

WICHTIGER RECHTLICHER HINWEIS: Für die Angaben auf dieser Website besteht Haftungsausschluss und Urheberrechtsschutz.

URTEIL DES GERICHTS (Erste Kammer)

22. Oktober 2002⁽¹⁾

„Wettbewerb - Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 - Entscheidung, mit der ein Zusammenschluss für unvereinbar mit dem Gemeinsamen Markt erklärt wird - Nichtigkeitsklage“

In der Rechtssache T-310/01

Schneider Electric SA mit Sitz in Rueil-Malmaison (Frankreich), Prozessbevollmächtigte: Rechtsanwälte F. Herbert, J. Steenbergen und M. Pittie,

Klägerin,

unterstützt durch

Französische Republik, vertreten durch G. de Bergues und F. Million als Bevollmächtigte, Zustellungsanschrift in Luxemburg,

Streithelferin,

gegen

Kommission der Europäischen Gemeinschaften, vertreten durch P. Oliver, P. Hellström und F. Lelièvre als Bevollmächtigte, Zustellungsanschrift in Luxemburg,

Beklagte,

unterstützt durch

Comité central d'entreprise de la SA Legrand und

Comité européen du groupe Legrand

mit Sitz in Limoges (Frankreich), Prozessbevollmächtigter: Rechtsanwalt H. Masse-Dessen,

Streithelfer,

wegen Nichtigklärung der Entscheidung C(2001) 3014 final der Kommission vom 10. Oktober 2001, mit der ein Zusammenschluss für unvereinbar mit dem Gemeinsamen Markt und dem Funktionieren des EWR-Abkommens (Sache COMP/M.2283 - Schneider/Legrand) erklärt wird,

erlässt

DAS GERICHT ERSTER INSTANZ

DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN (Erste Kammer)

unter Mitwirkung des Präsidenten B. Vesterdorf sowie der Richter N. J. Forwood und H. Legal,

Kanzler: B. Pastor, Hilfskanzlerin

aufgrund des schriftlichen Verfahrens und auf die mündliche Verhandlung vom 10. Juli 2002,

folgendes

Urteil

Rechtlicher Rahmen

1. Artikel 2 der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates vom 21. Dezember 1989 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen (ABl. L 395, S. 1, in der berichtigten, ABl. 1990, L 257, S. 13, und durch die Verordnung [EG] Nr. 1310/97 des Rates vom 30. Juni 1997, ABl. L 180, S. 1, geänderten Fassung; im Folgenden: Verordnung Nr. 4064/89) lautet:

„(1) Zusammenschlüsse im Sinne dieser Verordnung sind nach Maßgabe der folgenden Bestimmungen auf ihre Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt zu prüfen.

Bei dieser Prüfung berücksichtigt die Kommission:

a) die Notwendigkeit, im Gemeinsamen Markt wirksamen Wettbewerb aufrechtzuerhalten und zu entwickeln, insbesondere im Hinblick auf die Struktur aller betroffenen Märkte und den tatsächlichen oder potenziellen Wettbewerb durch innerhalb oder außerhalb der Gemeinschaft ansässige Unternehmen;

b) die Marktstellung sowie die wirtschaftliche Macht und die Finanzkraft der beteiligten Unternehmen, die Wahlmöglichkeiten der Lieferanten und Abnehmer, ihren Zugang zu den Beschaffungs- und Absatzmärkten, rechtliche oder tatsächliche Marktzutrittsschranken, die Entwicklung des Angebots und der Nachfrage bei den jeweiligen Erzeugnissen und Dienstleistungen, die Interessen der Zwischen- und Endverbraucher sowie die Entwicklung des technischen und wirtschaftlichen Fortschritts, sofern diese dem Verbraucher dient und den Wettbewerb nicht behindert.

(2) Zusammenschlüsse, die keine beherrschende Stellung begründen oder verstärken, durch die wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben erheblich behindert würde, sind für vereinbar mit dem Gemeinsamen Markt zu erklären.

(3) Zusammenschlüsse, die eine beherrschende Stellung begründen oder verstärken, durch die wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil desselben erheblich behindert würde, sind für unvereinbar mit dem Gemeinsamen Markt zu erklären.

...“

2. Nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c der Verordnung Nr. 4064/89 trifft die Kommission die Entscheidung, das Verfahren einzuleiten, wenn sie feststellt, dass der angemeldete Zusammenschluss unter die Verordnung fällt und Anlass zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt gibt.

3. Artikel 7 der Verordnung Nr. 4064/89 lautet wie folgt:

„(1) Ein Zusammenschluss im Sinne des Artikels 1 darf weder vor der Anmeldung noch so lange vollzogen werden, bis er ... für vereinbar mit dem Gemeinsamen Markt erklärt worden ist. ...

(3) Absatz 1 steht der Verwirklichung eines öffentlichen Kauf- oder Tauschangebots nicht entgegen, das nach Artikel 4 Absatz 1 bei der Kommission angemeldet worden ist, sofern der Erwerber die mit den Anteilen verbundenen Stimmrechte nicht ausübt oder nur zur Erhaltung des vollen Wertes seiner Investition und aufgrund einer von der Kommission nach Absatz 4 erteilten Befreiung ausübt.

...“

4. Artikel 8 der Verordnung Nr. 4064/89 bestimmt u. a. Folgendes:

„(2) Stellt die Kommission fest, dass ein angemeldeter Zusammenschluss - gegebenenfalls nach entsprechenden Änderungen durch die beteiligten Unternehmen - dem in Artikel 2 Absatz 2 festgelegten Kriterium ... entspricht, so trifft sie eine Entscheidung, mit der der Zusammenschluss für vereinbar mit dem Gemeinsamen Markt erklärt wird.

...

(3) Stellt die Kommission fest, dass ein Zusammenschluss dem in Artikel 2 Absatz 3 festgelegten Kriterium entspricht ..., so trifft sie eine Entscheidung, mit der der Zusammenschluss für unvereinbar mit dem Gemeinsamen Markt erklärt wird.

(4) Ist der Zusammenschluss bereits vollzogen, so kann die Kommission in einer Entscheidung nach Absatz 3 oder in einer gesonderten Entscheidung die Trennung der zusammengefassten Unternehmen oder Vermögenswerte, die Beendigung der gemeinsamen Kontrolle oder andere Maßnahmen anordnen, die geeignet sind, wirksamen Wettbewerb wiederherzustellen.“

5. Nach Artikel 10 Absatz 3 der Verordnung Nr. 4064/89 müssen die Entscheidungen, mit denen die Unvereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt festgestellt wird, innerhalb einer Frist von höchstens vier Monaten nach der Einleitung des Verfahrens erlassen werden.
6. Nach Absatz 4 dieses Artikels wird diese Frist ausnahmsweise gehemmt, wenn die Kommission durch Umstände, die von einem an dem Zusammenschluss beteiligten Unternehmen zu vertreten sind, gezwungen war, eine Auskunft im Wege der Entscheidung nach Artikel 11 Absatz 5 der Verordnung Nr. 4064/89 anzufordern.
7. Wird eine nach der Verordnung erlassene Entscheidung der Kommission durch Urteil des Gerichtshofes ganz oder teilweise für nichtig erklärt, so beginnen gemäß Artikel 10 Absatz 5 der Verordnung Nr. 4064/89 die in dieser Verordnung festgelegten Fristen mit dem Tag der Verkündung des Urteils von neuem.
8. Nach Artikel 10 Absatz 6 der Verordnung Nr. 4064/89 gilt der Zusammenschluss als mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar erklärt, wenn die Kommission innerhalb der oben genannten Viermonatsfrist keine Entscheidung nach Artikel 8 Absatz 3 erlassen hat.
9. Nach Artikel 11 Absatz 1 der Verordnung Nr. 4064/89 kann die Kommission zur Erfüllung der ihr mit dieser Verordnung übertragenen Aufgaben u. a. von den am angemeldeten Zusammenschluss Beteiligten alle erforderlichen Auskünfte einholen.
10. Nach Absatz 5 dieses Artikels fordert die Kommission die Auskunft durch Entscheidung an, wenn eine so von der Kommission von einem Unternehmen verlangte Auskunft innerhalb einer festgesetzten Frist nicht oder nicht vollständig erteilt wird. Die Entscheidung bezeichnet die geforderten Auskünfte, bestimmt eine angemessene Frist zu ihrer Erteilung und weist auf das Recht hin, bei dem Gemeinschaftsgericht Klage gegen die Entscheidung zu erheben.
11. Artikel 18 Absatz 3 der Verordnung Nr. 4064/89 bestimmt zum einen, dass die Kommission ihre Entscheidungen nur auf die Einwände stützt, zu denen die Betroffenen Stellung nehmen konnten, und zum anderen, dass das Recht der Betroffenen auf Verteidigung während des Verfahrens in vollem Umfang gewährleistet wird.
12. Schließlich wird nach Artikel 9 Absatz 1 Buchstabe a der Verordnung (EG) Nr. 447/98 der Kommission vom 1. März 1998 über die Anmeldungen, über die Fristen sowie über die Anhörung nach der Verordnung Nr. 4064/89 (ABl. L 61, S. 1) die oben genannte Viermonatsfrist gehemmt, wenn die Kommission eine Entscheidung nach Artikel 11 Absatz 5 der Verordnung Nr. 4064/89 zu erlassen hat, weil eine Auskunft, die von einem der Anmelder verlangt worden ist, innerhalb der von der Kommission festgesetzten Frist nicht oder nicht vollständig erteilt worden ist.

Vorgeschichte des Rechtsstreits

13. Die Klägerin, eine Gesellschaft französischen Rechts, ist Muttergesellschaft eines in der Herstellung und im Verkauf von Erzeugnissen und Systemen in den Sektoren der Elektrizitätsverteilung, der industriellen Prozesssteuerung und der Automatisierung tätigen Konzerns. Im Geschäftsjahr 2000 erreichte die Klägerin einen Umsatz von 8 750 Mio. Euro weltweit und von 4 095 Mio. Euro in der Gemeinschaft.
14. Legrand SA ist eine Gesellschaft französischen Rechts, die im Bereich der Herstellung und des Verkaufs von Elektrogeräten für Niederspannungsanlagen tätig ist. Im Jahr 2000 belief sich ihr Umsatz auf 2 791 Mio. Euro weltweit und auf 1 684 Mio. Euro in der Gemeinschaft.

15. Am 16. Februar 2001 meldeten die Klägerin und Legrand gemäß der Verordnung Nr. 4064/89 bei der Kommission die geplante Abgabe eines öffentlichen Angebots der Klägerin zum Umtausch sämtlicher von der Öffentlichkeit gehaltenen Legrand-Aktien an.
16. Diese Anmeldung erfolgte im Anschluss an informelle Anmeldungen, die am 12. Dezember 2000 und am 5. Januar 2001 abgegeben worden waren.
17. Die Anmelder legten der Kommission am 29. Januar 2001 eine weitere Anmeldung vor.
18. Die Klägerin und Legrand beantworteten ferner 71 Fragen, die die Kommission ihnen am 7. Februar 2001 vorgelegt hatte und mit deren Hilfe diese dritte Anmeldung vervollständigt werden sollte.
19. Die Kommission kam zu dem Ergebnis, dass der angemeldete Zusammenschluss unter die Verordnung Nr. 4064/89 fällt und Anlass zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt und dem Europäischen Wirtschaftsraum gibt.
20. Die Kommission erließ daher am 30. März 2001 eine auf Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c der Verordnung Nr. 4064/89 gestützte Entscheidung, mit der sie den zweiten Abschnitt des Verfahrens zur Prüfung des angemeldeten Vorhabens einleitete.
21. Mit Schreiben vom 6. April 2001 richtete die Kommission nach Artikel 11 Absatz 1 der Verordnung Nr. 4064/89 ein Auskunftsverlangen an die Klägerin und an Legrand.
22. Da die beiden Unternehmen bis zum Ablauf der auf den 18. April 2001 festgesetzten Frist nicht alle verlangten Auskünfte über die einzelnen vom Zusammenschluss betroffenen Märkte erteilt hatten, richtete die Kommission an sie am 27. April 2001 je ein Auskunftsverlangen durch Entscheidung gemäß Artikel 11 Absatz 5 der Verordnung Nr. 4064/89.
23. Am 25. Juni 2001 hatte die Kommission alle verlangten Informationen erhalten.
24. Am 7. Juni 2001 legte die Klägerin ihr öffentliches Aktienumtauschangebot dem französischen Finanzmärkterat im Wortlaut vor, der das Angebot in seiner Sitzung vom 14. Juni 2001 für zulässig erklärte. Der Sichtvermerk der Kommission für die Börsentätigkeit wurde am 19. Juni 2001 erteilt.
25. Da nach Artikel 7 Absatz 3 der Verordnung Nr. 4064/89 öffentliche Angebote, die bei der Kommission angemeldet wurden, verwirklicht werden können, sofern der Erwerber die mit den betreffenden Aktien verbundenen Stimmrechte nicht ausübt, gab die Klägerin ihr öffentliches Aktienumtauschangebot in der Zeit vom 21. Juni 2001 bis zum 25. Juli 2001 ab.
26. Gemäß Artikel 13 Absatz 2 der Verordnung Nr. 447/98 richtete die Kommission am 3. August 2001 eine Mitteilung der Beschwerdepunkte an die Klägerin, in der sie feststellte, dass durch das angemeldete Vorhaben eine beherrschende Stellung auf einer Reihe von nationalen Einzelmärkten begründet oder verstärkt werde.
27. Am 6. August 2001 veröffentlichte die Kommission für die Börsentätigkeit das endgültige Ergebnis des öffentlichen Angebots der Klägerin zum Umtausch der Legrand-Aktien. Danach hatte die Klägerin 98,7 % der Legrand-Aktien erworben.
28. Die Klägerin legte der Kommission einen Bericht vom 14. August 2001 vor, der von Professor L. Waverman und dem Büro „National Economic Research Associates“ für Rechnung der Anmelder erstellt worden war (im Folgenden: erster NERA-Bericht). Dieser Bericht befasste sich mit der Definition des Einzelmärktes für elektrische Verteilungsanlagen, dem integrierten Verkauf von Bauteilen von Verteilungsanlagen der beiden Konkurrenten der Klägerin, d. h. von ABB und Siemens, sowie mit der Wettbewerbslage auf dem Markt für Verteilungsanlagen in Italien, Spanien, Portugal und Dänemark.
29. Die Anmelder nahmen zur Mitteilung der Beschwerdepunkte mit einem Schriftsatz Stellung, den sie am 16. August 2001 einreichten.
30. Eine Anhörung wurde am 21. August 2001 durchgeführt.
31. Am 29. August 2001 fand eine Sitzung statt, an der die Klägerin und die Dienststellen der

Kommission teilnehmen. In dieser Sitzung sollten etwaige Änderungen im Sinne des Artikels 8 Absatz 1 der Verordnung Nr. 4064/89 festgelegt werden, um die von der Kommission festgestellten wettbewerbsrechtlichen Probleme auszuräumen.

32. Zu diesem Zweck schlug die Klägerin der Kommission am 14. September 2001, dem letzten Tag der gesetzlichen Frist, die Übernahme von Verpflichtungen vor („Abhilfen“ oder „Korrekturen“).
33. Am 18. September 2001 übersandte die Kommission den beteiligten Dritten einen Fragebogen zu diesen Vorschlägen.
34. Der Beratende Ausschuss für die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen trat am 19. September 2001 zur Prüfung des Entwurfs der endgültigen Entscheidung zusammen.
35. Als Antwort auf die besonderen Anfragen der Kommission vom 21. September 2001 legte die Klägerin der Kommission am 24. September 2001 ihre Zusagen vom 14. September 2001 in einer geänderter Fassung vor.
36. Am selben Tag luden die Dienststellen der Kommission die Beteiligten zu einer Sitzung.
37. In einem Vermerk, der ihrem Schreiben vom 25. September 2001 an das für Wettbewerbsfragen zuständige Kommissionsmitglied als Anlage beigefügt war, brachten die Klägerin und Legrand ihre Verwunderung darüber zum Ausdruck, dass die Dienststellen der Kommission auf ihre neuen Vorschläge zur Übernahme von Verpflichtungen wiederum negativ reagiert hätten, obwohl diese Vorschläge vorsähen, dass Legrand sich im gesamten Europäischen Wirtschaftsraum aus dem Markt für Bauteile von Verteilungsanlagen zurückziehe.
38. Der Beratende Ausschuss für die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen trat am 28. September 2001 ein weiteres Mal zusammen, um die vorgeschlagenen Korrekturen zu prüfen und sich zum Entscheidungsentwurf zu äußern.
39. Am 10. Oktober 2001 erließ die Kommission auf der Grundlage des Artikels 8 Absatz 3 der Verordnung Nr. 4064/89 eine Entscheidung (C[2001] 3014 final [Sache COMP/M.2283 - Schneider/Legrand]) (im Folgenden: Entscheidung).
40. Artikel 1 der Entscheidung lautet:

„La concentration notifiée à la Commission par Schneider le 16 février 2001, qui lui permettrait d'acquérir le contrôle exclusif de Legrand, est déclarée incompatible avec le marché commun et avec le fonctionnement de l'accord EEE.“ („Der von Schneider am 16. Februar 2001 bei der Kommission angemeldete Zusammenschluss, durch den Schneider die alleinige Kontrolle über Legrand erwerben könnte, wird für unvereinbar mit dem Gemeinsamen Markt und dem Funktionieren des EWR-Abkommens erklärt.“)
41. Die Entscheidung enthält die Beschreibung des Sektors der Niederspannungs-Betriebsmittel (Nummer V Buchstabe A, „Compatibilité avec le marché commun“ [Vereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt]), die Definition der vom Zusammenschluss betroffenen nationalen Einzelmärkte (Nummer V Buchstabe B), die Untersuchung dieses Zusammenschlusses (Nummer V Buchstabe C) und die Beurteilung der Abhilfen, die von der Klägerin vorgeschlagen worden waren, um den von der Kommission erhobenen wettbewerbsrechtlichen Problemen Rechnung zu tragen (Nummer VI, „Mesures correctives“ [Korrekturen]).
42. Der vom angemeldeten Vorhaben betroffene industrielle Sektor umfasst die Einrichtungen in den Industrie-, Büro- und Wohngebäuden, die dem Anschluss an das Mittelspannungsnetz nachgeschaltet sind. Diese Einrichtungen können in drei Kategorien zusammengefasst werden, die in der Begründungserwägung 12 der Entscheidung beschrieben werden.
43. Erstens dienen die Niederspannungs-Verteilungsanlagen hauptsächlich der Versorgung der verschiedenen Installationsebenen mit elektrischer Energie und dem Schutz der Verbraucher vor der Überstrom- und der Kurzschlussgefahr.
44. Die Verteilungsanlagen, die hauptsächlich aus einem Schrank und aus Schutzeinrichtungen wie Leistungsschaltern, Sicherungen und Fehlerstromschutzschaltern bestehen, können in drei

verschiedene, den verschiedenen Ebenen der Elektrizitätsverteilung entsprechenden Produktgruppen unterteilt werden:

- die Hauptverteilungsanlagen für den Anschluss der großen Büro- und Industriegebäude an das Mittelspannungsnetz;
- die Bereichsverteilungsanlagen, die in den Stockwerken verwendet werden;
- die Endverteilungsanlagen, die beim Endverbraucher mit geringem Energiebedarf, wie z. B. dem Wohnungsinhaber, Verwendung finden.

45. Zweitens sorgen die vorgefertigten Kabelträger und -kanäle für den Kabelausbau im Kellergeschoss, in den Installationskanälen und der Zwischendecke eines Gebäudes.

46. Drittens untergliedern sich die Elektroeinrichtungen, die den Endverteilungsanlagen nachgeschaltet sind, in sechs Produktgruppen (vgl. insbesondere Begründungserwägung 302 der Entscheidung):

- die Endeinrichtungen, die den letzten Teil der Elektroinstallation darstellen (Stecker, Schalter usw.);
- die Kontrollsysteme, die eine spezifische Anwendung in einem bestimmten Bereich eines Gebäudes, wie z. B. der Heizung, steuern;
- die Schutzsysteme, die die Sicherheit von Personen und Sachen gewährleisten (Alarmsysteme, Feuermelder, Notbeleuchtung usw.);
- die Datenübergangsstellen für Kommunikationssysteme (Datenübergangsstellen, Netzverteiler usw.);
- das Befestigungs- und Abzweigmaterial, mit dem die Abzweigung, Befestigung und Installationsverkabelung nach den Endverteilungsanlagen hergestellt werden kann;
- die Bauteile für offen liegende Kabelführung (Kabelwanne, Fußbodendosen und Kabelstützen).

47. Der angemeldete Zusammenschluss hat auch Auswirkungen auf andere Arten von Erzeugnissen zur industriellen Verwendung, insbesondere auf die - auch „industrielle Knopfherstellung“ genannten - Geräte der Kontroll- und Nachrichtentechnik und die Stromversorgungs- und -transformationseinrichtungen.

48. Die Beteiligten sind übereingekommen, den betreffenden industriellen Sektor gemäß nachfolgender, in der Begründungserwägung 14 der Entscheidung wiedergegebener Tabelle aufzugliedern:

Segment	Bezeichnung	Erzeugnisse
Segment 1	Niederspannungs-Hauptverteilungsanlagen	Schrankbauteile, Leistungsschalter, Sicherungen usw.
Segment 2	Bereichsverteilungsanlagen	Schrankbauteile, Leistungsschalter, Sicherungen usw.
Segment 3	Vorgefertigte Kabelträger und -kanäle	Vorgefertigte Kabelträger und -kanäle
Segment 4	Endverteilungsanlagen	Schrankbauteile, Leistungsschalter, Sicherungen, Fehlerstromschutzschalter usw.
Segment 5A	Elektroeinrichtungen, die der Endverteilungsanlage nachgeschaltet sind	Endeinrichtungssysteme, Kontrollsysteme, Sicherheits- und Schutzsysteme, Bauteile für Verkehrsnetzsysteme
Segment 5B	Installationszubehör	Abzweigdosen, Befestigungs- und Verkabelungsmaterial zwischen Endverteilungsanlage und Installationseinrichtung

Segment 5C	Offen liegende Kabelführung	Fußbodendosen, Kabelwannen, Kabelstützen usw.
Industriebauteile	Stromversorgungs- und -transformationsprodukte Geräte der Kontroll- und Nachrichtentechnik	Einrichtungen zur Versorgung von Industrieeinrichtungen mit Wechsel- oder Gleichstrom Schaltgeräte zur Steuerung von Industrieeinrichtungen

49. Das Angebot von und die Nachfrage nach diesen Einrichtungen lassen sechs verschiedene Arten von Marktteilnehmern tätig werden.
50. Die Hersteller, wie die Klägerin und Legrand, sind die Industriekonzerne, die die fraglichen elektrischen Einrichtungen herstellen.
51. Die Großhändler sind die Händler vor Ort, die die Betriebsmittel, die die Installateure und die Verteilungsanlagenmonteure für die elektrische Installation benötigen, von den Herstellern kaufen und den Ersteren zum Kauf anbieten.
52. Die Verteilungsanlagenmonteure sind Gewerbetreibende, die die einzelnen Teile einer Verteilungsanlage im Gebäude zusammenbauen. Praktisch nehmen sie vier Aufgaben wahr, nämlich
- die Untersuchung der Verteilungsanlage und ihre Anpassung an die jeweiligen besonderen Installationsbedürfnisse;
 - die Beschaffung und Montage der Bauteile von Verteilungsanlagen (Schrankbauteile, Leistungsschalter, Sicherungen usw.);
 - die Verdrahtung der Verteilungsanlage;
 - die Überprüfung der Betriebsbereitschaft der Gesamtanlage.
53. Die Verteilungsanlagenmonteure liefern sodann die betriebsbereiten Schränke an den Installateur, der sie beim Endabnehmer einbaut. In der Praxis befassen sich die Verteilungsanlagenmonteure in erster Linie mit den Haupt- und den Bereichsverteilungsanlagen. Die Endverteilungsanlagen werden im Allgemeinen unmittelbar vom Installateur angepasst und montiert.
54. Die Installateure sind Gewerbetreibende, die die Niederspannungs-Betriebsmittel beim Endabnehmer einbauen.
55. Die Hauptauftragnehmer sind die Architekten, die Konstruktions- und Entwicklungsbüros, die Hoch- und Tiefbauunternehmen sowie die Bauträger, die für das Bauvorhaben verantwortlich sind, in dem die elektrischen Betriebsmittel installiert werden sollen.
56. Die Endabnehmer sind die Personen oder Unternehmen, denen das Gebäude, in dem die elektrischen Betriebsmittel installiert werden, gehört. Nach traditioneller Aufteilung können bei den Endabnehmern folgende zwei große Gruppen unterschieden werden: die Industrieunternehmen einerseits und die Bauunternehmen andererseits. Der Bausektor selbst wird gelegentlich in die Unternehmen des tertiären Sektors und die Privatkunden unterteilt.
57. Die Kommission stellte in der Begründungserwägung 782 fest, dass der geplante Zusammenschluss eine beherrschende Stellung begründen werde, durch die ein wirksamer Wettbewerb auf folgenden Märkten erheblich behindert würde:
- den Märkten für Kompakt-Leistungsschalter, Kleinstschutzschalter und Schränke für Bereichsverteilungsanlagen in Italien;
 - den Märkten für Kleinstschutzschalter, Fehlerstromschutzschalter und Gehäuse für Endverteilungsanlagen in Dänemark, Spanien, Italien und Portugal;

- den Märkten für Anschluss-Schutzschalter in Frankreich und Portugal;
 - dem Markt für Kabelträger im Vereinigten Königreich;
 - dem Markt für Stecker und Schalter in Griechenland;
 - dem Markt für abgedichtete Geräte in Spanien;
 - dem Markt für Befestigungs- und Abzweigungsmaterial in Frankreich;
 - dem Markt für Geräte der Stromtransformationstechnik in Frankreich;
 - dem Markt für Hilfsanlagen für das Kontrollieren und Melden in Frankreich.
58. Die Kommission stellte in der Begründungserwägung 783 der Entscheidung gleichfalls fest, dass der geplante Zusammenschluss eine beherrschende Stellung verstärken werde, durch die ein wirksamer Wettbewerb auf folgenden Märkten erheblich behindert würde:
- den Märkten für Kompakt-Leistungsschalter, Kleinstschutzschalter und Schränke für Bereichsverteilungsanlagen in Frankreich;
 - den Märkten für Kleinstschutzschalter, Fehlerstromschutzschalter und Gehäuse für Endverteilungsanlagen in Frankreich;
 - dem Markt für Stecker und Schalter in Frankreich;
 - dem Markt für abgedichtete Geräte in Frankreich;
 - dem Markt für Notbeleuchtungssysteme oder autonome Leuchtstoff-Notbeleuchtungssysteme in Frankreich.
59. Die Kommission vertrat schließlich die Auffassung, dass die Zusagen, die die Klägerin angeboten habe, die in der Entscheidung festgestellten wettbewerbsrechtlichen Probleme nicht ausräumen könnten.
60. Die Klägerin legte der Kommission einen zweiten, im Dezember 2001 erstellten Bericht des Büros „National Economic Research Associates“ vor (im Folgenden: zweiter NERA-Bericht), der sich mit Folgendem befasste: der Elastizität der Nachfrage nach Bauteilen von Verteilungsanlagen, der Markentreue der Installateure, der Vertriebsstruktur in Italien, Spanien, Portugal und Dänemark, den Merkmalen des integrierten Verkaufs von Bauteilen von Verteilungsanlagen durch ABB und Siemens und schließlich der Definition des zu berücksichtigenden Einzelmarktes für Verteilungsanlagen.

