ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 13. Dezember 2000

in einem Verfahren nach Artikel 82 EG-Vertrag

(COMP/33.133 — D: Natriumkarbonat — ICI)

(Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2000) 3796)

(Nur der englische Text ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

(2003/7/EG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft,

gestützt auf die Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6. Februar 1962, Erste Durchführungsverordnung zu den Artikeln 85 und 86 des Vertrages ([1]), zuletzt geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 1216/1999 ([2]), insbesondere auf die Artikel 3 und 15,

im Hinblick auf den Beschluss der Kommission vom 19. Februar 1990, von Amts wegen ein Verfahren nach Artikel 3 der Verordnung Nr. 17 einzuleiten,

nach der gemäß Artikel 19 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 in Verbindung mit der Verordnung Nr. 99/63/EWG der Kommission vom 25. Juli 1963 über die Anhörung nach Artikel 19 Absätze 1 und 2 der Verordnung Nr. 17 des Rates ([3]) an das betreffende Unternehmen ergangenen Aufforderung, sich zu den Beschwerdepunkten zu äußern,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen,

in Erwägung nachstehender Gründe:

TEIL I

SACHVERHALT

A. *ZUSAMMENFASSUNG DER ZUWIDERHANDLUNGEN*

1. NACHPRÜFUNGEN

(1) Die vorliegende Entscheidung ist das Ergebnis von Nachprüfungen, die die Kommission im März 1989 nach Artikel 14 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17 bei den Sodaherstellern der Gemeinschaft durchgeführt hat. Bei diesen Nachprüfungen und bei anschließenden Ermittlungen nach Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 fand die Kommission Unterlagen, die beweisen, dass Imperial Chemical Industries Plc (ICI) gegen Artikel 86 des EWG-Vertrags (jetzt Artikel 82 EG-Vertrag) verstoßen hat.

2. VERSTOSS VON ICI GEGEN ARTIKEL 82 EG-VERTRAG

(2) Von etwa 1983 bis ungefähr Ende 1990 hat ICI seine beherrschende Stellung auf dem Markt für Natriumkarbonat (Soda) im Vereinigten Königreich missbraucht, indem es gegenüber seinen Hauptabnehmern ein System von Treuerabatten und Preisabschlägen für Spitzenmengen („top-slice rebates“) praktizierte und vertragliche Vereinbarungen zur Sicherung der Alleinbelieferung durch ICI sowie andere Vorkehrungen traf, mit denen die vollständige Bindung der Abnehmer an ICI und die Ausschließung der Wettbewerber bezweckt und bewirkt wurde.

B. *DER SODA-MARKT*

1. DAS ERZEUGNIS

(3) In diesem Verfahren geht es um kalzinierte Soda (Natriumkarbonat), einen alkalischen chemischen Grundstoff, der hauptsächlich als Rohstoff in der Glasfabrikation verwendet wird. Aus Natriumkarbonat wird Natriumoxyd gewonnen, das als Flussmittel in der Glasschmelze eingesetzt wird. Natriumkarbonat kommt auch in der chemischen Industrie zur Herstellung von Reinigungsmitteln sowie in der Metallbearbeitung zum Einsatz.

(4) In Europa wird kalzinierte Soda aus Kochsalz und Kalkstein im Wege des von Solvay 1865 entwickelten sogenannten „Ammoniak-Soda-Verfahrens“ hergestellt. Bei dem Solvay-Verfahren entsteht zunächst leichte Soda, die in einer weiteren Bearbeitungsstufe zu schwerer Soda verdichtet werden kann. Zwischen leichter und schwerer

([1]) ABl. 13 vom 21.2.1962, S. 204/62.
([2]) ABl. L 148 vom 15.6.1999, S. 5.
([3]) ABl. 127 vom 20.8.1963, S. 2268/63.

Soda besteht chemisch kein Unterschied; für die Glasherstellung wird jedoch der schweren Form der Vorzug gegeben.

(5) In den Vereinigten Staaten wird sogenannte Natursoda hauptsächlich aus Trona-Vorkommen in Wyoming gewonnen. Die Erze werden nach ihrem Abbau gereinigt und in Raffinerien kalziniert. Natürliche Soda kommt nur in der schweren Form vor. Weitere Natursodalagerstätten sind in Afrika und Australien zu finden.

