

## II

*(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)*

## KOMMISSION

## ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 10. November 1992

in einem Verfahren nach den Artikeln 85 und 86 des EWG-Vertrags  
(IV/33.440 Warner-Lambert/Gillette und andere sowie IV/33.486 BIC/Gillette  
und andere)

(Nur der englische und der niederländische Text sind verbindlich)

(93/252/EWG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN  
GEMEINSCHAFTEN —gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen  
Wirtschaftsgemeinschaft,gestützt auf die Verordnung Nr. 17 des Rates vom  
6. Februar 1962 — Erste Durchführungsverordnung zu  
den Artikeln 85 und 86 des Vertrages<sup>(1)</sup>, zuletzt geändert  
durch die Akte über den Beitritt Spaniens und Portugals,  
insbesondere auf Artikel 3 Absatz 1,im Hinblick auf die Anträge der Warner-Lambert  
Company vom 12. Februar 1990 und der BIC SA vom 14.  
März 1990 auf Feststellung einer Zuwiderhandlung  
gemäß Artikel 3 der Verordnung Nr. 17,im Hinblick auf die Anmeldung der Vereinbarungen  
zwischen The Gillette Company und Eemland Holdings  
NV vom 23. Februar 1990 gemäß Artikel 4 der Verord-  
nung Nr. 17,nachdem den beteiligten Unternehmen The Gillette  
Company und Eemland Holdings NV gemäß Artikel 19  
Absätze 1 und 2 der Verordnung Nr. 17 und der Verord-  
nung Nr. 99/63/EWG der Kommission vom 25. Juli  
1963 über die Anhörung nach Artikel 19 Absätze 1 und 2  
der Verordnung Nr. 17 des Rates<sup>(2)</sup> Gelegenheit gegeben  
wurde, sich zu den von der Kommission angeführten  
Beschwerdepunkten zu äußern,nach Anhörung der Warner-Lambert Company und der  
BIC SA gemäß Artikel 19 Absatz 2 der Verordnung  
Nr. 17,nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Kartell-  
und Monopolfragen,

in Erwägung nachstehender Gründe :

## I. SACHVERHALT

- (1) In dieser Entscheidung geht es um einen Verstoß  
gegen die Artikel 85 und 86 des EWG-Vertrags.  
Den Anlaß hierzu gab, daß die Stora Kopparbergs  
Bergslags AB das Naßrasur-Geschäft von  
Wilkinson Sword in der Gemeinschaft und den  
USA an die Eemland Holdings NV und in der  
übrigen Welt an den Gillette-Konzern veräußerte.  
Dies führte zu einer Reihe von Vereinbarungen  
zwischen Gillette und Eemland und einem starken  
finanziellen Engagement von Gillette bei Eemland.

## A. Beschwerden

- (2) Am 12. Februar 1990 erhielt die Kommission eine  
Beschwerde von der Warner-Lambert Company  
wegen des Verkaufs des Naßrasur-Geschäfts von  
Wilkinson Sword. Warner-Lambert meint, mit dem  
Verkauf und den damit zusammenhängenden Ver-  
einbarungen des Gillette-Konzerns verstießen  
Gillette und Eemland gegen Artikel 85 Absatz 1  
und Gillette gegen Artikel 86 des Vertrages. Eine  
zweite Beschwerde in der gleichen Sache wurde am  
14. März 1990 von BIC SA erhoben.

<sup>(1)</sup> ABl. Nr. 13 vom 21. 2. 1962, S. 204/62.<sup>(2)</sup> ABl. Nr. 127 vom 20. 8. 1963, S. 2268/63.

### B. Anmeldung

- (3) The Gillette Company hat einige Vereinbarungen über ihre Investitionen bei Eemland und ihr Verhältnis zu dem Unternehmen angemeldet und ein Negativattest oder eine Freistellung beantragt. Die Anmeldung ging am 23. Februar 1990 ein.

### C. Die Parteien

- (4) i) *Stora Kopparbergs Bergslags AB* (Stora) ist ein schwedisches Unternehmen und der größte Holzverarbeiter Europas; seit dem Erwerb der *Swedish Match AB* im Mai 1988 ist es aber auch außerhalb der Holzwirtschaft vertreten.

Die Konsumgüterabteilung von *Swedish Match AB* produzierte Rasierbedarf und Toilettenartikel (hauptsächlich Rasierartikel, die unter dem Markenzeichen *Wilkinson Sword* hergestellt und vertrieben wurden), Streichhölzer (einschließlich Markenartikel wie *Swedish Match* und *Bryant and May*) sowie Einwegfeuerzeuge (einschließlich der Marken *Cricket* und *Feudor*).

- ii) *Eemland Holdings NV* (Eemland) ist ein im Februar 1988 gegründetes niederländisches Unternehmen, das für diesen Verkauf benutzt wurde und vorher nicht geschäftlich tätig war. Das Unternehmen hieß vorher *Swedish Match AB* und davor *Eemland Management Services BV*.

- iii) *The Gillette Company* ist das amerikanische Mutterunternehmen des *Gillette-Konzerns* (*Gillette*), der weltweit in der Entwicklung, der Herstellung und im Vertrieb von Körperpflegemitteln der verschiedensten Art tätig ist. Hierbei handelt es sich hauptsächlich um Rasierartikel, die über die Hälfte des weltweiten Konzerngewinns erzielen.

- iv) Eemland-Aktionäre sind:

- a) die Direktoren von *Wilkinson Sword*: Rossi, Gabrielsson, Stenström und Gruber,
- b) die *Morgan Capital Corporation* des Bankkonzerns *J. P. Morgan*,
- c) *Procuritas MBO Invest AB*,
- d) *Forsäkringsbolaget SPP ömsesidigt* (SPP Versicherung),
- e) *Aktieselskabet Kjøbenhavns Handelsbank* (Kopenhagener Bank),
- f) *Livsforsäkringsaktiebolaget Skandia* (Skandia Leben),

- g) *Spira Invest AB*.

- v) *Warner-Lambert Company* (*Warner-Lambert*) ist ein amerikanisches Unternehmen mit einer weitgespannten Forschungs-, Produktions- und Vertriebsorganisation für rezeptpflichtige und rezeptfreie Arzneimittel, Süßigkeiten und andere Produkte. Auf dem Naßrasur-Markt ist das Unternehmen mit Rasierapparaten und Klingen der Marke *Schick* tätig.

- vi) *BIC SA* (*BIC*) ist ein französisches Unternehmen und auf dem Naßrasur-Markt mit Rasierapparaten und Klingen vertreten, die unter einer eigenen Marke vertrieben werden.

### D. Die Produkte

- (5) In der Entscheidung geht es um Naßrasur-Produkte, hauptsächlich Rasierklingen, von denen es drei Arten gibt: die herkömmlichen Rasierklingen mit zwei Schneiden (die in den feststehenden Oberteil des Rasierapparats eingelegt werden), Klingensysteme (in Plastikhalterungen, zum Aufschrauben auf einen Handgriff) und Einwegrasierapparate. Hinzu kommen dann noch Rasierapparate für zweiseidige Klingen und Klingensysteme.