Verfahren vor dem Gericht

61. Gegen die Entscheidung hat die Klägerin mit Klageschrift, die am 13. Dezember 2001 bei der Kanzlei des Gerichts eingegangen ist, Nichtigkeitsklage erhoben.
62. Mit besonderem Schriftsatz hat die Klägerin einen Antrag auf Entscheidung im beschleunigten Verfahren nach Artikel 76a der Verfahrensordnung des Gerichts gestellt.
63. Am 23. Januar 2002 hat das Gericht im Hinblick auf die Natur der Sache, insbesondere im Hinblick auf den Umfang der Klageschrift samt Anlagen, diesen Antrag zurückgewiesen.
64. Am 5. April 2002 hat vor dem Präsidenten der Ersten Kammer und dem Berichterstatler eine informelle Sitzung mit den Parteivertretern stattgefunden.
65. Am 3. Mai 2002 hat das Gericht (Erste Kammer) nach Anhörung der Kommission beschlossen, dem Antrag der Klägerin auf Entscheidung im beschleunigten Verfahren stattzugeben, nachdem diese bestätigt hatte, dass sie die am 12. April 2002 vorgelegte gekürzte Fassung ihrer Klageschrift aufrechterhalte.

66. Mit Beschluss vom 6. Mai 2002 ist die Französische Republik als Streithelferin zur Unterstützung der Anträge der Klägerin zugelassen worden.
67. Am 16. Mai 2002 hat die Kommission eine neue Fassung ihrer - bereits vorher eingegangenen - Klagebeantwortung eingereicht, die sich an der gekürzten Fassung der Klageschrift ausrichtete.
68. Mit Beschluss vom 7. Juni 2002 sind das Comité d'entreprise de la SA Legrand und das Comité européen du groupe Legrand als Streithelfer zur Unterstützung der Anträge der Kommission zugelassen worden.
69. Das Gericht hat auf Bericht des Berichterstatters beschlossen, die mündliche Verhandlung zu eröffnen, und im Zuge prozessleitender Maßnahmen nach Artikel 64 der Verfahrensordnung des Gerichts Fragen an die Beteiligten gerichtet. Die Beteiligten sind diesen Ersuchen nachgekommen.
70. Die Beteiligten haben in der Sitzung am 10. Juli 2002 mündlich verhandelt und Fragen des Gerichts beantwortet.

Anträge der Parteien

71. Die Klägerin, unterstützt durch die Französische Republik, beantragt,
 - dem ersten Klagegrund stattzugeben, die Entscheidung für nichtig zu erklären und festzustellen, dass Artikel 10 Absatz 5 der Verordnung Nr. 4064/89 hier nicht anwendbar ist;
 - hilfsweise, die Entscheidung für nichtig zu erklären;
 - ihr gegebenenfalls das Recht vorzubehalten, die zur Feststellung des Sachverhalts und zur Untersuchung des streitigen Zusammenschlusses erforderlichen prozessleitenden Maßnahmen und Beweiserhebungen zu beantragen;
 - der Kommission sämtliche Kosten des Verfahrens aufzuerlegen.
72. Die Kommission, unterstützt durch das Comité d'entreprise de la SA Legrand und das Comité européen du groupe Legrand, beantragt,
 - die Klage abzuweisen;
 - der Klägerin die Kosten des Verfahrens aufzuerlegen.

Rechtliche Würdigung

73. Die Klägerin stützt ihr Klagevorbringen auf mehrere Klagegründe. Sie sind um der Bequemlichkeit ihrer Darstellung willen als Klagegründe anzusehen, die aus einem Verfahrensverstoß im Hinblick auf Artikel 10 Absatz 3 der Verordnung Nr. 4064/89, aus offenkundigen Fehlern der Kommission bei der Beurteilung zum einen der Auswirkungen des angemeldeten Vorhabens und zum anderen der Selbstverpflichtungen, die die Klägerin angeboten hat, um die Vereinbarkeit des Vorhabens mit dem Gemeinsamen Markt zu erreichen, und aus einer Verletzung der Verteidigungsrechte hergeleitet werden.

Verfahrensverstoß

Zum ersten Klagegrund, der aus dem Verstoß gegen Artikel 10 Absatz 3 der Verordnung Nr. 4064/89 hergeleitet wird

- Vorbringen der Beteiligten
74. Im Rahmen dieses Klagegrundes, der in erster Linie geltend gemacht wird, trägt die Klägerin vor, nach Artikel 10 Absatz 3 der Verordnung Nr. 4064/89 habe der Kommission für die Feststellung der Unvereinbarkeit des Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt eine Frist von vier Monaten nach dem 30. März 2001, dem Tag der Einleitung des zweiten Verfahrensabschnitts, zur Verfügung gestanden.

75. Diese zwingende Frist sei nach den Bestimmungen der Verordnung Nr. 447/98 über die Berechnung der Fristen am 10. August 2001 abgelaufen, also vor dem Erlass der Entscheidung durch die Kommission am 10. Oktober 2001.
76. Unter diesen Umständen sei der streitige Zusammenschluss gemäß Artikel 10 Absatz 6 der Verordnung Nr. 4064/89 als mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar anzusehen.
77. Die Kommission berufe sich demgegenüber auf die Hemmung der Viermonatsfrist, die nach Artikel 10 Absatz 4 der Verordnung Nr. 4064/89 ausnahmsweise eintrete, wenn Umstände, die von einem an dem angemeldeten Zusammenschluss Beteiligten zu vertreten seien, die Kommission zwingen, eine Auskunft im Wege der Entscheidung nach Artikel 11 Absatz 5 der Verordnung Nr. 4064/89 anzufordern.
78. Die an die Klägerin gerichtete Entscheidung vom 27. April 2001 (vgl. oben, Randnr. 22) habe der Klägerin in der Tat aufgegeben, der Kommission eine Reihe von Auskünften zu erteilen, die die Kommission mit Schreiben vom 6. April 2001 bereits bis zum 18. April 2001 angefordert habe. Die sehr strengen Voraussetzungen jedoch, von denen Artikel 10 Absatz 4 der Verordnung Nr. 4064/89 die Hemmung der Viermonatsfrist abhängig mache, seien nicht erfüllt gewesen.
79. Die Hemmung bestehe nur ausnahmsweise und trete nicht zwangsläufig mit jedem Auskunftsverlangen ein. Im vorliegenden Fall sei die Kommission zum Erlass einer Entscheidung zur Anforderung der Auskunft nicht durch Umstände gezwungen worden, die von einem an dem angemeldeten Zusammenschluss Beteiligten zu vertreten gewesen seien, sondern durch die im schriftlichen Auskunftsverlangen vom 6. April 2001 erfolgte Festsetzung einer Frist von fünf Arbeitstagen für die Beantwortung von 322 Fragen. Für diese Fragen hätten mehr als 300 000 Daten zusammengetragen werden müssen, deren spätere Verwendung bei der Beurteilung des Zusammenschlusses noch nachgewiesen werden müsse.
80. Die Kommission habe auf diese Weise selbst einen Umstand herbeigeführt, den sie später herangezogen habe, um den Erlass einer auf Auskunftserteilung gerichteten Entscheidung mit hemmender Wirkung zu rechtfertigen.
81. In der Begründungserwägung 8 der Entscheidung werde die Fristhemmung auf Artikel 10 Absatz 4 der Verordnung Nr. 4064/89 gestützt, obwohl dem Auskunftsverlangen durch Entscheidung vom 27. April 2001 insoweit Artikel 9 der Verordnung Nr. 447/98 zugrunde liege.
82. Die Kommission könne die Hemmung der Viermonatsfrist nicht damit rechtfertigen, dass in Artikel 9 der Verordnung Nr. 447/98 anders als in Artikel 10 Absatz 4 der Verordnung Nr. 4064/89 nicht davon gesprochen werde, dass die Hemmung nur ausnahmsweise eintrete und dass Umstände vorliegen müssten, die von einem am Zusammenschluss Beteiligten zu vertreten seien. Die Verordnung Nr. 447/98 könne nicht von den Vorschriften der Grundverordnung Nr. 4064/89 abweichen, die sie durchführen solle.
83. Der Umstand, dass sie Nichtigkeitsklage nicht unmittelbar gegen das Auskunftsverlangen durch Entscheidung vom 27. April 2001 erhoben habe, habe für die Zulässigkeit des vorliegenden Klagegrundes keine Bedeutung. Die Hemmung der Frist von höchstens vier Monaten sei ein Rechtsakt, der keinen besonderen, die Rechte der Unternehmen berührenden materiellen Inhalt habe. Hieran ändere sich nichts dadurch, dass in dem Auskunftsverlangen vom 27. April 2001 selbst die Möglichkeit genannt werde, gegen das Verlangen Nichtigkeitsklage zu erheben. In seinem verfügenden Teil werde die Hemmung der Viermonatsfrist nicht erwähnt, und sie hätte jedenfalls kein berechtigtes Interesse an einem Antrag auf Nichtigkeitsklärung dieses Auskunftsverlangens glaubhaft machen können.
84. Für den Fall, dass dem ersten Klagegrund stattzugeben ist, beantragt die Klägerin beim Gericht außerdem, auf der Grundlage des Artikels 241 EG die Unanwendbarkeit des Artikels 10 Absatz 5 der Verordnung Nr. 4064/89 festzustellen, dem zufolge die in der genannten Verordnung festgelegten Fristen mit dem Tag der Verkündung eines Urteils, mit dem eine Entscheidung der Kommission für nichtig erklärt wird, von neuem beginnen. Würden die Fristen in einem Fall wieder aufleben, in dem die Vereinbarkeit als erklärt gelte, so würde insoweit das rechtswidrige Verhalten nicht geahndet, sondern bestätigt, da hieraus folgen würde, dass der Kommission für eine neue Entscheidung eine weitere Frist zur Verfügung stehe.
85. Die Kommission hält den aus der Rechtswidrigkeit des Auskunftsverlangens durch Entscheidung vom 27. April 2001 hergeleiteten Klagegrund für offensichtlich unzulässig, da gegen diese

Entscheidung innerhalb der Klagefrist keine Nichtigkeitsklage erhoben worden sei (Urteil des Gerichtshofes vom 30. Januar 1997 in der Rechtssache C-178/95, Wiljo, Slg. 1997, I-585, Randnr. 19).

86. Das Auskunftsverlangen vom 27. April 2001 durch Entscheidung nach Artikel 11 Absatz 5 der Verordnung Nr. 4064/89 sei ein Rechtsakt, der mit der Nichtigkeitsklage anfechtbar sei. Außerdem hätte die Klägerin ein bestehendes und gegenwärtiges berechtigtes Interesse an einer unmittelbaren Nichtigerklärung dieses Auskunftsverlangens glaubhaft machen können.
87. Jedenfalls sei der Klagegrund nicht begründet. Das Auskunftsverlangen stehe im Einklang mit den Vorschriften der Verordnung Nr. 4064/89 und der Verordnung Nr. 447/98. Insbesondere seien die verlangten Informationen für die Untersuchung erforderlich gewesen, und sie sei tatsächlich gezwungen gewesen, die betreffende Entscheidung wegen eines von den Anmeldern zu vertretenden Verzugs zu erlassen.
88. Die Angemessenheit der Dauer einer Frist beurteile sich anhand der besonderen Umstände des jeweiligen Einzelfalls (Urteil des Gerichts vom 22. Oktober 1997 in den Rechtssachen T-213/95 und T-18/96, SCK und FNK/Kommission, Slg. 1997, II-1739), und sie habe strenge Fristen einzuhalten.
89. Das Schreiben vom 6. April 2001, mit dem Auskunft verlangt worden sei, sei nur die logische Konsequenz der diversen Fragen gewesen, die sie seit Beginn des Verfahrens gestellt habe und die ein Unternehmen wie die Klägerin mit aller Sorgfalt, die von einem Wirtschaftsteilnehmer mit normalem Kenntnisstand zu verlangen sei, beantworten müsse.
90. Hinsichtlich der Wirkungen der Auskunftsverlangen durch Entscheidung gemäß Artikel 11 Absatz 5 der Verordnung Nr. 4064/89 bestehe zwischen Artikel 10 Absatz 4 der Verordnung Nr. 4064/89 und Artikel 9 der Verordnung Nr. 447/98 kein Unterschied. Man könne sich sowohl auf die eine wie auf die andere dieser Vorschriften berufen.
91. Es sei daher ohne Bedeutung, dass das Auskunftsverlangen vom 27. April 2001 in seiner zehnten Begründungserwägung als Rechtsgrundlage Artikel 9 der Verordnung Nr. 447/98, die Entscheidung in ihrer achten Begründungserwägung dagegen Artikel 10 Absatz 4 der Verordnung Nr. 4064/89 heranziehe, um die Hemmung der Viermonatsfrist zu begründen.
92. Die Einrede der Rechtswidrigkeit des Artikels 10 Absatz 5 der Verordnung Nr. 4064/89, dem zufolge die in der genannten Verordnung festgelegten Fristen mit dem Tag der Verkündung eines Nichtigkeitsurteils von neuem beginnen, sei außerdem verfrüht und folglich unzulässig.
93. Es sei jedenfalls folgerichtig, ja sogar unerlässlich, dass die Verordnung Nr. 4064/89 eine Bestimmung über die Wirkungen enthalte, die die gerichtliche Nichtigerklärung einer auf diese Verordnung gestützten Entscheidung auf die Fristen habe.

- Würdigung durch das Gericht
94. Die streitige Hemmung der der Kommission für die Entscheidung eingeräumten Viermonatsfrist bezieht sich auf den Zeitraum vom 19. April 2001, dem Tag nach Ablauf der mit Auskunftsverlangen der Kommission vom 6. April 2001 gesetzten Frist, bis zum 25. Juni 2001, dem Tag, an dem nach Auffassung der Kommission alle angeforderten Auskünfte bei ihr eingegangen waren.
95. Träte die Fristhemmung nach geltendem Recht ein, so wäre die Entscheidung vom 10. Oktober 2001 unter Berücksichtigung der Arbeitstage unstreitig innerhalb der Frist von vier Monaten nach dem 30. März 2001, dem Tag der Einleitung des Verfahrens, erlassen; wäre die Hemmung dagegen aus dem geltenden Recht nicht herzuleiten, so müsste davon ausgegangen werden, dass die Kommission die Entscheidung nach Artikel 8 Absatz 3 nicht innerhalb der gesetzlich festgelegten Frist erlassen hätte.
96. Eine solche Hemmung, die nach der Verordnung Nr. 4064/89 Ausnahmecharakter hat, setzt voraus, dass die Kommission durch Umstände, die von einem an dem Zusammenschluss Beteiligten zu vertreten sind, gezwungen war, eine Auskunft im Wege der Entscheidung anzufordern.
97. Die Kommission hat hierzu in der siebten Begründungserwägung des Auskunftsverlangens vom 27. April 2001 festgestellt, dass die in ihrem Schreiben vom 6. April 2001 verlangten Auskünfte gemäß Artikel 11 Absatz 1 der Verordnung Nr. 4064/89 für die Prüfung der Vereinbarkeit der

vorgeschlagenen Transaktion mit dem Gemeinsamen Markt und insbesondere für die Prüfung der Stellung der Anmelder auf den verschiedenen betroffenen Einzelmärkten erforderlich gewesen seien.

98. Die Klägerin bestreitet nicht ernsthaft die Erforderlichkeit dieser Auskünfte, da sie lediglich vorträgt, dass deren spätere Verwendung bei der Beurteilung des angemeldeten Zusammenschlusses noch nachgewiesen werden müsse.
99. Unstreitig ist außerdem, dass die Anmelder die mit Schreiben vom 6. April 2001 bis zum 18. April 2001 festgesetzte Frist für die Auskunftserteilung nicht eingehalten haben. Wie aus der vierten Begründungserwägung der Auskunft anfordernden Entscheidung vom 27. April 2001 hervorgeht, teilten die Anmelder der Kommission mit Schreiben vom 23. April 2001 mit, dass sie dazu nicht in der Lage seien.
100. Angesichts der vorliegenden Umstände (vgl. insbesondere oben, Randnrn. 15 bis 18) und des Beschleunigungsgebots, das für die allgemeine Systematik der Verordnung Nr. 4064/89 kennzeichnend ist, hält das Gericht die mit Schreiben vom 6. April 2001 gesetzte, am 18. April 2001 ablaufende Frist trotz der beachtlichen Zahl der gestellten Fragen für angemessen.
101. Dem schriftlichen Auskunftsverlangen vom 6. April 2001 war eine Reihe von Kontakten und Gesprächen zwischen den Anmeldern und der schon seit dem 8. Dezember 2000 mit der Sache befassten Kommission vorausgegangen. Während dieser Zeit hatten die Anmelder bereits Gelegenheit gehabt, den zahlreichen informellen Auskunftsverlangen nachzukommen.
102. Von ihrer Art her mussten die mit dem Schreiben vom 6. April 2001 angeforderten Informationen, die die gleiche Materie wie die schon während des informellen Prüfungsverfahrens erteilten Auskünfte betrafen, in einem Unternehmen von der Größe der Klägerin unter normalen Umständen somit binnen kurzem verfügbar sein.
103. Außerdem beanstandeten die Anmelder den Umfang der mit dem schriftlichen Auskunftsverlangen vom 6. April 2001 erbetenen Auskünfte nicht sofort, da sie erst mit dem oben genannten Schreiben vom 23. April 2001 reagierten.
104. Es ist somit nicht ersichtlich, dass die Kommission den Anmeldern am 27. April 2001 zu Unrecht durch Entscheidung gemäß Artikel 11 Absatz 5 der Verordnung Nr. 4064/89 aufgab, ihr die angeforderten Auskünfte zu erteilen.
105. Dass die Anmelder am 23. April 2001, also fünf Tage nach Ablauf der mit dem Auskunftsverlangen vom 6. April 2001 eingeräumten Frist für die Auskunftserteilung, vorschlugen, die Frist bis zum 29. April 2001 zu verlängern, kann an diesem Ergebnis nichts ändern.
106. Die in Artikel 10 Absatz 3 der Verordnung Nr. 4064/89 genannte Frist von vier Monaten wird in einem solchen Fall nach der zwingenden Vorschrift des Artikels 10 Absatz 4 „ausnahmsweise gehemmt“. Trotz der Verwendung des Begriffs „ausnahmsweise“ hat ein Auskunftsverlangen, das die Kommission im Wege einer Entscheidung ordnungsgemäß an ein anmeldendes Unternehmen richtet, automatisch zur Folge, dass die Frist von vier Monaten ab dem Tag, an dem die fehlende Erteilung der erforderlichen Information festgestellt wird, bis zu dem Tag, an dem dieses Versäumnis beendet wird, gehemmt ist.
107. Insoweit kann kein Widerspruch zwischen dem Wortlaut des Artikels 10 Absatz 4 der Verordnung Nr. 4064/89 und dem des Artikels 9 der Verordnung Nr. 447/98 festgestellt werden.
108. Auch konnte die Kommission zu Recht in der zehnten Begründungserwägung der Entscheidung vom 27. April 2001 ausführen:

„Nach Artikel 9 der Verordnung Nr. 447/98 werden die in Artikel 10 Absätze 1 und 3 der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 bezeichneten Fristen während des Zeitraums zwischen dem Ende der im Auskunftsverlangen festgesetzten Frist und dem Eingang der vollständigen und richtigen durch diese Entscheidung angeforderten Auskunft gehemmt, wenn die Kommission eine Entscheidung nach Artikel 11 Absatz 5 der Verordnung Nr. 4064/89 erlässt.“
109. Das Vorbringen, dass damit die Grundregel der Verordnung Nr. 4064/89 abweichend und rechtswidrig angewandt worden sei, überzeugt nicht. Der Ausnahmecharakter, den diese

Verordnung der Hemmung der Frist beimit, bezieht sich auf das Vorliegen der Voraussetzungen für den Erlass einer auf Auskunftserteilung gerichteten Entscheidung und nicht auf die Folgen, die sich aus einer solchen Entscheidung ergeben. Wie sich jedoch aus den vorstehenden Ausführungen ergibt, hat die Klägerin die Rechtswidrigkeit dieser Entscheidung nachzuweisen vermocht.

110. Da die Kommission die Entscheidung vom 27. April 2001, die die Hemmung der der Kommission für die Entscheidung über die Vereinbarkeit des angemeldeten Vorhabens eingeräumten Viermonatsfrist zur Folge hatte, zu Recht hat erlassen dürfen, ist die Entscheidung nicht aus diesem Grund rechtswidrig.
111. Somit ist der erste Klagegrund insoweit, als damit inzident die Rechtswidrigkeit der Entscheidung vom 27. April 2001 geltend gemacht wird, zurückzuweisen, ohne dass über seine Zulässigkeit entschieden zu werden braucht.
112. Die gegen Artikel 10 Absatz 5 der Verordnung Nr. 4064/89 gerichtete Einrede, dass dieser rechtswidrig sei, weil er ein Wiederaufleben der Fristen im Anschluss an die Nichtigerklärung einer Entscheidung über die Unvereinbarkeit vorschreibe, ist nur für den Fall erhoben worden, dass das Gericht dem auf die Rechtswidrigkeit der Hemmung der Viermonatsfrist gestützten Klagegrund stattgibt. Somit braucht über sie nicht entschieden zu werden.
113. Selbst wenn dem Klagegrund stattgegeben worden wäre, hätte diese Einrede der Rechtswidrigkeit als unzulässig zurückgewiesen werden müssen, da die Kommission gegenüber der Klägerin in diesem Stadium keine Entscheidung erlassen hat, die auf die Bestimmung gestützt wäre, deren Rechtswidrigkeit inzident geltend gemacht wird (vgl. in diesem Sinne Urteil des Gerichtshofes vom 5. Oktober 2000 in den Rechtssachen C-432/98 P und C-433/98 P, Rat/Chvatal u. a., Slg. 2000, I-8535, Randnr. 33).

Klagegründe, mit denen die Beurteilung der Auswirkungen des angemeldeten Zusammenschlusses durch die Kommission beanstandet wird

114. Hilfsweise macht die Klägerin geltend, die Beschwerdepunkte, mit denen die Begründung einer beherrschenden Stellung geltend gemacht werde, seien unzureichend begründet. Ferner weise die Entscheidung offensichtliche Fehler in der Methodik und in der Beurteilung auf und verkenne die Voraussetzungen, von denen nach Artikel 2 Absatz 3 der Verordnung Nr. 4064/89 die Feststellung der Unvereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt abhängig sei. Die Entscheidung sei daher mit wesentlichen Fehlern behaftet, die ihre Nichtigerklärung rechtfertigten.
115. Bevor mit der Prüfung der einzelnen Klagegründe dieses Abschnitts begonnen werden kann, ist zunächst darzulegen, von welchen wirtschaftlichen Überlegungen die Kommission bei der Untersuchung der Auswirkungen des angemeldeten Vorhabens im Wesentlichen ausging.
116. Die Prüfung der wichtigsten Merkmale des Wettbewerbs bei elektrischen Verteilungsanlagen, die im einleitenden Teil der Analyse der Kommission bezüglich der Auswirkungen des streitigen Zusammenschlusses erfolgt (Nummer V Buchstabe C.1.1 der Entscheidung), „s'applique mutatis mutandis aux autres marchés de produits affectés par l'opération notifiée, sous réserve de considérations spécifiques ... évoquées dans le cadre des sections portant sur les produits en cause“ („gilt entsprechend für die sonstigen von dem angemeldeten Vorhaben betroffenen Produktmärkte, vorbehaltlich spezifischer Erwägungen in den Abschnitten über die betreffenden Erzeugnisse“) (Begründungserwägung 488 der Entscheidung).
117. Im Rahmen dieser in den Begründungserwägungen 489 bis 520 dargelegten allgemeinen Untersuchung betont die Kommission die geringe Preisempfindlichkeit der Nachfrage nach Niederspannungs-Betriebsmitteln. Zum einen werde die Entscheidung, Bau- oder Modernisierungsvorhaben durchzuführen, nicht vom Preis für die elektrischen Betriebsmittel beeinflusst, die oftmals nur einen mäßigen Anteil an den Gesamtkosten der Baumaßnahmen darstellten. Zum anderen machten die elektrischen Betriebsmittel oftmals nur 20 % des Gesamtwerts der Elektroinstallation aus, während die verbleibenden 80 % im Wesentlichen von den Lohnkosten herrührten. Eine Preiserhöhung für alle elektrischen Betriebsmittel hätte somit nur geringe, wenn nicht gar keine Auswirkungen auf die Nachfrage.
118. Die Kommission ist auch der Auffassung, die Installateure und die Verteilungsanlagenmonteure blieben in erheblichem Maße der Marke ihrer Hersteller treu; sie trennten sich nur sehr schwer von diesen, selbst wenn ihnen von konkurrierenden Herstellern niedrigere Preise geboten würden.

119. Die Kommission stellt jedoch fest, dass diese Markentreue nicht unumstößlich sei. Solange eine Marke Qualität und sofortige Verfügbarkeit der Niederspannungs-Betriebsmittel garantiere, sei es für die anderen Hersteller nicht leicht, die Kundschaft abzuwerben, auch wenn höherwertige Erzeugnisse, eventuell zu mäßigeren Preisen, angeboten würden. Wenn aber eine Marke nicht mehr den wichtigsten Anforderungen der Installateure und der Verteilungsanlagenmonteure genüge, könne sie schnell deren Vertrauen verlieren, und es sei schwer, dieses zurückzugewinnen.
120. Zwar stelle die Marke, weil sie für den Elektroinstallateur eines der wichtigsten Entscheidungskriterien bleibe, eine bedeutende Schranke für den Zutritt zu den übrigen Einzelmärkten oder für die Diversifikation der Hersteller auf diesen Märkten dar; jedoch bilde der Umfang der Produktpalette einen weiteren wichtigen Faktor für den Erfolg des Herstellers. Der Wunsch der Beteiligten nach Vergrößerung ihres Produktangebots entspreche auch dem Wunsch der Großhändler, die Hersteller mit breiter Produktpalette zu bevorzugen, um so die Kosten zu optimieren.
121. Wie sich aus der Begründungserwägung 71 ergibt, entfallen auf die Großhändler, sofern sie nicht im Verkauf von Bauteilen für Hauptverteilungsanlagen tätig sind, 80 bis 90 % der von der angemeldeten Transaktion betroffenen Absatzmärkte für die sonstigen Arten von elektrischen Betriebsmitteln.
122. Die Hersteller mit umfangreichen Produktsortimenten werden auf der Vertriebsstufe wegen der einzelnen Preisnachlässe bevorzugt, die sie den Großhändlern gewähren und die einen großen Teil des Umsatzes der Großhändler ausmachen (vgl. Begründungserwägung 589). Insbesondere ist Bemessungsgrundlage für die größeren Preisnachlässe der Umsatz aus den Verkäufen aller Arten von Niederspannungs-Betriebsmitteln (Begründungserwägung 587).
123. Die Entscheidungskriterien der Großhändler richten sich somit zwar natürlich nach den Kriterien ihrer Kunden (Verteilungsanlagenmonteure und Installateure), doch halten sich die Großhändler an die Lieferanten, die über möglichst umfangreiche Produktsortimente verfügen (Begründungserwägung 81).
124. Die durch den Zusammenschluss entstandene Einheit wird nach Auffassung der Kommission zu einem Marktteilnehmer, der für den Vertrieb nicht zu umgehen ist, da er dank seiner räumlichen Ausdehnung, die ohnegleichen ist, sowie dank seiner privilegierten Beziehungen zu den Großhändlern, seiner einzigartigen Produktpalette und seines unvergleichlichen Markensortiments in der Lage ist, seine bestehende Stellung zum Nachteil seiner Konkurrenten zu verstärken.
125. Angesichts der zersplitterten Nachfrage der Verteilungsanlagenmonteure und der Installateure sowie angesichts deren Treue zu den bekanntesten Marken wird der neue Konzern Preiserhöhungen durchsetzen können, ohne dass deren Wirkung durch entsprechende Markteinbußen neutralisiert wird (Begründungserwägungen 592 bis 688).
126. Die Kommission kommt zu dem Ergebnis, dass die Folgen des Zusammenschlusses in Bezug auf die Preise für die Verteilungsanlagen (Begründungserwägung 612), die Kabelträger (Begründungserwägung 641) und die elektrischen Einbaueinrichtungen (Begründungserwägung 688) besonders gravierend zu sein drohen.

