

Amtsblatt der Europäischen Union

C 420



Ausgabe
in deutscher Sprache

Mitteilungen und Bekanntmachungen 15. November 2016

59. Jahrgang

Inhalt

IV Informationen

INFORMATIONEN DER ORGANE, EINRICHTUNGEN UND SONSTIGEN STELLEN DER EUROPÄISCHEN UNION

Europäische Kommission

2016/C 420/01	Euro-Wechselkurs	1
2016/C 420/02	Beschluss der Kommission vom 28. Oktober 2016 über die unentgeltliche Software-Lizenzierung (Open-Source-Lizenz für die Europäische Union) von SyRIO — System for Reporting the Incidents in Offshore Oil and Gas Operations (System zur Berichterstattung über Vorfälle bei Offshore-Erdöl- und -Erdgasaktivitäten)	2
2016/C 420/03	Stellungnahme des Beratenden Ausschusses für die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen aus seiner Sitzung vom 27. Januar 2016 zum Entwurf eines Beschlusses in der Sache M.7555 — Staples/Office Depot — Berichterstatter: Portugal	4
2016/C 420/04	Abschlussbericht des Anhörungsbeauftragten — Staples/Office Depot (Sache M.7555)	6
2016/C 420/05	Zusammenfassung des Beschlusses der Kommission vom 10. Februar 2016 zur Feststellung der Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Binnenmarkt und dem EWR-Abkommen (Sache M.7555 — Staples/Office Depot) (<i>Bekannt gegeben unter Aktenzeichen C(2016) 710</i>) ⁽¹⁾	7

V Bekanntmachungen

VERFAHREN BEZÜGLICH DER DURCHFÜHRUNG DER WETTBEWERBSPOLITIK

Europäische Kommission

2016/C 420/06	Vorherige Anmeldung eines Zusammenschlusses (Sache M.8218 — Egeria Industrials/Clondalkin) — Für das vereinfachte Verfahren infrage kommender Fall ⁽¹⁾	13
---------------	---	----

DE

⁽¹⁾ Text von Bedeutung für den EWR

IV

(Informationen)

INFORMATIONEN DER ORGANE, EINRICHTUNGEN UND SONSTIGEN
STELLEN DER EUROPÄISCHEN UNION

EUROPÄISCHE KOMMISSION

Euro-Wechselkurs ⁽¹⁾**14. November 2016**

(2016/C 420/01)

1 Euro =

Währung	Kurs	Währung	Kurs		
USD	US-Dollar	1,0777	CAD	Kanadischer Dollar	1,4590
JPY	Japanischer Yen	116,27	HKD	Hongkong-Dollar	8,3607
DKK	Dänische Krone	7,4425	NZD	Neuseeländischer Dollar	1,5193
GBP	Pfund Sterling	0,85985	SGD	Singapur-Dollar	1,5259
SEK	Schwedische Krone	9,8095	KRW	Südkoreanischer Won	1 263,99
CHF	Schweizer Franken	1,0739	ZAR	Südafrikanischer Rand	15,5062
ISK	Isländische Krone		CNY	Chinesischer Renminbi Yuan	7,3759
NOK	Norwegische Krone	9,1350	HRK	Kroatische Kuna	7,5105
BGN	Bulgarischer Lew	1,9558	IDR	Indonesische Rupiah	14 395,38
CZK	Tschechische Krone	27,026	MYR	Malaysischer Ringgit	4,6870
HUF	Ungarischer Forint	310,13	PHP	Philippinischer Peso	52,993
PLN	Polnischer Zloty	4,4060	RUB	Russischer Rubel	71,6148
RON	Rumänischer Leu	4,5183	THB	Thailändischer Baht	38,226
TRY	Türkische Lira	3,5478	BRL	Brasilianischer Real	3,7153
AUD	Australischer Dollar	1,4276	MXN	Mexikanischer Peso	22,5024
			INR	Indische Rupie	73,0800

⁽¹⁾ Quelle: Von der Europäischen Zentralbank veröffentlichter Referenz-Wechselkurs.

BESCHLUSS DER KOMMISSION**vom 28. Oktober 2016****über die unentgeltliche Software-Lizenzierung (Open-Source-Lizenz für die Europäische Union) von SyRIO — System for Reporting the Incidents in Offshore Oil and Gas Operations (System zur Berichterstattung über Vorfälle bei Offshore-Erdöl- und -Erdgasaktivitäten)**

(2016/C 420/02)

DIE EUROPÄISCHE KOMMISSION —

gestützt auf den Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union,

gestützt auf den Beschluss der Kommission vom 19. September 2001 (PV1536), wonach die Generaldirektoren und Dienststellenleiter entscheiden können, ob es notwendig ist, Rechte an geistigem Eigentum, die aus den unter ihrer Verantwortung durchgeführten Tätigkeiten oder Programmen resultieren, zum Schutz anzumelden, diesbezügliche Lizenzen zu erteilen, Rechte zu erwerben oder zu übertragen, darauf zu verzichten oder sie fallenzulassen, und wonach die Generaldirektoren die entsprechende administrative Durchführungsbefugnis haben,

in Erwägung nachstehender Gründe:

- (1) Die Generaldirektion Gemeinsame Forschungsstelle hat im Rahmen der Verwaltungsvereinbarung mit der Generaldirektion Energie (GD Energie) eine Software entwickelt, die die zuständigen Behörden der Mitgliedstaaten bei der Ausübung ihrer Regulierungsfunktionen im Rahmen der Richtlinie 2013/30/EU des Europäischen Parlaments und des Rates ⁽¹⁾ (die „Richtlinie über die Offshore-Sicherheit“) nutzen sollten.
- (2) Die zuständigen Behörden der Mitgliedstaaten sollten die Software verwenden, um der Europäischen Kommission Informationen zu Vorfällen und Unfällen im Zusammenhang mit Offshore-Erdöl- und -Erdgasanlagen zu übermitteln, die für Gesundheit, Sicherheit oder Umweltschutz relevant sind. Zu diesem Zweck sowie zur Unterstützung bei der Einholung und Auswertung der Informationen sollten die zuständigen Behörden den Betreibern, die in ihrem Hoheitsgebiet Offshore-Erdöl- und -Erdgasaktivitäten durchführen, die Software über eine internetgestützte Meldeplattform zur Nutzung zur Verfügung stellen.
- (3) Die Software funktioniert gemäß den Mustern in der Durchführungsverordnung (EU) Nr. 1112/2014 der Kommission ⁽²⁾.
- (4) Eine breite Nutzung der Software könnte dazu beitragen, das Format für die Berichterstattung über Unfälle weltweit stärker zu vereinheitlichen und die Sicherheit der Offshore-Erdöl- und -Erdgasindustrie somit weiter zu verbessern. Die Software könnte daher auch den zuständigen Behörden von Drittländern bereitgestellt werden, in deren Hoheitsgebiet Offshore-Erdöl- und Erdgasaktivitäten durchgeführt werden.
- (5) Die für die Entwicklung, Wartung und Pflege der Software zuständige und gleichzeitig mit der administrativen Durchführung von Beschlüssen im Bereich des geistigen Eigentums beauftragte GD Energie hält die unentgeltliche Lizenzierung der Software für angemessen, vorteilhaft und zweckmäßig.
- (6) Die Freigabe der Software im Rahmen der Open-Source-Lizenz für die Europäische Union ⁽³⁾ (*European Union Public Licence*, EUPL) würde zur Verbreitung dieser Software beitragen, ihre Nutzung fördern und eine ausschließliche Aneignung verhindern —