### E. Der Markt

- (6) Relevant ist hier der Naßrasur-Markt für Rasierapparate und Rasierklingen. Trockenrasierer sind für die meisten Anhänger einer Naßrasur kein echter Ersatz und gehören für sie nicht zu dem gleichen Markt. Nicht hierzu gehören auch die anderen Haarentfernungsmittel wie Cremes und Lotions sowie Epilatoren (Wachs und Elektrogeräte), die kein direkter Ersatz sind für eine Naß- oder Trockenrasur und daher einen eigenen Markt bilden. Die Marktanteile der drei Produktgruppen sind in der Gemeinschaft von Land zu Land verschieden. Die herkömmlichen zweiseidigen Rasierklingen verkaufen sich in der Gemeinschaft immer schlechter, weil die Verbraucher zu Klingensystemen und Einwegrasierern abwandern. Da die verschiedenen Klingentypen nicht das gleiche kosten, geben die Umsatzmengen ein anderes Bild als der Umsatzwert für die Marktanteile der drei Klingentypen. Wertmäßig kamen die zweiseidigen Klingen in der Gemeinschaft 1989 auf einen Marktanteil von 12 %, Klingensysteme einschließlich deren Plastikhalterungen auf 52 % und Einwegrasierer auf 36 %. Mengenmäßig waren es bei zweiseidigen Klingen 16 %, Klingensystemen 36 % und Einwegrasierern 49 %. Auch die Gewinnspannen sind auf den Einzelmärkten nicht gleich. Einwegrasierer haben die kleinste Gewinnspanne, zweiseidige Klingen haben eine hohe Gewinnspanne, die höchste Gewinnspanne aber erzielen Klingensysteme.

Der Klingensabsatz wächst in der Gemeinschaft kaum noch. Der wertmäßige Marktzuwachs stammte im wesentlichen von Investitionen in die neuartigen Klingensysteme mit hohen Gewinnspannen. Rasierbedarf produzieren in der Gemeinschaft (und weltweit) vier Großunternehmen: Gillette, Wilkinson Sword (z. Zt. Handelsmarke von Eemland), Schick (Handelsmarke von Warner-Lambert) und BIC. Eemland hat zugegeben, daß Gillette aufgrund seines hohen Marktanteils in der Gemeinschaft der Preisführer ist. Das vermindert den Preiswettbewerb auf diesem Markt.

- (7) Für die räumliche Abgrenzung des relevanten Marktes kann im Rahmen dieser Entscheidung dahingestellt bleiben, ob es in jedem Mitgliedstaat einen nationalen Markt gibt oder ob die ganze Gemeinschaft einen Markt bildet.
- (8) Die Zahlen der Tabelle auf der folgenden Seite zeigen, daß Gillette 1989 in der Gemeinschaft eine starke Stellung hatte mit einem Marktanteil von 59 % (nach Menge) und 70 % (nach Wert). Wesentlich geringer war der Marktanteil von Wilkinson Sword (14 % nach Menge und 13 % nach Wert). BIC hat mengenmäßig einen ähnlich hohen Marktanteil (17 %), wertmäßig aber einen wesentlich geringeren (8 %), weil sich das Unternehmen auf Einwegrasierer konzentriert. Die vierte Marke, Schick, liefert weniger als die Hälfte des Wilkinson-Sword-Anteils auf dem Markt. Gillette ist Marktführer in jedem einzelnen Land der Gemeinschaft (obgleich BIC in Griechenland nach der Menge, nicht jedoch nach dem Wert einen höheren Marktanteil hat). Auf die niedrigsten Marktanteile kommt Gillette in England, Griechenland und Portugal. Die höchsten Marktanteile liegen in Dänemark (81 % nach Menge und 89 % nach Wert) und Spanien (71 % nach Menge, 81 % nach Wert). Wilkinson Sword ist am stärksten auf dem englischen, deutschen und französischen Markt vertreten. 1989 machten die Umsätze in der Gemeinschaft und den USA wertmäßig 79 % und etwa 72 % mengenmäßig des Absatzes von Wilkinson Sword aus. In den anderen Ländern wurden hauptsächlich billigere, knapp kalkulierte Produkte abgesetzt.
- (9) Abgesehen von dem hohen Konzentrationsgrad weist der Markt auch hohe Marktzugangsschranken für Neulinge auf. Dies liegt an den erheblichen Kostenvorteilen durch Großserienproduktion, dem Gewicht der Werbung und daran, daß die etablierten Hersteller sehr viel Kapital und Erfahrung besitzen. Eemland hat die Ansicht geäußert: „Nur jemand, der bereits Naßrasur-Produkte herstellt, kann in absehbarer Zeit neue Produktionsanlagen für den EWG-Markt bauen, alles

andere wäre unrealistisch.“ Das ist wahrscheinlich richtig, weil für den Aufbau einer rentablen Produktion erhebliche Mittel erforderlich sind, Werbung und Forschung viel Geld kosten und eine Vertriebsorganisation aufgebaut werden muß. Eine neue Rasierklingenfabrik muß nach Ansicht von Warner-Lambert im Jahr 600 Millionen Stück produzieren, um auf ihre Kosten zu kommen. Die notwendigen Investitionen schätzt sie auf mindestens 150 Millionen US-Dollar. Nach Ansicht von Eemland muß ein Betrieb mindestens 500 Millionen Klingen produzieren, um konkurrenzfähig zu sein, wenn er für alle drei Teilmärkte arbeitet, und einen solchen Betrieb aufzubauen, würde etwa 75 bis 80 Millionen US-Dollar kosten. Um einen neuen Rasierapparat herauszubringen, ist zudem ein enormer Forschungs- und Entwicklungsaufwand erforderlich. Gillette soll schätzungsweise 200 Millionen US-Dollar für die Entwicklung seines neuesten Produkts ausgegeben haben, den „Gillette Sensor“. Weitere 175 Millionen US-Dollar soll Gillette für einen Werbefeldzug allein in Nordamerika und Europa ausgegeben haben, um das neue System auf den Markt zu bringen. Der hohe Investitionsaufwand läßt vermuten, daß die Schwelle für den Zugang zum Naßrasierer-Markt sehr hoch ist. Es gibt denn auch nur einen sehr geringen Spielraum für Neulinge in diesem Geschäft, die ein fertiges Design sowie Produktions-, Montage- und Verpackungsanlagen für Klingen, Gußformen und Klingenfassungen kaufen wollen. Wer so produzieren will, dem bleibt nur der Markt der „Privatmarken“, die keinen hohen Werbeaufwand erfordern. Das Eigenmarkengeschäft läuft zwar seit einiger Zeit etwas besser, aber nach Schätzungen von Eemland werden auf diese Weise in der Gemeinschaft erst 5 bis 7 % der Klingen abgesetzt. So ist es denn auch nicht verwunderlich, daß seit 15 Jahren auf dem westeuropäischen Markt kein Neuling mehr hat Fuß fassen können. Auf einem solchen Markt läßt sich ein höherer Marktanteil nur über mehr Werbung, Aufkauf eines Konkurrenten oder einen hohen Forschungs- und Entwicklungsaufwand für ein neues oder besseres Produkt erzielen.

#### F. Die Vereinbarungen

- (10) Durch eine Reihe von Vereinbarungen — die meisten wurden am 20. Dezember 1989 unterzeichnet — verkaufte Stora seine Konsumgüter-Abteilung an Eemland, und Eemland verkaufte anschließend das Rasiergeschäft von Wilkinson Sword außerhalb der EG und der USA an Gillette.

Eemland hat dann später auch das Streichhölzer- und Feuerzeuggeschäft aus der Konsumgüterabteilung von Stora an einen Dritten für rund 340 Millionen US-Dollar verkauft.