Zum zweiten Klagegrund, mit dem geltend gemacht wird, dass die wirtschaftlichen Überlegungen, die der Analyse der Auswirkungen des Zusammenschlusses zugrunde liegen, unzutreffend sind

- Vorbringen der Beteiligten

127. Erstens macht die Klägerin geltend, die Kommission sei, um zum Ergebnis zu kommen, dass die durch den Zusammenschluss entstandene Einheit unabhängig von den anderen Marktteilnehmern agieren und damit die Preise erhöhen könne, vom Kriterium der geringen Preisempfindlichkeit der allgemeinen Nachfrage nach Niederspannungs-Betriebsmitteln ausgegangen. Dieses Kriterium sei jedoch für die Beurteilung der Wettbewerbsverhältnisse auf den verschiedenen Einzelmärkten unerheblich.
128. Es müsse im Gegenteil die für das Standardangebot eines Unternehmens typische Elastizität zugrunde gelegt werden. Der zweite NERA-Bericht weise insoweit nach, dass die Werbeaktionen der Hersteller für einen Artikel eine Absatzsteigerung zum Nachteil der Konkurrenten zur Folge hätten.

129. Die Kommission führt aus, sie sei in den Begründungserwägungen 517 bis 519 davon ausgegangen, dass die Gesamtnachfrage nach Niederspannungs-Betriebsmitteln wenig preispfänglich oder unelastisch sei, da sie weitgehend von exogenen Faktoren bestimmt werde.
130. Die Meinungsverschiedenheit zwischen ihr und der Klägerin beziehe sich somit auf die Preisempfindlichkeit der Nachfrage gegenüber dem einzelnen Hersteller. Diese Frage falle aber mit der Frage zusammen, ob es bei der Nachfrage eine Markentreue gegenüber den Herstellern gebe.
131. Die Kommission ist der Auffassung, den beiden NERA-Berichten sei nicht zu entnehmen, dass die Unternehmen aufgrund von Werbeaktionen Kunden ihrer Konkurrenten abwerben könnten. Gleichwohl könnten diese Werbeaktionen trotz der geringen Nachfrageelastizität zur Einführung neuer Erzeugnisse beitragen und die notwendige Pflege der Markentreue der Verbraucher bewirken.
132. Zweitens trägt die Klägerin vor, es sei widersprüchlich, wenn die Kommission die Auffassung vertrete, dass die erhebliche Markentreue der Verteilungsanlagenmonteure und der Installateure einerseits ein Faktor sei, aufgrund dessen die Konkurrenten den angemeldeten Zusammenschluss besser bewältigen könnten, und andererseits eine bedeutende Marktzutrittsschranke darstelle, die bei der Untersuchung der wettbewerbswidrigen Wirkungen des Zusammenschlusses zu berücksichtigen sei.
133. Die Kommission weist darauf hin, dass nach den Angaben in der Begründungserwägung 499 das Maß der Markentreue für die Beurteilung der beherrschenden Stellung ohne Bedeutung sei und dass die Markentreue nicht unumstößlich, sondern nur erheblich sei. Sie könne somit den Konkurrenten keinen absoluten Schutz bieten (Begründungserwägung 494). Jedoch würden diese Erwägungen durch die Tatsache, dass die Markentreue eine Marktzutrittsschranke für die potenziellen Konkurrenten darstelle, weder erschüttert, noch ständen sie zu ihr im Widerspruch.

- Würdigung durch das Gericht

134. Zum einen stellt die Klägerin, wie der Inhalt des zweiten NERA-Berichts zeigt, die geringe Nachfrageelastizität der allgemeinen Nachfrage an Niederspannungs-Betriebsmitteln nicht in Frage. Die Meinungsverschiedenheit zwischen den Parteien bezieht sich somit nur darauf, dass nach Auffassung der Klägerin bei der Beurteilung der Wettbewerbsverhältnisse auf den einzelnen Märkten für Niederspannungs-Betriebsmittel eine etwaige Kreuzelastizität zwischen den Herstellern zu berücksichtigen ist.
135. Aus den Darlegungen der Klägerin geht hervor, dass diese Frage eng mit der Frage der Markentreue der Verteilungsanlagenmonteure und der Installateure zusammenhängt. Der zweite NERA-Bericht schließt unter Nummer 2.1.2 aus der Absatzsteigerung mit Promotionartikeln, dass Kunden wie die Verteilungsanlagenmonteure und die Installateure bei Preisänderungen der elektrischen Betriebsmittel die Marken schnell wechseln.
136. Die Klägerin ist der Begründungserwägung 22 nicht entgegengetreten, der zufolge die Direktkäufe bei den Herstellern von den Großhändlern getätigt werden, bei denen die geringe Preisempfindlichkeit, die von der Kommission insbesondere in der Begründungserwägung 650 festgestellt wurde, unbestritten ist.
137. Es ist auch nicht zu erkennen, dass die Klägerin die Begründungserwägung 70 beanstandet hätte, der zufolge nur die großen Industriekunden oder die großen Verteilungsanlagenmonteure, die im Segment für Hauptverteilungsanlagen tätig sind, in dem es keine Großhändler gibt, daran interessiert sein können, ihre Erzeugnisse unmittelbar bei den Herstellern zu kaufen.
138. Auch wenn daher die Absatzsteigerung mit Promotionartikeln durch bestimmte Hersteller zum Nachteil der Konkurrenten erfolgen sollte, stellt sie doch als solche nicht die von der Kommission festgestellte erhebliche Markentreue der Verteilungsanlagenmonteure und der Installateure in Frage.
139. Nichts steht nämlich der Auffassung entgegen, dass die Absatzsteigerung mit den von den Herstellern im Rahmen der Absatzförderung angebotenen Erzeugnissen den Großhändlern zuzurechnen ist.
140. Aus der Absatzsteigerung mit Promotionartikeln kann somit nicht zwingend auf eine Bereitschaft der Verteilungsanlagenmonteure und der Installateure zu einem schnellen Markenwechsel und folglich

auch nicht auf eine starke Kreuzelastizität der Nachfrage dieser Wirtschaftsteilnehmer geschlossen werden.

141. Es kann daher davon ausgegangen werden, dass bei den Verteilungsanlagenmonteuren und den Installateuren, wie von der Kommission angenommen, gegenüber den Marken der Hersteller von Niederspannungs-Betriebsmitteln eine erhebliche Markentreue vorhanden ist.
142. Die Klägerin hat mithin nicht nachgewiesen, dass die Kommission für die Beurteilung der Auswirkungen des angemeldeten Zusammenschlusses zu Unrecht von dem Kriterium der Preisempfindlichkeit der allgemeinen Nachfrage nach Niederspannungs-Betriebsmitteln ausging, statt eine - nicht bewiesene - Kreuzelastizität der Nachfrage der Verteilungsanlagenmonteure und der Installateure zugrunde zu legen.
143. Da die Markentreue der Verteilungsanlagenmonteure und der Installateure als erheblich anzusehen ist, kann zweitens nicht ausgeschlossen werden, dass sich für einen neuen Konkurrenten die Durchdringung eines nationalen Einzelmarktes als schwierig erweist.
144. Aber es steht deswegen nichts der Annahme entgegen, dass diese Markentreue für einen auf dem betreffenden Markt bereits tätigen Hersteller auch ein Faktor sein kann, aufgrund dessen er die Wirkungen des streitigen Zusammenschlusses besser bewältigen kann.
145. Die Beurteilung der Markentreue der Elektriker durch die Kommission ist somit nicht widersprüchlich.
146. Der Klagegrund ist daher zurückzuweisen.

Zum dritten Klagegrund, der aus einer Überbewertung der Stellung der durch den Zusammenschluss entstandenen Einheit hergeleitet wird

- Vorbringen der Beteiligten

147. Die Klägerin trägt vor, die Kommission habe die Abgrenzung der jeweiligen vom angemeldeten Zusammenschluss betroffenen Produktmärkte nach Ländern vorgenommen, obwohl die Anmelder im Verwaltungsverfahren dargelegt hätten, dass bestimmte Einzelmärkte europaweites Ausmaß hätten.
148. Ohne auf diese Abgrenzung zurückzukommen, wirft die Klägerin der Kommission vor, sie habe in Nummer V Buchstabe C der Entscheidung eine Gesamtanalyse der Auswirkungen des Zusammenschlusses auf europäischer Ebene vorgenommen, statt aufgrund der Abgrenzung der Produktmärkte in Nummer V Buchstabe B der Entscheidung nach Ländern vorzugehen.
149. Diese Gesamtanalyse habe die Kommission veranlasst, die neue Einheit als „europäischen Marktführer“ zu bezeichnen und zu dem Schluss zu kommen, dass diese Einheit gegenüber ihren Konkurrenten eine Reihe von wesentlichen Vorteilen aufweisen würde, namentlich hinsichtlich des Umfangs ihrer räumlichen Ausdehnung, ihrer Beziehungen zu den Großhändlern, der Breite ihrer Produktpalette und ihres Markensortiments.
150. Die Kommission könne jedoch der zukünftigen Einheit nicht vorwerfen, zum unbestrittenen Marktführer in Europa zu werden, wenn die von ihr vorgenommene streng nationale Abgrenzung der Märkte im Gegenteil beweise, dass die festgestellten Wettbewerbsschwierigkeiten engen geografischen Grenzen unterliegen würden.
151. Die Kommission ist der Auffassung, ihre Schlussfolgerung, dass der angemeldete Zusammenschluss zur Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung führen werde, beruhe einzig und allein auf einer Analyse der Auswirkungen des Verhaltens in dem jeweiligen betroffenen Land, unabhängig davon, ob diese Auswirkungen allen nationalen Märkten gemeinsam seien oder nur einen einzelnen oder mehrere dieser Märkte betreffen würden.
152. Es sei ihr nicht darum gegangen, eine beherrschende Stellung der durch den Zusammenschluss entstandenen Einheit auf einem Einzelmarkt europaweiten Ausmaßes oder deren Stellung als „europäischer Marktführer“ nachzuweisen. Der durch den Zusammenschluss entstandenen Einheit wären einzigartige räumliche Ausdehnung, die Produktpalette und das Markensortiment zugute

gekommen, die wesentlich größer als die ihrer Konkurrenten gewesen wären.

- Würdigung durch das Gericht

153. Nach Randnummer 8 der Bekanntmachung der Kommission über die Definition des relevanten Marktes im Sinne des Wettbewerbsrechts der Gemeinschaft (ABl. 1997, C 372, S. 5, Nr. 8) umfasst der zu berücksichtigende räumliche Markt das Gebiet, in dem die beteiligten Unternehmen die relevanten Produkte oder Dienstleistungen anbieten, in dem die Wettbewerbsbedingungen hinreichend homogen sind und das sich von benachbarten Gebieten durch spürbar unterschiedliche Wettbewerbsbedingungen unterscheidet.
154. Der Gerichtshof hat bestätigt, dass es sich bei dem relevanten geografischen Markt um einen abgegrenzten räumlichen Bereich handelt, in dem das relevante Erzeugnis vertrieben wird und in dem die Wettbewerbsbedingungen hinreichend homogen sind, um eine vernünftige Einschätzung der Auswirkungen des angemeldeten Zusammenschlusses auf den Wettbewerb zu ermöglichen (Urteil des Gerichtshofes vom 31. März 1998 in den Rechtssachen C-68/94 und C-30/95, Frankreich u. a./Kommission, Slg. 1998, I-1375, Randnr. 143).
155. In Nummer V Buchstabe B der Entscheidung, die die Überschrift „Définition des marchés pertinents“ („Definition der relevanten Märkte“) trägt, bestimmte die Kommission den Umfang der einzelnen nationalen Märkte und Marktsegmente für Niederspannungs-Betriebsmittel, die zuvor festgestellt worden waren und die in der oben in Randnummer 48 wiedergegebenen Tabelle aufgeführt sind.
156. Ihre Feststellung, dass nationale Märkte für Bauteile von Bereichsverteilungsanlagen und von Endverteilungsanlagen existieren, stützte die Kommission in der Begründungserwägung 194 auf vier Faktoren.
157. Erstens bestehen erhebliche Unterschiede zwischen den in den einzelnen Ländern verkauften Erzeugnissen.
158. Zweitens werden die Preise auf nationaler Ebene festgelegt; einige Indikatoren offenbaren von Land zu Land beträchtliche Preisunterschiede (bis zur zweifachen Höhe).
159. Drittens hängen die für den Wettbewerb entscheidenden Umstände sowohl auf der Angebotsseite (Markenpositionierung und Zugang zu Großhändlern) als auch auf der Nachfrageseite (Struktur und Erwartungen der Kundschaft) von im Wesentlichen nationalen Faktoren ab, wie z. B. dem Konzentrationsgrad, der Größe und dem Tätigkeitsbereich des Großhandels sowie der Wahrnehmung der Marken und Produktpaletten durch die Installateure. Ferner weichen diese Faktoren von Land zu Land stark voneinander ab. Insbesondere schwankt der Konzentrationsgrad des Großhandels je Land beträchtlich, und der Großhändlerereinkauf wird auf nationaler Grundlage organisiert (Begründungserwägung 220). Die Verhandlungen zwischen Herstellern und Großhändlern, vor allem bezüglich der Wahl der Lieferanten und der Festlegung der zu kaufenden und zu verkaufenden Produktsortimente, werden fast ausschließlich auf nationaler oder lokaler Ebene geführt (Begründungserwägung 223).
160. Viertens bestehen zwischen den Ländern erhebliche Marktzugangs- und Expansionschranken. Diese haben ihren Grund namentlich im „Konservatismus“ der Installateure (vgl. Begründungserwägung 240), in den nationalen Gepflogenheiten (vgl. Begründungserwägungen 194 und 203) und im Fehlen einer vollständigen Harmonisierung der technischen Normen auf Gemeinschaftsebene (vgl. Begründungserwägung 201) und können für die neuen Unternehmen sehr hohe Vorlaufkosten erforderlich machen.
161. In der Begründungserwägung 268 weist die Kommission darauf hin, dass diese Umstände für die Kabelträger und die vorgefertigten Kabelkanäle entsprechend gelten.
162. Ferner ist die Kommission der Auffassung, dass die einzelnen Marktsegmente für elektrische Endeinrichtungen landesweites Ausmaß haben (Begründungserwägungen 380, 381 bis 384, 394 und 424).
163. Am Ende ihrer Analyse des angemeldeten Zusammenschlusses zieht die Kommission eine Reihe von Beschwerdepunkten gegenüber diesem Zusammenschluss in Betracht, die sich auf die Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung auf den jeweiligen vom Zusammenschluss

betroffenen nationalen Einzelmärkten beziehen, die als solche in den Begründungserwägungen 782 und 783 aufgeführt werden (vgl. Randnrn. 57 und 58 dieses Urteils).

164. Die Kommission hat sich jedoch bei der Analyse der Auswirkungen des streitigen Zusammenschlusses auf jeden dieser vom Zusammenschluss betroffenen nationalen Einzelmärkte auch insofern auf die Stellung gestützt, die die durch den Zusammenschluss entstandene Einheit außerhalb dieser Märkte innehat, als sie die einzigartige räumliche Ausdehnung dieser Einheit berücksichtigte, d. h. die Erstreckung ihres territorialen Tätigkeitsgebiets auf den gesamten Europäischen Wirtschaftsraum.
165. Was erstens die nationalen Märkte für Bauteile von Verteilungsanlagen angeht, so nimmt die Kommission zum Nachweis dafür, dass die neue Einheit eine einzigartige Machtstellung erlangt, Bezug auf „la force de l'entité combinée sur l'ensemble des marchés de matériels électriques basse tension“ (die starke Stellung der fusionierten Einheit auf sämtlichen Niederspannungs-Betriebsmittel-Märkten) (Begründungserwägung 551) und stellt in der unten wiedergegebenen Tabelle 30 das Sortiment der Niederspannungs-Betriebsmittel dar, die der Schneider-Legrand-Konzern in jedem der fünfzehn genannten Länder anbieten können:

Tabelle 30

Niederspannungs-Betriebsmittel-Märkte, die vom angemeldeten Zusammenschluss betroffen werden

	Hauptverteilungsanlagen (DFI)	Bereichsverteilungsanlagen (DBM)	Endverteilungsanlagen	Kabelträger	Vorgefertigte Kabelkanäle	einri
Österreich	*****	***	*	-	*****	
Belgien	*****	*****	***	*	*****	
Deutschland	*	-	-	-	***	
Dänemark	***	*****	****	**	*****	
Spanien	****	*****	*****	-	****	
Frankreich	*****	*****	*****	-	*****	
Finnland	*	***	**	-	**	
Griechenland	*	**	**	-	*****	
Italien	***	****	****	**	**	
Irland	***	***	**	-	*****	
Niederlande	****	***	**	***	****	
Portugal	***	***	****	-	*****	
Vereinigtes Königreich	*****	****	***	****	*	
Schweden	**	***	***	*****	*****	
Norwegen	**	**	**	****	**	

Zeichenerklärung: Ein Stern (*) steht für einen Verkaufsanteil von 10 bis 20 %; dieser nimmt zu bis zu fünf Sternen (*****), die für Verkaufsanteile von mehr als 50 % stehen.

166. Die Kommission führt hierzu in der Begründungserwägung 550 aus: „[d]ès avant l'opération proposée, les parties disposaient chacune d'un très large éventail de produits dans le secteur des matériels électriques basse tension. Elles détenaient le plus souvent des positions très appréciables pour certains de ces produits et dans certaines zones géographiques. Ainsi, l'opération notifiée permettr[a] aux parties de combiner les positions fortes de Schneider dans les pays nordiques pour ce qui est des équipements électriques situés en aval des tableaux terminaux avec celles de Legrand dans le sud de l'Europe. De même, Schneider apporte sa présence forte sur toutes les catégories de tableaux électriques et l'adosse à la forte présence de Legrand sur l'ensemble des produits en aval.“ („Schon vor dem vorgeschlagenen Zusammenschluss verfügten beide Beteiligten jeweils über eine sehr breite Produktpalette im Bereich der Niederspannungs-Betriebsmittel. Ihre Stellungen bei einigen dieser Produkte waren in einigen geografischen Gebieten meist sehr

beachtlich. Die Beteiligten können daher aufgrund des angemeldeten Zusammenschlusses die starke Stellung, die Schneider in den nordischen Ländern bezüglich der Elektroeinrichtungen innehat, die den Endverteilungsanlagen nachgeschaltet sind, mit der Stellung von Legrand in Südeuropa verbinden. Desgleichen bringt Schneider ihre starke Präsenz bei allen Arten von Verteilungsanlagen ein und ergänzt diese mit der starken Präsenz von Legrand bei allen nachgeschalteten Produkten.“)

167. Die Kommission stellt in der Begründungserwägung 551 weiterhin fest:

„Après l'opération notifiée, il n'exister[a] que deux pays de l'EEE (l'Allemagne et la Finlande) dans lesquels l'entité combinée ne disposer[a] pas de positions prépondérantes. Plus généralement, il convient également de signaler que Schneider déclare occuper le second rang mondial dans les matériels électriques basse tension, tandis que Legrand se présente comme le leader mondial de la distribution électrique ultraterminale ...“ („Nach dem angemeldeten Zusammenschluss wird es nur zwei Länder des Europäischen Wirtschaftsraums [Deutschland und Finnland] geben, in denen die fusionierte Einheit über keine Vormachtstellung verfügt. Allgemeiner ist auch zu bemerken, dass Schneider bei den Niederspannungs-Betriebsmitteln für sich den zweiten Platz weltweit in Anspruch nimmt, während Legrand sich als Weltmarktführer bei den Endverteilungsanlagen darstellt ...“)

168. Die Kommission stellt ferner in der Begründungserwägung 552 heraus, dass „aucun des concurrents de Schneider-Legrand ne disposer[a] d'une telle panoplie de produits et d'une telle couverture géographique avec des positions fortes sur les marchés en cause“ („keiner der Konkurrenten von Schneider-Legrand über ein derartiges Produktsortiment und über eine derartige geografische Ausdehnung zusammen mit einer starken Stellung auf den relevanten Märkten verfügen wird“).

169. Was zweitens die nationalen Märkte für elektrische Einheiten angeht, so weist die Kommission darauf hin, dass die durch den Zusammenschluss entstandene Einheit ein vollständiges Produktsortiment anbieten und über eine vollständige Verbreitung im gesamten Europäischen Wirtschaftsraum verfügen wird, die ihresgleichen sucht (Begründungserwägungen 654 und 658). Der vorgeschlagene Zusammenschluss wird nach Auffassung der Kommission somit eine Verbindung der bedeutenden Marktanteile der Klägerin in Nordeuropa mit dem Marktanteil von Legrand in Südeuropa herbeiführen (Begründungserwägung 659).

170. Obwohl somit die Kommission von der Existenz nationaler Einzelmärkte für Niederspannungs-Betriebsmittel ausgeht, um die Begründung oder die Verstärkung einer beherrschenden Stellung auf diesen Märkten nachzuweisen, berücksichtigt sie hierbei gleichwohl Indizien für wirtschaftliche Macht, die aus sämtlichen nationalen Einzelmärkten abgeleitet werden, unabhängig davon, ob es auf diesen Märkten Wettbewerbsschwierigkeiten infolge des Zusammenschlusses gibt oder nicht.

171. Die Begründung oder die Verstärkung einer beherrschenden Stellung auf den nationalen Einzelmärkten durfte jedoch im vorliegenden Fall nur anhand von Indizien für wirtschaftliche Macht festgestellt werden, die in Bezug auf diese Märkte vorlagen; sie konnten gegebenenfalls durch Berücksichtigung grenzüberschreitender Wirkungen ergänzt werden, sofern solche Wirkungen im Einzelfall nachgewiesen sind. Dies ist aber nicht der Fall.

172. Insoweit weist die Kommission in den Begründungserwägungen 534 und 537 selbst darauf hin, dass zwar der Zusammenschluss z. B. eine Summierung von Marktanteilen in allen nationalen Verteilungsanlagen-Märkten herbeiführt, jedoch, wie die nachfolgenden Tabellen 27 bis 29 zeigen, Wettbewerbsschwierigkeiten nur in fünf Ländern verursacht.

Tabelle 27

Marktanteile in Bezug auf Bauteile von Bereichsverteilungsanlagen

Zahlen	Kompakt-Leistungsschalter				Kleinstschutzschalter				Schaltschränke			
	2000 (%)				2000 (%)				2000 (%)			
	F	I	N	EWR	F	I	N	EWR	F	I	N	EWR
Schneider	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*
Legrand	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*

S + L	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*
Hager	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*
Siemens	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*
ABB	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*
GE ¹	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*

¹ - Abkürzung von General Electric.

* Vertrauliche Angaben.

Tabelle 28

Marktanteile in Bezug auf Bauteile von Endverteilungsanlagen

Zahlen 2000	Kleinstschutzschalter (%)						Fehlerstrom- Schutzeinrichtungen (%)						Schaltgehäuse (%)					
	P	E	F	I	DK	EWR	P	E	F	I	DK	EWR	P	E	F	I	DK	EWR
Schneider	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*
Legrand	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*
S + L	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*
Hager	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*
Siemens	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*
ABB	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*
GE	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*	...*

* Vertrauliche Angaben.

Tabelle 29

Marktanteile in Bezug auf Anschluss-Schutzschalter

Anschluss-Schutzschalter		
	P	F
Schneider	...*	...*
Legrand	...*	...*
Schlumberger	...*	...*
S + L	...*	...*
Hager	...*	...*
GE	...*	...*

* Vertrauliche Angaben.

173. Die nachstehend aufgeführte Tabelle 35 der Entscheidung soll die Präsenz der durch den Zusammenschluss entstandenen Einheit und ihrer größten Konkurrenten in den einzelnen Marktsegmenten für elektrische Endeinrichtungen im gesamten Gebiet des Europäischen Wirtschaftsraums veranschaulichen.

Tabelle 35

Präsenz der wichtigsten Hersteller auf den Märkten für Elektroeinrichtungen, die den Endverteilungsanlagen nachgeschaltet sind

	Legrand	ABB	Schneider	Siemens	Hager
Stecker und Schalter	*** F, GR, I ** A, P * B, E, IRL, GB	** A, D, E, FIN, I, NL * IRL, S	*** DK ** FIN, S, N * B, D, F, GR	* A, D, GR	* GB
Kontrollsysteme			* DK	* D, FIN	
Sicherungssysteme	** F * E, I, P		* FIN, S, N	** D, FIN * S	
Bauteile für Verkehrsnetze	* F, I		** DK, N * FIN, NL, S		
Befestigungs- und Abzweigmaterial	*** F * E, IRL, NL, P	** FIN	*** DK, N ** F, FIN, S * I	* D	
Bauteile für offen liegende Kabelführung	*** P ** A, B, E, F * GR, IRL		*** S, N ** FIN, GB * DK, NL	* D	*** DK ** D * B, F, FIN, NL, P, S, N

Zeichenerklärung: Ein Stern (*) steht für einen Marktanteil von 5 bis 20 %, zwei Sterne (**) für einen Marktanteil von 20 bis 50 % und drei Sterne (***) für einen Marktanteil von mehr als 50 %.

174. Die Beschwerdepunkte bezüglich der Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung gemäß den Begründungserwägungen 782 und 783 betreffen von den in Tabelle 35 aufgeführten nationalen Marktsegmenten allerdings nur folgende Segmente:

	Legrand	ABB	Schneider	Siemens	Hager
Stecker und Schalter	*** F ¹ , GR * E ²		* F, GR		
Kontrollsysteme					
Sicherungssysteme	** F				
Bauteile für Verkehrsnetze					
Befestigungs- und Abzweigmaterial	*** F		** F		
Bauteile für offen liegende Kabelführung					

¹ - Beschwerdepunkte im Hinblick auf das Segment für Stecker und Schalter sowie im Hinblick auf das Segment für abgedichtete Geräte.

² - Beschwerdepunkt, der auch den Markt für Anschluss-Schutzschalter betrifft.

175. Von allen nationalen Einzelmärkten gemäß Tabelle 30, wiedergegeben oben in Randnummer 165, weisen nach den tatsächlichen Angaben in der Entscheidung nur folgende Märkte und Segmente infolge des vorgeschlagenen Zusammenschlusses Wettbewerbschwierigkeiten auf, die ihren Grund in der Begründung oder Verstärkung einer beherrschenden Stellung haben:

	Hauptverteilungs- anlagen (DFI)	Bereichsverteilungs- anlagen (DBM)	Endverteilungs- anlagen	Kabelträger	Vorgefertigte Kabelkanäle	Ei
Österreich						
Belgien						
Deutschland						
Dänemark			****			
Spanien			*****			
Frankreich		*****	***** ²			
Finnland						
Griechenland						
Italien		****	****			
Irland						
Niederlande						
Portugal			**** ⁵			
Vereinigtes Königreich				****		
Schweden						
Norwegen						

¹ - Beschwerdepunkt im Hinblick auf das Segment für abgedichtete Geräte.

² - Beschwerdepunkt im Hinblick auch auf den Markt für Anschluss-Schutzschalter.

³ - Beschwerdepunkte im Hinblick auf die Segmente für Stecker und Schalter, für abgedichtete Geräte und für Sicherheitssysteme.

⁴ Beschwerdepunkt im Hinblick auf den Markt für Stecker und Schalter.

⁵ - Beschwerdepunkt, der auch den Markt für Anschluss-Schutzschalter betrifft.

Zeichenerklärung: Ein Stern (*) steht für einen Marktanteil von 5 bis 20 %, zwei Sterne (**) für einen Marktanteil von 20 bis 50 % und drei Sterne (***) für einen Marktanteil von mehr als 50 %.

176. Die Kommission machte somit die Einzigartigkeit der geografischen Ausdehnung, die der durch den Zusammenschluss entstandenen Einheit wegen ihrer Erstreckung auf den gesamten Europäischen Wirtschaftsraum zukommt, zum Gegenstand nicht nur der Sachverhaltsdarstellung, sondern auch der Sachverhaltsanalyse, um nachzuweisen, dass die beherrschende Stellung der genannten Einheit auf den in den Beschwerdepunkten gemäß den Begründungserwägungen 782 und 783 aufgeführten nationalen Einzelmärkten für Bauteile von Verteilungsanlagen und für Endeinrichtungen begründet oder verstärkt wird.

177. In Wahrheit ruft der angemeldete Zusammenschluss nach den in der Entscheidung selbst angeführten schriftlichen Unterlagen wettbewerbsrechtliche Probleme nur in Frankreich und in sechs

weiteren nationalen Märkten hervor.