BESCHLIESST:

Artikel 1

Bei der Verbreitung der Software können die Bestimmungen für nichtausschließliche unentgeltliche Software-Lizenzen (EUPL) angewandt werden, um ihre Nutzung, Vervielfältigung, Entwicklung und weitere Verbreitung zu ermöglichen.

⁽¹⁾ Richtlinie 2013/30/EU des Europäischen Parlaments und des Rates vom 12. Juni 2013 über die Sicherheit von Offshore-Erdöl- und -Erdgasaktivitäten und zur Änderung der Richtlinie 2004/35/EG (ABl. L 178 vom 28.6.2013, S. 66).

⁽²⁾ Durchführungsverordnung (EU) Nr. 1112/2014 der Kommission vom 13. Oktober 2014 zur Festlegung eines gemeinsamen Formats für den Informationsaustausch über Indikatoren für ernste Gefahren durch die Betreiber und Eigentümer von Offshore-Erdöl- und -Erdgasanlagen sowie eines gemeinsamen Formats für die Veröffentlichung der Informationen über Indikatoren für ernste Gefahren durch die Mitgliedstaaten (ABl. L 302 vom 22.10.2014, S. 1).

⁽³⁾ https://joinup.ec.europa.eu/community/eupl/og_page/european-union-public-licence-eupl-v11

Artikel 2

Dieser Beschluss gilt auch für künftige Freigaben oder neue Versionen der Software.

Brüssel, den 28. Oktober 2016

Für die Kommission

Dominique RISTORI

Generaldirektor

Stellungnahme des Beratenden Ausschusses für die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen aus seiner Sitzung vom 27. Januar 2016 zum Entwurf eines Beschlusses in der Sache M.7555 — Staples/Office Depot

Berichterstatter: Portugal

(2016/C 420/03)

Vorhaben

1. Der Beratende Ausschuss teilt die Auffassung der Kommission, dass das angemeldete Rechtsgeschäft einen Zusammenschluss im Sinne des Artikels 3 Absatz 1 Buchstabe b der Fusionskontrollverordnung darstellt.

Unionsweite Bedeutung

2. Der Beratende Ausschuss teilt die Auffassung der Kommission, dass der angemeldete Zusammenschluss nach Artikel 1 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung unionsweite Bedeutung hat.

Sachlich und räumlich relevanter Markt

3. Der Beratende Ausschuss stimmt der von der Kommission im Beschlusssentwurf vorgenommenen Abgrenzung der sachlich und räumlich relevanten Märkte zu. Demnach sind i) der Markt für den B2B-Handel mit Büroartikeln über Lieferverträge, ii) der Markt für den Großhandelsvertrieb und iii) der Markt für den Direktvertrieb von Büroartikeln in dieser Sache relevant.
4. Der Beratende Ausschuss stimmt den folgenden Schlussfolgerungen der Kommission zu:
 - 4.1. Der Markt für den B2B-Handel mit Büroartikeln über internationale Lieferverträge ist ein vom Markt für den B2B-Handel mit Büroartikeln über nicht internationale Lieferverträge getrennter sachlich relevanter Markt.
 - 4.2. Der Markt für nicht internationale Verträge über den B2B-Handel mit den herkömmlichen Büroartikeln oder die Lieferung einzelner Artikelkategorien an Firmenkunden mit mehr als 100-200 Büroangestellten oder 250 Beschäftigten stellt einen vom Markt für nicht internationale Verträge über den B2B-Handel mit herkömmlichen Büroartikeln oder die Lieferung einzelner Artikelkategorien an Firmenkunden mit weniger als 100-200 Büroangestellten oder 250 Beschäftigten getrennten sachlich relevanten Markt dar.
 - 4.3. Da der angemeldete Zusammenschluss bei jeder Abgrenzung des sachlich relevanten Marktes den wirksamen Wettbewerb erheblich behindern würde, kann offengelassen werden, ob der sachlich relevante Markt als Markt für Verträge über die Lieferung aus einer Hand (One-Stop-Shop-Verträge) abzugrenzen ist oder ob gesonderte Märkte für bestimmte Produktkategorien zu unterscheiden sind.
 - 4.4. Die räumlich relevanten Märkte für internationale B2B-Verträge sollten als EWR-weite Märkte definiert werden.
 - 4.5. Der räumlich relevante Markt für nicht internationale B2B-Verträge sollte als nationaler Markt abgegrenzt werden.
 - 4.6. Der sachlich relevante Markt für den Großhandelsvertrieb sollte mindestens die Lieferung der drei herkömmlichen Büroartikelkategorien (Schreibwaren, Tinte und Toner sowie Papier) aus einer Hand einschließen.
 - 4.7. Der räumlich relevante Markt für den Großhandelsvertrieb sollte auf nationaler Ebene abgegrenzt werden.
 - 4.8. Da eine erhebliche Behinderung wirksamen Wettbewerbs durch den angemeldeten Zusammenschluss auch bei engstmöglicher Abgrenzung des sachlich relevanten Marktes für den Direktvertrieb unwahrscheinlich ist, kann die genaue Abgrenzung des entsprechenden sachlich relevanten Marktes offenbleiben.
 - 4.9. Da eine erhebliche Behinderung wirksamen Wettbewerbs durch den angemeldeten Zusammenschluss auch bei engstmöglicher Abgrenzung des räumlich relevanten Marktes unwahrscheinlich ist, kann die genaue Abgrenzung des räumlich relevanten Marktes für den Direktvertrieb offenbleiben.