## Marktanteile : Naßrasur-Produkte nach Marken (1989)

(in %)

	Menge	Wert		Menge	Wert
<i>EG insgesamt</i>			<i>Großbritannien</i>		
Gillette	58,6	70,1	Gillette	44,5	62,4
Bic	16,5	8,0	Bic	27,2	12,9
Wilkinson Sword	14,0	12,6	Wilkinson Sword	17,6	16,4
Schick	5,5	5,9	Schick	0,6	0,6
Andere	5,4	3,4	Andere	10,2	7,7
<i>Westdeutschland</i>			<i>Italien</i>		
Gillette	57,2	62,2	Gillette	65,5	77,7
Bic	2,5	0,8	Bic	19,5	10,5
Wilkinson Sword	38,2	35,1	Wilkinson Sword	13,5	10,3
Schick	1,1	1,3	Schick	—	—
Andere	1,0	0,7	Andere	1,5	1,4
<i>Frankreich</i>			<i>Portugal</i>		
Gillette	62,1	69,7	Gillette	44,4	52,9
Bic	13,4	7,1	Bic	20,5	12,1
Wilkinson Sword	7,6	5,8	Wilkinson Sword	7,2	6,1
Schick	11,7	14,2	Schick	27,8	28,9
Andere	5,2	3,3	Andere	0,1	0,0
<i>Spanien</i>			<i>Griechenland</i>		
Gillette	71,4	81,4	Gillette	33,0	49,7
Bic	10,7	4,7	Bic	49,6	39,4
Wilkinson Sword	8,9	6,7	Wilkinson Sword	1,8	1,9
Schick	2,2	2,6	Schick	1,2	1,3
Andere	6,8	4,6	Andere	14,4	7,7
<i>Belgien und Luxemburg</i>			<i>Dänemark</i>		
Gillette	58,2	67,0	Gillette	80,8	89,2
Bic	16,0	8,8	Bic	10,6	5,0
Wilkinson Sword	0,8	0,7	Wilkinson Sword	4,5	2,0
Schick	13,4	15,6	Schick	2,2	1,6
Andere	11,7	8,0	Andere	1,9	2,2
<i>Niederlande</i>			<i>Irland</i>		
Gillette	70,4	77,3	Gillette	49,0	60,1
Bic	2,8	1,1	Bic	15,9	9,1
Wilkinson Sword	—	—	Wilkinson Sword	33,9	29,8
Schick	18,9	16,4	Schick	0,5	0,4
Andere	7,9	5,2	Andere	0,6	0,6

*Anmerkung :*

Unter die Rubrik „Andere“ fällt auch das Eigenmarken-Geschäft. Eemland liefert hierfür, die drei anderen aber nicht.

(Quelle : Gillette/A.C. Nielsen)

- (11) Ursprünglich war beabsichtigt, daß Gillette das gesamte Wilkinson-Geschäft außerhalb der Gemeinschaft übernehmen sollte, aber dagegen erhob die amerikanische Kartellbehörde Einspruch. Die Parteien einigten sich darauf, das US-Geschäft auszuklammern. Eemland behielt also das Naßrasur-Geschäft in der Gemeinschaft und in den USA, das zum größten Teil unter der Marke Wilkinson Sword lief.
- (12) Gillette spielte eine führende Rolle bei der Übernahme der Konsumgüterabteilung von Stora; es war dies ein „highly leveraged buy-out“. Der Kauf wurde über eine Firma Eemland abgewickelt, die vorher nicht in Erscheinung getreten war. An der Finanzierung waren mehrere Unternehmen beteiligt, auch Gillette über die englische Tochter Gillette UK Limited. Der Grund für die Beteiligung Gillettes an der Finanzierung von Eemland war nach eigenen Aussagen der, daß Eemland in die Lage versetzt werden sollte, verschiedene Wilkinson-Marken und das Naßrasur-Geschäft in Ländern außerhalb der Gemeinschaft zu erwerben.
- (13) Das Kapital von Eemland besteht aus einer Mischung von Eigen- und Fremdkapital. Das Eigenkapital besteht aus gewöhnlichen Aktien (mit Stimmrecht) und umwandelbaren Schuldverschreibungen. Gillette besitzt Schuldverschreibungen (für die sie 13,7 Millionen US-Dollar bezahlt hat), die 22 % des ausgegebenen Eigen- oder Quasi-Eigenkapitals ausmachen. Gillette hat aber keine Stimmrechte. Die anderen Kapitaleigner sind Morgan (mit 24 % des gesamten Eigenkapitals und 0,4 % der Stimmrechte), eine Gruppe von skandinavischen Investoren, die fast alle Stimmrechte besitzen, und das Management, das 0,74 % der Aktien und 3,3 % der Stimmrechte besitzt.
- (14) Die Schuldverschreibungen sind in einer Höhe verzinsbar, die dem Niveau der Dividende entspricht, die bei einer unmittelbar vor der Fälligkeit der nächsten Dividende erfolgten Umwandlung der Schuldverschreibungen in Aktien zu zahlen gewesen wäre. Gillettes Anspruch auf Zinszahlungen gewährt ihm keine Stimmrechte, keine Recht, in der Unternehmensleitung oder in der Aktionärsversammlung vertreten zu sein, und keinen Zugang zu Informationen über interne Vorgänge. Gillette wird niemals das Recht haben, Direktoren bei Eemland zu ernennen, und verpflichtet sich, keinen Einfluß auf die Unternehmensleitung oder einen der Direktoren nehmen zu wollen. Stimmrechte erwirbt Gillette nur (durch Umwandlung des Darlehens in Stammaktien), wenn Eemland in die Abwicklung geht, die Stammaktien des Unternehmens an der Börse eingeführt werden oder das Eigenkapital des Unternehmens an Dritte veräußert wird.
- (15) Das Fremdkapital von Eemland besteht aus zwei Arten von Verbindlichkeiten, nämlich nachrangigen und vorrangigen Verbindlichkeiten und einer Darlehenserklärung von Stora. An nachrangigen Verbindlichkeiten gibt es 68,9 Millionen US-Dollar an Darlehen verschiedener Institutionen, ein Darlehen von Gillette, ebenfalls 68,9 Millionen US-Dollar, dessen Zinsen (6 % über LIBOR) kapitalisiert werden und erst bei Rückzahlung des Kapitals gezahlt werden. Die vorrangigen Verbindlichkeiten bestehen aus Darlehen eines Bankenkonsortiums in Höhe von annähernd 409 Millionen US-Dollar, die über einen Zeitraum von fünf Jahren zurückzuzahlen sind. Die vorrangigen Verbindlichkeiten sollen teilweise aus den Verkaufserlösen des Streichhölzer- und Feuerzeuggeschäfts eingelöst werden. Als der Verkauf in letzter Minute zu scheitern drohte, erklärte sich Stora bereit, für einen Teil des Kaufpreises nachrangige, zinslose Schuldverschreibungen von Eemland über 48 Millionen US-Dollar anzunehmen. Gillette war bereit, zum Ausgleich für den Zinsverlust Stora bis zu 11 Millionen US-Dollar zu zahlen. Als Eemland auch das US-Geschäft übernahm, gab Gillette weitere 6,4 Millionen US-Dollar, die mit 8 % per annum zu verzinsen sind. Es ist dies die Summe, die Gillette an Eemland nach der Vereinbarung über gewerbliche Schutzrechte, Fertigung und Vertrieb für gewerbliche Schutzrechte und das Geschäft außerhalb der EG für das US-Geschäft gezahlt hat. Gillette erhält dieses Geld — 13,6 % der Mittel, die Eemland zugeflossen sind —, erst zurück, wenn die vorrangigen Verbindlichkeiten und die Darlehen der obengenannten Institutionen getilgt worden sind.
- (16) Nach der Aktionärsvereinbarung (in der letzten Fassung) unterliegt die Veräußerung von Aktien Beschränkungen. Gillette erhält hier ein Vorkaufsrecht. Bis auf wenige Ausnahmen darf kein Aktionär seine Aktien vor dem 1. Januar 1993 veräußern.