178. Wie oben in Randnummer 171 ausgeführt worden ist, steht es der Kommission zwar frei, grenzüberschreitende Wirkungen zu berücksichtigen, die die Auswirkungen eines Zusammenschlusses auf die einzelnen für relevant erachteten nationalen Einzelmärkte verstärken könnten.
179. Diese Wirkungen dürfen jedoch nicht lediglich vermutet werden, sondern die Kommission hat sie rechtlich hinreichend zu beweisen.
180. Es ist festzustellen, dass die Kommission, um für die Wettbewerbsprobleme, die auf den in den Begründungserwägungen 782 und 783 genannten Einzelmärkten durch den streitigen Zusammenschluss angeblich hervorgerufen werden, den Nachweis zu erbringen, nur die Macht berücksichtigt hat, über die die durch den Zusammenschluss entstandene Einheit auf allen anderen, in Tabelle 30 aufgeführten nationalen Einzelmärkten verfügen wird, ohne dabei diese Macht nach der Wettbewerbsposition derjenigen ihrer Konkurrenten zu gewichten, die auf den soeben genannten Märkten tätig sind.
181. Keiner dieser Wettbewerber wird in Tabelle 30 genannt. Die Tabelle enthält somit keine Angaben über die Auswirkungen des angemeldeten Zusammenschlusses auf die einzelnen nationalen Einzelmärkte, die keine Wettbewerbsprobleme infolge dieses Zusammenschlusses aufweisen.
182. Insbesondere zeigt Tabelle 30 nicht, dass Legrand auf den Märkten für Bauteile von Verteilungsanlagen nur in drei der fünfzehn in der Tabelle aufgeführten Länder tätig war, nämlich in Frankreich, Italien und Norwegen (vgl. Begründungserwägung 530). Sie zeigt folglich auch nicht, dass der vorgeschlagene Zusammenschluss nur in diesen drei Ländern Wettbewerbsprobleme hervorrufen könnte.
183. Tabelle 30 lässt auch nicht erkennen, ob die Stellung, die der durch den Zusammenschluss entstandenen Einheit auf jedem der aufgeführten nationalen Einzelmärkte zuerkannt wird, ihre Ursache in dem angemeldeten Zusammenschluss oder aber darin hat, dass es einen der Anmelder bereits vor dem Zusammenschluss gab (vgl. unten, Randnrn. 327 und 392). Aus der Tabelle geht insbesondere nicht hervor, dass Legrand vor dem angemeldeten Zusammenschluss auf keinem der nationalen Märkte für Bauteile von Hauptverteilungsanlagen tätig war und dass folglich der Zusammenschluss dort keine Wettbewerbsprobleme hervorrufen kann (Begründungserwägung 245).
184. Zudem verfügen ABB, Siemens und General Electric über eine breite Palette von Niederspannungs-Erzeugnissen (Begründungserwägung 17), wogegen ABB und Siemens in einer beachtlichen Zahl von Mitgliedstaaten allgemein vertreten sind (Begründungserwägung 20). Insbesondere ist ABB auf allen oder den meisten nationalen Märkten für elektrische Endeinrichtungen vertreten, während Siemens und Hager auf mehreren dieser Märkte tätig sind (Begründungserwägungen 644 und 645).
185. Auch kann das Gericht angesichts der Systematik der Entscheidung nicht der Behauptung folgen, dass „l'évaluation du rôle que jouera Schneider-Legrand sur une échelle européenne, loin d'infirmes la définition géographique des marchés en cause comme étant de dimension nationale, fait partie intégrante de l'analyse des effets de la concentration sur chacun des marchés de produits et nationaux affectés“ („die Beurteilung der Rolle, die Schneider-Legrand auf europäischer Ebene spielen wird, keineswegs dem entgegensteht, dass die nationalen Märkte als die räumlich relevanten Märkte definiert werden. Sie ist vielmehr Bestandteil der Analyse der Auswirkungen des Zusammenschlusses auf die einzelnen betroffenen Produktmärkte und nationalen Märkte“) (Begründungserwägung 654).
186. In diesem Zusammenhang hat die Kommission in der mündlichen Verhandlung darauf hingewiesen, dass ein Unternehmen, das auf sämtlichen Märkten tätig ist und eine beherrschende Stellung auf allen geografischen Märkten des Europäischen Wirtschaftsraums innehat, die Fähigkeit besitzt, Gegenmaßnahmen zu ergreifen.
187. Gleichwohl führt die Kommission unter Bezugnahme auf jedes der betroffenen Gebiete in der Begründungserwägung 605 aus, die fusionierte Einheit werde aufgrund ihres sehr umfangreichen Produktsortiments in der Lage sein, Gegenmaßnahmen gegen ihre Konkurrenten zu ergreifen.
188. Nach der Auslegung der Tabelle 30, die die Kommission in der Beantwortung des siebten

Klagegrundes vorträgt (vgl. Randnr. 304 dieses Urteils), zieht die neue Einheit innerhalb desselben geografischen Marktes einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil aus ihrer starken Stellung, den sie auf anderen Produktmärkten innehat, wo dieselben Großhändler tätig sind.

189. Nur der spanische Markt ist wohl davon betroffen, dass die Klägerin nach der Behauptung der Kommission in den Begründungserwägungen 678 und 685 aufgrund der erheblichen Präsenz, die sie in diesem Land auf den Märkten für Bauteile von Verteilungsanlagen innehat, den spanischen Großhändlern die Übernahme der elektrischen Endeinrichtungen in die Beschaffungslisten vorschreiben konnte.
190. Nach den Angaben in der Begründungserwägung 604 wird der Klägerin, die angeblich eine sehr starke Stellung auf dem Markt für Kleinstschutzschalter insbesondere für die industrielle Anwendung und die Anwendung im Dienstleistungsbereich innehat, nur in Portugal vorgeworfen, einen regelrechten Preiskrieg auf dem Segment für Wohnungsbau zu führen, um Hager und ABB auf diesen wenig rentablen Markt einzudämmen und dadurch ihre eigenen Marktanteile in den Segmenten der industriellen Anwendung und der Anwendung im Dienstleistungsbereich zu schützen.
191. Nach alledem hat die Kommission bei der Würdigung der geografischen Ausdehnung der durch den Zusammenschluss entstandenen Einheit Artikel 2 Absatz 3 der Verordnung Nr. 4064/89 fehlerhaft angewandt.
192. Dem Klagegrund ist daher stattzugeben.

Zum vierten Klagegrund, mit dem die widersprüchliche Analyse der Wettbewerbsstruktur bei den Großhändlern gerügt wird

- Vorbringen der Beteiligten

193. Die Klägerin macht zum einen offenkundige Fehler in der Begründung der globalen Beurteilung des Kräfteverhältnisses zwischen Herstellern und Großhändlern durch die Kommission geltend und rügt zum anderen Unstimmigkeiten in den Folgerungen, die die Kommission insbesondere aus dem mehr oder weniger starken Konzentrationsgrad im Bereich des Vertriebs in Bezug auf den Wettbewerbsdruck zieht, den die Großhändler auf die durch den Zusammenschluss entstandene Einheit ausüben können.
194. Die Kommission entgegnet, der Konzentrationsgrad des Großhandels und damit die individuelle Nachfragemacht der Großhändler sei von Land zu Land sehr verschieden. Unabhängig vom Konzentrationsgrad des Großhandels aber übertrage sich die Konkurrenz unter den Großhändlern nicht auf die Hersteller, jedenfalls nicht auf die wichtigsten Hersteller, unter denen die durch den Zusammenschluss entstandene Einheit an erster Stelle stehe.
195. Ein schwacher (Italien und Spanien) oder ein mittlerer Konzentrationsgrad (Portugal) im Bereich des Vertriebs bedeute nicht, dass der sich daraus ergebende Wettbewerb zwischen den Großhändlern zu einem erheblichen Druck auf die wichtigsten Hersteller führe. Der Bewegungsspielraum der Großhändler gegenüber den Herstellern sei im Gegenteil besonders eng und erlaube ihnen nicht, spürbaren Druck auf die Preise auszuüben.
196. In den Ländern, in denen der Vertrieb stark konzentriert sei (Frankreich und Dänemark), seien die Großhändler bezüglich eines sehr großen Teils der Erzeugnisse von den wichtigen Herstellern, die über die bekanntesten Marken verfügten, abhängig. Die Hersteller gewährten den Großhändlern umso größere Preisnachlässe, je stärker die Letzteren ihre Verkäufe auf ihre Erzeugnisse konzentrierten; dementsprechend verringere sich das Interesse der Großhändler, ihre Nachfragemacht gegenüber den Herstellern zur Geltung zu bringen.

- Würdigung durch das Gericht

197. Die Kommission hat in den Begründungserwägungen 579 bis 583 das grenzüberschreitende Kräfteverhältnis zwischen Herstellern und Großhändlern nur sehr allgemein geprüft, obgleich das nationale Ausmaß der als relevant angesehenen geografischen Märkte eine genaue Prüfung nach Ländern erforderlich gemacht hätte.
198. Zudem kann es nicht aufgrund der Prüfung, die die Kommission vorgenommen hat, als bewiesen

angesehen werden, dass die neue Einheit für die Großhändler nicht zu umgehen ist und dass die Letzteren nicht in der Lage sind, auf die Einheit Wettbewerbsdruck auszuüben.

199. Erstens ist nicht zu erkennen, dass die Methode, mit der die Kommission die erheblichen Schwankungen misst, die sie beim Konzentrationsgrad im Bereich des Vertriebs auf den einzelnen nationalen Märkten festgestellt hat, so verlässlich ist, dass sie die Schlussfolgerungen, die die Kommission ihr bezüglich des Kräfteverhältnisses zwischen Herstellern und Großhändlern entnimmt, zu stützen vermag.
200. In den Begründungserwägungen 26 und 221 stuft die Kommission Portugal zusammen mit Spanien als Land ein, in dem der Großhandel am stärksten zersplittert ist. Die Kommission stellt in der Begründungserwägung 594 außerdem fest: „D'une part, les installateurs et les tableautiers sont trop fragmentés pour exercer une puissance d'achat significative sur l'entité fusionnée. Il en va de même des grossistes espagnols, danois ou portugais“ („Einerseits sind die Installateure und die Verteilungsanlagenmonteure zu vereinzelt, um auf die fusionierte Einheit erhebliche Nachfragemacht ausüben zu können. Das Gleiche gilt für die spanischen, die dänischen oder die portugiesischen Großhändler“).
201. Aus der nachstehend wiedergegebenen Tabelle 6 der Entscheidung geht allerdings nicht hervor, dass die Vertriebsstruktur in Portugal zersplittert ist, da nämlich dort zwei Großhändler zusammen allein einen Marktanteil von 40 % am Verteilungsanlagenmarkt innehaben.

Tabelle 6

Anteile der fünf Gruppen von internationalen Großhändlern an den Verteilungsanlagenmärkten nach Schätzung von Schneider

	[A]*	[B]*	[C]*	[D]*	[E]*
Deutschland	7	10	13	1	-
Österreich	39	-	-	-	-
Belgien	14	14	-	-	-
Dänemark	-	7	-	6	-
Spanien	4	7	8	-	-
Finnland	-	10	10	2	-
Frankreich	42	33	-	-	-
Irland	3	-	6	-	6
Italien	4	4	-	-	-
Norwegen	-	15	10	8	-
Niederlande	9	37	5	7	6
Portugal	33	7	-	-	-
Schweden	19	12	12	12	-
Vereinigtes Königreich	7	-	25	-	18

* Vertrauliche Angaben.

202. Jedenfalls unterscheidet sich die Vertriebsstruktur in Portugal von der in Spanien, wo drei Großhändler zusammen am Verteilungsanlagenmarkt einen Anteil von 19 % haben, und von der in Dänemark, wo zwei Großhändler zusammen 13 % kontrollieren. In ihrer Klagebeantwortung stuft die Kommission Portugal übrigens als ein Land ein, in dem der Vertrieb durchschnittlich konzentriert ist, wie aus der Stellungnahme der Kommission zu dem oben aufgeführten Klagegrund hervorgeht.
203. Zweitens widersprechen mehrere Teile der Entscheidung (vgl. die oben genannten Begründungserwägungen 26 und 221) der Schlussfolgerung der Kommission, dass in den Ländern mit schwachem Konzentrationsgrad im Bereich des Vertriebs der Bewegungsspielraum der Großhändler gegenüber den Herstellern besonders eng sei und es ihnen nicht erlaube, spürbaren Druck auf die Preise auszuüben.

204. In der Begründungserwägung 26 führt die Kommission unter Hinweis auf die mittelfristigen Planungen von Legrand aus: „[d]’après les documents internes des parties, ces différences de structure [de la distribution] ne sont pas sans conséquences sur le comportement des grossistes dans les pays concernés“ und „[il]semble ainsi que, dans les pays où les grossistes sont le plus atomisés, comme le Portugal, la concurrence entre grossistes conduise à une guerre des prix qui se reporte au niveau des fabricants“ („Nach den internen Unterlagen der Beteiligten sind diese unterschiedlichen Strukturen des Vertriebs nicht ohne Folgen für das Verhalten der Großhändler in den betroffenen Ländern“, und „anscheinend hat daher in den Ländern, in denen der Großhandel, wie in Portugal, am stärksten zersplittert ist, der Wettbewerb zwischen Großhändlern einen Preiskrieg zur Folge, der sich auf die Ebene der Hersteller überträgt“). Die Kommission vertritt dennoch die Auffassung, dass Legrand eine starke Stellung in Südeuropa einnehme.
205. In der Begründungserwägung 221 stellt die Kommission fest:
- „Comme l’indique un document interne de Legrand, ‘il existe [au Portugal] plusieurs niveaux de distributeurs, principalement des indépendants, à gestion familiale spéculative, sans politique commerciale structurée, fonctionnant à très court terme. Conséquence: forte concurrence anarchique entre eux, qui implique (i) une baisse des prix en général et de leur marge en particulier, d’où une perpétuelle pression sur les fabricants pour améliorer leurs conditions d’achats’ ...“ („Wie es in einer internen Unterlage von Legrand heißt, ‚gibt es in Portugal mehrere Ebenen von in der Hauptsache unabhängigen Verteilern, deren Geschäftsführung in den Händen der Familie liegt und spekulativ ist, ohne strukturierte Handelspolitik, sie funktioniert sehr kurzfristig. Folge: starker anarchischer Wettbewerb untereinander, der einschließt i) einen Rückgang der Preise im Allgemeinen und der Preisspanne im Besonderen, daher ein ständiger Druck auf die Hersteller, um ihre Bezugsbedingungen zu verbessern ...“)
206. Das von der Kommission angeführte Beispiel Portugal ist somit nicht geeignet, die Auffassung zu stützen, dass in den Ländern mit geringer Konzentration im Bereich des Vertriebs die Großhändler nicht in der Lage sind, erheblichen Druck auf die Preise auszuüben.
207. Nach der mittelfristigen Planung 2001-2005 von Legrand für Spanien „[gehen] die Spannen [der Händler] und ihre Rentabilität ... aufgrund des starken Preisdrucks jedes Jahr wegen der großen Anzahl von Händlern auf dem Markt weiter zurück, wobei die Händler dann diesen Preisrückgang an die Hersteller weitergeben“.
208. Diese Gegebenheiten stellen die von der Kommission in der Begründungserwägung 579 vertretene Auffassung in Frage, der zufolge es sehr unwahrscheinlich ist, dass die spanischen Großhändler jeder einzeln über eine so große Nachfragemacht verfügen, dass sie das Wettbewerbsverhalten der durch den Zusammenschluss entstandenen Einheit erheblich beeinflussen können. Dass die neue Einheit für den Vertrieb nicht zu umgehen ist, kann außerdem entgegen den Feststellungen der Kommission in der Begründungserwägung 581 nicht als nachgewiesen angesehen werden (vgl. unten, Randnrn. 216 ff.).
209. Drittens kann die Schlussfolgerung der Kommission, ein hoher Konzentrationsgrad des Großhandels bedeute nicht, dass die Preise erheblich nach unten gedrückt werden, nicht als hinreichend begründet angesehen werden.
210. Zur Begründung dieser Auffassung führt die Kommission in der Begründungserwägung 582 aus, in einer Reihe von Staaten wie Italien schätzten die Großhändler die Erzeugnisse von Legrand besonders deswegen, weil sie relativ teuer seien, wodurch sie, die Großhändler, eine günstige Gewinnspanne erzielen könnten.
211. Einerseits stuft die Kommission somit Italien als Land ein, in dem die Konzentration des Vertriebs gering ist, wie dies tatsächlich aus Tabelle 6 der Entscheidung, wiedergegeben in Randnummer 201, hervorgeht.
212. Der Verweis auf dieses Land taugt somit nicht zum Nachweis dafür, dass ein hoher Konzentrationsgrad des Großhandels nicht bedeutet, dass die Preise erheblich nach unten gedrückt werden.
213. Was den Verweis in der Begründungserwägung 582 auf die Vertriebsstruktur in Österreich anbelangt, so ist dieser unerheblich. Aus der Entscheidung selbst geht hervor, dass in diesem Land kein relevanter nationaler Einzelmarkt vom Zusammenschluss betroffen wird (vgl. Begründungserwägungen 782 und 783).

214. Andererseits sind die Merkmale der gesamten Nachfrage nach Betriebsmitteln zu berücksichtigen, einschließlich der Nachfrage der Kunden.
215. Hierzu geht aus der Begründungserwägung 213 hervor, dass die hohen Preise der Erzeugnisse von Legrand eher ein bedeutendes Hindernis darstellen können, da die Erzeugnisse dadurch unter Umständen „inadaptés au pouvoir d'achat des clients“ (ungeeignet für die Kaufkraft der Kunden) werden können.
216. Viertens geht aus der nachfolgend wiedergegebenen Tabelle 31 der Entscheidung weder sachgerecht hervor, dass die durch den Zusammenschluss entstandene Einheit, wie es in der Begründungserwägung 567 unter Berufung auf die von ihr ausgeübte starke Kontrolle - in manchen Fällen über mehr als 40 % des nationalen Absatzes - heißt, ein für die meisten Großhändler nicht zu umgehender Partner ist, noch dass sie in den einzelnen Ländern meist eine beachtliche Stellung innehat.
217. Die nachfolgend wiedergegebene Tabelle 31 zeigt die Spanne des Prozentsatzes der Verkäufe von allen Niederspannungs-Betriebsmitteln der wichtigsten Hersteller an den Großhändler [A](2).

Tabelle 31

Prozentsatz der Verkäufe von Niederspannungs-Betriebsmitteln an den Großhändler [A]*

	Schneider-Legrand	Siemens	Möller	Gewiss	ABB	GE	Hager	Andere
Österreich	0-10	0-10	0-10	0-10	10-20	-	0-10	>70
Belgien	10-20	0-10	0-10	-	0-10	0-10	0-10	>70
Deutschland	0-10	0-10	0-10	-	10-20	0-10	10-20	>50
Spanien	10-20	0-10	0-10	-	0-10	-	0-10	>70
Frankreich	40-50	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	>40
Italien	30-40	0-10	-	0-10	0-10	0-10	0-10	>50
Niederlande	0-10	0-10	0-10	-	0-10	0-10	0-10	>80
Portugal	30-40	0-10	0-10	-	0-10	0-10	0-10	>50
Vereinigtes Königreich	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	>80
Schweden	10-20	0-10	0-10	-	0-10	0-10	0-10	>80

* Vertrauliche Angabe.

218. Da der Konzentrationsgrad des nationalen Vertriebs für alle Niederspannungs-Betriebsmittel, wie er für die Verteilungsanlagenmärkte aus Tabelle 6 hervorgeht, nicht angegeben wird, kann aus Tabelle 31 nicht entnommen werden, dass die durch den Zusammenschluss entstandene Einheit für die nationalen Großhändler bezüglich aller Niederspannungs-Betriebsmittel unentbehrlich sein wird.
219. Auch aufgrund einer Verbindung der Tabellen 31 und 6 - unterstellt, sie wäre möglich, da Tabelle 6 sich auf Bauteile von Verteilungsanlagen beschränkt - könnte der Umfang der Verkäufe der neuen Einheit an die Großhändler in keinem Fall als erheblich angesehen werden.
220. Dass dem Schneider-Legrand-Konzern in Tabelle 31 eine Spanne von 30 bis 40 % der Verkäufe von Niederspannungs-Betriebsmitteln durch den Großhändler [A](3) in Italien zugewiesen wird, genügt nicht, um die wirtschaftliche Macht, die dieser Konzern im Vertrieb in Italien haben wird, angemessen zu bewerten.
221. Zum einen entfallen auf diese Großhändler nur 4 % des italienischen Verteilungsanlagenmarktes. Die Kommission hat aber selbst die Auffassung vertreten, dass für die Feststellung, inwieweit die Wettbewerbsposition der Hersteller wesentlich durch ihren Zugang zum Vertrieb bestimmt ist, zu berücksichtigen ist, wie stark die Großhändler auf dem Markt etabliert sind.
222. In der Begründungserwägung 73 stellt die Kommission fest, dass „la position concurrentielle des différents fabricants sera en grande partie déterminée par ... leur accès aux grossistes, au moins

pour les États membres dans lesquels ceux-ci sont suffisamment implantés“ („die Wettbewerbsposition der einzelnen Hersteller größtenteils durch ... ihren Zugang zu den Großhändlern bestimmt werden wird, zumindest bezüglich der Mitgliedstaaten, in denen diese sich hinreichend etabliert haben“).

223. Zum anderen ist die Tabelle 6 keineswegs abschließend. Wie die Kommission in der Begründungserwägung 72 ausführt, haben die Hersteller nicht zwangsläufig Zugang zu denselben Großhändlern. Während die bedeutendsten Hersteller eher mit den großen internationalen Konzernen zusammenarbeiten, sind die kleineren Konkurrenten eher regional tätig und arbeiten mehr mit kleineren Großhändlern zusammen.
224. Aus dem ersten NERA-Bericht, der von der Kommission insoweit nicht bestritten wird, geht hervor, dass nach Schätzung von Legrand auf dem italienischen Markt für elektrische Einbaueinrichtungen ungefähr 800 Großhändler tätig sind.
225. Ferner bringt die Begründungserwägung 63 zum Ausdruck, dass die lokalen Großhändler, bei denen die Installateure einkaufen, nicht notwendigerweise Tochterfirmen der internationalen Großhändler sind.
226. Aus denselben Gründen kann auch nicht die Behauptung der Kommission in der Begründungserwägung 676 als bewiesen angesehen werden, dass der neue Konzern „représentera une part importante du chiffre d'affaires des grossistes et, par voie de conséquence, une part importante du montant de leurs achats dans la plupart des États membres de l'EEE (voir de plus ci-dessus le tableau 31)“ („einen bedeutenden Anteil am Umsatz der Großhändler und folglich einen bedeutenden Anteil an ihren Einkäufen in den meisten Mitgliedstaaten des Europäischen Wirtschaftsraums repräsentieren wird [vgl. hierzu oben Tabelle 31]“).
227. Entgegen der von der Kommission in der Begründungserwägung 637 vertretenen Auffassung kann auch nicht davon ausgegangen werden, dass die durch den Zusammenschluss entstandene Einheit auf den Märkten für Elektroverteilungsanlagen im Vereinigten Königreich einen privilegierten Zugang zum Vertrieb deswegen erhalten wird, weil auf sie 10 bis 20 % der Verkäufe von Elektroverteilungsanlagen entfallen werden, die von einem der bedeutendsten Großhändler im Vereinigten Königreich erzielt werden, während auf den zweiten Lieferanten dieses Großhändlers weniger als 10 % der Verkäufe entfallen.
228. Der Abstand zwischen dem Schneider-Legrand-Konzern und dem zweiten Lieferanten kann, da er weniger als 1 % und mehr als 19 % betragen kann, wegen seiner Unbestimmtheit nicht als zuverlässiges Indiz für einen privilegierten Zugang zum Vertrieb angesehen werden.
229. Aus demselben Grund kann der Schlussfolgerung in der Begründungserwägung 573 nicht zugestimmt werden, dass der Schneider-Legrand-Konzern in Spanien angesichts der Spanne der jeweils auf die wichtigsten Akteure des Marktes für Niederspannungs-Betriebsmittel entfallenden Verkäufe von [A](4) relativ bedeutender sein wird als seine Konkurrenten; diese in Tabelle 31 wiedergegebenen Spannen der Marktanteile sind dort ebenso ungenau angegeben.
230. Somit hat weder nachgewiesen werden können, dass die neue Einheit für die Großhändler nicht zu umgehen sein wird, noch dass die Letzteren nicht in der Lage sein werden, auf die genannte Einheit Wettbewerbsdruck auszuüben.
231. Dem Klagegrund ist daher stattzugeben.

Zum fünften Klagegrund, der auf das Fehlen einer Analyse der Auswirkungen des angemeldeten Zusammenschlusses auf die einzelnen in den Beschwerdepunkten der Kommission genannten nationalen Einzelmärkte gestützt wird

- Vorbringen der Beteiligten

232. Die Klägerin ist der Auffassung, die Analyse der Auswirkungen des Zusammenschlusses, die die Kommission im europäischen Maßstab vorgenommen habe, habe diese veranlasst, eine Analyse der Stellung der durch den Zusammenschluss entstandenen Einheit auf jedem der betroffenen nationalen Einzelmärkte durch allgemeine Überlegungen zu ersetzen. Statt die genannte Analyse vorzunehmen, habe die Kommission allgemeine Ausführungen über die Produktpalette und das einzigartige Markensortiment der neuen Einheit gemacht. In Wahrheit habe die Kommission von der

Wettbewerbssituation, die sich aus dem Zusammenschluss auf den französischen Einzelmärkten ergebe, voreilig auf die anderen nationalen Produktmärkte geschlossen.

233. Die Kommission trägt vor, sie habe die Analyse des Vorhabens nach Kategorien von Argumenten gegliedert, die für jeden der betroffenen Märkte gälten, wenn auch in unterschiedlichem Maße und nach unterschiedlichen, im Einzelnen ordnungsgemäß erläuterten Modalitäten. Die allgemeine Darstellung habe die nachfolgende Analyse der einzelnen vom Zusammenschluss betroffenen Märkte nicht nur nicht verfälscht, sondern habe auch die wettbewerbsrechtliche Analyse jedes dieser Märkte sachgerecht deutlich gemacht.
- Würdigung durch das Gericht
234. In ihrer Stellungnahme zum siebten Klagegrund (vgl. unten, Randnr. 304) trägt die Kommission vor, Tabelle 30 (vgl. oben, Randnr. 165) solle zeigen, dass die neue Einheit auf jedem der vom angemeldeten Vorhaben betroffenen Märkte einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil daraus ziehen werde, dass sie im selben geografischen Markt auf anderen Produktmärkten, auf denen dieselben Großhändler tätig seien, eine starke Stellung innehaben werde (Begründungserwägungen 567 bis 578).
235. Um dieses Indiz für wirtschaftliche Macht zu berücksichtigen, das aus der Palette der Niederspannungs-Betriebsmittel hergeleitet wird, die die durch den Zusammenschluss entstandene Einheit den Großhändlern anbieten wird, hat sich die Kommission, wie aus ihren Antworten in der Sitzung hervorgeht, auf Artikel 2 Absatz 1 Buchstabe b der Verordnung Nr. 4064/89 gestützt.
236. Diese Vorschrift bestimmt in der Tat, dass die Kommission bei der Prüfung der Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt den Zugang der betroffenen Unternehmen zu den Absatzmärkten und damit ihren Zugang zum Vertrieb berücksichtigt.
237. Die Kommission hat diesen Parameter jedoch wegen der bei der Prüfung des vierten Klagegrundes festgestellten Mängel und Widersprüche in der Analyse der Vertriebsstruktur nicht wirksam in ihre Bewertung der wirtschaftlichen Macht einbezogen, die die neue Einheit auf jedem der vom Vorhaben betroffenen und in den Begründungserwägungen 782 und 783 der Entscheidung genannten nationalen Einzelmärkten hat.
238. Wegen dieser Unzulänglichkeiten kann es nicht als bewiesen angesehen werden, dass die durch den Zusammenschluss entstandene Einheit auf den einzelnen vom angemeldeten Vorhaben betroffenen nationalen Märkten in der Lage sein wird, die Großhändler zum Vertrieb von Erzeugnissen aus ihrem Sortiment zu zwingen, die sie bis dahin nicht vertrieben haben.
239. Ferner beruht die Einzigartigkeit, die die Kommission der Produktpalette des Schneider-Legrand-Konzerns beimisst, auf der abstrakten Summierung der einzelnen Arten von Niederspannungs-Betriebsmitteln, die der Konzern im gesamten Gebiet des Europäischen Wirtschaftsraums anbieten wird, nicht aber auf einer Prüfung der Produktpalette, die der Konzern tatsächlich auf jedem der vom angemeldeten Vorhaben betroffenen und in den Beschwerdepunkten gemäß den Begründungserwägungen 782 und 783 der Entscheidung bezeichneten nationalen Einzelmärkte anbieten wird.
240. Wie oben ausgeführt, vertritt die Kommission die Auffassung, dass die Beteiligten aufgrund des Zusammenschlusses in der Lage sein werden, „combiner les positions fortes de Schneider dans les pays nordiques pour ce qui est des équipements électriques situés en aval des tableaux terminaux avec celles de Legrand dans le sud de l'Europe“ („die starke Stellung von Schneider in den nordischen Ländern bezüglich der Elektroeinrichtungen, die den Endverteilungsanlagen nachgeschaltet seien, mit der Stellung von Legrand in Südeuropa zu verbinden“) und die starke Präsenz der Klägerin „sur toutes les catégories de tableaux de distribution électrique“ („bei allen Arten von Verteilungsanlagen“) mit der „forte présence de Legrand sur l'ensemble des produits en aval“ („starke Präsenz von Legrand bei allen nachgeschalteten Produkten“) zu ergänzen (Begründungserwägung 550). Die durch den Zusammenschluss entstandene Einheit werde somit über ein vollständiges Produktsortiment verfügen, mit dem alle Märkte für Elektroeinrichtungen, die den Endverteilungsanlagen nachgeschaltet sind, abgedeckt würden (Begründungserwägung 654).
241. Doch im Gegensatz zu dem, was aus der Begründungserwägung 654 abgeleitet werden könnte, geht aus der Entscheidung nicht hervor, dass die fusionierte Einheit zwangsläufig das vollständige Sortiment an Niederspannungs-Betriebsmitteln auf jedem der nationalen Inlandsmärkte anbieten wird, die von den in den Begründungserwägungen 782 und 783 der Entscheidung aufgeführten

Beschwerdepunkten erfasst werden.