Wettbewerbsrechtliche Würdigung

5. Der Beratende Ausschuss teilt die Auffassung der Kommission, dass der geplante Zusammenschluss in seiner ursprünglich angemeldeten Fassung aufgrund der horizontalen Überschneidungen zu einer erheblichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs auf den folgenden Märkten führen dürfte:
 - 5.1. internationale Verträge über die Lieferung der herkömmlichen Büroartikel und über die Lieferung von Schreibwaren im EWR;
 - 5.2. nationale Verträge Lieferung der herkömmlichen Büroartikel und über die Lieferung von Schreibwaren an Firmenkunden mit mehr als 100-200 Büroangestellten oder 250 Beschäftigten in Schweden und den Niederlanden.

6. Der Beratende Ausschuss teilt die Auffassung der Kommission, dass der geplante Zusammenschluss in seiner ursprünglich angemeldeten Fassung aufgrund der horizontalen Überschneidungen zu einer erheblichen Behinderung wirksamen Wettbewerbs auf dem Markt für den Großhandelsvertrieb von herkömmlichen Büroartikeln in Schweden führen dürfte.
7. Der Beratende Ausschuss teilt die Auffassung der Kommission, dass das angemeldete Vorhaben auf den folgenden relevanten Märkten nicht zu einer erheblichen Beeinträchtigung des wirksamen Wettbewerbs führen würde:
 - 7.1. B2B-Handel mit herkömmlichen Büroartikeln oder einzelnen Artikelkategorien über Verträge mit Firmenkunden mit mehr als 100-200 Büroangestellten oder 250 Beschäftigten in Belgien, Deutschland, Frankreich, Irland, Italien, Österreich, Spanien und dem Vereinigten Königreich;
 - 7.2. B2B-Handel mit herkömmlichen Büroartikeln oder einzelnen Artikelkategorien über nationale Verträge mit Firmenkunden mit weniger als 100-200 Büroangestellten oder 250 Beschäftigten;
 - 7.3. Direktvertrieb von Büroartikeln.

Abhilfemaßnahmen

8. Der Beratende Ausschuss teilt die Auffassung der Kommission, dass die geänderten Verpflichtungen ausreichen, um die Bedenken hinsichtlich der Vereinbarkeit des geplanten Zusammenschlusses mit dem Binnenmarkt oder einem wesentlichen Teil desselben auszuräumen.

Vereinbarkeit mit dem Binnenmarkt

9. Der Beratende Ausschuss stimmt der Schlussfolgerung der Kommission zu, dass der angemeldete Zusammenschluss den wirksamen Wettbewerb weder im gesamten Binnenmarkt noch in einem wesentlichen Teil desselben erheblich beeinträchtigen dürfte, sofern die von den beteiligten Unternehmen angebotenen Verpflichtungen uneingeschränkt erfüllt werden.
 10. Der Beratende Ausschuss teilt die Auffassung der Kommission, dass der geplante Zusammenschluss nach Artikel 2 Absatz 2 und Artikel 8 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung und Artikel 57 des EWR-Abkommens für mit dem Binnenmarkt und dem EWR-Abkommen vereinbar erklärt werden sollte.
-

Abschlussbericht des Anhörungsbeauftragten ⁽¹⁾**Staples/Office Depot****(Sache M.7555)**

(2016/C 420/04)

1. Am 21. August 2015 ging bei der Europäischen Kommission die Anmeldung eines Zusammenschlusses ein, durch den Staples, Inc. (im Folgenden „Staples“) durch Erwerb von Anteilen die alleinige Kontrolle über Office Depot, Inc. (im Folgenden „Office Depot“) im Sinne des Artikels 3 Absatz 1 Buchstabe b der Fusionskontrollverordnung ⁽²⁾ übernehmen würde (im Folgenden „geplanter Zusammenschluss“).
2. Am 25. September 2015 erließ die Kommission einen Beschluss zur Einleitung eines Verfahrens nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c der Fusionskontrollverordnung. In diesem Beschluss erklärte die Kommission, dass der geplante Zusammenschluss unter die Fusionskontrollverordnung fällt und bezüglich der potenziellen Märkte für den Verkauf von Büroartikeln im Wege internationaler Lieferverträge im EWR und im Wege nationaler Lieferverträge in den Niederlanden und Schweden sowie bezüglich des potenziellen Markts für den Großhandel mit Büroartikeln in Schweden Anlass zu ernsthaften Bedenken hinsichtlich seiner Vereinbarkeit mit dem Binnenmarkt und dem EWR-Abkommen gibt.
3. Staples nahm zu den von der Kommission nach Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe c der Fusionskontrollverordnung vorgebrachten Bedenken am 6. Oktober 2015 schriftlich Stellung.
4. Am 11. November 2015 verlängerte die Kommission mit Zustimmung von Staples nach Artikel 10 Absatz 3 der Fusionskontrollverordnung die Frist für die Prüfung des geplanten Zusammenschlusses um 15 Arbeitstage. Am 25. November 2015 wurde die Frist durch einen weiteren Beschluss nach Artikel 10 Absatz 3 um fünf Arbeitstage nochmals verlängert.
5. Am 27. November 2015 unterbreiteten Staples und Office Depot der Kommission Verpflichtungsangebote. Die Kommission leitete am 30. November 2015 einen Markttest ein. Im Anschluss an diesen Markttest übermittelten Staples und Office Depot am 10. Dezember 2015 eine geänderte Fassung der Verpflichtungsangebote (im Folgenden „endgültige Verpflichtungen“).
6. Im Beschlussentwurf kommt die Kommission zu dem Ergebnis, dass die endgültigen Verpflichtungen geeignet sind und ausreichen, um die von der Kommission festgestellte erhebliche Beeinträchtigung des wirksamen Wettbewerbs auszuschließen. Folglich wird der geplante Zusammenschluss durch den im Entwurf vorliegenden Beschluss vorbehaltlich der Erfüllung der endgültigen Verpflichtungen, die dem Entwurf als Auflagen und Verpflichtungen beigefügt sind, für mit dem Binnenmarkt und dem EWR-Abkommen vereinbar erklärt.
7. Ich habe nach Artikel 16 des Beschlusses 2011/695/EU geprüft, ob in dem Beschlussentwurf nur Beschwerdepunkte behandelt werden, zu denen sich die Beteiligten äußern konnten. Ich bin zu dem Ergebnis gelangt, dass dies der Fall ist.
8. In Anbetracht der vorstehenden Erwägungen und unter Berücksichtigung der Tatsache, dass mir keine Anträge oder Beschwerden zugegangen sind, bin ich der Auffassung, dass die Verfahrensrechte in dieser Sache gewahrt wurden.