(6) In den Vereinigten Staaten wird (nach der Schließung des letzten Betriebs, der künstliche Soda herstellte, im Jahr 1986) nur noch Natursoda erzeugt, während in Europa die Sodaherstellung ausschließlich im synthetischen Verfahren erfolgt. Wegen des geringeren Salzgehalts eignet sich Natursoda aus den Vereinigten Staaten besonders gut für die Glasfabrikation, und einige Glashersteller, die hauptsächlich synthetische Soda einkaufen, würden diese sicherlich gern mit amerikanischer Natursoda versetzen, um den erforderlichen Schweregrad zu erreichen.

2. DIE HERSTELLER

(7) Zur fraglichen Zeit gab es auf dem Gemeinschaftsmarkt sechs Hersteller von synthetischer Soda:

— Solvay,

— ICI,

— Rhône-Poulenc,

— Akzo,

— Matthes & Weber (M & W),

— Chemische Fabrik Kalk (CFK).

(8) Solvay war nicht nur in der Gemeinschaft, sondern auch weltweit der größte Einzelhersteller von synthetischer kalzinierter Soda; das Unternehmen verfügte über Produktionsstätten in Österreich, Belgien, Frankreich, Deutschland, Italien, Spanien und Portugal und war mit einem Marktanteil von rund 60 % in Westeuropa unangefochtener Marktführer.

(9) In Österreich, Belgien, Luxemburg, Frankreich, Deutschland, Italien, den Niederlanden, Portugal, Spanien und der Schweiz unterhielt Solvay außerdem zentrale Geschäftsstellen („Direction nationale"), deren Tätigkeiten wiederum von der Unternehmenszentrale in Brüssel überwacht und koordiniert wurden.

(10) ICI Soda Ash Products war seit 1987 als eigener Bereich innerhalb der Chemicals and Polymers Division von ICI betrieben worden. Vor 1987 gehörte ICI Soda Ash Products zur Mond Division von ICI.

(11) ICI war der zweitgrößte Sodahersteller in der Gemeinschaft. Das Unternehmen besaß zwei Produktionsanlagen in Northwich, Cheshire. Sein Soda-Absatz in der Gemeinschaft beschränkte sich fast ausschließlich auf das Vereinigte Königreich und Irland. Sein Marktanteil im Vereinigten Königreich betrug über 90 %.

3. DER WELTMARKT

(12) In den achtziger Jahren stieg die weltweite Nachfrage nach Soda jährlich um rund 1 %, wenngleich es dabei starke regionale Unterschiede gab. So blieb die Nachfrage in den entwickelten Ländern zwischen 1980 und 1987 konstant, während anschließend ein relativ starker Aufwärtstrend zu verzeichnen war. Über die Hälfte der Soda-Produktion ging in die Glasindustrie.

(13) Die nominalen Produktionskapazitäten für Natursoda und künstliche Soda betrugen 1989 weltweit rund 36 Mio. Tonnen, wovon auf die Gemeinschaft 7,2 Mio. Tonnen und davon wiederum allein auf Solvay 4,3 Mio. Tonnen und auf ICI 1 Mio. Tonnen entfielen. (Die praktische oder tatsächliche Kapazität betrug rund 85 bis 90 % der nominalen Kapazität.) 1989 verbrauchte die Gemeinschaft jährlich ca. 5,5 Mio. Tonnen Soda im Wert von 900 Mio. EUR.

(14) Die (damaligen) sechs US-amerikanischen Sodahersteller verfügten über eine nominale Produktionskapazität von jährlich insgesamt 9,5 Mio. Tonnen. Die Inlandsnachfrage betrug 1989 etwa 6,5 Mio. Tonnen. Die Sodaproduktion betrug 1989 in den Vereinigten Staaten beinahe 9 Mio. Tonnen. Die Hersteller in den Vereinigten Staaten belieferten ihren gesamten inländischen Markt und führten ihren Produktionsüberhang aus. Künstliche Soda hat wesentlich höhere Produktionskosten als das natürliche Erzeugnis; dieses ist jedoch angesichts der Entfernung der Abbaustätten von den wichtigsten Märkten mit erheblichen Vertriebskosten belastet.