242. Aus der oben in Randnummer 173 wiedergegebenen Tabelle 35 ergibt sich, dass der Schneider-Legrand-Konzern auf bestimmten Marktsegmenten für elektrische Endeinrichtungen selbst in Frankreich, Italien und Spanien nicht vertreten sein wird. Insbesondere wird der Schneider-Legrand-Konzern sogar in Frankreich auf dem Segment für Kontrollsysteme nicht tätig sein.
243. Es zeigt sich, dass die Kommission das Produktsortiment der durch den Zusammenschluss entstandenen Einheit grenzüberschreitend zusammengestellt hat. Dieses abstrakte Sortiment kann aber keine verlässliche Auskunft über die wirtschaftliche Macht geben, die die Einheit auf jedem der vom Zusammenschluss betroffenen nationalen Einzelmärkte innehaben wird.
244. Unstreitig nämlich wird das Sortiment der zu kaufenden und zu verkaufenden Erzeugnisse im Verhältnis zwischen Herstellern und Großhändlern fast vollständig auf nationaler oder regionaler Ebene festgelegt (Begründungserwägung 223).
245. Darüber hinaus, dass Tabelle 30 z. B. weder den Umfang noch die Verteilung der Marktanteile der Wettbewerber der neuen Einheit auf den betroffenen nationalen Einzelmärkten angibt, enthält sie auch nur weite Marktanteilsspannen, nicht aber hinreichend genaue Positionen, die allein eine angemessene Bewertung der wirtschaftlichen Macht dieser Einheit ermöglichen würden. Dasselbe gilt für Tabelle 35.
246. Es zeigt sich, dass die Kommission die Macht des neuen Konzerns auf bestimmten vom Zusammenschluss betroffenen nationalen Einzelmärkten aufgrund des abstrakten Ansatzes sogar direkt überbewertet hat. So stimmt die Behauptung in der Begründungserwägung 550, die Klägerin bringe ihre starke Präsenz bei allen Arten von Verteilungsanlagen ein, nicht mit der in der Begründungserwägung 172 wiedergegebenen Tabelle 28 überein, aus der sich ergibt, dass die Marktanteile der Klägerin auf den italienischen Märkten für Bauteile von Endverteilungsanlagen zwischen ...(5) und ... * schwanken.
247. Es ist zudem die Bedeutung zu relativieren, die die Kommission gerade mit dem Umfang des Sortiments von Niederspannungs-Betriebsmitteln verbindet. In der Begründungserwägung 507 stellt die Kommission fest, dass nach Auffassung der Anmelder, „pour être crédible dans les tableaux divisionnaires et les tableaux terminaux, il faut disposer de l'offre complète des composants (armoires, fusibles, disjoncteurs, protections différentielles et appareils de commande, etc.) correspondant à ces tableaux, et ... dans l'installation répartie, il est nécessaire pour les fabricants de disposer de gammes complètes de produits“ („um auf dem Gebiet der Bereichs- und der Endverteilungsanlagen zu überzeugen, ein vollständiges Angebot an den zu diesen Verteilungsanlagen passenden Bauteilen [Schränke, Sicherungen, Schutzschalter, Fehlerstromschutzeinrichtungen, Steuerungsvorrichtungen usw.], erforderlich ist, und im Bereich der Endverteilung die Hersteller über vollständige Produktsortimente verfügen müssen“).
248. Zwar kann der Umfang des Produktsortiments, das von einem Hersteller angeboten wird, einen Faktor für Erfolg darstellen, doch geht aus der Begründungserwägung 507 weder hervor, dass ein Hersteller den Großhändlern zwangsläufig sämtliche Niederspannungs-Betriebsmittel anbieten muss, noch dass die Großhändler die Zahl ihrer Lieferanten unterschiedslos auf allen Einzelmärkten für Niederspannungs-Betriebsmittel verringern wollen.
249. Jedenfalls verfügen alle wichtigen Konkurrenten der Beteiligten (wie ABB, Siemens oder Hager) nach dem Wortlaut der Begründungserwägung 141 über vollständige Sortimente von Bauteilen von Verteilungsanlagen, weshalb sie in der Lage sein müssten, dem in der Begründungserwägung 82 hervorgehobenen Erfordernis, über möglichst umfangreiche Produktsortimente in diesem Sektor zu verfügen, nachzukommen.
250. Die Kommission stellt ferner in der Begründungserwägung 507 heraus, dass jeder der großen Hersteller, zu denen nicht nur die Klägerin und Legrand, sondern auch ABB, Siemens und General Electric gehören, im Bereich der Bauteile von Bereichsverteilungsanlagen mehr als 2 000 Artikel und im Bereich der Bauteile von Endverteilungsanlagen mehr als 5 000 Artikel anbietet.
251. Die Kommission stellt zudem in der Begründungserwägung 17 fest, dass ABB, Siemens und General Electric über eine breite Palette von Niederspannungserzeugnissen verfügen. Auch zeigt der Inhalt der Begründungserwägung 507, dass das von den großen Herstellern angebotene Sortiment an Betriebsmitteln, die den Endverteilungsanlagen nachgeschaltet sind, und an damit

zusammenhängenden Einrichtungen ebenfalls mehrere Tausend Artikel umfasst.

252. Außerdem besteht die Überschneidung sogar für bestimmte Bauteile von Verteilungsanlagen (Begründungserwägungen 136 und 163). Hierzu weist die Kommission in der Begründungserwägung 168 darauf hin, dass weder in Bezug auf die Endverteilungsanlagen noch in Bezug auf die Bereichsverteilungsanlagen der „monomarquisme“ (Markenzwang) absolut sei.
253. Überdies ist es nach dem Inhalt der Entscheidung keineswegs ausgeschlossen, dass es zwischen den Bauteilen von Verteilungsanlagen einerseits und den anderen Arten von Niederspannungs-Betriebsmitteln andererseits zu einer Überschneidung kommt.
254. Zu berücksichtigen ist schließlich auch die wichtige Rolle, die die Kommission bei der Auswahl der „sichtbaren“ Betriebsmittel (Stecker, Schalter, offen liegende Kabelführung usw.) dem Endabnehmer und den Generalunternehmern zuweist, die sich bei der Auswahl in erster Linie nach ästhetischen und funktionalen Gesichtspunkten richten (Begründungserwägungen 66 und 79) und nicht danach, ob ein umfangreiches Produktsortiment vorhanden ist.
255. Um die wirtschaftliche Macht zu prüfen, die die durch den Zusammenschluss entstandene Einheit auf den betroffenen, in den Begründungserwägungen 782 und 783 genannten nationalen Einzelmärkten hat, durfte die Kommission sich somit nicht auf die Annahme stützen, dass ein gleichwertiges Produktsortiment bei den Konkurrenten fehlt, da diese Annahme das Ergebnis einer abstrakten Zusammenstellung durch Summierung der verschiedenen Arten von Niederspannungs-Betriebsmitteln ist, die die durch den Zusammenschluss entstandene Einheit im gesamten Gebiet des Europäischen Wirtschaftsraums anbieten wird.
256. Die Kommission hat somit wiederum die wirtschaftliche Macht der neuen Einheit auf den in den Begründungserwägungen 782 und 783 genannten nationalen Einzelmärkten überbewertet, indem sie in ihre Analyse der Auswirkungen des Vorhabens auf diese Märkte die gesamte Produktpalette einbezog, die nicht die dort nach dem angemeldeten Zusammenschluss herrschende reale Wettbewerbssituation widerspiegelt.
257. Dieselben Überlegungen sind bezüglich des Markensortiments der durch den Zusammenschluss entstandenen Einheit anzustellen. Seine Einzigartigkeit ergibt sich ebenfalls aus der abstrakten Zusammenstellung der Marken, die die Anmelder im Gesamtgebiet des Europäischen Wirtschaftsraums besitzen.
258. Da der Schneider-Legrand-Konzern das gesamte Sortiment der Niederspannungserzeugnisse nicht zwangsläufig auf jedem der verschiedenen betroffenen nationalen Einzelmärkte anbietet, wird er dort nicht zwangsläufig über alle Marken verfügen, deren Inhaber er im Gesamtgebiet des Europäischen Wirtschaftsraums ist.
259. Außerdem sind die Anzahl und die Bekanntheit der anderen Konkurrenten zu berücksichtigen, die auf dem jeweiligen nationalen Einzelmarkt tätig sind. Aus einer Antwort der Kommission in der Sitzung auf eine Frage des Gerichts geht hervor, dass gegenüber den vier Konkurrenten, die oben in Randnummer 172 in den Tabellen 27 und 28 genannt werden, der Schneider-Legrand-Konzern auf dem Markt für Bauteile von Endverteilungsanlagen in Dänemark, Spanien und Portugal z. B. Inhaber von nur zwei Marken sein wird.
260. Auch wenn man die Bedeutung der Bauteilsortimente und der Marken im Wettbewerb anerkennt, beruht die Stärke einer Marke gleichwohl, wie die Kommission in der Begründungserwägung 176 selbst feststellt, hauptsächlich auf der Wettbewerbsfähigkeit ihrer einzelnen Bestandteile.
261. Diese Überlegung relativiert in gewissem Maß die Bedeutung, die die Kommission in ihren Ausführungen dem Markensortiment der durch den Zusammenschluss entstandenen Einheit beimisst.
262. Die Kommission hat sich demnach bei der Prüfung der wirtschaftlichen Macht, die die durch den Zusammenschluss entstandene Einheit auf jedem der verschiedenen von dem Vorhaben betroffenen nationalen Einzelmärkte haben wird, zu Unrecht auf das gesamte Produkt- und Markensortiment bezogen, über das die Einheit im Gesamtgebiet des Europäischen Wirtschaftsraums verfügen wird.
263. Die Kommission hat insoweit Artikel 2 Absatz 3 der Verordnung Nr. 4064/89 fehlerhaft angewandt.

264. Dem Klagegrund ist daher stattzugeben.

Zum sechsten Klagegrund, der auf offenkundige Beurteilungsfehler bei der Prüfung der Auswirkung des angemeldeten Zusammenschlusses auf bestimmte nationale Märkte für Bauteile von Verteilungsanlagen gestützt wird

- Vorbringen der Beteiligten

265. Die Klägerin beanstandet, dass die Kommission es abgelehnt habe, in die Marktanteile von ABB und Siemens, zwei der Hauptkonkurrenten der durch den Zusammenschluss entstandenen Einheit, den nicht unerheblichen Teil des Absatzes von Bauteilen von Verteilungsanlagen einzurechnen, den diese beiden Unternehmen über die vertikal in ihren Konzern integrierten Installateure und Verteilungsanlagenmonteure erzielten.

266. Da alle Hersteller von Verteilungsanlagen bei Ausschreibungen von Aufträgen für große Bauvorhaben den Zuschlag erhalten könnten, seien sie unabhängig davon, ob in den Konzernen Tätigkeiten von Verteilungsanlagenmonteuren oder von Installateuren integriert seien, als unmittelbare Konkurrenten anzusehen.

267. Die Anmelder hätten der Kommission konkrete Beispiele von Ausschreibungen benannt, in denen sie unmittelbar mit Angeboten konkurriert hätten, die ABB und Siemens über ihre integrierten Tochtergesellschaften abgegeben hätten.

268. Diese Konkurrenz konkretisiere die Existenz eines Marktes, der unabhängig von den Absatzkanälen bestehe, die jeder Hersteller bevorzuge. Insoweit unterscheide sich der Markt für Bauteile von Verteilungsanlagen grundlegend von den Fällen der internen Produktion, die ausschließlich dazu bestimmt sei, zu Zwecken des Eigenverbrauchs verarbeitet zu werden.

269. Die Kommission habe dadurch, dass sie es abgelehnt habe, die integrierten Verkäufe von ABB und Siemens zu berücksichtigen, die Marktanteile dieser beiden Unternehmen unterbewertet und die wirtschaftliche Macht der neuen Einheit auf den französischen und italienischen Märkten für Bauteile von Bereichsverteilungsanlagen und auf den dänischen, spanischen, französischen, italienischen und portugiesischen Märkten für Bauteile von Endverteilungsanlagen überbewertet.

270. Die Klägerin legt der Kommission dann zur Last, bei der quantitativen Bewertung der integrierten Verkäufe von ABB und Siemens einen offenkundigen Beurteilungsfehler begangen zu haben. Die Klägerin trägt vor, sie habe den Anteil der im Umsatz enthaltenen integrierten Verkäufe, die beim Verkauf von Verteilungsanlagen in Europa zu berücksichtigen seien, auf ...(6) geschätzt. Dieser Prozentsatz liege weit über dem Satz von 5 %, den Siemens in der Sitzung vom 21. August 2001 genannt habe und den die Kommission in der Begründungserwägung 527 ungeprüft zugrunde gelegt habe.

271. Das Büro Schroder Salomon Smith Barney habe die Bewertung der Klägerin mit folgenden Worten bestätigt:

„Around ...(7) of [Automation] & [Drives] 2000 sales that includes Low Voltage Activities were made to other Siemens divisions.“ („Ungefähr ...* der Verkäufe im Bereich [Automatisierung] & [Steuerungen] einschließlich der Tätigkeiten im Niederspannungsbereich erfolgten im Jahr 2000 an andere Siemens-Abteilungen.“)

272. Die Kommission erwidert, sie habe die integrierten Verkäufe von Bauteilen durch ABB und Siemens nicht berücksichtigt, weil diese Erzeugnisse nicht sofort auf den Handelsmarkt umorientiert werden könnten. Sie übten als solche keinen unmittelbaren Wettbewerbsdruck aus und müssten nicht in die Berechnung der Marktanteile der betroffenen Unternehmen eingehen, vor allem wenn bei den fraglichen Erzeugnissen eine Wertschöpfung stattfinde (Entscheidung 2002/174/EG der Kommission vom 3. Mai 2002 über die Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt und dem EWR-Abkommen [Sache COMP/M.1693 - Alcoa/Reynolds], ABI. 2002, L 58, S. 25). Diese Entscheidungspraxis sei vom Gericht mit seinem Urteil vom 28. April 1999 in der Rechtssache T-221/95 (Endemol/Kommission, Slg. 1999, II-1299, Randnr. 109) bestätigt worden.

273. Jede Gruppe von Wirtschaftsteilnehmern, die auf den drei Ebenen der vertikalen Kette der Produktion von Bereichs- und Endverteilungsanlagen tätig seien, füge den Bauteilen Mehrwert hinzu (Großhändler [rund 20 %], Verteilungsanlagenmonteure [rund 15 bis 20 %] und Installateure [rund

80 %]), bevor sie beim Endabnehmer installiert würden (Begründungserwägung 523 und Nr. 179 der Klagebeantwortung).

274. Die Klägerin dürfe somit der Kommission nicht zur Last legen, sie habe zwischen angeblichen Vertriebsarten unterschieden, da die Bauteile, die von ABB und Siemens im Rahmen der integrierten Tätigkeit verwendet würden, nicht verkauft, sondern unmittelbar in die montierten und verdrahteten Verteilungsanlagen eingebaut (Tätigkeit des Verteilungsanlagenmonteurs) oder aufgestellt würden (Tätigkeit des Installateurs).
275. Damit diese internen Verkäufe binnen kurzer Zeit und zu geringstmöglichen Kosten verfügbar seien, müssten die betreffenden Hersteller ein wirtschaftliches Interesse daran haben, die Bauteile, die sie bei ihren integrierten Tätigkeiten verwendeten, auf dem freien Markt bereitzustellen.
276. Es sei insoweit widersprüchlich, wenn die Klägerin einerseits behauptete, dass ABB und Siemens bereit gewesen seien, auf Verkäufe in ihrer Eigenschaft als Verteilungsanlagenmonteure oder Installateure zugunsten von zusätzlichen Bauteilverkäufen in ihrer Eigenschaft als Hersteller zu verzichten, und andererseits vortrage, dass diese beiden Wirtschaftsteilnehmer durch ihre integrierten Tätigkeiten einen Wettbewerbsvorteil erlangten. Zudem käme dieser Verzicht Verteilungsanlagenmonteuren und Installateuren zugute, die als Dritte nicht zwangsläufig die Bauteile von ABB und Siemens verwendeten.
277. Auch wenn man annähme, dass die beiden Unternehmen daran ein Interesse hätten, müssten sie ferner über einen Weg verfügen, um ihre „ehemals internen Verkäufe“ abzusetzen, was insbesondere einen verbesserten Zugang zum Vertrieb und eine bekannte Marke voraussetze.
278. Es sei somit nicht eindeutig, dass dieses interne Angebot sofort die Stelle des Angebots auf dem freien Markt einnehmen könnte. Damit sei es ausgeschlossen, die internen Verkäufe von ABB und Siemens in die Berechnung ihrer Marktanteile einzubeziehen.
279. Was die quantitative Bewertung der internen Bauteilverkäufe von ABB und Siemens angehe, so habe sie diese lediglich hilfsweise - aufgrund der von den Wirtschaftsteilnehmern zur Verfügung gestellten Angaben - vorgenommen, um die geringen Auswirkungen dieser Verkäufe zu verdeutlichen.
280. Die verschiedenen Bewertungsmethoden, die die Klägerin vorgeschlagen habe, seien nicht überzeugend. Auf jeden Fall würde die Aufnahme der integrierten Verkäufe, wenn sie einmal zutreffend bewertet seien, das Kräfteverhältnis auf den relevanten Märkten nur marginal ändern (Begründungserwägung 528).

- Würdigung durch das Gericht
281. Erstens ergibt sich aus dem ersten NERA-Bericht, der insoweit von der Kommission nicht in Frage gestellt wird, dass die Durchführung der großen Bauvorhaben normalerweise im Wege der Ausschreibung erfolgt, an dem die Hersteller unmittelbar teilnehmen.
282. Es kann nicht bestritten werden, dass ABB und Siemens in ihrer Eigenschaft als integrierte Hersteller im Rahmen dieser Ausschreibungen mit den nicht integrierten Unternehmen wie der Klägerin im Wettbewerb stehen, entweder unmittelbar, wenn die Letzteren sich mit Verteilungsanlagenmonteuren und Installateuren zwecks Abgabe ihrer Angebote zusammenschließen, oder mittelbar, wenn die genannten Hersteller Bauteile von Verteilungsanlagen an einen Verteilungsanlagenmonteur verkaufen, der den Zuschlag erhalten hat. In beiden Fällen sind die Preise der nicht integrierten Hersteller unmittelbar dem Wettbewerbsdruck ausgesetzt, der durch die gleichzeitige Teilnahme von ABB und Siemens an der Ausschreibung entsteht.
283. Die Überlegungen, mit denen die Kommission es ablehnte, die integrierten Verkäufe von Bauteilen von Verteilungsanlagen durch ABB und Siemens einzurechnen, und die auf die drei Ebenen der vertikalen Kette der Verteilungsanlagenproduktion gestützt sind, können daher keine Antwort sein, die auf die unmittelbare Konkurrenz zwischen den Herstellern, die an Ausschreibungen für große Bauvorhaben teilnehmen, abgestimmt ist.
284. Die genannte unmittelbare Konkurrenz zwischen den Herstellern, die dadurch gekennzeichnet ist, dass die Großhändler fehlen, kommt im Übrigen mittelbar in Nummer V Buchstabe A der Entscheidung zum Ausdruck, wo der gesamte Sektor der Niederspannungs-Betriebsmittel

dargestellt wird.

285. Die Kommission hebt hervor, dass die Großabnehmer und die großen Verteilungsanlagenmonteure, die mit komplexen Bauvorhaben befasst sind, meistens unmittelbar bei den Herstellern einkaufen (Begründungserwägungen 25 und 29).
286. Die Kommission bestätigt in der Begründungserwägung 41, dass die Hersteller nach den meisten Industrieverträgen und großen Bauverträgen die betreffenden elektrischen Betriebsmittel unmittelbar entweder - bei den großen Industriestandorten - an den Endabnehmer oder an die großen Verteilungsanlagenmonteure verkaufen.
287. Die Kommission stellt in der Begründungserwägung 71 ferner fest, dass zwischen den großen Vorhaben und den sonstigen Installationen zu unterscheiden sei, bei denen die Großhändler ein notwendiges Bindeglied zwischen Herstellern und Installateuren (oder Verteilungsanlagenmonteuren) seien, und kommt sodann in der Begründungserwägung 79 zu dem Ergebnis, dass nach den Industrieverträgen und den großen Bauverträgen die Einrichtungen im Allgemeinen von einem Hauptauftragnehmer oder einem großen Generalunternehmer ausgewählt und unmittelbar bei den Herstellern abgeholt würden.
288. Zweitens ist nicht bewiesen, dass die Einrechnung der integrierten Verkäufe von ABB und Siemens in deren Marktanteile die Bewertung der Kräfteverhältnisse auf den relevanten Märkten in jedem Fall nur marginal ändern würde.
289. Geht man davon aus, dass ABB und Siemens, wie die Kommission in der Begründungserwägung 42 anzunehmen scheint, traditionell auf die Industriekunden ausgerichtet sind, so kann dieser Umstand die quantitative Bedeutung der integrierten Verkäufe dieser beiden Unternehmen innerhalb ihrer jeweiligen Marktanteile vergrößern.
290. Umgekehrt ist davon auszugehen, dass der streitige Zusammenschluss, da Legrand auf dem Sektor der Bauteile von Hauptverteilungsanlagen nicht tätig ist, nicht dazu führen wird, dass der Wettbewerb auf diesem Sektor erheblich beeinträchtigt sein wird (Begründungserwägung 245).
291. Schließlich ist darauf hinzuweisen, dass nach den Angaben in der Begründungserwägung 17 ein dritter wichtiger Konkurrent der Klägerin, nämlich General Electric, bis zu einem bestimmten Umfang ebenfalls vertikal integriert ist.
292. Die Kommission hat es somit zu Unrecht abgelehnt, die integrierten Verkäufe von Bauteilen von Verteilungsanlagen in die Marktanteile von ABB und Siemens einzurechnen.
293. Für ihre Auffassung, dass die Einrechnung dieser integrierten Verkäufe nur eine marginale Auswirkung habe, stützt sich die Kommission darauf, dass sie mit 5 % des auf die Herstellung von Bauteilen von Verteilungsanlagen entfallenden Umsatzes von ABB und Siemens zu bewerten seien.
294. Dieser Prozentsatz stellt jedoch nur eine allgemeine, mit keinen weiteren Erläuterungen versehene Bewertung der integrierten Verkäufe von Bauteilen von Verteilungsanlagen dar, die zudem nicht auf einen spezifischen nationalen Markt bezogen ist. Die Kommission hat jedoch in der Begründungserwägung 28 festgestellt, dass ABB und Siemens nur in bestimmten Ländern selbst im Verteilungsanlagenbau tätig sind.
295. Unter diesen Umständen kann dem Prozentsatz von 5 %, den die Kommission sich zu Eigen gemacht hat und der nicht zuverlässig ist und zudem nur die Tätigkeiten von Siemens auf europäischer Ebene betrifft, keine Beweiskraft zukommen. Entgegen den Behauptungen der Kommission in der Begründungserwägung 528 kann anhand dieses Prozentsatzes weder errechnet werden, in welchem Umfang aufgrund einer Aufnahme der integrierten Verkäufe von Bauteilen von Verteilungsanlagen durch die Konkurrenten der Klägerin Berichtigungen von Marktanteilen vorzunehmen sind, noch kann bestätigt werden, dass die Berücksichtigung der integrierten Verkäufe der Konkurrenten die Stellung der durch den Zusammenschluss entstandenen Einheit auf den betroffenen nationalen Märkten, die durch die in den Begründungserwägungen 782 und 783 aufgeführten Beschwerdepunkte erfasst werden, nur marginal berühren würde.
296. Nach alledem hat die Kommission dadurch, dass sie es ablehnte, die integrierten Verkäufe von Bauteilen von Verteilungsanlagen durch ABB und Siemens in die Marktanteile dieser beiden Unternehmen einzurechnen, die wirtschaftliche Macht dieser beiden wichtigen Konkurrenten der

durch den Zusammenschluss entstandenen Einheit unterbewertet und umgekehrt die Stellung dieser Einheit auf den französischen und italienischen Märkten für Bauteile von Bereichsverteilungsanlagen sowie auf den dänischen, spanischen, französischen, italienischen und portugiesischen Märkten für Bauteile von Endverteilungsanlagen überbewertet.

297. Dem Klagegrund ist somit stattzugeben.

Zum siebten Klagegrund, der aus einer fehlerhaften Analyse der Auswirkungen des angemeldeten Zusammenschlusses auf die dänischen Märkte für Bauteile von Endverteilungsanlagen hergeleitet wird

- Vorbringen der Beteiligten

298. Erstens bestreitet die Klägerin, dass die neue Einheit in Dänemark eine beherrschende Stellung oder eine einzigartige Machtstellung auf den Märkten für Kleinstschutzschalter, Fehlerstromschutzschalter und Gehäuse für Endverteilungsanlagen innehat.

299. Die Kommission erwidert, dass die neue Einheit einen Marktanteil haben würde, der auf eine beherrschende Stellung hinweise (Begründungserwägungen 534 bis 536), da er wesentlich größer als die Marktanteile ihrer Konkurrenten sei (Begründungserwägung 542). Der gemeinsame Marktanteil seiner drei Haupttrivalen könne diese Feststellung nicht in Frage stellen.

300. Zweitens macht die Klägerin geltend, nichts berechtige die Kommission zu der Behauptung in der Begründungserwägung 546, dass der angemeldete Zusammenschluss auch den Wettbewerb zwischen der Klägerin und Legrand beseitigen würde. Die beiden Unternehmen hätten auf den dänischen Märkten niemals im Wettbewerb miteinander gestanden.

