauterkeit und Objektivität verstoßen würde. Die Kommission weist in diesem Kontext darauf hin, daß der von den Behörden des Vereinigten Königreichs in Auftrag gegebene Bewertungsbericht abschließend einen einzigen genauen Preis nennt und nicht von einer Preisspanne spricht, innerhalb deren sich ein „fairer Handelswert" ansiedeln könnte.

Schließlich hat die Kommission die vertraulichen Informationen von Toyota über andere Grundstücksangebote und die von den Behörden des Vereinigten Königreichs übermittelten Informationen über die Grundstückswerte des Valuation Office für industriell und kommerziell nutzbares Gelände mit dem Ergebnis geprüft, daß sie nicht von ihrer Feststellung abrückt, die Transaktion zwischen der DCC und Toyota habe eine staatliche Beihilfe von 4,2 Millionen £ enthalten.

Deswegen kommt die Kommission zu dem Schluß, daß die Differenz von 4,2 Millionen £ zwischen der Grundstücksbewertung des District Valuer in Höhe von 22,5 Millionen £ und dem von Toyota gezahlten Preis von 18,3 Millionen £ eine staatliche Beihilfe des DCC zugunsten des Unternehmens darstellt.

Der innergemeinschaftliche Handel mit Personenkraftwagen belief sich 1990 auf 6 398 000 Fahrzeuge, was einem Wert von 48 292 Millionen ECU entsprach, und war damit erheblich. Die vom DCC an Toyota gewährte Beihilfe von 4,2 Millionen £ wird daher den innergemeinschaftlichen Handel mit Kraftfahrzeugen beeinträchtigen und droht, den Wettbewerb auf diesem Markt zu verfälschen. Folglich liegt in diesem Fall eine staatliche Beihilfe zugunsten von Toyota im Sinne des Artikels 92 Absatz 1 EWG-Vertrag vor.

VI

Diese Beihilfe, die nicht in den Anwendungsbereich einer genehmigten Beihilferegelung fällt, hätte der Kommission gemäß Artikel 93 Absatz 3 EWG-Vertrag mitgeteilt werden müssen. Darüber hinaus unterliegt der Industriezweig, in dem die Beihilfe gewährt wird, dem Gemeinschaftsrahmen für staatliche Beihilfen in der Kfz-Industrie (2). Darin heißt es: „Beihilfen, die außerhalb einer

(1) Die auf dieser ohne Verlust arbeitenden Methode beruhenden Berechnungen lassen sich, wie bereits ausgeführt, nicht verwirklichen, weil der DCC sein Budget für die Bereitstellung der notwendigen Dienstleistungen erheblich überschreiten wird.

(2) ABl. Nr. C 123 vom 18. 5. 1989, S. 3.

genehmigten Regelung gewährt werden sollen, unterliegen ungeachtet ihres Umfangs und ihrer Intensität ausnahmslos der Meldepflicht gemäß Artikel 93 Absatz 3 EWG-Vertrag."

Da die Regierung des Vereinigten Königreichs die Beihilfe in diesem Fall nicht vorher mitgeteilt hat, war die Kommission auch nicht in der Lage, sich zu den Maßnahmen zu äußern, bevor sie durchgeführt wurden. Wegen dieses Verstoßes gegen Artikel 93 Absatz 3 ist die Beihilfe also rechtswidrig.

Da die Verfahrensvorschriften des Artikels 93 Absatz 3 EWG-Vertrag, die auch für die öffentliche Ordnung ihre Bedeutung haben, zwingend sind und der Gerichtshof ihre direkte Wirkung in seinem Urteil vom 19. Juni 1973 in der Rechtssache 77/72 (1) bestätigt hat, kann die Rechtswidrigkeit der fraglichen Beihilfe nicht nachträglich geheilt werden.

VII

Artikel 92 Absatz 3 des Vertrages nennt die Beihilfen, die mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar sein können. Die Vereinbarkeit mit dem Vertrag muß im Gemeinschaftskontext und nicht in bezug auf einen einzigen Mitgliedstaat festgestellt werden. Um das ordnungsgemäße Funktionieren des Gemeinsamen Marktes zu gewährleisten und den Grundsätzen des Artikels 3 Buchstabe f) Rechnung zu tragen, sind die in Artikel 92 Absatz 3 verankerten Ausnahmen vom grundsätzlichen Beihilfeverbot des Artikels 92 Absatz 1 bei der Untersuchung einer Beihilferegelung oder einer Einzelbeihilfe eng auszulegen. Ihre Anwendung ist insbesondere nur dann möglich, wenn sich die Kommission davon überzeugt hat, daß die Marktkräfte als solche nicht ausreichen, um den potentiellen Beihilfeempfänger ohne Beihilfe zu einem Vorgehen zu veranlassen, das zur Erreichung eines der in Artikel 92 Absatz 3 genannten Ziele beitragen würde.