(15) Die europäischen Hersteller betrachteten die amerikanischen Hersteller von schwerer Soda als die hauptsächlichen Wettbewerber auf ihren inländischen Märkten. Durch die günstigen Wechselkurse Ende der 80er Jahre konnten die amerikanischen Hersteller ihre Produkte in Europa zu Preisen anbieten, die weit unter den europäischen Marktpreisen lagen, ohne Preisdumping zu begehen.

(16) Auf die osteuropäischen Hersteller entfielen mit rund 9 Mio. Tonnen ca. 30 % der Weltjahresproduktion. Die Sowjetunion war Nettoimporteur und nahm fast die Hälfte der osteuropäischen Produktion ab. Die osteuropäischen Länder führten fast ausschließlich leichte Soda aus. Trotz der bestehenden Anti-Dumping-Zölle exportierten die Comecon-Staaten große Mengen an leichter Soda in die Gemeinschaft.

(17) In den 80er Jahren war ein deutlicher Anstieg der Nachfrage zu verzeichnen, so dass weltweit die gesamte Soda-

produktion Abnehmer fand. Die Produktionsanlagen wurden 1990 mit voller Kapazität gefahren. Es wurde damit gerechnet, dass China seine Jahresproduktion um ca. 500 kt steigern und Botswana (für Südafrika) weitere 300 kt auf den Markt bringen würde und sich dadurch die Importe auf andere Gebiete verlagern würden.

4. DIE GEMEINSCHAFT

(18) Mit fast 60 % des gesamten Gemeinschaftsmarktes und des Absatzes in allen Mitgliedstaaten, mit Ausnahme des Vereinigten Königreichs und Irlands, war Solvay der Hauptproduzent. Nachdem die Nachfrage Mitte der 80er Jahre ins Stocken geriet, nahm der Absatz von Soda in Westeuropa von 1987 an wieder deutlich zu. 1988 und 1989 waren die Kapazitäten aller Hersteller voll ausgelastet.

(19) Charakteristisch für den westeuropäischen Sodamarkt war Ende der 80er Jahre nach wie vor die Unterteilung in nationale Märkte. Bei den Herstellern bestand die Tendenz, ihre Produkte vornehmlich in den Mitgliedstaaten abzusetzen, in denen sie einen Produktionsstandort hatten, auch wenn die kleineren Hersteller — CFK, M & W und Akzo — nach 1981 oder 1982 ihren Absatz außerhalb ihrer „Heimatmärkte" steigern konnten.

(20) Zwischen Solvay und ICI bestand kein Wettbewerb, da beide Unternehmen ihren Absatz in der Gemeinschaft auf ihre angestammten „Einfluss-Sphären" — westeuropäischer Kontinent einerseits und das Vereinigte Königreich andererseits — beschränkten. Sowohl ICI als auch Solvay tätigten umfangreiche Ausfuhren nach Übersee aus ihrer EG-Produktion; ein erheblicher Anteil der Ausfuhren von ICI bestand aus Soda, die dazu von Solvay an ICI geliefert wurde.

(21) In den Mitgliedstaaten, in denen Solvay der einzige Hersteller war (Italien, Portugal und Spanien), verfügte das Unternehmen praktisch über ein hundertprozentiges Monopol.

(22) In Belgien lag der Marktanteil von Solvay bei weit über 80 %, in Frankreich bei 55 % und in Deutschland bei 52 %. ICI hielt einen Anteil von mehr als 90 % im Vereinigten Königreich, wo die Vereinigten Staaten und Polen die einzigen Versorgungsalternativen boten.

(23) Auf der Nachfrageseite waren die Glashersteller die wichtigsten Abnehmer in der Gemeinschaft. Rund 65-70 % des Ausstoßes der westeuropäischen Hersteller wurde für die Herstellung von Flachglas und Hohlglas (Behälterglas) verwendet. Rund 60 % der Rohmaterialkosten entfallen auf Soda, somit einem der größten Kostenfaktoren in der Glasfabrikation. Zumeist wird Glas im Bandverfahren hergestellt, was bedeutet, dass die Sodazufuhr nicht abreißen darf. In den meisten Fällen bestanden für den überwiegenden Teil des Bedarfs relativ langfristige Verträge mit einem Hauptlieferanten sowie Lieferverträge mit einem Zweitlieferanten. Die europäische Glasindustrie befand sich in den 80er Jahren in einem Konsolidierungsprozess; es entstanden europaweit tätige Großunternehmen mit Produktionsstätten in mehreren Mitgliedstaaten. Etwa 20 % des Sodaverbrauchs entfiel auf die chemische Industrie, rund 5 % auf die Metallindustrie.