301. Die Kommission erwidert, Legrand sei ein Konkurrent gewesen, der auf dem dänischen Markt für Endverteilungsanlagen (oder für deren Bauteile) tätig gewesen sei und über eine starke Stellung verfügt habe (Begründungserwägung 545). Die Klägerin und Legrand hätten sehr wohl im Wettbewerb miteinander gestanden, und durch den vorgeschlagenen Zusammenschluss wäre es der fusionierten Einheit möglich gewesen, eine Stellung als unbestreitbarer Marktführer auf diesem Markt einzunehmen.

302. Drittens führt die Klägerin aus, das Produktsortiment, das die Kommission der neuen Einheit zuschreibe, werde durch Tabelle 30 der Entscheidung, wiedergegeben oben in Randnummer 165, nicht bewiesen. Diese Tabelle könne nicht die Analyse des Wettbewerbs ersetzen, die die Kommission bezüglich der dänischen Märkte nicht vorgenommen habe.

303. Außerdem kämen dort weder die Überschneidungen noch die realen Marktanteile der neuen Einheit zum Ausdruck, da die Kommission nur bloße Spannen angegeben habe. Die Konkurrenten kämen in dieser Darstellung ebenfalls nicht vor. Schließlich ziehe die Kommission lediglich den französischen Markt heran, um in der Begründungserwägung 552 die Tabelle 30 zu erläutern, die zudem völlig widersprüchlich sei.

304. Die Kommission trägt vor, die Tabelle 30 solle den beträchtlichen Wettbewerbsvorteil dartun, den der Schneider-Legrand-Konzern auf jedem der vom Zusammenschluss betroffenen Märkte wegen seiner starken Stellung erlangen werde, die er innerhalb desselben geografischen Marktes auf anderen Produktmärkten, wo dieselben Großhändler tätig seien, innehaben würde (Begründungserwägungen 567 bis 578).

305. Viertens ist die Klägerin der Auffassung, das Argument, das die Kommission aus ihrem einzigartigen Markensortiment ableite, bestätige nicht die angebliche Begründung einer beherrschenden Stellung auf dem relevanten Markt. Die Marke Legrand sei bei den Installateuren in Dänemark unbekannt.

306. Die Kommission trägt vor, sie habe in den Begründungserwägungen 554 bis 565 erläutert, dass das Markensortiment, das der durch den Zusammenschluss entstandenen Einheit zur Verfügung stehe, dieser einen erheblichen Wettbewerbsvorteil gegenüber jedem ihrer Konkurrenten verschaffen werde. Die elektrischen Verteilungsanlagen und deren Bauteile, die unter der Marke Legrand in den Verkehr gebracht würden, hätten im Jahr 2000 ...(8) der Verkäufe in Dänemark dargestellt. Zudem werde die Marke Legrand für die Vermarktung anderer Arten von elektrischer Ausrüstung im Niederspannungsbereich in Dänemark verwendet und genieße dort daher eine gewisse Bekanntheit.

307. Wie aus der Begründungserwägung 565 hervorgehe, erlaube zudem der Besitz mehrerer Marken dadurch die Festigung einer Marktmacht, dass gegen die Konkurrenten gerichtete Repressalien angewandt werden könnten oder die Absatzbemühungen auf eine der beiden Marken konzentriert würden.
308. Fünftens vertritt die Klägerin die Auffassung, es sei nicht nachgewiesen worden, dass es in Dänemark keinen erheblichen Nachfragedruck gebe. Die Kommission habe keineswegs bewiesen, dass die neue Einheit für die Großhändler ein nicht zu umgehender Partner sein werde, dass ein hoher Konzentrationsgrad nicht zwangsläufig auf die Preise drücke und dass die komplexen Beziehungen zwischen dem Schneider-Legrand-Konzern und den Großhändlern die Aufrechterhaltung der Stellung der durch den Zusammenschluss entstandenen Einheit fördern werde. In der Entscheidung werde die Nachfrage auf dem dänischen Markt, die nicht einmal in der oben in Randnummer 217 wiedergegebenen Tabelle 31 aufgeführt sei, überhaupt nicht dargestellt.
309. In Dänemark habe es eine sehr hohe Konzentration des Großhandels gegeben, durch die ein nicht unerheblicher Druck auf die Hersteller ausgeübt werden können. Es sei überhaupt nicht zu erkennen, dass die Bildung der neuen Einheit den Abschluss von zuvor nicht bestehenden Konvergenzvereinbarungen zwischen der Klägerin und bestimmten Händlern begünstigt hätte. Die Direktverkäufe an Verteilungsanlagenmonteure und Installateure würden 50 % aller Verkäufe ausmachen. Die Nachfrage richte sich nach den Installateuren und nicht nach den Großhändlern, die im Grunde die Logistik für die von den Installateuren bestellten Erzeugnisse übernehmen.
310. Die Kommission erwidert, dass weder die Großhändler noch die Verteilungsanlagenmonteure oder die Installateure in der Lage gewesen seien, sich gegenüber Preiserhöhungen der durch den Zusammenschluss entstandenen Einheit zur Wehr zu setzen. In Dänemark seien die Händler für die Hersteller wegen des 50%igen Anteils der Direktverkäufe an die Verteilungsanlagenmonteure und die Installateure für den Absatz ihrer Erzeugnisse von geringerer Bedeutung. Die Zahl der Installateure und Verteilungsanlagenmonteure sei sehr groß und deren Gewicht als Einzelne sei im Rahmen des Gesamtabsatzes der Hersteller gering. Außerdem scheine für sie kein Anreiz darin zu liegen, auf die Hersteller Druck auszuüben.
311. Sechstens schließlich macht die Klägerin geltend, es sei überhaupt kein Nachweis dafür erbracht worden, dass, wie die Kommission meine, ein erheblicher Wettbewerbsdruck fehle, da nämlich der Wettbewerb auf dem dänischen Markt für Endverteilungsanlagen nicht analysiert worden sei. Drei wichtige Konkurrenten, ABB, Siemens und Hager, würden sich ... (9) oder ... * dieses Marktes teilen.
312. Die Klägerin wirft der Kommission schwere Widersprüche vor. In der Begründungserwägung 610 erklärte sie, nach Auffassung von Hager sei es praktisch nicht vorstellbar, ein mit dem der neuen Einheit vergleichbares Sortiment in allen betroffenen Ländern aufzubauen. Gleichwohl stelle die Kommission in der Begründungserwägung 141 fest, dass „[t]ous les grands concurrents des parties comme ABB, Siemens ou Hager, disposent de gammes complètes de composants“ („alle großen Konkurrenten der Beteiligten wie ABB, Siemens oder Hager über vollständige Sortimente von Bauteilen verfügen“).
313. Die Kommission weist darauf hin, dass sie in der Begründungserwägung 609 den Zugang eines neuen Konkurrenten zum dänischen Markt für Endverteilungsanlagen (oder für deren Bauteile) gerade wegen der Wettbewerbsvorteile, die die durch den Zusammenschluss entstandene Einheit auf sich vereinigt habe, als unwahrscheinlich bezeichnet habe (Begründungserwägungen 595 bis 608).
- Würdigung durch das Gericht
314. Wie aus der Darlegung des Klagegrundes hervorgeht, beruft sich die Klägerin bezüglich der dänischen Märkte für Bauteile von Endverteilungsanlagen auf die bereits oben festgestellten Fehler, die die Kommission bei der Beurteilung der wirtschaftlichen Macht der durch den Zusammenschluss entstandenen Einheit auf jedem der verschiedenen vom Zusammenschluss betroffenen und in den Begründungserwägungen 782 und 783 aufgeführten nationalen Einzelmärkte begangen hat.
315. Die Schlussfolgerungen der Kommission in den Begründungserwägungen 611 und 613, dass der streitige Zusammenschluss auf den dänischen Märkten für die hier relevanten Bauteile mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar sei, sind daher mit denselben Fehlern behaftet wie die, die vom Gericht bei der Prüfung des dritten, des vierten, des fünften und des sechsten Klagegrundes festgestellt worden sind.

316. Darüber hinaus, dass das Vorbringen der Klägerin zu den dänischen Märkten für Bauteile von Endverteilungsanlagen die vorstehend aufgeführten Klagegründe verdeutlicht, stellt es auch eine Ergänzung dieser Klagegründe dar.
317. Es zeigt sich nämlich, dass die Analyse der Kommission bezüglich der Auswirkungen, die der Zusammenschluss auf die relevanten dänischen Produktmärkte hat, mit spezifischen Fehlern behaftet ist, die sich insbesondere auf die Rechtmäßigkeit der Feststellung der Unvereinbarkeit bezüglich dieser Märkte auswirken.
318. Die Tatsache, dass die integrierten Verkäufe von Bauteilen von Verteilungsanlagen durch ABB und Siemens nicht in die von diesen beiden Unternehmen kontrollierten Anteile an den dänischen Märkten für Bauteile von Endverteilungsanlagen eingerechnet wurden, veranlasste die Kommission, die wirtschaftliche Macht des Schneider-Legrand-Konzerns auf diesen Märkten überzubewerten.
319. Dazu lässt sich aus der nachstehenden Tabelle, die der Nummer 461 der Klageschrift entnommen ist, herleiten, dass die Anteile des Schneider-Legrand-Konzerns auf diesen Märkten erheblich variieren können, je nachdem, ob die integrierten Verkäufe von Bauteilen, die die Klägerin ABB und Siemens zuschreibt, berücksichtigt werden oder nicht.

Dänische Märkte für Bauteile von Endverteilungsanlagen

Kleinstschutzschalter		Fehlerstromschutzschalter		Gehäuse	
(%)		(%)		(%)	
Ohne integrierte Verkäufe	Mit integrierten Verkäufen	Ohne integrierte Verkäufe	Mit integrierten Verkäufen	Ohne integrierte Verkäufe	Mit integrierten Verkäufen
Schneider ...*	Schneider ...*	Schneider ...*	Schneider ...*	Schneider ...*	Schneider ...*
Hager ...*	Hager ...*	Hager ...*	Hager ...*	Hager ...*	Hager ...*
ABB ...*	ABB ...*	ABB ...*	ABB ...*	ABB ...*	ABB ...*
Siemens ...*	Siemens ...*	Siemens ...*	Siemens ...*	Siemens ...*	Siemens ...*
Legrand ...*	Legrand ...*	Legrand ...*	Legrand ...*	Legrand ...*	Legrand ...*
S + L ...*	S + L ...*	S + L ...*	S + L ...*	S + L ...*	S + L ...*

* Vertrauliche Angaben.

320. Unter diesen Umständen kann es - ungeachtet der quantitativen Bedeutung, die eine solche Verbindung jedenfalls hat - nicht als bewiesen angesehen werden, dass eine beherrschende Stellung auf jedem der einzelnen Märkte schon allein deswegen begründet wird, weil die Marktanteile von Legrand infolge des Zusammenschlusses zu denen der Klägerin hinzukommen.
321. Überdies könnte nach dem Inhalt der Entscheidung nicht angenommen werden, dass eine etwaige beherrschende Stellung der neuen Einheit, unterstellt, dass sie nachgewiesen wäre, dazu führen würde, dass ein wirksamer Wettbewerb in Dänemark im Sinne des Artikels 2 Absatz 3 der Verordnung Nr. 4064/89 erheblich behindert würde.
322. Erstens ist nicht bewiesen, dass der angemeldete Zusammenschluss entgegen der von der Kommission in der Begründungserwägung 544 vertretenen Auffassung die Beseitigung eines „unmittelbaren Konkurrenten“ auf den dänischen Märkten für Bauteile von Endverteilungsanlagen bewirken wird.
323. Aus einem Vergleich der Marktanteile der wichtigsten Akteure, die in Tabelle 28 und in der oben in Randnummer 319 aufgeführten Tabelle wiedergegeben sind, ergibt sich nämlich, dass Legrand auf den einzelnen relevanten Produktmärkten an fünfter Stelle steht und somit nicht als ein „unmittelbarer Konkurrent“ der Klägerin angesehen werden kann.
324. Entgegen der von der Kommission in den Begründungserwägungen 544 und 545 vorgetragenen Auffassung ist auch nicht zu erkennen, dass der vorgeschlagene Zusammenschluss auf den dänischen Märkten für Bauteile von Endverteilungsanlagen eine wesentliche Stärkung des

Marktführers durch Übernahme zusätzlicher Geschäftstätigkeiten auf anderen Einzelmärkten für Niederspannungs-Betriebsmittel darstellen könnte.

325. Legrand betätigt sich weder auf einem der Segmente des dänischen Marktes für elektrische Einrichtungen gemäß Tabelle 35, wiedergegeben oben in Randnummer 173, noch ist sie, wie aus den nachfolgenden, in den Begründungserwägungen 286 und 288 der Entscheidung wiedergegebenen Tabellen 14 und 15 hervorgeht, auf den dänischen Märkten für vorgefertigte Kabelkanäle und Kabelträger tätig.

Tabelle 14

Marktanteile der wichtigsten Akteure auf dem Markt für vorgefertigte Kabelkanäle in den wichtigsten Mitgliedstaaten des Europäischen Wirtschaftsraums

	Schneider	Moeller	Zucchini	Pogliano	Andere 1	Andere 2
Deutschland	...*	...*	...*	...*	Siemens ...*	Lanz ...*
Österreich	...*	...*	...*	...*	Lanz ...*	
Belgien	...*	...*	...*	...*	EAE ...*	
Dänemark	...*	...*	...*	...*		
Spanien	...*	...*	...*	...*		
Frankreich	...*	...*	...*	...*	Erico ...*	
Finnland	...*	...*	...*	...*	MEM ...*	
Großbritannien	...*	...*	...*	...*	MEM ...*	
Griechenland	...*	...*	...*	...*	EAE ...*	
Irland	...*	...*	...*	...*	MEM ...*	
Norwegen	...*	...*	...*			
Niederlande	...*	...*	...*		EAE ...*	
Portugal	...*	...*	...*			
Gesamter Europäischer Wirtschaftsraum	...*	...*	...*	...*		

* Vertrauliche Angaben.

Tabelle 15

Marktanteile der wichtigsten Akteure auf dem Markt für Kabelträger in einzelnen Mitgliedstaaten des Europäischen Wirtschaftsraums

	Schneider	Legrand	Hager	Andere 1	Andere 2
Deutschland	...*	...*	...*	OBO	Van Geel
Österreich	...*	...*	...*		
Belgien	...*		...*	Vergocan	Van Geel
Dänemark	...*	...*	...*	RM Industrial Group	Van Geel
Spanien	...*	...*	...*		
Finnland	...*		...*	Meka	Nordic Aluminium
Frankreich	...*	...*	...*	Tolmega ...*	Métal Déployé ...*
Großbritannien	...*	...*	...*	RM Cable Tray ...*	Unitrust ...*
Griechenland	...*	...*			
Irland	...*	...*		RM Cable Tray	Unitrust
Italien	...*	...*	...*	Sati ...*	ABB ...*

Norwegen	...*	...*	...*	Ögland	Van Geel
Niederlande	...*	...*	...*	Van Geel	Gouda
Portugal	...*	...*	...*		
Schweden	...*	...*	...*	Meka	Van Geel
Gesamt	...*	...*	...*		

* Vertrauliche Angaben.

326. Anders als die Kommission aus Tabelle 30 ableitet, wird somit durch die Angaben in der Entscheidung nicht der Nachweis erbracht, dass die durch den Zusammenschluss entstandene Einheit einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil in der Form einer starken Stellung auf anderen als den Einzelmärkten für Bauteile von Endverteilungsanlagen erlangen wird.
327. Letztlich geht aus den Tabellen 14, 15 und 35 nicht hervor, dass die Präsenz des Schneider-Legrand-Konzerns in Dänemark auf diesen anderen Einzelmärkten das Ergebnis des Zusammenschlusses ist. Die Prüfung der Tabellen vermittelt vielmehr den Eindruck, dass diese Präsenz aus der Marktstellung herrührt, die die Klägerin dort schon vor der Durchführung dieses Vorhabens innehatte.
328. Die Behauptung der Kommission in der Begründungserwägung 546, dass der Zusammenschluss der Klägerin mit Legrand „la compétition entre les deux entreprises, dont la rivalité semblait constituer un élément central de la concurrence dans les pays concernés“ („den Wettbewerb zwischen den beiden Unternehmen, deren Rivalität untereinander ein zentraler Bestandteil des Wettbewerbs in den betroffenen Ländern ist“), beseitigen werde, kann folglich nicht als hinreichend bewiesen angesehen werden.
329. Abgesehen davon, dass die Bedeutung dieser Rivalität nicht mit großer Sicherheit festgestellt wurde, kann sie in Bezug auf Dänemark nicht als bewiesen angesehen werden. Die von der Kommission in der Begründungserwägung 547 zur Untermauerung ihrer Ausführungen angeführten Beispiele betreffen lediglich Frankreich und Portugal. Was die Begründungserwägung 540 betrifft, so bezieht sich diese ohne nähere Darlegung nur allgemein darauf, dass die Rivalität zwischen Schneider und Legrand auf bestimmten Märkten verloren geht.
330. Eine solche Rivalität war zudem in diesem Land bei den beiden Unternehmen, von denen das eine nach der Entscheidung seinen Schwerpunkt in Nordeuropa und das andere seinen Schwerpunkt in Südeuropa hat, kaum zu erwarten (Begründungserwägungen 550 und 659).
331. Da zweitens Legrand in den Segmenten des dänischen Marktes für Einbaueinrichtungen, die in Tabelle 35 wiedergegeben sind, nicht tätig ist, ist die Einbringung der Marken Legrands sowie deren Bekanntheit notwendigerweise begrenzt, wie die Liste der Marken der Anmelder in Tabelle 36 und in Anhang 2 der Entscheidung bestätigt. Aus diesen Listen ergibt sich, dass Legrand für den gesamten Bereich der Niederspannungs-Betriebsmittel in Dänemark insgesamt nicht mehr als zwei Marken besitzt.
332. Es ist insoweit darauf hinzuweisen, dass dieses Land als solches in den Ausführungen, in denen sich die Kommission mit dem Markensortiment der fusionierten Einheit befasst, d. h. in den Begründungserwägungen 554 bis 565, niemals genannt wird.
333. Da Legrand auf keinem der in Tabelle 35 genannten Segmente des dänischen Marktes für Einbaueinrichtungen tätig ist, ist nicht ersichtlich, dass Dänemark vom letzten Satz der Begründungserwägung 555 betroffen sein könnte, dem zufolge „la notoriété et l'image de marque des parties sont évidemment encore accrues par leur présence sur l'essentiel du secteur du matériel électrique basse tension, ainsi qu'illustré par le tableau 30 ci-dessus“ („Bekanntheit und Ansehen der Marken der Beteiligten aufgrund ihrer Präsenz im Kernbereich des Sektors der Niederspannungs-Betriebsmittel naturgemäß noch größer geworden sind, wie die oben aufgeführte Tabelle 30 deutlich macht“).
334. Folglich kann die Bekanntheit der Marke Legrand, die den oben dargelegten Ausführungen der Kommission zufolge aus der Vermarktung der Niederspannungs-Betriebsmittel in Dänemark mit Ausnahme der Bauteile von Verteilungsanlagen herrührt, ebenfalls nicht zugrunde gelegt werden.

335. Drittens folgt daraus ebenfalls, dass der privilegierte Zugang, den Legrand, der schwächere der beiden Anmelder in Dänemark, nach den Angaben in der Begründungserwägung 545 zu den wichtigen internationalen Großhändlern haben soll, nicht als bewiesen angesehen werden kann.
336. Dieser Zugang kann umso weniger als bewiesen erachtet werden, als in der oben in Randnummer 217 wiedergegebenen Tabelle 31, aus der die Kommission in der Begründungserwägung 573 gerade ableitet, dass auf die Beteiligten jeweils ein sehr bedeutender Teil des von den wichtigsten Großhändlern erzielten Umsatzes mit allen Arten von Niederspannungs-Betriebsmitteln entfällt, Dänemark nicht enthalten ist.
337. Da Legrand in den Segmenten des dänischen Marktes für Einrichtungen gemäß Tabelle 35 nicht tätig ist, kann auch nicht angenommen werden, dass, wie die Kommission in der Begründungserwägung 567 meint, die Großhändler auf den neuen Konzern wegen seines einzigartigen Sortiments von elektrischen Betriebsmitteln angewiesen sind.
338. Die Kommission stellt in der Begründungserwägung 567 lediglich fest, dass die neue Einheit für die Großhändler besonders in Frankreich und in geringerem Maße in Spanien, Italien und Portugal nicht zu umgehen sei, und erwähnt somit Dänemark nicht.
339. Auch nach Auffassung der Kommission konkurrierten zudem Drittunternehmen vor dem Zusammenschluss in - gemessen an den Marktanteilen - nicht unerheblichem Umfang auf den Märkten für Bauteile von Verteilungsanlagen mit den Anmeldern (Begründungserwägung 548).
340. Es sind nämlich die relative Größe und die relativ starke Konzentration der Marktanteile zu beachten, die die drei unmittelbaren Konkurrenten der durch den Zusammenschluss entstandenen Einheit haben.
341. Viertens ist die Feststellung der Kommission in der Begründungserwägung 595, dass die vorhandenen Wettbewerber der neuen Einheit kaum einen spürbaren Druck auf das Verhalten der Einheit werden ausüben können, in der Entscheidung hinsichtlich Dänemarks nicht nachgewiesen.
342. Nummer V Buchstabe C.1.4 der Entscheidung enthält hierzu keine Analyse, die sich mit der Wettbewerbsstruktur auf der Ebene der übrigen, auf den untersuchten dänischen Märkten tätigen Hersteller befasst. Die Bedeutung und die Konzentration der Marktanteile der wichtigsten Konkurrenten, die aus der oben in Randnummer 319 wiedergegebenen Tabelle ersichtlich sind, hätten indessen besonders eingehende Ausführungen erforderlich gemacht, da die Anmelder sich nach den Angaben der Begründungserwägung 548 einem - gemessen an den Marktanteilen - erheblichen Wettbewerb seitens dieser Drittunternehmen ausgesetzt sahen.
343. Den lakonischen Feststellungen in den Begründungserwägungen 536 und 548, dass der Zusammenschluss einerseits „aboutira à la création de positions très fortes“ („zur Begründung einer sehr starken Stellung führen wird“) und andererseits „permettra à l'entité fusionnée d'accéder à une position de leader incontestable“ („der fusionierten Einheit die Möglichkeit gibt, die Stellung eines unbestrittenen Marktführers [auf den relevanten dänischen Märkten] zu übernehmen“), hat die Kommission nichts hinzugefügt.
344. Diese Erwägungen können als solche nicht den Nachweis erbringen, dass der angemeldete Zusammenschluss unter Umständen eine beherrschende Stellung begründet, durch die ein wirksamer Wettbewerb auf diesen Märkten erheblich behindert wäre.
345. In den Ausführungen von Nummer V Buchstabe C.1.4 der Entscheidung über die Schwierigkeiten, auf die die potenziellen Wettbewerber der neuen Einheit bei Ausübung von spürbarem Druck auf das Verhalten der Einheit stoßen werden, wird Dänemark von der Kommission überdies nicht erwähnt.
346. In den Ausführungen zu diesem Punkt wird in den Begründungserwägungen 596 ff. der Entscheidung eine Vorrangstellung der führenden Marken der am Zusammenschluss Beteiligten hervorgehoben, die unter Verweisung wiederum auf andere nationale Märkte als die dänischen begründet wird.
347. Die Schwierigkeiten, denen die Konkurrenten der durch den Zusammenschluss entstandenen Einheit nach den Angaben der Begründungserwägung 601 auf der Ebene der Installateure und Verteilungsanlagenmonteure begegnen können, weil ihre Angebote angeblich einen weniger guten

Ruf haben, wird indessen nicht mit Tatsachen untermauert, die keinen unmittelbaren Bezug zu Dänemark haben.

348. Da schließlich Legrand auf den dänischen Märkten für Niederspannungs-Betriebsmittel wenig, insbesondere aber auf den dänischen Märkten für Endeinrichtungen gemäß Tabelle 35 gar nicht tätig ist, kann die Schlussfolgerung der Kommission in der Begründungserwägung 606, dass der vorgeschlagene Zusammenschluss zu einer Stärkung der traditionellen Kompetenzzentren jeweils beider Anmelder führen und die Gründung eines Konzerns ermöglichen wird, der Inhaber der Referenzmarken in jedem der drei Anwendungssegmente ist (private, tertiäre und industrielle Anwendung), nicht als bewiesen angesehen werden.
349. Somit ist weder rechtlich hinreichend bewiesen, dass durch den angemeldeten Zusammenschluss eine beherrschende Stellung auf den dänischen Märkten für Bauteile von Endverteilungsanlagen begründet wird, noch, die Begründung einer solchen Stellung unterstellt, dass auf diesen Märkten infolge der beherrschenden Stellung ein wirksamer Wettbewerb im Sinne des Artikels 2 Absatz 3 der Verordnung Nr. 4064/89 erheblich behindert wird.
350. Dem Klagegrund ist somit stattzugeben.
- Zum achten Klagegrund, der aus einer fehlerhaften Analyse der Auswirkung des angemeldeten Zusammenschlusses auf die italienischen Märkte für Bauteile von Bereichs- und Endverteilungsanlagen hergeleitet wird
- Vorbringen der Beteiligten
351. Die Klägerin macht erstens geltend, die Anteile der Hauptakteure auf den italienischen Märkten für Bauteile von Bereichs- und Endverteilungsanlagen, auf denen lebhafter Wettbewerb herrsche, eröffneten nicht die Möglichkeit, dort eine beherrschende Stellung zu begründen. Der Zusammenschluss bewirke somit keine wesentliche Stärkung des bestehenden Marktführers.
352. Aus der Tatsache, dass die Firma Gewiss innerhalb eines Jahres nur ...(10) des Marktes für Kleinstsicherungen in Bereichsverteilungsanlagen und Endverteilungsanlagen erworben habe, könne nicht geschlossen werden, dass es in Italien starke Marktzutrittsschranken gebe. Ein reger Wettbewerb auf einem Markt, der dadurch gekennzeichnet sei, dass es acht Marken gebe, dürfe nicht mit dem Bestehen solcher Zutrittsschranken gleichgesetzt werden. Dass die Firma Gewiss die Märkte für Bereichs- und Endverteilungsanlagen durchdrungen und einen rasanten Zuwachs auf ...* der Endverteilungsanlagengehäuse verzeichne, beweise im Gegenteil, dass es solche Zutrittsschranken nicht gebe.
353. Die Kommission erwidert, die Marktanteile der durch den Zusammenschluss entstandenen Einheit im Vergleich zu denen ihrer Konkurrenten seien offensichtlich ein zuverlässiges Indiz für eine beherrschende Stellung. Die Firma Gewiss sei ein Ausnahmefall, denn sie habe, wie sich aus der Begründungserwägung 516 ergebe, die Marktzutrittsschranken mit relativem Erfolg dadurch überwinden können, dass sie bei ABB eingekauft und aufgrund ihrer Tätigkeiten auf dem Markt für Endeinrichtungen Zugang zu den Großhändlern und den Installateuren gehabt habe.
354. Zweitens wirft die Klägerin der Kommission vor, sie habe ihre Analyse weitgehend auf das Verschwinden der Rivalität zwischen der Klägerin und Legrand gestützt, obwohl diese Rivalität keinen zentralen Wettbewerbsfaktor dargestellt habe. ABB, Siemens und General Electric entsprächen auf dem Markt für Bereichsverteilungsanlagen und ABB, Siemens, Hager und General Electric auf dem Markt für Endverteilungsanlagen der Größe nach Legrand.
355. Die Kommission erwidert, Legrand sei, wie sich aus der Begründungserwägung 545 ergebe, die Wettbewerbsreferenz in Italien. Die Klägerin verfüge dort über eine starke Marktstellung, habe dort einen guten Ruf und einen privilegierten Zugang zu den wichtigsten internationalen Großhändlern. Die Klägerin und Legrand ständen für die Großhändler an erster Stelle.
356. Die Klägerin macht drittens geltend, die italienischen Märkte für Bauteile von Verteilungsanlagen würden sich nicht nur auf drei Marken konzentrieren (Bticino, ABB und Merlin-Gerin), wie die Kommission behaupte, sondern schlossen auch neue Angebote (Gewiss) und die Wiederaufnahme von Angeboten (General Electric, Siemens) ein.
357. Die ausgeprägte Markentreue, die die Kommission festgestellt habe, nähme einer Entscheidung der

neuen Einheit, jede der Marken, die die Klägerin und Legrand jeweils in den industriellen und tertiären Anwendungen oder in den privaten Anwendungen besäßen, stärker zu spezialisieren, die Wirkung.