Brüssel, 29. Januar 2016

Wouter WILS

⁽¹⁾ Nach den Artikeln 16 und 17 des Beschlusses 2011/695/EU des Präsidenten der Europäischen Kommission vom 13. Oktober 2011 über Funktion und Mandat des Anhörungsbeauftragten in bestimmten Wettbewerbsverfahren (ABl. L 275 vom 20.10.2011, S. 29).

⁽²⁾ Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates (ABl. L 24 vom 29.1.2004, S. 1) (im Folgenden „Fusionskontrollverordnung“).

Zusammenfassung des Beschlusses der Kommission
vom 10. Februar 2016
zur Feststellung der Vereinbarkeit eines Zusammenschlusses mit dem Binnenmarkt und dem
EWV-Abkommen

(Sache M.7555 — Staples/Office Depot)

(Bekannt gegeben unter Aktenzeichen C(2016) 710)

(Nur der englische Text ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

(2016/C 420/05)

Am 10. Februar 2016 hat die Kommission in einem Fusionskontrollverfahren nach der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates vom 20. Januar 2004 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen⁽¹⁾, insbesondere nach Artikel 8 Absatz 2, einen Beschluss erlassen. Eine nichtvertrauliche Fassung des vollständigen Wortlauts dieses Beschlusses kann in englischer Sprache auf der Website der Generaldirektion Wettbewerb unter folgender Adresse eingesehen werden: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html.

1. EINLEITUNG

- (1) Am 21. August 2015 ist die Anmeldung eines Zusammenschlusses nach Artikel 4 der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates (im Folgenden „Fusionskontrollverordnung“) bei der Kommission eingegangen. Danach ist Folgendes beabsichtigt: Das Unternehmen Staples, Inc. („Staples“ oder der „Anmelder“, USA) übernimmt im Sinne des Artikels 3 Absatz 1 Buchstabe b der Fusionskontrollverordnung durch Erwerb von Anteilen die Kontrolle über die Gesamtheit des Unternehmens Office Depot, Inc. („Office Depot“, USA) (im Folgenden der „Zusammenschluss“). Staples und Office Depot werden im Folgenden zusammen die „beteiligten Unternehmen“ genannt.
- (2) Am 4. Februar 2015 schlossen Staples, Office Depot und die 100 %ige Staples-Tochter Staples AMS eine Vereinbarung über einen geplanten Zusammenschluss, nach der Staples AMS mit Office Depot fusionieren soll und Office Depot nach der Fusion ein 100 %iges Tochterunternehmen von Staples werden soll.

2. DIE BETEILIGTEN UNTERNEHMEN

- (3) Staples ist eine in den USA ansässige Aktiengesellschaft, die an der Börse NASDAQ notiert ist. Das Unternehmen vertreibt Büroartikel in Nord- und Südamerika, Europa, Asien, Australien und Neuseeland. Im EWR verkauft Staples Büroartikel über Rahmenverträge, den Großhandel, Kataloge, den Internethandel und herkömmliche Einzelhandelsgeschäfte hauptsächlich an Geschäftskunden (Business-to-Business, „B2B“).
- (4) Office Depot ist eine in den USA ansässige Aktiengesellschaft, die an der NASDAQ notiert ist. Sie vertreibt Büroartikel in 57 Ländern. Wie Staples konzentriert sich Office Depot im EWR auf den B2B-Handel mit Büroartikeln über Rahmenverträge, den Großhandel, Kataloge, den Internethandel und herkömmliche Einzelhandelsgeschäfte.

3. SACHLICH RELEVANTE MÄRKTE

- (5) Vertragshändler liefern Büroartikel auf der Grundlage von Rahmenverträgen, über die die Kunden bei Bedarf Artikel bestellen können.
- (6) Die Marktuntersuchung in der vorliegenden Sache stützt die Schlussfolgerungen der Kommission aus früheren Fällen, dass der Vertrieb von Büroartikeln im Vertragshandel einen gesonderten Markt darstellt. Diese Schlussfolgerung basiert auf der sehr geringen Nachfrage- und Angebotssubstituierbarkeit zwischen dem Vertragshandel und anderen Vertriebswegen. Insbesondere auf der Nachfrageseite zeigen Geschäftskunden eine starke Präferenz für den Kauf von Büroartikeln über den Vertragshandel, und eine Umstellung auf andere Vertriebswege ist weder möglich noch gibt es Anreize dafür. Für die Angebotsseite hat die Marktuntersuchung ergeben, dass Wettbewerber mit anderen Vertriebswegen nicht den Kundenservice, die Preise und die Logistik bieten können, die von Geschäftskunden mit Lieferverträgen gewünscht werden.
- (7) Die Marktuntersuchung bestätigt ferner die von der Kommission in früheren Fällen gemachte Feststellung, dass es separate Märkte für Lieferverträge mit großen Firmenkunden mit mindestens 100–200 Büroangestellten (oder mindestens 250 Beschäftigten) einerseits und für Lieferverträge mit kleineren Firmenkunden mit weniger als 100–200 Büroangestellten (oder weniger als 250 Beschäftigten) andererseits gibt.

⁽¹⁾ Abl. L 24 vom 29.1.2004, S. 1.

- (8) Bei den über Verträge gekauften Büroartikeln gibt es der Marktuntersuchung zufolge einen separaten sachlich relevanten Markt für Verträge über die Lieferung der drei herkömmlichen Bürobedarfsgruppen (Schreibwaren, Papier sowie Tinte und Toner) aus einer Hand (one-stop-shop supply). Es kann jedoch offen bleiben, ob auch getrennte sachlich relevante Märkte für einzelne Produktkategorien abgegrenzt werden könnten; eine erhebliche Behinderung des wirksamen Wettbewerbs würde unabhängig davon entstehen, ob ein Markt für Verträge über die Lieferung aus einer Hand definiert wird oder ob zwischen separaten Märkten für einzelne Produktkategorien unterschieden wird, wobei nur bei Verträgen über die Lieferung von Schreibwaren Anlass zu Wettbewerbsbedenken besteht. Die von den beteiligten Unternehmen angebotenen Verpflichtungen räumen die wettbewerbsrechtlichen Bedenken für diese alternativen Marktabgrenzungen aus.
- (9) Angesichts aller verfügbaren Belege — insbesondere der Tendenz bestimmter Kunden zu internationalen Verträgen, der Vorteile internationaler Verträge für die Kunden, des Kundenverhaltens hinsichtlich eines möglichen und tatsächlichen Anbieterwechsels und der mangelnden Wettbewerbsfähigkeit nationaler Anbieter in Bezug auf internationale Verträge — ist die Kommission zu dem Schluss gelangt, dass der Markt für internationale Verträge über die Lieferung von Büroartikeln einen vom Markt für nicht internationale Lieferverträge getrennten sachlich relevanten Markt darstellt, und prüft diese Märkte deshalb separat.