5. DER AMERIKANISCHE MARKT FÜR NATURSODA

(24) Seit in den 60er Jahren mit Gewinnung von Natursoda begonnen wurde, wies der US-amerikanische Markt gemessen an der Inlandsnachfrage erhebliche Kapazitätsüberschüsse auf. Ende 1980 betrug der exportfähige Jahresüberschuss etwa 2,5 Mio. Tonnen.

(25) Angesichts dieses Überangebots und des Vorhandenseins einer Reihe von Herstellern mit vergleichbaren Kosten war der amerikanische Markt durch scharfen Preiswettbewerb gekennzeichnet. Natursoda wurde in den USA mit einem erheblichen Abschlag auf den Listenpreis (93 USD/US-Tonne fob Wyoming) verkauft, so dass der Nettopreis ab Werk Ende 1989 bei rund 73 USD/US-Tonne zuzüglich der Kosten für den Transport per Bahn in die Industriegebiete an der Ostküste lag. Mit Wirkung vom 1. Juli 1990 wurden die Listenpreise von den Herstellern auf 98 USD/US-Tonne heraufgesetzt, während sich der effektive Preis auf rund 85 USD erhöhte.

(26) Der Exportdruck veranlasste die amerikanischen Hersteller, sich um einen Zugang zu den Märkten in Europa und in anderen Teilen der Welt zu bemühen. Natursoda tauchte auf dem innergemeinschaftlichen Markt zum ersten Mal Ende der 70er Jahre auf, vornehmlich im Vereinigten Königreich. 1982 wurden aus den USA rund 100 000 Tonnen in die Gemeinschaft, davon fast 80 000 Tonnen in das Vereinigte Königreich, eingeführt. Die europäische Industrie forderte 1982 mit Erfolg Antidumping-Massnahmen zum Schutz vor US-Importen von schwerer Soda. (Seit Oktober 1982 waren auch Antidumping-Massnahmen zur Abwehr osteuropäischer Importe von leichter Soda in Kraft.)

(27) Die Ende der achtziger Jahre als Schutz vor der Einfuhr schwerer Soda aus den USA geltenden Maßnahmen sahen Folgendes vor:

a) für die beiden damals auf dem Markt präsenten Hersteller Allied (später General Chemical) und Texas Gulf Mindestpreisverpflichtungen in Höhe von 112,26 GBP je Tonne ab Werk (gemäß der Verordnung (EWG) Nr. 2253/84 der Kommission ([4]));

([4]) ABl. L 206 vom 2.8.1984, S. 15.

b) für die damals auf dem Markt nicht präsenten Hersteller Tenneco, KMG, FMC und Stauffer einen endgültigen Antidumpingzoll in Höhe von 67,49 EUR/Tonne (gemäß der Verordnung (EWG) Nr. 3337/84 des Rates ([5])).

(28) Die vereinbarten Preisverpflichtungen sahen eine Umrechnung in andere Währungen zu den damals geltenden Wechselkursen vor; durch die seit 1984 eingetretenen Paritätsänderungen lag der Mindestpreis für Deutschland, Frankreich und andere Märkte erheblich über dem Marktpreis, so dass außerhalb des Vereinigten Königreichs im Rahmen der Mindestpreisverpflichtung Verkäufe kommerziell unmöglich waren.

(29) Im Anschluss an die Einführung der Antidumping-Maßnahmen zog sich Texas Gulf nach Absatzeinbußen 1985 ganz vom britischen Markt zurück. So belieferte 1990 von den US-Herstellern nur noch General Chemicals den britischen Markt, wenn auch nur noch mit einer Menge von 30 000 Tonnen im Jahr.

(30) Ab 1987 hatte General Chemical auch Frankreich „anvisiert", was insbesondere Solvay und Rhône-Poulenc betraf, die sich diesen Markt teilten. Texas Gulf setzte auch geringe Mengen in Belgien ab. In beiden Fällen konnten aufgrund der Sonderschriften zur „aktiven Veredelung" die Antidumpingzölle umgangen werden.