358. Die Kommission erwidert, die Kundenkreise der Klägerin und von Legrand überschritten sich, wie aus der Begründungserwägung 565 hervorgehe, nicht ganz, so dass der Schneider-Legrand-Konzern seine Marken für bestimmte Kundengruppen stärker spezialisieren könne.
359. Viertens bestreitet die Klägerin, dass die neue Einheit unentbehrlich sei; ABB und Siemens seien Alternativen zur neuen Einheit. Es sei nicht zu verstehen, wie die angeblich guten Beziehungen von Legrand zu ihren Großhändlern in Italien den Wettbewerb behindern könnten. Die wichtigsten Großhändler kontrollierten einen verschwindend geringen Teil des Vertriebs, wie Tabelle 6 der Entscheidung (wiedergegeben oben in Randnr. 201) zeige.
360. Überdies entfalle auf die Anmelder nicht der Hauptumsatz der Händler, von denen jeder viele unterschiedliche Marken vertreibe. Die Klägerin und Legrand hätten keine privilegierten Beziehungen zu den Großhändlern. Der vorgeschlagene Zusammenschluss führe keineswegs zu einer Ausgrenzung der übrigen Hersteller, denn die Großhändler würden ihre Angebote in Bezug auf andere Lieferanten umstrukturieren.
361. Außerdem sei nicht recht einzusehen, wie der Zusammenschluss zu einer Schwächung der Konkurrenten führen würde, denn auf den Absatz der Anmelder entfielen nur ...(11) des gesamten Absatzes ihrer wichtigsten Großhändler. Unterstelle man die starke Markenbindung, läge es schließlich im Interesse der Großhändler, die Nachfrage nach Erzeugnissen kleiner Hersteller weiterhin zu befriedigen.
362. Um zu beweisen, dass eine starke Konzentration des Vertriebs nicht zwangsläufig die Preise nach unten drücke, behaupte die Kommission, die Großhändler schätzten die Erzeugnisse von Legrand, deren relativ hohe Preise ihnen eine günstige Gewinnspanne ermöglichten. Der Vertrieb auf den italienischen Märkten für Bereichs- und Endverteilungsanlagen sei sehr zersplittert, wie die Kommission in Tabelle 6 der Entscheidung selbst feststelle.
363. Die Kommission weist auf die drei Faktoren hin, die die neue Einheit für die Nachfrage in Italien unentbehrlich machen würden: der Erwerb eines beachtlichen Teils des Gesamtumsatzes der Großhändler, ein einzigartiges Sortiment von Betriebsmitteln und eine beachtliche Wettbewerbsstellung in den einzelnen Ländern (vgl. Tabelle 30). Überdies bestreite die Klägerin nicht die in den Begründungserwägungen 584 bis 591 dargestellten Mittel, über die der Schneider-Legrand-Konzern zur Festigung seiner Marktbeherrschung verfügen werde. Die Großhändler seien somit nicht in der Lage, spürbaren Druck auf die neue Einheit auszuüben.
364. Fünftens meint die Klägerin schließlich, das Vorbringen der Kommission, dass die Schwächung der Konkurrenten auf die Markenkonzentration als Folge des Zusammenschlusses zurückzuführen sei, sei angesichts des Gesamtumfangs der Marken auf dem italienischen Markt unsubstanziiert.
365. Die Ausgrenzung der anderen Konkurrenten sei eine Übertreibung. Wettbewerber wie ABB, Siemens und General Electric hätten auf den Märkten für Bereichsverteilungsanlagen eine Machtstellung, die mit der der neuen Einheit vergleichbar sei. Wettbewerber wie Hager, Gewiss und Moeller verfügten dort über einen hohen Bekanntheitsgrad.
366. Die Behauptung, dass es keinen Wettbewerbsdruck gebe, sei außerdem angesichts der ausgeprägten Sensibilität gegenüber Werbemaßnahmen eines ernsthaften Konkurrenten, der Präsenz solcher Konkurrenten bei den Großhändlern und des Fehlens eines privilegierten Zugangs mit den Markt- und Vertriebsstrukturen in Italien völlig unvereinbar (vgl. den ersten NERA-Bericht, Nrn. 4.3, 4.4 und 4.5).
367. Die Kommission weist zum einen darauf hin, dass die Klägerin einräume, dass der einzig wahre Konkurrent der durch den Zusammenschluss entstandenen Einheit ABB sei, und zum anderen darauf, dass sich der NERA-Bericht nur mit den Wettbewerbsbedingungen vor dem Zusammenschluss befasse, nicht aber mit den Wirkungen des Zusammenschlusses.
368. Die Kommission habe nur die Auffassung vertreten, dass die Konkurrenten „éprouveront des difficultés croissantes à soutirer des clients au groupe Schneider-Legrand et pourraient se satisfaire de positions de suiveurs sur les marchés en cause“ („zunehmend Schwierigkeiten damit haben

werden, dem Schneider-Legrand-Konzern Kunden abzuwerben, und sich möglicherweise damit zufrieden geben werden, auf den relevanten Märkten das Verhalten anderer nachzuvollziehen“) (Begründungserwägung 602). In der Begründungserwägung 608 stellt die Kommission ferner fest: „Les concurrents existants des parties ne seront pas en mesure d'exercer une pression suffisamment forte pour contraindre le comportement de l'entité fusionnée“ („Die potenziellen Konkurrenten der Beteiligten werden nicht in der Lage sein, Druck auszuüben, der stark genug sein wird, um das Verhalten der fusionierten Einheit zu beeinflussen“).

- Würdigung durch das Gericht

369. Wie der vorhergehende Klagegrund enthält auch der achte Klagegrund bezüglich der italienischen Märkte für Bauteile von Bereichs- und Endverteilungsanlagen eine Berufung auf die bereits oben festgestellten Fehler, die die Kommission bei der Beurteilung der wirtschaftlichen Macht der durch den Zusammenschluss entstandenen Einheit auf jedem der einzelnen, vom Zusammenschluss betroffenen und in den Begründungserwägungen 782 und 783 aufgeführten nationalen Einzelmärkte begangen habe.
370. Die Schlussfolgerungen der Kommission in den Begründungserwägungen 611 und 613, dass der streitige Zusammenschluss auf den italienischen Märkten für die relevanten Bauteile mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar ist, sind daher mit denselben Fehlern behaftet wie die, die das Gericht bei der Prüfung des dritten, vierten, fünften und sechsten Klagegrundes festgestellt hat.
371. Abgesehen davon, dass das Vorbringen der Klägerin zu den italienischen Märkten für Bauteile von Bereichs- und Endverteilungsanlagen die vorstehend aufgeführten Klagegründe verdeutlicht, stellt es auch eine Ergänzung dieser Klagegründe dar.
372. Es zeigt sich nämlich, dass die Analyse der Kommission bezüglich der Auswirkungen, die der Zusammenschluss auf die relevanten italienischen Produktmärkte hat, mit spezifischen Fehlern behaftet ist, die sich insbesondere auf die Rechtmäßigkeit der Feststellung der Unvereinbarkeit dieser Märkte auswirken.
373. Die Tatsache, dass die integrierten Verkäufe von Bauteilen von Verteilungsanlagen durch ABB und Siemens nicht in die von diesen beiden Unternehmen kontrollierten Anteile an den italienischen Märkten für Bauteile von Bereichs- und Endverteilungsanlagen eingerechnet wurden, veranlasste die Kommission, die wirtschaftliche Macht des Schneider-Legrand-Konzerns auf diesen Märkten überzubewerten.
374. Dazu lässt sich der nachstehenden Tabelle, die sich aus der Nummer 461 der Klageschrift ergibt, entnehmen, dass die Anteile der neuen Einheit auf diesen Märkten erheblich schwanken können, je nachdem, ob die integrierten Verkäufe von Bauteilen durch ABB und Siemens, von denen die Klägerin ausgeht, berücksichtigt werden oder nicht.

Italienische Märkte für Bauteile von Bereichsverteilungsanlagen

Kompakt-Leistungsschalter		Kleinstsicherungen		Schränke	
Ohne integrierte Verkäufe	Mit integrierten Verkäufen	Ohne integrierte Verkäufe	Mit integrierten Verkäufen	Ohne integrierte Verkäufe	Mit integrierten Verkäufen
Schneider ...*	ABB ...*	Schneider ...*	ABB ...*	Schneider ...*	ABB ...*
ABB ...*	Schneider ...*	ABB ...*	Schneider ...*	ABB ...*	Schneider ...*
Legrand ...*	Siemens ...*	Legrand ...*	Legrand ...*	Legrand ...*	Legrand ...*
GE ...*	Legrand ...*	GE ...*	Siemens ...*	GE ...*	Siemens ...*
Siemens ...*	GE ...*	Siemens ...*	GE ...*	Siemens ...*	GE ...*
Hager ...*	Hager ...*	Hager ...*	Hager ...*	Hager ...*	Hager ...*
S + L ...*	S + L ...*	S + L ...*	S + L ...*	S + L ...*	S + L ...*

* Vertrauliche Angaben.

Italienische Märkte für Bauteile von Endverteilungsanlagen

Kleinstsicherungen		Schutzschalter		Gehäuse	
(%)		(%)		(%)	
Ohne integrierte Verkäufe	Mit integrierten Verkäufen	Ohne integrierte Verkäufe	Mit integrierten Verkäufen	Ohne integrierte Verkäufe	Mit integrierten Verkäufen
Legrand ...*	Legrand ...*	Legrand ...*	Legrand ...*	Legrand ...*	Legrand ...*
ABB ...*	ABB ...*	ABB ...*	ABB ...*	ABB ...*	ABB ...*
Schneider ...*	Siemens ...*	Hager ...*	Siemens ...*	Schneider ...*	Siemens ...*
Hager ...*	Hager ...*	Schneider ...*	Hager ...*	Hager ...*	Schneider ...*
GE ...*	Schneider ...*	GE ...*	Schneider ...*	GE ...*	Hager ...*
Siemens ...*	GE ...*	Siemens ...*	GE ...*	Siemens ...*	GE ...*
S + L ...*	S + L ...*	S + L ...*	S + L ...*	S + L ...*	S + L ...*

* Vertrauliche Angaben.

375. Zudem stuft die Kommission in der Begründungserwägung 195, die im Teil der Entscheidung über die geografische Abgrenzung des Marktes für Verteilungsanlagen enthalten ist, die Firma Gewiss als einen der wichtigsten Konkurrenten von Legrand in Italien ein. Dieser Hersteller ist aber in den Tabellen 27 und 28 der Entscheidung, wiedergegeben oben in Randnummer 172, nicht aufgeführt.
376. Überdies hat die Klägerin, ohne dass die Kommission insoweit widersprochen hätte, in der Sitzung vorgetragen, dass die Firma Gewiss ...⁽¹²⁾ des italienischen Marktes für Endverteilungsanlagegehäuse kontrolliert gegenüber ...*, die die durch den Zusammenschluss entstandene Einheit kontrolliert.
377. Hierzu stellt das Gericht fest, dass sich die Gesamtanteile an diesem Markt für Bauteile, die die in Italien tätigen Hersteller besitzen und die in Tabelle 28 wiedergegeben werden, nur auf 66 % belaufen. Die genannte Tabelle macht somit weder Angaben zur Aufteilung noch zur Streuung der Marktanteile des Herstellers oder der Hersteller, die die verbleibenden 34 % dieses Marktes kontrollieren.
378. Wegen der Mängel in der Analyse der Struktur der relevanten Märkte können weder die betreffenden Marktanteile der einzelnen Hersteller noch die betreffenden Marktanteile, die die durch den Zusammenschluss entstandene Einheit nach der Zusammenrechnung der Marktanteile der Anmelder kontrollieren wird, als hinreichend zuverlässig gelten.
379. Folglich ist nicht bewiesen, dass durch den Zusammenschluss eine beherrschende Stellung auf den italienischen Märkten für Bauteile von Bereichs- und Endverteilungsanlagen begründet wird.
380. Überdies könnte nach dem Inhalt der Entscheidung nicht davon ausgegangen werden, dass durch eine etwaige beherrschende Stellung der neuen Einheit, ihr Vorliegen unterstellt, ein wirksamer Wettbewerb in Italien im Sinne des Artikels 2 Absatz 3 der Verordnung Nr. 4064/89 erheblich behindert würde.
381. Da die integrierten Verkäufe der Bauteile von ABB und Siemens zu berücksichtigen sind, ist es zweifelhaft, ob davon ausgegangen werden kann, dass die Klägerin in Anbetracht des geringen Abstands, der nach den von der Kommission in Tabelle 27 berücksichtigten Zahlen zwischen ihr und ABB besteht, gemessen an den Marktanteilen für Bauteile von Bereichsverteilungsanlagen die erste Stelle einnimmt.
382. Nicht bewiesen ist daher die Schlussfolgerung in der Begründungserwägung 549, dass der Zusammenschluss die auf den italienischen Märkten für Bauteile von Bereichsverteilungsanlagen bereits bestehende Vormachtstellung eines der beiden Anmelder, d. h. hier der Klägerin, verstärken wird.

383. Auf den italienischen Märkten für Bauteile von Endverteilungsanlagen gemäß Tabelle 28 stand die Klägerin vor dem Zusammenschluss weit hinter ABB nur an dritter Stelle. Werden daher die von der Klägerin bewerteten integrierten Bauteilverkäufe von ABB und Siemens berücksichtigt, kann dies die Klägerin auf den vorletzten Platz verweisen (vgl. zweite Tabelle oben in Randnr. 374).
384. Es ist somit nicht bewiesen, dass durch den Zusammenschluss, wie die Kommission in der Begründungserwägung 544 behauptet, ein „unmittelbarer Konkurrent“ des Marktführers Legrand auf den italienischen Märkten für Bauteile von Endverteilungsanlagen ausgeschaltet wird.
385. Außerdem ist die Rivalität, die nach den Angaben in der Begründungserwägung 546 zwischen der Klägerin und Legrand bestand, in Bezug auf Italien nicht hinreichend bewiesen, da die von der Kommission in der Begründungserwägung 547 zur Begründung der Behauptung angeführten Beispiele allein auf die französischen und portugiesischen Märkte gestützt werden. Was die Begründungserwägung 540 betrifft, so bezieht sie sich ohne nähere Begründung nur allgemein darauf, dass die Rivalität zwischen Schneider und Legrand auf bestimmten Märkten verloren geht.
386. Ebenso sieht die Kommission laut Begründungserwägung 612 in der Rivalität zwischen der Klägerin und Legrand den eigentlichen Motor des Wettbewerbs „sur certains marchés en cause, notamment en France“ („auf bestimmten relevanten Märkten, insbesondere in Frankreich“), ohne wiederum einen spezifischen Bezug zu Italien herzustellen.
387. Die Leistungen der Klägerin sind, wie diese selbst feststellt, im Bereich der Logistik unzureichend. Die Klägerin muss diese Leistungen erheblich ändern, um ihre Ziele in Italien und auf zentraler Ebene zu erreichen (Begründungserwägung 214).
388. Außerdem ist, wie die Kommission in der Begründungserwägung 158 hervorhebt, die Position der Klägerin durch eine geringe Wettbewerbsfähigkeit in Bezug auf die Privatkunden gekennzeichnet.
389. Entgegen der von der Kommission in der Begründungserwägung 545 vertretenen Auffassung ist der Entscheidung nicht zu entnehmen, dass die Klägerin, die auf den italienischen Märkten für Bauteile von Endverteilungsanlagen die schwächere der beiden am Zusammenschluss Beteiligten ist, dort über einen privilegierten Zugang zu den wichtigsten internationalen Großhändlern verfügt.
390. In der Begründungserwägung 545 werden speziell nur Frankreich und der Fall von Legrand erwähnt, deren starke Stellung auf anderen Märkten für Niederspannungs-Betriebsmittel von der Kommission hervorgehoben wird.
391. Es kann nicht davon ausgegangen werden, dass die Klägerin in Italien, anders als Legrand in Frankreich, eine starke Stellung auf den Märkten für Niederspannungs-Betriebsmittel mit Ausnahme der Märkte für Bauteile von Verteilungsanlagen besitzt.
392. Von allen Marktsegmenten für elektrische Einrichtungen gemäß Tabelle 35, wiedergegeben oben in Randnummer 173, ist es nämlich nur das Marktsegment für Befestigungs- und Abzweigungsmaterial, auf dem die Klägerin in Italien tätig ist. Wie sich zudem Tabelle 15, wiedergegeben oben in Randnummer 325, entnehmen lässt, ist die Klägerin auf dem italienischen Markt für Kabelträger überhaupt nicht tätig. Italien wird schließlich nicht unter den Ländern aufgeführt, die in Tabelle 14 der Entscheidung bezüglich der Anteile am Markt für Kabelkanäle wiedergegeben werden (vgl. oben, Randnr. 325). Somit wird die Stellung der Klägerin in Italien auf diesem Einzelmarkt in der Entscheidung nicht einmal in Betracht gezogen.
393. Die Kommission hat somit nicht bewiesen, dass durch den Zusammenschluss die Stellung von Legrand auf den italienischen Märkten für Bauteile von Endverteilungsanlagen infolge Übernahme zusätzlicher Geschäftstätigkeiten wesentlich gestärkt wird (vgl. Begründungserwägung 544).
394. Was den einzigartigen Markenbestand angeht, der der vom Zusammenschluss betroffenen Einheit zugerechnet wird, so bemerkt die Kommission in der Begründungserwägung 556 - ohne große Überzeugung übrigens -, diese Einheit „semble“ (scheine) infolge der Konzentration des Marktes auf die drei Hauptmarken (Bticino, ABB und Merlin-Gerin) in Italien einen bedeutenden Wettbewerbsvorteil zu besitzen.
395. Diese hypothetische Erwägung ist jedenfalls angesichts der Tatsache, dass die Firma Gewiss zwar von der Kommission für einen der größten Konkurrenten gehalten wird, in den oben genannten Tabellen jedoch fehlt, zu relativieren.

396. Auch ist zu berücksichtigen, dass die Kommission die Marke von ABB, dem größten Rivalen der durch den Zusammenschluss entstandenen Einheit auf den vom vorliegenden Klagegrund erfassten Märkten, als eine der drei Hauptmarken eingestuft hat. ABB besitzt darüber hinaus die Marke Vimar, wie aus Tabelle 36 der Entscheidung zu ersehen ist. Zudem geht aus der Begründungserwägung 195 hervor, dass dieser Marke erhebliche Bedeutung zukommt.
397. Was die Beziehung der neuen Einheit zu den Großhändlern anbelangt, so führt die Kommission in der Begründungserwägung 567 zunächst aus, „le caractère incontournable de la nouvelle entité vis-à-vis des grossistes sera particulièrement aigu en France et, dans une moindre mesure ... en Italie“ („die fusionierte Einheit ist für die Großhändler besonders in Frankreich, weniger dagegen in Italien unentbehrlich“). In der Begründungserwägung 569 bemerkt die Kommission sodann, dass Legrand „entretient de très bonnes relations avec la distribution“ („sehr gute Beziehungen mit dem Vertrieb unterhält“).
398. Diese beiden Erwägungen sind wegen ihrer Unbestimmtheit nicht geeignet, zu einem hinreichenden Nachweis, dass die durch den Zusammenschluss entstandene Einheit für die italienischen Großhändler unentbehrlich ist, beizutragen.
399. Außerdem wird in der Entscheidung in Bezug auf Italien nicht nachgewiesen, dass, wie die Kommission in der Begründungserwägung 595 behauptet, die potenziellen Konkurrenten der neuen Einheit spürbaren Druck auf deren Verhalten kaum werden ausüben können.
400. Dass dem so ist, ergibt sich nach Ansicht der Kommission daraus, dass die Einheit für die Großhändler unentbehrlich ist. Aus den vorstehenden Ausführungen geht jedoch hervor, dass der Einheit in Italien diese Eigenschaft aufgrund der von der Kommission zur Begründung vorgebrachten Tatsachen nicht zugesprochen werden kann.
401. Die Schwierigkeiten schließlich, denen die Konkurrenten der durch den Zusammenschluss entstandenen Einheit nach den Angaben der Begründungserwägung 601 auf der Ebene der Installateure und der Verteilungsanlagenmonteure begegnen können, weil ihre Angebote angeblich einen weniger guten Ruf haben, wird nicht mit Tatsachen untermauert, die einen unmittelbaren Bezug zu Italien haben.
402. Somit ist weder rechtlich hinreichend bewiesen, dass durch den Zusammenschluss eine beherrschende Stellung auf den italienischen Märkten für Bauteile von Bereichs- und Endverteilungsanlagen begründet wird, noch, sofern eine solche Stellung vorliegen sollte, dass auf diesen Märkten infolge dieser beherrschenden Stellung ein wirksamer Wettbewerb im Sinne des Artikels 2 Absatz 3 der Verordnung Nr. 4064/89 erheblich behindert wird.
403. Dem Klagegrund ist somit stattzugeben.
- Über die Folgen der vorstehend festgestellten fehlerhaften Analyse und fehlerhaften Würdigung
404. Die Fehler, Unterlassungen und Widersprüche, die vorstehend in der Analyse der Auswirkungen des Zusammenschlusses durch die Kommission festgestellt worden sind, sind erheblich.
405. Indem die Kommission die Ausweitung der Geschäftstätigkeiten der durch den Zusammenschluss entstandenen Einheit auf den gesamten Europäischen Wirtschaftsraum zugrunde legte, hat sie die im Ausland bestehenden Indizien wirtschaftlicher Macht in die vom Zusammenschluss betroffenen nationalen Einzelmärkte integriert mit der Folge, dass die Auswirkungen des Zusammenschlusses zu Unrecht auf diese Märkte ausgedehnt wurden.
406. Der in der Entscheidung dargestellte Sachverhalt enthält keine Anhaltspunkte dafür, dass der vorgeschlagene Zusammenschluss Wettbewerbsbedenken auf anderen als den Einzelmärkten in Frankreich und in sechs weiteren Ländern hervorrufen könnte, die nach den Feststellungen der Entscheidung in den Begründungserwägungen 782 und 783 vom Zusammenschluss betroffen werden.
407. Die Entscheidung enthält insbesondere keine Analyse der Wettbewerbsstruktur der nicht vom streitigen Zusammenschluss betroffenen nationalen Einzelmärkte, die in Tabelle 30, wiedergegeben oben in Randnummer 165, aufgeführt sind.
408. Wegen der Mängel und Widersprüche, die die Analyse der Vertriebsstrukturen aufweist, durfte die

Kommission auch weder ihren privilegierten Zugang zum Vertrieb, den sie angeblich infolge ihrer Stellung auf allen Märkten für Niederspannungs-Betriebsmittel auf der Ebene des Vertriebs besaß, noch die Tatsache, dass die Großhändler nicht in der Lage sind, auf die Einheit Druck auszuüben, als erhebliche Wettbewerbsvorteile der durch den Zusammenschluss entstandenen Einheit betrachten.

409. Da die Indizien wirtschaftlicher Macht, die sich aus der einzigartigen Produktpalette und dem außergewöhnlichen Markensortiment des Schneider-Legrand-Konzerns ergeben, abstrakt waren und in keiner Verbindung zu den maßgeblichen nationalen Einzelmärkten standen, haben sie die Kommission veranlasst, die Auswirkungen des Zusammenschlusses auf die vom Zusammenschluss betroffenen nationalen Einzelmärkte umso stärker überzubewerten.
410. Das Gleiche gilt zum einen für die Weigerung der Kommission, die integrierten Verkäufe von ABB und Siemens auf den von dem Zusammenschluss betroffenen nationalen Märkten für Bauteile von Verteilungsanlagen zu berücksichtigen, und zum anderen für die Mängel, mit denen insbesondere die Analyse der Auswirkung des Zusammenschlusses auf den dänischen Märkten für Bauteile von Endverteilungsanlagen und auf den italienischen Märkten für Bauteile von Bereichs- und Endverteilungsanlagen behaftet ist.
411. Diese Fehler bei der Analyse und der Würdigung sind somit geeignet, der wirtschaftlichen Beurteilung der Auswirkung des Zusammenschlusses, auf die die angefochtene Feststellung der Unvereinbarkeit gestützt ist, die Beweiskraft zu nehmen.
412. Unabhängig vom Umfang der Mängel, die eine Entscheidung der Kommission, mit der die Unvereinbarkeit eines Zusammenschlussvorhabens mit dem Gemeinsamen Markt festgestellt wird, aufweisen kann, können diese nicht zu einer Aufhebung der Entscheidung führen, wenn und soweit aufgrund aller sonstigen Bestandteile der Entscheidung zur Überzeugung des Gerichts feststeht, dass die Durchführung des Zusammenschlusses auf jeden Fall eine beherrschende Stellung begründen oder verstärken wird, durch die ein wirksamer Wettbewerb im Sinne des Artikels 2 Absatz 3 der Verordnung Nr. 4064/89 erheblich behindert wird.
413. Die festgestellten Fehler sind als solche nicht ausreichend, um die Beschwerdepunkte in Frage zu stellen, die die Kommission in Bezug auf jeden der in den Begründungserwägungen 782 und 783 aufgeführten französischen Einzelmärkte in Betracht gezogen hat.
414. Die Klägerin hat der Analyse der Auswirkung des Zusammenschlusses auf diese Märkte nicht ernsthaft widersprochen. Sie hat im Gegenteil der Kommission vorgehalten, sie habe von der sich aus dem Zusammenschluss ergebenden Wettbewerbssituation auf den französischen Märkten voreilig auf die anderen betroffenen nationalen Einzelmärkte geschlossen.
415. Angesichts der in der Entscheidung dargestellten Tatsachen ist es tatsächlich nicht möglich, der Schlussfolgerung der Kommission nicht zuzustimmen, dass der vorgeschlagene Zusammenschluss auf den französischen Märkten, auf denen jeder der beiden Anmelder bereits erhebliche Macht ausübte, eine beherrschende Stellung begründen oder verstärken wird, durch die im Sinne des Artikels 2 Absatz 3 der Verordnung Nr. 4064/89 ein wirksamer Wettbewerb im Gemeinsamen Markt oder in einem wesentlichen Teil davon erheblich behindert wird (vgl. zum Begriff des wesentlichen Teils des Gemeinsamen Marktes Urteil des Gerichtshofes vom 16. Dezember 1997 in den Rechtssachen 40/73 bis 48/73, 50/73, 54/73 bis 56/73, 111/73, 113/73 und 114/73, Suiker Unie u. a./Kommission, Slg. 1975, 1663, Randnrn. 375 und 448).
416. Aus der Entscheidung geht nämlich hervor, dass der Schneider-Legrand-Konzern auf jedem der betroffenen französischen Märkte Marktanteile innehat, die angesichts der geringen Präsenz der größten Konkurrenten der fusionierten Einheit und angesichts der Verteilung der Marktanteile dieser Konkurrenten auf eine beherrschende Stellung oder eine gestärkte beherrschende Stellung hinweisen (vgl. insbesondere die Tabellen 27 bis 29, wiedergegeben oben in Randnr. 172).
417. Die Kommission hat in der Begründungserwägung 582 ausgeführt, ohne dass die Klägerin widersprochen hätte, und auch aus den Tabellen 7 bis 10, wiedergegeben in den Begründungserwägungen 228 und 234 der Entscheidung, geht hervor, dass die von den Großhändlern für die Niederspannungs-Betriebsmittel gezahlten Preise vor der Durchführung des Zusammenschlusses in Frankreich durchschnittlich erheblich höher waren als auf den anderen betroffenen nationalen Märkten.
418. Schließlich kann nicht bestritten werden, dass die Rivalität zwischen den Anmeldern überwiegend auf den in den Beschwerdepunkten bezeichneten französischen Einzelmärkten ausgetragen wurde

und dass der Zusammenschluss dort die Beseitigung eines wesentlichen Wettbewerbsfaktors zur Folge haben wird.