Großhandelsvertrieb

- (10) Die Marktuntersuchung stützt die frühere Feststellung der Kommission, dass der Großhandelsvertrieb von Büroartikeln einen gesonderten sachlich relevanten Markt darstellt. Großhändler bedienen einen anderen Kundenstamm als Hersteller und befinden sich auf einer anderen Stufe der Wertschöpfungskette als Einzelhändler, Vertragshändler und Direktverkäufer.
- (11) Auf der Grundlage der im Rahmen der Marktuntersuchung gesammelten Belege untersucht die Kommission den Markt für den Großhandelsvertrieb von Büroartikeln in Schweden einschließlich des Marktes für die Lieferung der drei herkömmlichen Bürobedarfsgruppen (Schreibwaren, Papier, Tinte und Toner) aus einer Hand.

Direktvertrieb

- (12) Die Kommission ist im Einklang mit ihren früheren Schlussfolgerungen der Auffassung, dass der Direktvertrieb einen gesonderten sachlich relevanten Markt darstellt, da die Kundengruppen unterschiedlich sind und auf der Angebotsseite keine Substituierbarkeit zwischen dem Direktvertrieb und anderen Vertriebswegen besteht.
- (13) In Bezug auf den Direktvertrieb kann offen bleiben, ob die Schlussfolgerungen hinsichtlich der Segmentierung nach Produktkategorien im Vertragshandel und im Großhandelsvertrieb in gleicher Weise für den Direktvertrieb gelten, da bei keiner dieser Marktabgrenzungen eine erhebliche Behinderung des wirksamen Wettbewerbs zu erwarten ist.

4. RÄUMLICH RELEVANTE MÄRKTE

- (14) Die Ergebnisse der Marktuntersuchung deuten darauf hin, dass sich der Markt für internationale Lieferverträge auf den EWR erstreckt. So besteht im EWR eine steigende Tendenz, Büroartikel über Lieferverträge zu erwerben, die sich auf mehrere EWR-Länder beziehen. Ferner ist auf EWR-Ebene eine homogene Wettbewerbsdynamik festzustellen, da die drei wichtigsten Lieferanten (die beteiligten Unternehmen und Lyreco) derzeit in der Lage sind, ihre Kunden an verschiedenen Standorten im EWR zu beliefern. Bestätigt wird dies auch durch eine quantitative Analyse der geografischen Verteilung der in den internationalen Verträgen der beteiligten Unternehmen vereinbarten Bezugsmengen.
- (15) Im Hinblick auf nicht internationale Verträge mit großen Firmenkunden (über 250 Beschäftigte) und mit kleineren Firmenkunden stützt die Marktuntersuchung die frühere Schlussfolgerung der Kommission, dass es sich hier um nationale Märkte handelt, da Verträge, die nicht für mehrere Standorte im EWR geschlossen werden, in der Regel auf nationaler Ebene geschlossen werden. Außerdem gibt es unterschiedliche nationale Präferenzen, die sich in von Land zu Land unterschiedlichen Warenkatalogen und Sortimenten, Preisen und Rabatten widerspiegeln. Darüber hinaus nehmen nur inländische Wettbewerber an Ausschreibungen teil, weil sie nicht über die notwendige Logistik verfügen, um andere Regionen zu bedienen.
- (16) Die Marktuntersuchung ergab ferner, dass der Markt für den Büroartikelgroßhandel in Schweden ein nationaler Markt ist, da die schwedischen Kunden nicht von ausländischen Großhändlern kaufen und die Großhändler somit vor Ort präsent sein müssen, um die Anforderungen der Kunden zu erfüllen. Dies steht im Einklang mit früheren Kommissionsbeschlüssen.
- (17) Die Marktuntersuchung deutet auf einen nationalen oder größeren räumlich relevanten Markt für den Direktvertrieb hin. Die Definition des relevanten Marktes kann jedoch offen bleiben, da der Zusammenschluss bei keiner dieser Marktabgrenzungen den wirksamen Wettbewerb erheblich behindert.