Für die Veräußerung von Aktien nach diesem Termin bestehen folgende Vorkaufsrechte :

- a) Die skandinavischen Investoren müssen die Aktien erst den anderen Mitgliedern ihre Gruppe anbieten.
- b) Unabhängig von den Vorkaufsrechten der Skandinavier im Innenverhältnis haben alle Aktionäre ein Vorkaufsrecht entsprechend der Höhe ihres Anteils. Gillette kann für seinen Anteil einen Käufer außerhalb suchen, wenn dem 75 % der Stammaktionäre zustimmen (Morgan Capital Corporation ausgenommen, wegen des amerikanischen Bankenrechts).

- c) Wer mehr als 10 % des Eigenkapitals von Eemland veräußern will, muß dafür sorgen, daß die anderen Aktionäre die Möglichkeit erhalten, zu den gleichen Bedingungen einen entsprechend hohen Anteil, soweit über 10 % hinausgehend, zu veräußern.
- d) Die Besitzer von 26 % oder mehr der Aktien (ohne Gillette) können erklären, daß sie für alle Stammaktien eine Börsennotierung wünschen; Gillette kann dann wahlweise die Aktien der 26 %-Gruppe kaufen oder einen Käufer hierfür finden, und dies zu dem geplanten Börseneinkaufskurs. Macht Gillette hiervon Gebrauch, dann muß es dafür sorgen, daß alle anderen Aktionäre das gleiche Angebot bekommen.
- e) 65 % der Aktionäre (mit Unterstützung des Managements) oder 75 % der Aktionäre (aber ohne Gillette) können erklären, daß sie ihre gesamten Aktien veräußern wollen. Gillette kann dann wahlweise die Aktien selber kaufen oder einen Käufer hierfür finden zu dem Preis, den Dritte hierfür zahlen würden. Wenn Gillette diese Möglichkeit wahrnimmt, muß es dafür sorgen, daß alle Aktionäre das gleiche Angebot bekommen. Nimmt Gillette die Möglichkeit nicht wahr, dann muß die Verkäufergruppe dafür sorgen, daß die anderen Aktionäre (einschließlich Gillette) für einen Verkauf ihrer Aktien das gleiche Angebot bekommen.

Die Aktionäre haben bis auf Gillette in Nebenvereinbarungen auf ihre Rechte nach den Buchstaben d) und e) verzichtet. Ferner wurde vereinbart, daß Eemland das Naßrasur-Geschäft weder „ganz noch zu einem wesentlichen Teil“ an Dritte veräußern darf, bevor Gillette ein Kauf zum gleichen Preis und den gleichen Konditionen angeboten worden ist. Gillette hat dann 30 Tage Zeit, um das Angebot anzunehmen oder einen anderen Käufer außerhalb zu finden. Falls Eemland eine Kapitalerhöhung beschließt und neue Aktien begibt, erhalten alle Aktionäre (einschließlich Gillette) hierfür ein Vorkaufsrecht.

- (17) In einer Vereinbarung über gewerbliche Schutzrechte, Fertigung und Vertrieb vom 2. Januar 1990 und einer befristeten Liefervereinbarung vom 20. Juli 1990 erklärte sich Eemland bereit, Gillette mit Artikeln der Marke Wilkinson Sword für Märkte außerhalb der Gemeinschaft und den USA zu beliefern. Mit dieser Vereinbarung gingen die beiden Unternehmen auf Distanz: die Vereinba-

rung war für zwei Jahre geschlossen worden und lief am 1. Januar 1992 aus. Gillette hat weiterhin bei Eemland gekauft, auf Ad-hoc-Basis und in kleineren Mengen. Eemland hat seine überseeischen Produktionsanlagen Gillette unterstellt: einen Betrieb in Manaus/Brasilien, der im Jahr rund 213 Millionen Klingen herstellt, und einen Betrieb in Simbabwe mit einer Jahresproduktion von rund 25 Millionen Klingen.

- (18) In einer Vereinbarung über den Vertrieb außerhalb der EG und einer Vereinbarung über gewerbliche Schutzrechte erklärte sich Eemland bereit, das Naßrasur-Geschäft von Wilkinson Sword und die außerhalb der Gemeinschaft bestehenden Schutzrechte an Gillette zu verkaufen. Eine spätere Vereinbarung beläßt Eemland das US-Geschäft. Nach der Aufteilung der Wilkinson-Marken erklärt sich Eemland bereit, keine Artikel der Wilkinson-Marke außerhalb der EG und der USA zu liefern. Gillette liefert dafür keine Wilkinson-Artikel in die Gemeinschaften oder die USA und verpflichtet sich zugleich, keine Artikel dieser Marke bewußt in die Gemeinschaft zu liefern. Eemland bleibt es freigestellt, Naßrasur-Bedarf in Länder außerhalb der EG und den USA für einen markenfreien Vertrieb oder einen Vertrieb unter einer neuen Marke zu liefern; hierfür gelten aber gewisse Beschränkungen.

- (19) Die gewerblichen Schutzrechte, die von Stora erworben wurden und die ausschließlich für das Altgeschäft außerhalb der EG und den USA gelten, gehen an Gillette vorbehaltlich einer unwiderruflichen, nichtexklusiven Lizenzvergabe an Eemland für alle Patent- und Gebrauchsmusterrechte, nicht aber Warenzeichen.

Dort, wo die Schutzrechte teilweise für das Geschäft in der EG oder den USA und teilweise für Länder außerhalb gelten, überläßt Eemland die Schutzrechte außerhalb der EG und den USA Gillette zur ausschließlichen Nutzung. Die Parteien „erkennen an, daß Wilkinson Sword ein wertvolles internationales Warenzeichen ist und es in aller Interesse liegt, dessen Wert zu erhalten“. Gillette erwirbt auch ein Vorkaufsrecht für alle Formen, Pressen und Werkzeuge, die für die Belieferung von Gillette aufgrund der obengenannten Vereinbarungen verwendet wurden, sollte Eemland die Belieferung von Gillette mit Naßrasierartikeln der Marke Wilkinson Sword einstellen oder Dritte mit der Belieferung von Gillette beauftragen. Die Parteien räumen ein, daß sie unter Umständen einen Kunden haben für einen oder mehrere Artikel, der den Einzelhandel nicht nur in der EG

und/oder den USA, sondern auch in einem Nachbarland beliefert, und erklären ihre Absicht, Probleme dieser Art „in gutem Glauben und in einer den Wert des Geschäfts erhaltenden Weise“ zu lösen.