419. Die wirtschaftliche Analyse der Entscheidung kann somit als unzureichend nur für alle betroffenen nationalen Einzelmärkte mit Ausnahme der französischen Märkte angesehen werden, wobei die Letzteren unbestritten einen wesentlichen Teil des Gemeinsamen Marktes im Sinne des Artikels 2 Absatz 3 der Verordnung Nr. 4064/89 darstellen.
420. Ausschließlich im Hinblick auf die von dem Zusammenschluss betroffenen französischen Märkte sind daher die in der Klageschrift geltend gemachten weiteren Klagegründe zu prüfen, insbesondere der Klagegrund, den die Klägerin aus der Verletzung der Verteidigungsrechte im Zusammenhang mit dem Vorschlag von Korrekturmaßnahmen herleitet, den sie im Verfahren vor der Kommission gemacht hat, um die Vereinbarkeit des Zusammenschlussvorhabens mit dem Gemeinsamen Markt zu erreichen.

Verletzung der Verteidigungsrechte

Zum neunten Klagegrund, der aus der Unstimmigkeit zwischen der Mitteilung der Beschwerdepunkte und der Entscheidung hergeleitet wird

- Vorbringen der Beteiligten

421. Die Klägerin, unterstützt durch die Französische Republik, macht im Wesentlichen geltend, die Kommission habe unabhängig von einer Überschneidung der Tätigkeiten der beiden Anmelder in der Begründungserwägung 811 einen entscheidenden Beschwerdepunkt darauf gestützt, dass in Frankreich die beherrschende Stellung der Klägerin auf den Märkten für Bereichs- und Endverteilungsanlagen durch die Vormachtstellung von Legrand im Sektor für Endeinrichtungen verstärkt werde.
422. In der Mitteilung der Beschwerdepunkte sei dieser Punkt nicht so klar abgefasst worden, dass die Klägerin die Möglichkeit gehabt hätte, den Beschwerdepunkt als solchen zu identifizieren, dazu sachgerecht Stellung zu nehmen und die angemessenen Konsequenzen zu ziehen, die auch im Vorschlag geeigneter Maßnahmen zur Beseitigung der von der Kommission angeführten Wettbewerbsbedenken hätten bestehen können.
423. Die Analyse der Auswirkungen des Zusammenschlusses auf den Wettbewerb, die in der Mitteilung der Beschwerdepunkte enthalten sei, habe sich mit den einzelnen geografischen Märkten im Allgemeinen, nicht aber mit dem besonderen Fall in Frankreich befasst. Die Mitteilung der Beschwerdepunkte, die die beherrschende Stellung von Legrand in Frankreich auf bestimmten Märkten zur Sprache bringe, erwähne zudem mit keinem Wort die Stellung der Klägerin auf den Märkten für Verteilungsanlagen.
424. In seinem ergänzenden Bericht vom 8. Oktober 2001 räume der Anhörungsbeauftragte ein, dass es einen Beschwerdepunkt gebe, der unabhängig von einer Überschneidung der Tätigkeiten der beiden Beteiligten auf die gemeinsame Machtstellung gegenüber den Großhändlern gestützt werde. Der Anhörungsbeauftragte sei jedoch der Auffassung gewesen, dass dieser Beschwerdepunkt bereits in der Mitteilung der Beschwerdepunkte vorgebracht worden sei, da es sich „um einen der wesentlichen Faktoren für eine Begründung oder Verstärkung der beherrschenden Stellung“ handle.
425. Keiner der Punkte, die der Anhörungsbeauftragte der in der Mitteilung der Beschwerdepunkte enthaltenen Wettbewerbsanalyse entnommen habe, habe sich indessen auf einen Beschwerdepunkt bezogen, der die Verbindung der Machtstellungen der Beteiligten auf den beiden relevanten französischen Einzelmärkten, die einzig und allein ein Verbot des Zusammenschlusses rechtfertige, in Betracht gezogen hätte.
426. Dieser Beschwerdepunkt sei den Anmeldern als das entscheidende Hindernis für die Korrekturmaßnahmen dargestellt worden, die die Klägerin am 24. September 2001 alternativ vorgeschlagen habe. Der Beschwerdepunkt sei in die Entscheidung, und zwar in den Teil, in dem die Korrekturmaßnahmen geprüft würden, offensichtlich deswegen aufgenommen worden, um die Ablehnung der von der Klägerin vorgeschlagenen Lösungen zu rechtfertigen.
427. Die Kommission hält den Klagegrund der Form nach für unzulässig, da er nicht eindeutig sei und ihr

nicht die Möglichkeit gebe, ihre Verteidigung vorzutragen.

428. In der Sache bringt die Kommission vor, die Klägerin wolle wahrscheinlich beweisen, dass die Kommission von einem Begriff ausgegangen sei, der der Verordnung Nr. 4064/89 fremd sei, nämlich von dem Begriff der bloßen Verbindung von Machtstellungen auf verschiedenen Einzelmärkten ohne Aufnahme von Geschäftstätigkeiten. Dieses Argument mache die Kommission ratlos, denn die Klägerin räume in Nummer 177 der Klageschrift ein, dass dieser Begriff in der Entscheidung gar nicht auftauche.
429. Da dieser - rein fiktive - Beschwerdepunkt in der Entscheidung nicht erwähnt werde, versuche die Klägerin, nachzuweisen, dass die Kommission Passagen in die Entscheidung aufgenommen habe, in denen stillschweigend und versteckt auf diesen Beschwerdepunkt verwiesen werde.
430. Dieser Versuch überzeuge allerdings nicht. Die von der Klägerin zitierten Passagen der Entscheidung ließen eine wesentliche Änderung der Beschwerdepunkte, die in der am 3. August 2001 den Beteiligten zugestellten Mitteilung vorgebracht worden seien, nicht erkennen. Die von der Klägerin zitierten Sätze beschränkten sich, ausgehend von Stellungnahmen und Informationen, die bei den Beteiligten oder bei Dritten während des Verwaltungsverfahrens eingeholt worden seien, entweder auf die logische Schlussfolgerung bezüglich der in der Mitteilung vorgebrachten Beschwerdepunkte, eine vom Gericht im Urteil Endemol/Kommission (Randnr. 81) für zulässig erachtete Praxis, oder auf die Erläuterung einer Äußerung anhand von Beispielen.
431. Die Klägerin verwechsle den hier gar nicht vorkommenden Begriff der „Verbindung von Machtstellungen“ mit dem Beschwerdepunkt bezüglich der Möglichkeit eines privilegierten Zugangs zu den Großhändlern, über die die durch den Zusammenschluss entstandene Einheit aufgrund ihrer Tätigkeitspalette verfüge.
432. Zu diesem letzten Punkt sei sowohl in der Mitteilung der Beschwerdepunkte als auch in der Entscheidung dargelegt worden, dass die neue Einheit über eine Gesamtheit von Tätigkeiten auf den einzelnen relevanten Märkten verfügen werde und dass dieses einzigartige Produktsortiment sie zu einem für die Großhändler unentbehrlichen Partner machen werde. Davon ausgehend habe die Kommission die Ansicht vertreten, dass dieses Tätigkeitsfeld in Verbindung mit einer Reihe anderer Umstände, wie Schaffung eines neuen Marktteilnehmers mit sehr großen Marktanteilen, Beseitigung der Rivalität zwischen der Klägerin und Legrand sowie Verbindung der Marken dieser beiden Unternehmen zu einem außergewöhnlichen Markenbestand, angesichts der Merkmale der vom Zusammenschluss betroffenen Märkte einen wesentlichen Faktor für die Begründung und Verstärkung einer beherrschenden Stellung darstelle.
433. Die Klägerin habe ausreichend Gelegenheit gehabt, ihre Auffassung dazu im Verwaltungsverfahren vorzutragen. Auch habe der Anhörungsbeauftragte ihre insoweit eingelegte Beschwerde im ersten Punkt seines ergänzenden Berichts vom 8. Oktober 2001 zurückgewiesen.
434. Soweit der Klagegrund die Abhilfemaßnahmen betreffe, sei es unmöglich gewesen, sie in der Mitteilung der Beschwerdepunkte zu erörtern, da sie von der Klägerin noch nicht vorgeschlagen worden seien.
435. Auch wenn der neue Beschwerdepunkt, wie die Klägerin in Nummer 179 der Klageschrift behaupte, eindeutig aus der Begründungserwägung 811 hervorgehe, so wäre doch zu fragen, weshalb die Klägerin sich nicht der Mühe unterziehe, diese Frage zu prüfen und darzulegen, welchen Inhalt dieser Beschwerdepunkt habe.
436. Soweit der Beschwerdepunkt auf die „Verbindung der Machtstellungen in Frankreich“ abstelle, ergebe sich aus den vorstehenden Ausführungen, dass dieser Teil des Klagegrundes tatsächlich nur aus dem Vorwurf bestehe, dass die Kommission diesen Begriff in einer Sitzung vom 24. September 2001 verwendet habe. Unterstellt, dieser Vorwurf sei zutreffend, wäre dennoch kaum zu verstehen, wie die Verteidigungsrechte der Klägerin verletzt worden wären, da der angebliche Beschwerdepunkt weder in der Mitteilung der Beschwerdepunkte noch in der Entscheidung vorkomme.

- Würdigung durch das Gericht

437. Die Verletzung der Verteidigungsrechte der Klägerin dahin gehend, dass die Kommission in der Entscheidung einen spezifischen Beschwerdepunkt in Betracht gezogen hat, der in der Mitteilung

der Beschwerdepunkte nicht eindeutig zum Ausdruck gebracht wurde, ist mit der nötigen Klarheit und Deutlichkeit vorgetragen worden, um der Kommission eine sachgerechte Stellungnahme zu dem Klagegrund und dem Gericht eine Prüfung des Klagegrundes zu ermöglichen.

438. Nach gefestigter Rechtsprechung braucht die Entscheidung der Kommission nicht notwendig ein Abbild der Mitteilung der Beschwerdepunkte zu sein. Zulässig sind daher Ergänzungen zur Mitteilung der Beschwerdepunkte, die unter Berücksichtigung der Stellungnahmen der Parteien vorgenommen werden und deren Argumente zeigen, dass die Parteien ihre Verteidigungsrechte tatsächlich wahrnehmen konnten. Die Kommission darf auch unter Berücksichtigung des Verwaltungsverfahrens Argumente, auf die sie ihre Beschwerdepunkte stützt, in tatsächlicher oder rechtlicher Hinsicht ändern oder ergänzen (in diesem Sinne Urteil des Gerichts vom 28. Februar 2002 in der Rechtssache T-86/95, *Compagnie générale maritime u. a./Kommission*, Slg. 2002, II-1011, Randnr. 448).
439. Wie die Kommission in der Sitzung ausgeführt hat, steht es ihr natürlich frei, die Beurteilung der Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt unter Berücksichtigung der von den Anmeldern vorgeschlagenen Korrekturmaßnahmen zu ergänzen, da diese Maßnahmen per definitionem vor der Mitteilung der Beschwerdepunkte nicht berücksichtigt werden konnten.
440. Dennoch müssen die Beschwerdepunkte in der Mitteilung dieser Punkte so klar abgefasst sein, dass diese den ihr durch die Gemeinschaftsverordnungen zugewiesenen Zweck erfüllen kann, der darin besteht, den Unternehmen alle erforderlichen Angaben zur Verfügung zu stellen, damit sie sich sachgerecht verteidigen können, bevor die Kommission eine endgültige Entscheidung erlässt.
441. Das gilt vorliegend umso mehr, als die Kommission nicht aufgrund der Artikel 81 EG und 82 EG ein bereits abgeschlossenes wettbewerbswidriges Verhalten verboten hat, dessen Vorliegen die verfolgten Unternehmen nicht hätten bestreiten können. Die Kommission stellte die Unvereinbarkeit eines Zusammenschlussvorhabens mit dem Gemeinsamen Markt fest, das die Wettbewerbsstruktur der in den Begründungserwägungen 782 und 783 aufgeführten nationalen Einzelmärkte beeinträchtigt.
442. Zudem hat die Mitteilung der Beschwerdepunkte in den Verfahren der Prüfung von Zusammenschlussvorhaben nicht nur den Zweck, die Beschwerdepunkte festzustellen und den Unternehmen, an die sie gerichtet ist, die Möglichkeit zur Stellungnahme zu geben. Diese Handlung soll es den Anmeldern auch ermöglichen, zu überlegen, ob es zweckmäßig ist, Korrekturmaßnahmen anzubieten und insbesondere Vorschläge zur Vermögensübertragung vorzulegen, sowie angesichts des Beschleunigungsgebots, das für die allgemeine Systematik der Verordnung Nr. 4064/89 kennzeichnend ist, frühzeitig zu prüfen, in welchem Umfang solche Übertragungen erforderlich sind, um rechtzeitig zu erreichen, dass der angemeldete Zusammenschluss mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar ist.
443. Überdies geht aus Nummer VI der Entscheidung hervor, dass die Kommission, wozu sie nach der Verordnung Nr. 4064/89 verpflichtet ist (Urteil Frankreich u. a./Kommission, Randnr. 221), die voraussichtliche Entwicklung der sich künftig aus dem Zusammenschluss möglicherweise ergebenden Wettbewerbslage untersucht hat, um über die von der Klägerin vorgelegten Vorschläge zur Vermögensübertragung zu entscheiden.
444. Die Kommission musste demzufolge die durch den vorgeschlagenen Zusammenschluss hervorgerufenen Wettbewerbsbedenken besonders deutlich herausarbeiten, damit es den Anmeldern möglich war, sachgemäß und zu gegebener Zeit Vorschläge zur Vermögensübertragung vorzulegen, die gegebenenfalls die Vereinbarkeit des Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt herbeiführen können.
445. Aus der Entscheidung geht allerdings nicht hervor, dass sich die Mitteilung der Beschwerdepunkte hinreichend klar und deutlich damit befasse, dass die Stellung der Klägerin gegenüber den französischen Händlern im Bereich der Niederspannungs-Betriebsmittel nicht nur aufgrund der Summierung der Verkäufe von Legrand auf den Märkten für Bauteile von Verteilungsanlagen, sondern auch aufgrund der Vormachtstellung von Legrand auf den Marktsegmenten für elektrische Einrichtungen gestärkt war. Auch enthält die allgemeine Schlussfolgerung in der Mitteilung der Beschwerdepunkte zwar die einzelnen, durch den Zusammenschluss beeinträchtigten nationalen Einzelmärkte; sie weist jedoch auf keinerlei Verbindung hin, die zwischen der Stellung eines der beiden Anmelde auf einem bestimmten Produktmarkt und der Stellung des anderen Beteiligten auf einem anderen Einzelmarkt besteht.

446. Wie die Kommission in der mündlichen Verhandlung in Bezug auf die Prüfung der Abhilfemaßnahmen in der Entscheidung ausgeführt hat, ergab sich diese Machtstellung nach den Angaben in der Begründungserwägung 811, auf die wettbewerbsrechtliche Analyse der relevanten Märkte verweist, aus zwei Faktoren: zum einen aus der bloßen Überschneidung der Marktanteile für Bauteile von Bereichs- und Endverteilungsanlagen und zum anderen aus der Verstärkung der Stellung der Klägerin gegenüber den Großhändlern infolge der Summierung der Verkäufe und der Vormachtstellung von Legrand im Sektor für elektrische Endeinrichtungen.
447. Die Kommission hat in der Sitzung auch wiederholt, dass die Vorschläge vom 24. September 2001 zur Übernahme von Verpflichtungen, die die französischen Märkte für Verteilungsanlagen betrafen, nur die Summierung von Marktanteilen für Bauteile von Verteilungsanlagen beseitigt hätten.
448. Fortbestanden hätte dagegen die Machtstellung, die sich daraus ergibt, dass das Gewicht, das Legrand gegenüber den Großhändlern hat, zu dem der Klägerin hinzukommt. Die durch den Zusammenschluss entstandene Einheit hätte nämlich den größeren Teil der Tätigkeit von Legrand im Bereich der Endeinrichtungen behalten, der Tätigkeit, die Letzterer eine Machtstellung gegenüber den Großhändlern verleiht, so dass sich das Problem des privilegierten Zugangs der neuen Einheit zum Vertrieb weiterhin gestellt hätte.
449. Die Kommission führt nämlich in der Begründungserwägung 545 aus, Legrand habe in Frankreich außer auf den Märkten für Bereichsverteilungsanlagen auch auf anderen Märkten für Niederspannungserzeugnisse eine starke Stellung und verfüge auf den Märkten für Stecker und Schalter, für gekapselte Anlagen, Befestigungs- und Abzweigungsmaterial und autonome Leuchtstoff-Notbeleuchtungssysteme bereits über eine beherrschende Stellung. Diese Angaben fehlen jedoch in den entsprechenden Teilen der Mitteilung der Beschwerdepunkte (Nr. 460).
450. Nach Nummer 501 der Mitteilung der Beschwerdepunkte „lässt [der vorgeschlagene Zusammenschluss] einen Konzern entstehen, der auf zahlreichen Märkten für Niederspannungserzeugnisse der mit deutlichem Vorsprung wichtigste Lieferant für die Großhändler sein wird“. Die Kommission meinte jedoch, in der Begründungserwägung 590 der Entscheidung klarstellen zu müssen: „Ainsi qu'expliqué plus haut, ce sera notamment le cas en France“ („Wie oben dargelegt, trifft dies insbesondere für Frankreich zu“).
451. Aus Nummer 4 des Vermerks vom 18. September 2001, den die Kommission an die Mitglieder des Beratenden Ausschusses für die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen richtete und der sich mit den von den Anmeldern vorgelegten Vorschlägen zur Vornahme von Vermögensübertragungen befasste, geht hervor, dass die Kommission ihre Zustimmung zu den vorgeschlagenen Abhilfemaßnahmen im relevanten Wirtschaftssektor davon abhängig machte, dass diese Vermögensübertragungen so umfassend sind, dass alle in der Mitteilung der Beschwerdepunkte festgestellten Wettbewerbsüberschneidungen beseitigt werden.
452. Eine Wettbewerbsüberschneidung ist nur innerhalb ein und desselben nationalen Einzelmarktes vorstellbar und unterscheidet sich somit ihrer Natur nach von der Verknüpfung zweier Vormachtstellungen auf Vertriebsebene, die zwei Unternehmen in einem Land auf zwei verschiedenen, aber komplementären Einzelmärkten innehaben.
453. Daraus folgt, dass die Mitteilung der Beschwerdepunkte es der Klägerin nicht ermöglicht hat, die von der Kommission wegen des angemeldeten Zusammenschlussvorhabens auf dem französischen Markt für Niederspannungs-Betriebsmittel auf der Vertriebsebene festgestellten Wettbewerbsbedenken in ihrem ganzen Umfang zu erfassen.
454. Die Verteidigungsrechte der Klägerin sind somit in mehrererlei Hinsicht verletzt worden.
455. Erstens war der Klägerin die Möglichkeit genommen, die Richtigkeit der Auffassung der Kommission, der zufolge in Frankreich auf der Vertriebsebene die beherrschende Stellung der Klägerin im Sektor der Bauteile von Bereichs- und Endverteilungsanlagen durch die Vormachtstellung von Legrand im Bereich der Endeinrichtungen verstärkt werde, sachgerecht in Frage zu stellen.
456. Die Klägerin hatte somit weder in ihrer Beantwortung der Mitteilung der Beschwerdepunkte noch in der Sitzung vom 21. August 2001 Gelegenheit, insoweit sachgerecht Stellung zu nehmen.
457. Wenn dem nicht so gewesen wäre, hätte die Kommission ihre Auffassung korrigieren oder im Gegenteil die Beweisführung für ihre Auffassung durch neue Tatsachen untermauern können, so

dass die Entscheidung in jedem Fall anders hätte ausfallen können.

458. Zweitens ist davon auszugehen, dass die Klägerin keine Gelegenheit hatte, sachgerecht und rechtzeitig Vorschläge zur Vornahme von Vermögensübertragungen in einem Umfang vorzulegen, der ausreichend gewesen wäre, um die von der Kommission festgestellten Wettbewerbsbedenken auf den relevanten französischen Einzelmärkten auszuräumen.
459. Die Klägerin hat in der Sitzung ausgeführt, sie habe Maßnahmen zur Beseitigung der Wettbewerbsbedenken, derentwegen sie die Entscheidung nicht angefochten habe, tatsächlich nicht rechtzeitig vorschlagen können.
460. Der Klägerin wurde daher mittelbar die Möglichkeit genommen, eine Zustimmung für die Abhilfemaßnahmen zu erhalten, die von der Kommission hätte erteilt werden können, wenn den Anmeldern Gelegenheit gegeben worden wäre, rechtzeitig ausreichende Rückzugsvorschläge vorzulegen, um sämtliche von der Kommission auf der Vertriebsstufe in Frankreich festgestellten Wettbewerbsbedenken auszuräumen.
461. Die Auswirkung dieser Unregelmäßigkeiten ist umso schwerwiegender, als, wie die Kommission in der Sitzung mehrfach hervorgehoben hat, Abhilfemaßnahmen das einzige Mittel sind, um ein unter die Bestimmungen des Artikels 2 Absatz 3 der Verordnung Nr. 4064/89 fallendes Zusammenschlussvorhaben vor der Feststellung der Unvereinbarkeit zu bewahren.
462. Da die Entscheidung somit die Verteidigungsrechte verletzt, ist dem Klagegrund stattzugeben.
463. Die Entscheidung ist daher für nichtig zu erklären, ohne dass es einer Entscheidung über die anderen von der Klägerin geltend gemachten Klagegründe bedürfte, mit denen insbesondere die Würdigung der Kommission bezüglich der Vorschläge zur Vornahme von Vermögensübertragungen angegriffen wird, die von der Klägerin vorgelegt wurden, um die Vereinbarkeit des Zusammenschlussvorhabens mit dem Gemeinsamen Markt zu erreichen.
464. Nach Artikel 233 EG hat die Kommission die sich aus dem vorliegenden Nichtigkeitsurteil ergebenden Maßnahmen zu ergreifen.
465. Diese Maßnahmen müssen die Gründe beachten, die den Tenor des Urteils tragen (vgl. Urteil des Gerichtshofes vom 26. April 1988 in den Rechtssachen 97/86, 99/86, 193/86 und 215/86, Asteris u. a./Kommission, Slg. 1988, 2181, Randnr. 27). Die maßgeblichen Gründe des vorliegenden Urteils implizieren für den Fall, dass die Prüfung der Vereinbarkeit des angemeldeten Zusammenschlusses wieder aufgenommen wird, insbesondere, dass die Klägerin in die Lage versetzt wird, sich in Bezug auf die betroffenen nationalen Einzelmärkte, für die die in der Entscheidung enthaltene wirtschaftliche Analyse durch das vorliegende Urteil nicht beanstandet worden ist, d. h. die französischen Einzelmärkte, sachgerecht zu verteidigen und gegebenenfalls Korrekturmaßnahmen vorzuschlagen, die den von der Kommission in Betracht gezogenen und vorher konkretisierten Beschwerdepunkten entsprechen.

Kosten

466. Nach Artikel 87 § 2 der Verfahrensordnung ist die unterliegende Partei auf Antrag zur Tragung der Kosten zu verurteilen. Da die Kommission mit ihrem Vorbringen im Wesentlichen unterlegen ist, sind ihr entsprechend dem Antrag der Klägerin außer ihren eigenen Kosten die Kosten der Klägerin aufzuerlegen.
467. Nach Artikel 87 § 4 Absatz 3 der Verfahrensordnung tragen das Comité central d'entreprise de la SA Legrand und das Comité européen du groupe Legrand als Streithelfer ihre eigenen Kosten.
468. Nach Artikel 87 § 4 Absatz 1 der Verfahrensordnung tragen die Mitgliedstaaten, die dem Rechtsstreit als Streithelfer beigetreten sind, ihre eigenen Kosten. Die Französische Republik trägt daher ihre eigenen Kosten.

Aus diesen Gründen

hat

für Recht erkannt und entschieden:

1. Die Entscheidung C(2001) 3014 final der Kommission vom 10. Oktober 2001 über die Unvereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Gemeinsamen Markt und dem Funktionieren des EWR-Abkommens (Sache COMP/M.2283 - Schneider/Legrand) wird für nichtig erklärt.

2. Die Kommission trägt außer ihren eigenen Kosten die Kosten der Schneider Electric SA.

3. Das Comité central d'entreprise de la SA Legrand und das Comité européen du groupe Legrand tragen ihre eigenen Kosten.

4. Die Französische Republik trägt ihre eigenen Kosten.

Vesterdorf
Forwood
Legal

Verkündet in öffentlicher Sitzung in Luxemburg am 22. Oktober 2002.

Der Kanzler

Der Präsident

H. Jung

B. Vesterdorf

Inhaltsverzeichnis

Rechtlicher Rahmen	II -
Vorgeschichte des Rechtsstreits	II -
Verfahren vor dem Gericht	II -
Anträge der Parteien	II -
Rechtliche Würdigung	II -
Verfahrensverstoß	II -
Zum ersten Klagegrund, der aus dem Verstoß gegen Artikel 10 Absatz 3 der Verordnung Nr. 4064/89 hergeleitet wird	II -
- Vorbringen der Beteiligten	II -
- Würdigung durch das Gericht	II -

Klagegründe, mit denen die Beurteilung der Auswirkungen des angemeldeten Zusammenschlusses durch die Kommission beanstandet wird

	II -
Zum zweiten Klagegrund, mit dem geltend gemacht wird, dass die wirtschaftlichen Überlegungen, die der Analyse der Auswirkungen des Zusammenschlusses zugrunde liegen, unzutreffend sind	II -
- Vorbringen der Beteiligten	II -
- Würdigung durch das Gericht	II -
Zum dritten Klagegrund, der aus einer Überbewertung der Stellung der durch den Zusammenschluss entstandenen Einheit hergeleitet wird	II -
- Vorbringen der Beteiligten	II -
- Würdigung durch das Gericht	II -
Zum vierten Klagegrund, mit dem die widersprüchliche Analyse der Wettbewerbsstruktur bei den Großhändlern gerügt wird	II -
- Vorbringen der Beteiligten	II -
- Würdigung durch das Gericht	II -
Zum fünften Klagegrund, der auf das Fehlen einer Analyse der Auswirkungen des angemeldeten Zusammenschlusses auf die einzelnen in den Beschwerdepunkten der Kommission genannten nationalen Einzelmärkte gestützt wird	II -
- Vorbringen der Beteiligten	II -
- Würdigung durch das Gericht	II -
Zum sechsten Klagegrund, der auf offenkundige Beurteilungsfehler bei der Prüfung der Auswirkung des angemeldeten Zusammenschlusses auf bestimmte nationale Märkte für Bauteile von Verteilungsanlagen gestützt wird	II -
- Vorbringen der Beteiligten	II -
- Würdigung durch das Gericht	II -
Zum siebten Klagegrund, der aus einer fehlerhaften Analyse der Auswirkungen des angemeldeten Zusammenschlusses auf die dänischen Märkte für Bauteile von Endverteilungsanlagen hergeleitet wird	II -
- Vorbringen der Beteiligten	II -

- Würdigung durch das Gericht	II -
Zum achten Klagegrund, der aus einer fehlerhaften Analyse der Auswirkung des angemeldeten Zusammenschlusses auf die italienischen Märkte für Bauteile von Bereichs- und Endverteilungsanlagen hergeleitet wird	II -
- Vorbringen der Beteiligten	II -
- Würdigung durch das Gericht	II -
Über die Folgen der vorstehend festgestellten fehlerhaften Analyse und fehlerhaften Würdigung	II -
Verletzung der Verteidigungsrechte	II -
Zum neunten Klagegrund, der aus der Unstimmigkeit zwischen der Mitteilung der Beschwerdepunkte und der Entscheidung hergeleitet wird	II -
- Vorbringen der Beteiligten	II -
- Würdigung durch das Gericht	II -
Kosten	II -

1: Verfahrenssprache: Französisch.

2: Vertrauliche Angabe.

3: Vertrauliche Angabe.

4: Vertrauliche Angabe.

5: Vertrauliche Angaben.

6: Vertrauliche Angabe.

7: Vertrauliche Angabe.

8: Vertrauliche Angabe.

9: Vertrauliche Angaben.

10: Vertrauliche Angaben.

11: Vertrauliche Angaben.

12: Vertrauliche Angaben. </HTML