5. WETTBEWERBSRECHTLICHE WÜRDIGUNG

- (18) Der Zusammenschluss führt vor allem auf folgenden Märkten zu horizontalen Überschneidungen:
- a) den Märkten für Verträge entweder über die Lieferung der herkömmlichen Büroartikel aus einer Hand oder über die Lieferung von Schreibwaren, Papier sowie Tinte und Toner separat. Dies sind im Einzelnen
 - der Markt für internationale Lieferverträge im EWR;
 - der Markt für nicht internationale Verträge mit Kunden mit mehr als 100–200 Büroangestellten oder 250 Beschäftigten in Belgien, Deutschland, Frankreich, Irland, Italien, den Niederlanden, Österreich, Schweden, Spanien und dem Vereinigten Königreich;
 - der Markt für nicht internationale Verträge mit Kunden mit weniger als 100–200 Büroangestellten oder 250 Beschäftigten in Belgien, Deutschland, Frankreich, Irland, Italien, den Niederlanden, Österreich, Schweden, Spanien und dem Vereinigten Königreich;
 - b) der Markt für den Großhandelsvertrieb von herkömmlichen Büroartikeln in Schweden;
 - c) der Markt für den Direktvertrieb von Büroartikeln in Belgien, Deutschland, Frankreich, Italien, den Niederlanden, Österreich, Spanien und dem Vereinigten Königreich.
- (19) In Ermangelung zuverlässiger Daten unabhängiger Stellen über den Gesamtumfang der einzelnen sachlich relevanten Märkte schlugen die beteiligten Unternehmen mehrere Methoden zur Berechnung der Marktanteile vor, die auf einer Reihe von Annahmen basieren.
- (20) Die Marktuntersuchung der Kommission konnte die Richtigkeit dieser Annahmen nicht bestätigen und weist darauf hin, dass diese Schätzungen nicht zuverlässig genug sind und den gemeinsamen Marktanteil der beteiligten Unternehmen wahrscheinlich deutlich zu niedrig ansetzen. Da aufgrund verschiedener Faktoren keine vollständige und zuverlässige Marktreakonstruktion möglich war, stützt sich die Kommission in ihrer Marktanalyse nicht auf die Marktanteile, sondern auf andere Indikatoren wie Angebotsdaten und qualitative Nachweise.
- (21) Wie oben dargelegt, hat die Kommission offen gelassen, ob der Markt für Verträge über die Lieferung der drei herkömmlichen Büroartikelgruppen (Schreibwaren, Papier sowie Tinte und Toner) aus einer Hand oder die Märkte für die Verträge über die Lieferung dieser einzelnen Produktkategorien der sachlich relevante Markt sind. Die Kommission räumt ein, dass es spezialisierte Anbieter gibt, die nur im Vertragshandel mit Papier oder mit Tinte und Toner tätig sind. Bei einer Abgrenzung separater Märkte für die einzelnen Produktkategorien dürfte der Zusammenschluss angesichts dieser spezialisierten Anbieter kaum zu einer erheblichen Behinderung des wirksamen Wettbewerbs auf den Märkten für den Vertragshandel mit Tinte und Toner bzw. mit Papier für Großkunden führen. Daher prüft die Kommission für jeden der oben genannten Märkte nur die zwei alternativen Szenarien eines sachlich relevanten Markts für den Vertragshandel mit herkömmlichen Büroartikeln für große Geschäftskunden bzw. für den Vertragshandel mit Schreibwaren für Großkunden.
- (22) Im Übrigen entnimmt die Kommission den ihr vorliegenden Unterlagen, dass spürbare Auswirkungen des Zusammenschlusses auf den Markt für die Lieferung von Büroartikeln im Rahmen nicht internationaler Verträge an Kunden mit insgesamt weniger als 100–200 Büroangestellten oder 250 Beschäftigten äußerst unwahrscheinlich sind.
- Horizontale Überschneidungen auf dem Markt für internationale Lieferverträge*
- (23) Die Marktuntersuchung bestätigt deutlich, dass der Markt für internationale Lieferverträge sehr konzentriert ist: Die beteiligten Unternehmen und Lyreco sind die einzigen Wettbewerber, die Kunden im Wege internationaler Lieferverträge bedienen können; spezialisierte Anbieter sind auf diesem Markt nur in sehr geringem Umfang tätig und können ohnehin nur eine Produktkategorie und nicht alle Kategorien abdecken.
- (24) Dies wird durch die Rückmeldungen von Marktteilnehmern im Rahmen der Marktuntersuchung, durch von den beteiligten Unternehmen übermittelte Daten zu Angeboten für internationale Ausschreibungen und durch die im Rahmen der internationalen Umfrage 2013 erhobenen Daten untermauert, aus denen durchgehend hervorgeht, dass nur drei Anbieter auf dem Markt für internationale Verträge über die Lieferung herkömmlicher Büroartikel an große Firmenkunden tätig sind. Das sind die beteiligten Unternehmen und Lyreco. Diese drei Anbieter sind die engsten Wettbewerber voneinander, und fast alle Verkäufe auf dem relevanten Markt sind ihnen zuzuordnen. Die verbleibenden Anbieter nehmen in geringerem Umfang an Ausschreibungen auf dem Markt für internationale Verträge teil, haben sehr geringe Umsätze und üben keinen spürbaren Wettbewerbsdruck auf die beteiligten Unternehmen aus.
- (25) Aus der Marktuntersuchung geht ferner hervor, dass der nach dem Zusammenschluss nur noch von Lyreco ausgeübte Wettbewerbsdruck nicht ausreichen würde, um den Anreiz und die Fähigkeit des neu aufgestellten Unternehmens, nach dem Zusammenschluss die Preise zu erhöhen, zu begrenzen und eine erhebliche Behinderung des wirksamen Wettbewerbs zu vermeiden.

- (26) Schließlich wurden in der Marktuntersuchung hohe Schranken für den Eintritt in den Markt für internationale Lieferverträge erkennbar, da die Aufnahme von Tätigkeiten als Vertragshändler in neuen EWR-Ländern oder der Aufbau internationaler Kooperationen Optionen sind, die für nationale Anbieter nicht ohne Weiteres verfügbar sind, ohne dass sie erhebliche Kosten oder Risiken tragen müssen. Darüber hinaus hat die Marktuntersuchung bestätigt, dass es auf dem Markt für internationale Verträge keinen ernst zu nehmenden potenziellen Wettbewerb gibt, nicht einmal von Amazon, das nach Auffassung der Kommission auf diesem Markt in Europa nicht als potenzieller Wettbewerber in Betracht kommt.

Horizontale Überschneidungen auf dem Markt für nationale Verträge mit Firmenkunden mit mehr als 250 Beschäftigten

- (27) Die Tätigkeiten der beteiligten Unternehmen überschneiden sich in Schweden, den Niederlanden, Österreich, Belgien, Frankreich, Deutschland, Irland, Italien, Spanien und dem Vereinigten Königreich. Die Ergebnisse der Marktuntersuchung weisen auf eine erhebliche Behinderung des wirksamen Wettbewerbs in Schweden und den Niederlanden hin.
- (28) In Schweden bieten der Marktuntersuchung zufolge unter den vielen von den beteiligten Unternehmen genannten Wettbewerbern nur Lyreco, Ocaj und Wulff Supplies das von den Kunden gewünschte gesamte Sortiment an herkömmlichen Büroartikeln in ähnlichem Umfang wie die beteiligten Unternehmen an. Die Analyse der Angebotsdaten der beteiligten Unternehmen bestätigt diese Beobachtung. Der Zusammenschluss würde zwei der drei Lieferanten mit den höchsten Einnahmen vereinen und die derzeitige Stellung von Staples als Marktführer verstärken, der Lyreco und insbesondere Ocaj und Wulff Supplies mit ihren deutlich niedrigeren Umsätzen weit hinter sich lässt.
- (29) In den Niederlanden deutet die Marktuntersuchung darauf hin, dass Lyreco, Hedera und Manutan die einzigen Wettbewerber auf dem Markt für herkömmliche Büroartikel sind. Manutan ist auf diesem Markt jedoch nur in sehr begrenztem Umfang tätig, und Hedera ist nicht in der Lage, in den Niederlanden große Aufträge zu erhalten. Somit kann nur Lyreco auf diesem Markt einen ernst zu nehmenden Wettbewerbsdruck auf die beteiligten Unternehmen ausüben. Der Zusammenschluss würde zwei enge Wettbewerber in den Niederlanden vereinen, die marktführende Stellung von Staples stärken und den Abstand zwischen dem neu aufgestellten Unternehmen und Lyreco vergrößern.
- (30) Die Marktuntersuchung lässt erkennen, dass die Eintrittsschranken auf beiden Märkten hoch sind. Wenn es in Schweden und den Niederlanden statt drei nur noch zwei große ernst zu nehmende Bieter gäbe, würde der Wettbewerb um diese Aufträge geringer, sodass das neu aufgestellte Unternehmen und die verbleibenden Wettbewerber den Anreiz und die Fähigkeit hätten, die Preise zu erhöhen.
- (31) In Belgien, Deutschland, Frankreich, Irland, Italien, Österreich, Spanien und dem Vereinigten Königreich ist die Stellung der beteiligten Unternehmen nach Auffassung der Kommission nicht so stark wie in den Niederlanden und in Schweden, und auf diesen Märkten sind auch andere Wettbewerber tätig, die nach dem Zusammenschluss genügend Wettbewerbsdruck auf die beteiligten Unternehmen ausüben würden. Die Kommission kommt daher zu dem Ergebnis, dass der Zusammenschluss nicht zu einer erheblichen Behinderung des wirksamen Wettbewerbs auf diesen Märkten führt.