Was die Ausnahmen des Artikels 92 Absatz 3 Buchstaben a) und c) für Beihilfen zur Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung bestimmter Gebiete betrifft, so ist festzustellen, daß Burnaston, das im Derbyshire liegt, keine Förderregion gemäß Artikel 92 Absatz 3 Buchstabe a) oder c) ist.

Zu der in Artikel 92 Absatz 3 Buchstabe b) vorgesehenen Ausnahme ist zu bemerken, daß der vorliegende Sachverhalt keineswegs die Auffassung zuläßt, es handele sich bei der fraglichen Beihilfe um eine Beihilfe zur Förderung eines wichtigen Vorhabens von gemeinsamem europäischem Interesse oder zur Behebung einer beträchtlichen Störung im Wirtschaftsleben des Vereinigten Königreichs. Im übrigen hat die Regierung des Vereinigten Königreichs keine diesbezüglichen Argumente vorgebracht, um die betreffende Beihilfe zu rechtfertigen.

Was die in Artikel 92 Absatz 3 Buchstabe c) vorgesehene Ausnahme zugunsten von „Beihilfen zur Förderung der Entwicklung gewisser Wirtschaftszweige" betrifft, so kann die Kommission bestimmte Beihilfen an die Kfz-Industrie mit dem Gemeinsamen Markt gutheißen, wenn sie in Übereinstimmung mit dem Gemeinschaftsrahmen für staatliche Beihilfen in der Kfz-Industrie eines der Kriterien für die Beurteilung von anderen als regionalen Beihilfen erfüllen. Hierbei handelt es sich um Beihilfen mit folgender Zielsetzung: Rettungs- und Umstrukturierungsbeihilfen, Investitionsbeihilfen für Innovation, Modernisierung oder Rationalisierung, Beihilfen für Umweltschutz und Ausbildung. Für die vorliegende Beihilfe und das vorliegende Projekt kann keines dieser Ziele, auf die sich sonst die Regierung des Vereinigten Königreichs berufen hätte, geltend gemacht werden.

VIII

Bei Beihilfen, die mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar sind, verfügt die Kommission über die Möglichkeit, die ihr Artikel 93 Absatz 2 des Vertrages gibt und die der Gerichtshof in seinem Urteil vom 12. Juli 1973 in der Rechtssache 70/72 (2) und in einem weiteren Urteil vom 24. Februar 1987 in der Rechtssache 310/85 (3) bestätigt hat, von den Mitgliedstaaten zu verlangen, daß sie die Empfänger zur Rückzahlung der gewährten Beihilfe auffordern. Die Behörden des Vereinigten Königreichs werden daher ersucht, die dem Unternehmen Toyota vom Derbyshire County Council gewährte rechtswidrige Beihilfe innerhalb von zwei Monaten zurückzufordern. Die Beitreibung erfolgt nach den einschlägigen einzelstaatlichen Vorschriften, zu denen auch die Vorschriften über die Zahlung von Verzugszinsen bei Verbindlichkeiten gegenüber dem Staat gehören, falls die Rückzahlung nach Ablauf der von der Kommission gesetzten Frist erfolgt —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Die Beihilfe in Form eines Zuschusses von 4,2 Millionen £, die der Verkauf des 580 Acres großen Geländes in Burnaston durch den Derbyshire County Council an Toyota Motor Corporation vom Februar 1990 enthält, verstößt gegen Artikel 93 Absatz 3 des EWG-Vertrags und ist daher rechtswidrig. Außerdem ist sie im Sinne des Artikels 92 des Vertrages mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar.

Artikel 2

Die Regierung des Vereinigten Königreichs wird aufgefordert, dafür zu sorgen, daß die Beihilfe von Toyota durch eine Rückzahlung von 4,2 Millionen £ an den Derbyshire County Council innerhalb von zwei Monaten nach Bekanntgabe dieser Entscheidung erstattet wird.

(1) EuGH Slg. 1973, 611.

(2) EuGH Slg. 1973, 813.
(3) EuGH Slg. 1987, 901.

Dieser Betrag erhöht sich um den Zinsvorteil, den das Unternehmen möglicherweise zu Unrecht genießt, falls die Rückzahlung nach Ablauf der Zweimonatsfrist erfolgt.

Artikel 3

Die Regierung des Vereinigten Königreichs teilt der Kommission innerhalb von zwei Monaten nach Bekanntgabe dieser Entscheidung die Maßnahmen mit, die sie getroffen hat, um der Entscheidung nachzukommen.

Artikel 4

Diese Entscheidung ist an das Vereinigte Königreich gerichtet.

Brüssel, den 31. Juli 1991

Für die Kommission

Leon BRITTAN

Vizepräsident