(31) Mehrere große innergemeinschaftliche Glasfabrikanten hatten verlauten lassen, dass sie den Gemeinschaftsherstellern einen wesentlichen Teil ihres Geschäfts entziehen und stattdessen Natursoda von den US-Herstellern beziehen wollten. 1990 betrug der Gesamtabsatz der US-Hersteller auf dem westeuropäischen Festland (anders als im Vereinigten Königreich und in Irland) jedoch nur 40 000 Tonnen, wobei diese Menge nahezu ausschließlich nach den Vorschriften über die aktive Veredelung eingeführt wurden.

(32) Die in der Verordnung (EWG) Nr. 3337/84 vorgesehenen Antidumpingmaßnahmen sind im November 1989 ausgelaufen. Eine Überprüfung der Maßnahmen war 1988 von verschiedenen US-Herstellern und von Vertretern der Glasindustrie der Gemeinschaft verlangt worden. Diese Überprüfung wurde am 7. September 1990 abgeschlossen; dabei wurden keine neuen Schutzmaßnahmen verhängt (Entscheidung 90/507/EWG der Kommission ([6])).

(33) 1982 gründeten einige US-Hersteller mit Zustimmung des US-Handelsministeriums eine Exportvereinigung auf der Grundlage des „Webb-Pommerene Act" von 1918. Anfänglich beschränkten sich die Exportaktivitäten der drei Hersteller in der Vereinigung auf Japan. Im Dezember 1983 schlossen sich alle sechs Natursodahersteller zur American Natural Soda Ash Corporation („ANSAC") zusammen.

(34) Die ANSAC war als gemeinsame Verkaufsorganisation gedacht, über die US-amerikanische Soda ausserhalb Amerikas vermarktet und vertrieben werden sollte. Dieser Absatz belief sich auf rund 250 Mio. US-Dollar pro Jahr. Um ihre Tätigkeit auf dem westeuropäischen Markt ausweiten und dort die Produktion der einzelnen Hersteller zentral absetzen zu können, hat ANSAC ihre Vereinbarungen bei der Kommission im Hinblick auf ein Negativattest bzw. eine Freistellung nach Artikel 81 Absatz 3 EWG-Vertrag angemeldet.

(35) Der Antrag war Gegenstand der Entscheidung 91/301/EWG der Kommission ([7]), in der eine Freistellung abgelehnt wurde.

C. HINTERGRUND

1. DIE DAMALIGE STELLUNG VON ICI AUF DEM SODAMARKT IM VEREINIGTEN KÖNIGREICH

(36) ICI war seinerzeit der einzige Hersteller kalzinierter Soda im Vereinigten Königreich. In der 1945 geschlossenen Vereinbarung „Page 1000" (mit der eine frühere Kartellvereinbarung abgelöst wurde) war zugestanden worden, dass Solvay und ICI auf den jeweils angestammten Märkten der anderen Partei nicht miteinander in Wettbewerb treten würden.

(37) Bis Ende 1990 hat weder Solvay noch sonst ein vom westeuropäischen Festland stammender Hersteller kalzinierte Soda im Vereinigten Königreich vermarktet. Bis Ende der siebziger Jahre, als die Importe aus den Vereinigten Staaten begannen, besaß ICI somit ein vollständiges Monopol für die Belieferung des britischen Marktes mit Soda. Danach betraten zwei US-amerikanische Hersteller, TGI und Allied, den Markt. 1982 betrug ihr Marktanteil mit 77 000 Tonnen rund 10 %, bevor diese Lieferungen durch Antidumpingmaßnahmen auf rund 30 000 Tonnen jährlich zurückgeschraubt wurden. Kurz darauf zog sich TGI aus dem Markt zurück, so dass Brenntag, die polnische Soda (3 % Marktanteil) lieferte, und General Chemical (früher: Allied) (rund 4 % Marktanteil) die einzige Bezugsalternative zu ICI ([8]) darstellten.

(38) Das Sodageschäft von ICI warf bis Anfang der achtziger Jahre, als es zu einem kräftigen Nachfragerückgang kam, laufend Gewinne ab. Von 1979 bis 1984 ging der Sodaverbrauch im Vereinigten Königreich um ein Drittel zurück, so dass sich ICI im September 1984 zur Schließung einer Produktionsanlage (Wallerscote) entschloss.