- (20) In den Vereinbarungen hat sich Gillette bereiterklärt, Eemland, Stora und die Investoren zu entschädigen, falls ihnen durch ein Kartellrechtsverfahren wegen des Europageschäfts der Marke Wilkinson Sword Verluste entstehen.
- (21) Nachdem sich, wie oben erwähnt, das amerikanische Kartellamt eingeschaltet hatte, schlossen das Justizministerium, Gillette und Eemland eine Vereinbarung. Sie führte zu einer Anordnung mit Zustimmung der Parteien („Consent Order“) durch den US-Gerichtshof. Nach dieser Consent Order darf Gillette keine über den bisher gehaltenen Bestand hinausgehenden weiteren Wertpapiere von Eemland erwerben, stimmrechtlose in stimmberechtigten Aktien umwandeln oder Vermögenswerte von Eemland erwerben; Ausnahmen sind nur in bestimmten Fällen möglich. Gillette bleibt es jedoch freigestellt, einen anderen Käufer zu benennen, soweit sie dazu berechtigt ist. Erwirbt Gillette Stimmrechte durch Umwandlung vorhandener festverzinslicher Wertpapiere, so müßte es dafür Eemland die Vollmacht erteilen, ihre Stimmen in dem gleichen Verhältnis wie die anderen Aktionäre abzugeben. Gillette verpflichtet sich ferner, keinen Einfluß auf Eemland zu nehmen und nichts zu tun, was Eemland in eine Zahlungsunfähigkeit treiben könnte, oder, falls Eemland zahlungsunfähig wird oder zu werden droht, nicht gegen einen Reorganisationsplan zu stimmen, der von Eemland vorgeschlagen oder unterstützt wird. Diese Beschränkungen können aufgehoben werden, sofern das Justizministerium oder die amerikanischen Gerichte zustimmen.

## II. RECHTLICHE WÜRDIGUNG

### A. Artikel 86

- (22) Der betroffene Markt ist der Markt für Naßrasur-Artikel — Rasierklingen und Rasierapparate einschließlich Einwegrasierern. Gillette hat hier eine marktbeherrschende Stellung in der Gemeinschaft, aber auch in jedem einzelnen Mitgliedstaat. Die Marktanteile der Tabelle unter Randnummer 8 zeigen dies deutlich. Gillette hatte 1989 in der Gemeinschaft einen Marktanteil von 70 % nach dem Umsatzwert und von 59 % nach der Umsatzmenge. Zudem hatte Gillette in jedem einzelnen Mitgliedstaat einen Marktanteil von über 50 % (Umsatzwert). Dies beweist die marktbeherrschende

Stellung des Unternehmens im Naßrasur-Geschäft der Gemeinschaft<sup>(1)</sup>. Der Umsatzwert ist ein besserer Maßstab für die Beurteilung der Stärke eines Unternehmens auf diesem Markt, da die Produkte zu verschieden sind und die Preise weit auseinandergehen. Gillette dominiert auch schon im Vergleich zu den Marktanteilen der Konkurrenten. Es gibt auf diesem Markt nur vier ernsthafte Konkurrenten, und der Abstand zwischen Gillette und dem nächsten Rivalen ist groß. Die Dominanz von Gillette wird noch verstärkt durch die oben untersuchten hohen Barrieren, die Neulingen den Zugang zum Naßrasur-Markt versperren.

- (23) Ein Unternehmen in einer marktbeherrschenden Stellung trägt eine besondere Verantwortung dafür, daß durch sein Verhalten ein wirksamer unverfälschter Wettbewerb auf dem Gemeinsamen Markt nicht beeinträchtigt wird<sup>(2)</sup>. Mit der Teilnahme an der Übernahme von Wilkinson Sword ist Gillette dieser besonderen Verantwortung nicht gerecht geworden und hat seine marktbeherrschende Stellung mißbraucht. Gillette war die treibende Kraft hinter der Übernahme. Trotz aller Sorgfalt, mit der die Vereinbarungen formuliert wurden, ist der Naßrasur-Markt der Gemeinschaft in seiner Struktur durch die Verflechtung zwischen Gillette und dessen größten Konkurrenten verändert worden. Der Europäische Gerichtshof hat den Mißbrauch einer marktbeherrschenden Stellung festgestellt, da durch den Begriff der mißbräuchlichen Ausnutzung „die Verhaltensweisen eines Unternehmens in beherrschender Stellung, die die Struktur eines Marktes beeinflussen können, auf dem der Wettbewerb gerade wegen der Anwesenheit des fraglichen Unternehmens bereits geschwächt ist, und die die Aufrechterhaltung des auf dem Markt noch bestehenden Wettbewerbs oder dessen Entwicklung . . . behindern“<sup>(3)</sup> erfaßt werden. Die Strukturveränderung auf dem Naßrasur-Markt, die durch Gillettes Beteiligung an der Gesamtabrede herbeigeführt wurde, wird den Wettbewerb auf diesem Markt in der Gemeinschaft beeinträchtigen; Gillette hat also mit seiner Beteiligung seine marktbeherrschende Stellung mißbraucht.

- (24) Im Fall BAT und Reynolds — nachstehend „Philip Morris“ genannt<sup>(4)</sup> hatte sich der Gerichtshof bereits mit der Frage einer Minderheitsbeteiligung an einem Konkurrenten auseinandergesetzt.

<sup>(1)</sup> Rechtssache C-62/86 — Akzo Chemie BV/Kommission —, Slg. 1991, S. I-3359 (Punkt 60).

<sup>(2)</sup> Rechtssache 322/81 — Michelin/Kommission —, Slg. 1983, S. 3461, 3511 (Punkt 57).

<sup>(3)</sup> Rechtssache 85/76 — Hoffmann-La Roche/Kommission —, Slg. 1979, S. 461, 541 (Punkt 91).

<sup>(4)</sup> Verbundene Rechtssachen 142 und 156/84 — BAT und Reynolds —, Slg. 1987, S. 4487.

Mißbrauch einer marktbeherrschenden Stellung kann es nach Ansicht des EuGH nur geben, wenn die Beteiligung ein Mindestmaß an Einflußnahme auf die Geschäftspolitik eröffnet. Gillette ist nicht nur Großaktionär bei Eemland geworden, sondern ist dort auch der größte Gläubiger mit weitreichenden Vorkaufs- und Umwandlungsrechten und Optionen. Das Management von Eemland wird daher in jedem Fall auf Gillette Rücksicht nehmen müssen, ein Faktor, der die Geschäftspolitik von Eemland beeinflussen wird. Gillette hat zumindest einen Einfluß auf die Geschäftspolitik von Eemland. Obwohl der Gerichtshof in der Sache Philip Morris die Vereinbarungen dort nicht aufgehoben hat, ist die Feststellung wichtig, daß im Fall Philip Morris der EuGH sich mit einer Beteiligung an einem Unternehmen und nicht durch ein Unternehmen, dem eine marktbeherrschende Stellung zuerkannt wurde, zu befassen hatte. Im vorliegenden Fall hat ein marktbeherrschendes Unternehmen, Gillette, eine ins Gewicht fallende Beteiligung an seinem größten Konkurrenten erworben. Trotz formaler Ähnlichkeiten der vorliegenden Vereinbarungen mit dem Fall Philip Morris erwirbt Gillette eine Minderheitsbeteiligung an einem Konkurrenten unter völlig anderen Umständen, als sie bei Philip Morris gegeben waren. Insbesondere wird der Markt von Gillette beherrscht, was den bestehenden Wettbewerb verwundbarer durch Strukturveränderungen macht.