Horizontale Überschneidungen im Großhandelsvertrieb

- (32) Das einzige Land, in dem sich die Tätigkeiten der beteiligten Unternehmen im Großhandelsvertrieb überschneiden, ist Schweden. In der Marktuntersuchung wurden zwei Arten von Kunden ermittelt: kleine Einzelhändler oder Buchhandlungen mit Ladengeschäften und Online-Vertriebspartner. Letztere betreiben eine direkt mit dem IT-System des Großhändlers verbundene Website. Die Bestellung wird vom Großhändler bearbeitet und an die Endkunden geliefert. Die Marktuntersuchung hat gezeigt, dass nur die beteiligten Unternehmen die IT- und Logistikkösungen und das Sortiment anbieten, das Online-Vertriebspartner benötigen, und derzeit keine anderen Wettbewerber auf dem Markt diese Vertriebspartner Wiederverkäufer bedienen könnten. Außerdem sind die Marktzutrittsschranken hoch, sodass es nach dem Zusammenschluss statt zwei nur noch einen ernst zu nehmenden Wettbewerber für die Belieferung der Online-Vertriebspartner gäbe.

Horizontale Überschneidungen im Direktvertrieb

- (33) Die Tätigkeiten der beteiligten Unternehmen überschneiden sich in Belgien, Deutschland, Frankreich, Italien, Österreich, Spanien und dem Vereinigten Königreich. Die Marktuntersuchung zeigt, dass in allen diesen Ländern durch andere Anbieter Wettbewerbsdruck auf die beteiligten Unternehmen ausgeübt wird. Neben einer Reihe lokaler Wettbewerber übt Amazon einen erheblichen Wettbewerbsdruck auf die beteiligten Unternehmen aus. Außerdem sind die Zutrittsschranken im Direktvertrieb deutlich niedriger als bei den anderen Vertriebswegen.

Schlussfolgerungen der wettbewerbsrechtlichen Würdigung

- (34) Die Kommission gelangt zu dem Ergebnis, dass der angemeldete Zusammenschluss den wirksamen Wettbewerb angesichts der horizontalen Überschneidungen auf dem Markt für internationale Lieferverträge sowie auf dem schwedischen und dem niederländischen Markt für nationale Lieferverträge mit Kunden mit mehr als 100–200 Büroangestellten oder 250 Beschäftigten erheblich behindern würde. Außerdem würde der angemeldete Zusammenschluss aufgrund der horizontalen Überschneidungen im Großhandelsvertrieb in Schweden zu einer erheblichen Beeinträchtigung des wirksamen Wettbewerbs führen.

- (35) Auf folgenden Märkten würde der Zusammenschluss den wirksamen Wettbewerb nicht erheblich behindern: i) B2B-Handel mit Büroartikeln über Verträge mit Firmenkunden mit mehr als 100–200 Büroangestellten oder 250 Beschäftigten in Belgien, Deutschland, Frankreich, Irland, Italien, Österreich, Spanien und dem Vereinigten Königreich; ii) B2B-Handel mit Büroartikeln über nationale Lieferverträge mit Firmenkunden mit weniger als 100–200 Büroangestellten oder 250 Beschäftigten und iii) Direktvertrieb von Büroartikeln.

6. VERPFLICHTUNGEN

Beschreibung der Verpflichtungsangebote der beteiligten Unternehmen

- (36) Um die oben dargelegten wettbewerbsrechtlichen Bedenken auszuräumen, übermittelten die beteiligten Unternehmen am 27. November 2015 Verpflichtungsangebote. Die beteiligten Unternehmen schlugen darin vor, nach einer Umstrukturierung eine spezifische juristische Person von Office Depot zu veräußern, um i) Geschäftstätigkeiten, Vermögenswerte, Personal und juristische Personen, die ausschließlich dem Direktvertrieb und dem Groß- oder Einzelhandelsvertrieb (außer in Schweden) zuzuordnen sind, und ii) Geschäftstätigkeiten, Vermögenswerte, Personal und juristische Personen außerhalb des EWR (im Folgenden „das zu veräußernde Geschäft“) auszugliedern.
- (37) Dies würde im Prinzip zur Veräußerung folgender Tätigkeiten von Office Depot führen:
- B2B-Vertrieb von Büroartikeln im Wege des Vertragshandels im EWR und in der Schweiz;
 - B2B-Vertrieb von Büroartikeln im Wege des Vertragshandels und des Direkt-, Einzelhandels- und Großhandelsvertriebs in Schweden.
- (38) Die Verpflichtungen vom 27. November enthalten eine „Up-front-buyer“-Klausel. Der Zusammenschluss darf erst vollzogen werden, wenn ein endgültiger verbindlicher Vertrag über den Verkauf des zu veräußernden Geschäfts unterzeichnet worden ist und die Kommission den Käufer und die Verkaufsbedingungen genehmigt hat.