- (25) Gillette hat sich mit 22 % am Kapital von Eemland beteiligt. Darüber kann man nicht einfach hinwegsehen, bloß weil Gillette keine Stimmrechte hat und auch nicht die anderen üblichen Aktionärsrechte oder weil Gillette sich vertraglich verpflichtet hat, keinen Einfluß auf die Unternehmensleitung oder eines ihrer Mitglieder zu nehmen. Gillette ist auch ein Großgläubiger von Eemland mit 69 Millionen US-Dollar an mittelrangigen Darlehen (11,6 % des Fremdkapitals von Eemland), fast 14 Millionen US-Dollar Eigenkapitaldarlehen, und es hat sich bereit erklärt, Stora bis zu 11 Millionen US-Dollar zu zahlen, und einen Schuldschein von Eemland über 6,4 Millionen US-Dollar für das US-Geschäft angenommen. Das Geld, das Gillette in Eemland investiert hat, muß an dem Weltumsatz von Eemland gemessen werden, der 1989 bei 123 Millionen US-Dollar lag. Niemand kann vernünftigerweise von Eemland erwarten, die finanzielle Abhängigkeit von Gillette zu ignorieren. Das zinsfreie Darlehen von Stora hängt beispielsweise davon ab, daß Gillette bereit ist, Stora bis zu 11 Millionen Dollar zu zahlen.

- (26) Darüber hinaus hat Gillette weitreichende Vorkaufs- und Umwandlungsrechte und Optionen bei Eemland. Diese Rechte sorgen dafür, daß kein

anderer Konkurrent wie Warner-Lambert oder BIC seine Wettbewerbsstellung durch die Übernahme von Eemland verbessern kann. Auf diese Weise kann auch kein anderes, Gillette feindlich gesonnenes Unternehmen Wilkinson übernehmen. Zudem kann das Management von Eemland sich auf keinen Zusammenschluß und kein Gemeinschaftsunternehmen mit einem Partner einlassen, mit dem Gillette nicht einverstanden ist. Mittel- und langfristig liegt damit das Schicksal Eemlands bis zu einem gewissen Grad in den Händen von Gillette. Hinzu kommt dann noch, daß Eemland nach dem von Anfang an geplanten Verkauf des Streichhölzer- und Feuerzeuggeschäfts ganz auf das Rasierbedarfsgeschäft angewiesen ist und damit gegenüber Gillette anfälliger wird. Die Vorkaufsrechte sind dann eine weitere Barriere, welche den Zutritt zu diesem Markt verwehrt, da sie sich im Besitz eines marktbeherrschenden Unternehmens befinden (anders als im Fall Philip Morris). Die anderen Wettbewerber werden hierdurch benachteiligt, denn sie verlieren damit das beste Mittel, den Marktherrscher Gillette herauszufordern — die Übernahme von Eemland. Gillette, mit Abstand das stärkste Unternehmen auf diesem Markt, ist ein Verhältnis eingegangen mit seinem stärksten Konkurrenten, und obwohl es keinen direkten Einfluß auf Eemland gewonnen hat und das Unternehmen nicht beherrscht, kann es damit doch das Geschäftsverhalten von Eemland beeinflussen.

- (27) Es gilt auch abzuwägen, welche Auswirkungen die Vereinbarungen haben können. Gillette wird Nebenrechte bekommen, insbesondere wird es unter bestimmten Bedingungen Stimmrechte bei Eemland erwerben können, wie unter Randnummer 14 gezeigt wurde. Diese Möglichkeit wird wahrscheinlich die Geschäftspolitik von Eemland beeinflussen. Zumindest werden die Umwandlungsrechte, die Gillette besitzt, solche Entscheidungen bei Eemland beeinflussen, die eine Umwandlung auslösen können. Dies könnte die Geschäftspolitik von Eemland ernsthaft behindern.

- (28) Insgesamt können die Vereinbarungen als eine Strategie von Gillette angesehen werden, die darauf abzielt, die Wettbewerbsstellung von Eemland zu schwächen und damit Gillettes eigene Position zu stärken. Es ist bezeichnend, daß Gillette beim Zustandekommen der Vereinbarung und bei der Formgebung eine führende Rolle spielte. Die Vorgänge hatten vor allem aber zur Folge, daß für Eemland auf dem Naßrasur-Markt der Gemeinschaft beträchtliche Grenzen gezogen wurden. Die Optionen, die das Unternehmen besitzt, werden stark eingeschränkt durch die hohe Schuldenlast, die räumlich begrenzten Absatzmärkte und den Einfluß, den Gillette als Kapitalgeber von Eemland ausüben kann.

- (29) Die Übernahme war ein „highly leveraged buy-out“, was bedeutet, daß sich Eemland wegen seiner hohen Schulden in einer ziemlich schwachen Position befindet. Eemland hat beispielsweise kaum die Möglichkeit, sich auf eine kostspielige Werbekampagne einzulassen. Die Werbung ist aber ein wichtiger Teil der Wettbewerbsstrategie eines Herstellers auf diesem Markt, wie bereits oben bemerkt wurde. Wegen der räumlichen Teilung der Marke Wilkinson Sword ist Eemland auch nicht in der Lage, außerhalb der Gemeinschaft und den USA unter der Marke Wilkinson Sword zu verkaufen. Das Unternehmen hat folglich nur einen sehr geringen Expansionspielraum. Eemland hat gerade die Märkte verloren, die noch das größte Wachstumspotential besaßen.
- (30) Gillette als das marktbeherrschende Unternehmen wird von der Schwächung der Wettbewerbsposition von Eemland profitieren, denn es wird weniger Konkurrenz geben. Gillette dürfte aller Voraussicht nach in seiner Absatzstrategie für die EG die Kapitalbeteiligung bei Wilkinson und seine Stellung dort als Großgläubiger mit einkalkulieren. Außerhalb der Gemeinschaft wird Wilkinson Sword vermutlich nicht als konkurrierende, sondern als strategische Marke genutzt werden. Dies wird sich aller Wahrscheinlichkeit nach auch auf den Wettbewerb innerhalb der Gemeinschaft auswirken. Eine Möglichkeit wäre eine Konzentration auf verschiedene Marktsegmente — Gillette müßte sich auf die obere Preisklasse (Klingensysteme vor allem) und Wilkinson dann auf das untere Ende des Marktes konzentrieren. Aufschlußreich ist, daß Gillette die Absicht hat, die Verkäufe von Sensorklingen von [...] Stück im Startjahr 1989 auf [...] Stück 1992<sup>(1)</sup> hochzufahren, aber mit einem Geschäftsrückgang bei Konturklingen von [...] Stück 1989 auf [...] Stück 1992<sup>(2)</sup> rechnet. Dies läßt darauf schließen, daß Gillette hofft, sich auf das Marktsegment zu konzentrieren, auf dem es seinen Rivalen technisch überlegen ist, um das untere Ende des Marktes Wilkinson Sword zu überlassen.
- (31) Darüber hinaus werden die Vereinbarungen noch in manch anderer Hinsicht den Wettbewerb auf diesem Markt schwächen. Zunächst hat Gillette Zugang zu der Technik von Wilkinson Sword, die sich auf den von Gillette übernommenen Geschäftsbereich bezieht, und ist dadurch in einer stärkeren Position gegenüber der Konkurrenz. Eemland hat nämlich zunächst in dieser Hinsicht keinen Wettbewerbsvorteil gegenüber Gillette: die

Ausgangslage ist für beide gleich. Zweitens gewann Gillette während der Verhandlungen Einblick in detaillierte Finanzprojektionen für das Naßrasur-Geschäft von Wilkinson Sword, die bis zu den Kalkulationsspannen und Umsatzerwartungen gehen, was Gillette gleichfalls einen Wettbewerbsvorsprung sichert.

- (32) Es gibt unter den Mitgliedstaaten einen lebhaften Handel mit Naßrasur-Artikeln. Eemland hat, wie bereits erwähnt, Produktionsbetriebe in Deutschland und England, liefert aber in alle Länder der Gemeinschaft. Die oben beschriebenen Vorgänge beeinträchtigen den Handel zwischen den Mitgliedstaaten, Nach alledem ist die Beteiligung Gillettes an dieser Operation, bei der es um einen von Gillettes bedeutendsten Mitbewerber auf dem Naßrasur-Markt in der Gemeinschaft ging, ein Verstoß gegen Artikel 86.

#### B. Artikel 85 Absatz 1

- (33) Gillette und Wilkinson sind Unternehmen im Sinne von Artikel 85. Die Vereinbarungen, die sie getroffen haben, sind Vereinbarungen im Sinne dieses Artikels.
- (34) Die Vereinbarungen zu diesem Fall bezwecken oder bewirken eine Einflußnahme auf das Geschäftsverhalten Eemlands auf dem Naßrasur-Markt der Gemeinschaft. Im Fall Philip Morris hat der Europäische Gerichtshof entschieden: „Wenn ein Unternehmen eine Beteiligung am Kapital eines Konkurrenzunternehmens erwirbt, ... so kann dies als Mittel dienen, das Geschäftsverhalten der betreffenden Unternehmen so zu beeinflussen, daß der Wettbewerb auf dem Markt, auf dem sie ihre Geschäftstätigkeit entfalten, eingeschränkt oder verfälscht wird.“<sup>(3)</sup> Selbst wenn unter den Umständen dieses Falles Gillettes Erwerb einer Aktienbeteiligung an Eemland als solcher für die Feststellung eines Verstoßes gegen Artikel 85 Absatz 1 nicht ausreichte, ist festzuhalten, daß dieser Erwerb mit einer Reihe von Vereinbarungen einherging, die eine Beschränkung des Wettbewerbs zwischen Gillette und Eemland bezweckten oder bewirkten. Die in diesem Zusammenhang relevanten Vereinbarungen sind die Vereinbarung über den Vertrieb außerhalb der EG, die Vereinbarung über die gewerblichen Schutzrechte und die Liefervereinbarung. Diese Vereinbarungen müssen zusammen und im Rahmen der gesamten Operation betrachtet werden.
- (35) Die räumliche Aufteilung der Marke Wilkinson Sword zwischen der Gemeinschaft und den Nachbarmärkten, wie sie sich aus den ersten beiden der obengenannten Vereinbarungen ergibt,

<sup>(1)</sup> In der veröffentlichten Fassung dieser Entscheidung wurden gemäß Artikel 17 Absatz 2 der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 über die Nichtweitergabe von Geschäftsgeheimnissen einige Informationen ausgelassen. Zum besseren Verständnis des Textes werden jedoch in einer Fußnote einige allgemeine Informationen gegeben, sofern dies ohne eine Verletzung der Pflicht zur Geheimhaltung von Geschäftsgeheimnissen möglich ist.  
Im vorliegenden Fall erwartet man, daß die Verkäufe um das Vierfache steigen.

<sup>(2)</sup> Es wird erwartet, daß sich die Verkäufe um beinahe ein Drittel vermindern.

<sup>(3)</sup> BAT und Reynolds/Kommission, Slg. 1987, S. 4487, 4577 (Punkt 37).

wird zu einer geschäftlichen Zusammenarbeit der Besitzer Gillette und Eemland führen. Sowohl Gillette als auch Eemland werden zumindest für den Anfang die gleichen Artikel unter dem gleichen Warenzeichen (wenn auch in verschiedenen Ländern) herstellen und vertreiben und daher ein gemeinsames Interesse daran haben, daß sich diese Artikel gut verkaufen und das Warenzeichen seinen Wert behält. Die Parteien haben dies in ihren Vereinbarungen über gewerbliche Schutzrechte, von denen unter Randnummer 19 die Rede war, auch offen zugegeben, als sie von einem weltweiten Goodwill sprachen. Hieraus folgt, daß beide Unternehmen einen starken Anreiz zur Zusammenarbeit haben, und dies gilt natürlich vor allem für benachbarte Märkte. In den EFTA-Ländern z. B. und der Gemeinschaft herrschen ähnliche Wettbewerbsbedingungen. Die Vereinbarungen schaffen eine künstliche Trennung der Märkte. Es gibt keine natürliche Grenze zwischen der Gemeinschaft und den Nachbarländern im Handel mit Rasierartikeln. Werbung und Verpackung sind auf beiden Seiten der Grenze gleich. Die großen Nachfrageposten im Rasiergeschäft gehen mehr und mehr von großen Käufergruppen aus, die ganz Europa als einen Markt sehen und keinen Unterschied mehr machen zwischen der Gemeinschaft und deren Nachbarländern. Die Vereinbarungen über die gewerblichen Schutzrechte spiegeln deshalb nicht die geschäftliche Wirklichkeit wider. Die Parteien werden gezwungen sein, zumindest hinsichtlich der benachbarten Märkte miteinander zusammenzuarbeiten. Auch dies wird in den Vereinbarungen anerkannt, denn danach wollen die Parteien zusammenarbeiten, wenn es Schwierigkeiten mit gemeinsamen Kunden gibt.

(36) Eemland hat in seiner Antwort auf die Beschwerdepunkte der Kommission zugegeben, daß es Schwierigkeiten mit Kunden in Deutschland geben könne, wenn diese von Eemland auch Artikel für verbundene Unternehmen in Österreich beziehen wollen oder wenn Einzelhandelsgruppen Vereinbarungen für ganz Europa treffen wollen.

(37) Auf eines hat Eemland dann noch in der Entgegnung auf die Beschwerdepunkte der Kommission hingewiesen: Gillettes Beteiligung an Eemland hat sich negativ auf das Ansehen der Wilkinson-Artikel in der Gemeinschaft ausgewirkt. Wie von Eemland zu hören war, geschah dies, weil die Konkurrenz von Eemland behaupten konnte (wenn auch zu Unrecht), zwischen Gillette und Wilkinson Sword gebe es keinen Unterschied, der Kunde solle daher statt Wilkinson eine zweite andere Marke neben Gillette kaufen. Natürlich wird sich dies auf den Wettbewerb im Naßrasur-Geschäft innerhalb der Gemeinschaft auswirken.

(38) Die Liefervereinbarungen zwischen Gillette und Eemland sind ein weiteres Beispiel für ein Zusammenwirken der beiden Parteien. Gillette ist ein Großkunde von Eemland und kauft dort Artikel der Marke Wilkinson Sword für den Vertrieb außerhalb der Gemeinschaft. Diese Faktoren führen zu einer Beschränkung des Wettbewerbs auf dem Naßrasur-Markt der Gemeinschaft, weil auf einem Markt, auf dem es nur wenige Konkurrenten gibt und Neulingen der Zugang durch hohe Barrieren erschwert wird, neue Geschäftsbeziehungen unter Konkurrenten, die eine Koordinierung der Geschäftspolitik zur Folge haben, vor allem aber Geschäftsbeziehungen zwischen dem Marktführer und dem führenden Konkurrenten, zu einer spürbaren Einschränkung des Wettbewerbs führen werden. Obwohl die Liefervereinbarung am 1. Januar 1992 erloschen ist, hat Gillette Wilkinson-Sword-Erzeugnisse von Eemland weiterhin auf dieser Grundlage gekauft (vergleiche oben Randnummer 17).