Bewertung der Verpflichtungen vom 27. November 2015

- (39) Durch die am 27. November 2015 vorgeschlagene Veräußerung des zu veräußernden Geschäfts würden sämtliche Überschneidungen im Vertragshandel im EWR und im Großhandelsvertrieb in Schweden entfallen.
- (40) Auf der Grundlage der Marktuntersuchung und ihrer eigenen Analyse kam die Kommission zu folgendem Schluss:
- Die Abhilfemaßnahme ist geeignet und räumt die wettbewerbsrechtlichen Bedenken aus, da sie sämtliche Überschneidungen zwischen den Tätigkeiten der beteiligten Unternehmen auf allen Märkten, in denen Wettbewerbsbedenken bestehen, aufhebt. Der Umfang der Veräußerung bietet Gewähr dafür, dass das zu veräußernde Geschäft im EWR und auf den nationalen Märkten ein rentabler Anbieter auf dem Markt für internationale Verträge werden kann.
 - Das zu veräußernde Geschäft wird rentabel und wettbewerbsfähig sein, da es eine ausreichende Rentabilität bietet, um in den Händen eines geeigneten Erwerbers rentabel zu wirtschaften.
 - Das zu veräußernde Geschäft wird wettbewerbsfähig sein, selbst wenn es nur im Vertragshandel tätig wäre. Die Marktuntersuchung hat ergeben, dass es sich um ein tragfähiges Geschäftsmodell handelt und dass eine Reihe von Wettbewerbern auf dem Markt ausschließlich im Vertragshandel tätig sind.
 - Die Ausgliederung des Vertragshandelsgeschäfts von Office Depot stellt im vorliegenden Fall eine angemessene Lösung dar, da alle etwaigen Risiken einer Ausgliederung durch die Verpflichtungszusagen ausreichend begrenzt wurden.
 - Das zu veräußernde Geschäft wird genügend Zugang zu Büroartikeln von Großhändlern und Herstellern haben, und zwar zu Preisen, mit denen es wettbewerbsfähig sein wird. Dies ist in erster Linie auf die beträchtliche Größe des zu veräußernden Geschäfts zurückzuführen.
 - Es sind keine nennenswerten Probleme in Bezug auf die Übertragung der Verträge von Office Depot auf das zu veräußernde Geschäft zu erwarten, da nur sehr wenige Verträge eine Kontrollwechselklausel enthalten und die meisten Teilnehmer der Marktuntersuchung bestätigten, dass sie weiterhin Büroartikel von dem zu veräußernden Geschäft kaufen würden.
 - Das zu veräußernde Geschäft ist interessant genug, um für geeignete Erwerber attraktiv zu sein.
 - Die Bestimmungen der Übergangsvereinbarungen waren unzureichend und konnten insbesondere den Zugang des zu veräußernden Geschäfts zu Büroartikeln nach dem Verkauf nicht hinreichend sicherstellen.
- (41) Die beteiligten Unternehmen legten am 10. Dezember 2015 ein überarbeitetes Paket von Verpflichtungsangeboten vor, die alle Bedenken der Kommission ausräumen. Dieses Paket unterscheidet sich in Umfang und Struktur kaum von den Verpflichtungen vom 27. November 2015 und enthält nur geringfügige Änderungen, vor allem in Bezug auf die Übergangsregelungen.
- (42) In ihrem Beschluss kommt die Kommission zu dem Ergebnis, dass die Verpflichtungen geeignet sind und ausreichen, um die von ihr festgestellte erhebliche Beeinträchtigung des wirksamen Wettbewerbs auszuschließen.

7. SCHLUSSFOLGERUNG UND VORSCHLAG

- (43) In dem Beschluss wird daher festgestellt, dass der geplante Zusammenschluss vorbehaltlich der vollständigen Erfüllung der Verpflichtungen den wirksamen Wettbewerb weder im Binnenmarkt noch in einem wesentlichen Teil desselben erheblich beeinträchtigen wird.
- (44) Folglich sollte der Zusammenschluss nach Artikel 2 Absatz 2 und Artikel 8 Absatz 2 der Fusionskontrollverordnung sowie nach Artikel 57 des EWR-Abkommens für mit dem Binnenmarkt und dem EWR-Abkommen vereinbar erklärt werden.
-

V

(Bekanntmachungen)

VERFAHREN BEZÜGLICH DER DURCHFÜHRUNG DER
WETTBEWERBSPOLITIK

EUROPÄISCHE KOMMISSION

Vorherige Anmeldung eines Zusammenschlusses

(Sache M.8218 — Egeria Industrials/Clondalkin)

Für das vereinfachte Verfahren infrage kommender Fall

(Text von Bedeutung für den EWR)

(2016/C 420/06)

1. Am 8. November 2016 ist die Anmeldung eines Zusammenschlusses nach Artikel 4 der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates ⁽¹⁾ aufgrund einer Verweisung nach Artikel 4 Absatz 5 der Fusionskontrollverordnung bei der Kommission eingegangen. Danach ist Folgendes beabsichtigt: Das Unternehmen Egeria Industrials AG („Egeria“, Schweiz) übernimmt im Sinne des Artikels 3 Absatz 1 Buchstabe b der Fusionskontrollverordnung durch Erwerb von Anteilen die Kontrolle über die Gesamtheit des Unternehmens Clondalkin Group Holdings B.V. („Clondalkin“, Niederlande).
2. Die beteiligten Unternehmen sind in folgenden Geschäftsbereichen tätig:
 - Egeria: Private-Equity-Investitionen, Longholdportfolio-Investitionen und Immobilieninvestitionen;
 - Clondalkin: Herstellung flexibler Verpackungen, u. a. Barrierefolien, biologisch abbaubare Folien, Gebindeverpackungen, Verschluss- und Deckelfolien, Cerealienverpackungen, Süßwarenverpackungen, Blumenverpackungen, Tiefkühlkostfolien, Folien und Lamine für Haushalts- und Körperpflegeprodukte, Stanzlinge, Shrink Sleeves, Skin-Verpackungen, Standbodenbeutel, Tabak-Innerliner, Laminatlebensmittelverpackungen und vergleichbare Produkte.
3. Die Kommission hat nach vorläufiger Prüfung festgestellt, dass das angemeldete Rechtsgeschäft unter die Fusionskontrollverordnung fallen könnte. Die endgültige Entscheidung zu diesem Punkt behält sie sich vor. Dieser Fall kommt für das vereinfachte Verfahren im Sinne der Bekanntmachung der Kommission über ein vereinfachtes Verfahren für bestimmte Zusammenschlüsse gemäß der Verordnung (EG) Nr. 139/2004 des Rates ⁽²⁾ infrage.
4. Alle betroffenen Dritten können bei der Kommission zu diesem Vorhaben Stellung nehmen.

Die Stellungnahmen müssen bei der Kommission spätestens 10 Tage nach dieser Veröffentlichung eingehen. Sie können der Kommission unter Angabe des Aktenzeichens M.8218 — Egeria Industrials/Clondalkin per Fax (+32 22964301), per E-Mail (COMP-MERGER-REGISTRY@ec.europa.eu) oder per Post an folgende Anschrift übermittelt werden:

Europäische Kommission
Generaldirektion Wettbewerb
Registratur Fusionskontrolle
1049 Bruxelles/Brussel
BELGIQUE/BELGIË

⁽¹⁾ Abl. L 24 vom 29.1.2004, S. 1 („Fusionskontrollverordnung“).

⁽²⁾ Abl. C 366 vom 14.12.2013, S. 5.