(39) Aus diesen Gründen werden die Vereinbarungen über den Vertrieb außerhalb der EG und über die gewerblichen Schutzrechte zwischen Gillette und Eemland auf dem Naßrasur-Markt der Gemeinschaft insofern für wettbewerbsbeschränkend angesehen, als sie sich auf die europäischen Nachbarmärkte beziehen. Aus den unter Randnummer 32 dargelegten Gründen und angesichts der Verkaufspolitik von großen Abnehmern von Naßrasur-Erzeugnissen, die europaweit einkaufen, werden diese Vereinbarungen den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinflussen. Sie verstoßen deshalb gegen Artikel 85 Absatz 1.

### C. Artikel 85 Absatz 3

(40) Die fraglichen Vereinbarungen können nicht von der Anwendung des Artikels 85 Absatz 1 freigestellt werden, da sie nicht zur Verbesserung der Warenerzeugung oder -verteilung beitragen oder den technischen oder wirtschaftlichen Fortschritt fördern, unter angemessener Beteiligung der Verbraucher an dem entstehenden Gewinn. Die Beschränkungen, die den Unternehmen auferlegt werden, sind für die Erreichung dieser Ziele nicht unbedingt erforderlich. Gillette behauptet in seiner Stellungnahme, die Vereinbarungen würden Eemland in den Stand setzen, die Warenerzeugung und -verteilung in der Gemeinschaft zu verbessern, liefert aber keinen Beweis für diese Behauptung, die von der Kommission nicht akzeptiert werden kann. Die fraglichen Vereinbarungen geben den beteiligten Unternehmen ferner die Möglichkeit, auf einem wesentlichen Teil des Naßrasur-Marktes den Wettbewerb auszuschalten. Die Kommission lehnt daher den Antrag auf Freistellung gemäß Artikel 85 Absatz 3 ab.

#### D. Andere Kartellverfahren

- (41) Die Kommission trägt der mit Zustimmung von Gillette und Eemland in den USA getroffenen letztinstanzlichen Entscheidung Rechnung — Gillette und Eemland hatten ihr zugestimmt —, bemerkt aber, daß die den Parteien auferlegten Beschränkungen mit Zustimmung des Justizministeriums oder der amerikanischen Gerichte aufgehoben werden können. Zudem werden mindestens einige der Beschränkungen automatisch nach zehn Jahren fallen. Die von den Parteien akzeptierten Beschränkungen ändern jedenfalls nichts an den negativen Auswirkungen der Vereinbarungen innerhalb der Gemeinschaft.

#### E. Artikel 3 der Verordnung Nr. 17

- (42) Stellt die Kommission eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 86 des Vertrages fest, so kann sie die beteiligten Unternehmen verpflichten, die Zuwiderhandlung abzustellen. Im vorliegenden Fall hat Gillette durch die Beteiligung an der Übernahme des Geschäfts von Wilkinson Sword in der Gemeinschaft eine marktbeherrschende Stellung mißbraucht. Dadurch hat es Verbindungen zwischen einem marktbeherrschenden Unternehmen und seinem wichtigsten Konkurrenten geschaffen, die Gillette zu einigem Einfluß auf das kommerzielle Verhalten dieses Wettbewerbers verhalfen. Um die Zuwiderhandlung gegen Artikel 86 abzustellen, muß sich Gillette deshalb aus Eemland zurückziehen, seine Kapitalbeteiligung veräußern und seine Gläubigerposition aufgeben. Die Kommission ist der Ansicht, daß nach Lage des Falls ein Zeitraum von [...] für Gillette ausreichen müßte, um die hierfür erforderlichen Vereinbarungen zu treffen. Wird die Angelegenheit nicht fristgerecht bereinigt, so ist ein unabhängiger Dritter zu bestellen, der dann dafür sorgt, daß die Veräußerung so bald wie möglich abgewickelt wird.
- (43) Sowohl Gillette als auch Eemland haben mit dem Abschluß der Vereinbarungen über den Vertrieb außerhalb der EG und über die gewerblichen Schutzrechte, die ihr Geschäftsverhalten beeinflussen und zu einer Beschränkung des Wettbewerbs auf dem Rasur-Markt der Gemeinschaft führen, gegen Artikel 85 Absatz 1 verstoßen. Die geschäftliche Zusammenarbeit zwischen beiden, die durch die Aufteilung der Marke Wilkinson Sword zwischen der Gemeinschaft (und den USA) und der übrigen Welt erforderlich geworden ist, muß gleichfalls beendet werden, um eine Koordination des Geschäftsverhaltens auf den räumlich benachbarten Märkten zu verhindern. Das wird gleichzeitig Eemland eine wirtschaftlich sinnvolle

geografische Basis für das gegenwärtige und das zukünftige Geschäft geben. Zu diesem Zweck wird Gillette auferlegt, das Wilkinson-Sword-Geschäft in Polen, Ungarn, der Tschechoslowakei, der Türkei, dem ehemaligen Jugoslawien und in allen EFTA-Ländern sowie in der früheren DDR an Eemland zurückzugeben. Die Kommission geht davon aus, daß Eemland de facto das Geschäft in der ehemaligen DDR und in den EFTA-Ländern bis zum abschließenden Ergebnis der anhängigen Kartellverfahren behalten hat —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

#### Artikel 1

Die Beteiligung Gillettes am Kauf des Wilkinson-Sword-Geschäfts von Stora, wie in dieser Entscheidung geschildert, stellt einen Mißbrauch einer marktbeherrschenden Stellung im Sinne von Artikel 86 des EWG-Vertrags dar.

#### Artikel 2

Gillette und Eemland haben durch den Abschluß der Vereinbarung über den Vertrieb außerhalb der EG und der Vereinbarung über gewerbliche Schutzrechte, Fertigung und Vertrieb gegen Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag verstoßen, soweit sich diese Vereinbarungen auf die ehemalige Deutsche Demokratische Republik und auf europäische Nachbarmärkte beziehen und damit zu einer Zusammenarbeit zwischen Gillette und Eemland innerhalb der Gemeinschaft führen.

#### Artikel 3

Eine Freistellung der in Artikel 2 genannten Vereinbarungen nach Artikel 85 Absatz 3 EWG-Vertrag wird abgelehnt.

#### Artikel 4

Gillette beendet den in Artikel 1 genannten Verstoß innerhalb von [...] durch Aufgabe der Kapitalbeteiligung und der Gläubigerstellung bei Eemland; andernfalls hat Gillette mit Zustimmung der Kommission unwiderruflich einen unabhängigen Dritten zu bestellen, der in Gillettes Namen die mit dieser Entscheidung geforderten Verfügungen trifft.

#### Artikel 5

Gillette und Eemland beenden die in Artikel 2 genannten Verstöße innerhalb von [...] durch Rückübertragung des Geschäfts von Wilkinson Sword in der ehemaligen Deutschen Demokratischen Republik, in Polen, Ungarn, der Tschechoslowakei und der Türkei, dem ehemaligen Jugoslawien und in den EFTA-Ländern an Eemland.

*Artikel 6*

Diese Entscheidung ist gerichtet an

- The Gillette Company,  
Prudential Tower Building,  
Boston, Massachusetts,  
USA,  
und an
- Eemland Holdings NV,  
Egelenburg 152,  
NL-1081 GK Amsterdam.

Brüssel, den 10. November 1992

*Für die Kommission*

Leon BRITTAN

*Vizepräsident*

---