([5]) ABl. L 311 vom 29.11.1984, S. 26.
([6]) ABl. L 283 vom 16.10.1990, S. 38.
([7]) ABl. L 152 vom 15.6.1991, S. 54.
([8]) Für alle Großkunden war ICI Haupt-, die amerikanischen oder polnischen Hersteller waren lediglich möglicher Nebenlieferant.

(39) Bedingt durch diese Werksstillegung reichte nun das Angebot nicht mehr zur Deckung der Nachfrage aus, so dass ICI im Rahmen von sogenannten „Purchase for Resale"-Vereinbarungen (Kauf zwecks Weiterverkauf) Ware von Solvay aufkaufte.

(40) Das erklärte Ziel von ICI bestand darin, seinen Anteil am Sodamarkt des Vereinigten Königreichs zu maximieren und bei über 90 % zu halten.

(41) Nach Einführung der Antidumpingmaßnahmen blieb der Marktanteil von ICI mit etwa 93 % stabil. Ab 1986 warf das Sodageschäft von ICI wieder Gewinne ab und galt als äußerst einträglich.

2. DIE WETTBEWERBER VON ICI

(42) Ein Eindringen anderer Sodahersteller aus der Gemeinschaft in den britischen Markt wurde von ICI, aus welchem Grund auch immer, für unwahrscheinlich erachtet, obgleich die Listenpreise von ICI im Vereinigten Königreich von 1980 an deutlich — bis zu 20 % — höher lagen als die der Hersteller auf den benachbarten Märkten.

(43) In einem Briefing des Bereichsleiters „Soda" hieß es, es sei „ICI gelungen, die Zahl der Wettbewerber auf dem Markt auf zwei — nämlich Polen und einen amerikanischen Lieferanten — zu verringern und dies solle auch in Zukunft so bleiben".

(44) Polnische Soda wurde nach dem Vereinigten Königreich weiterhin über die Handelsfirma Brenntag (früher TR International) eingeführt. Auf schwere Soda aus Osteuropa wurden keine Antidumpingzölle erhoben, doch galt für alle Drittlandimporte in das Vereinigte Königreich der normale Zollsatz von 10 %. Mit einer Jahresmenge von 30 000 Tonnen (wovon die Hälfte auf eine Sonderqualität für die Metallbearbeitung entfiel) wurden die Importe aus Polen jedoch von ICI „eher als lästig denn als kritisch" empfunden. Die Strategie von ICI bestand offenbar darin, die Einfuhr von schwerer polnischer Soda zu unterbinden und lediglich Einfuhren von leichter Soda aus dieser Quelle zuzulassen.

(45) Die potenziellen Hauptkonkurrenten sah ICI in den US-amerikanischen Natursodaherstellern. Bis 1990 genoss ICI dank der Antidumpingmaßnahmen (Mindestpreisverpflichtungen zweier Hersteller und die gegen die übrigen Hersteller verhängten Antidumpingzölle) ein beträchtliches Maß an Schutz. Bei einem Wegfall des Antidumpingschutzes gegen die US-Importe sah ICI seinerzeit ungefähr die Hälfte seines Gewinns gefährdet.

3. DIE KUNDEN VON ICI

(46) Die meisten Grossabnehmer hatte ICI in der Glasindustrie, die im Vereinigten Königreich ausschließlich schwere Soda verwendet (auf diese Form entfielen 75 % der gesamten Sodaverkäufe von ICI).

(47) Der einzige Flachglashersteller im Vereinigten Königreich war Pilkington; sein Jahresbedarf von fast 150 000 Tonnen wurde zu 95 % von ICI gedeckt.

(48) Die Hohlglashersteller (unter anderem United Glass, Rockware, Redfearn und Beatson Clarke) hatten zusammen einen Jahresbedarf von 300 000 Tonnen an schwerer Soda; auch sie wurden hauptsächlich oder ausschließlich von ICI beliefert.

(49) Auf die zehn größten Sodaabnehmer im Vereinigten Königreich entfielen fast 80 % des gesamten Sodageschäfts von ICI.

(50) Hauptabnehmer für leichte Soda im Vereinigten Königreich waren vor allem die Metallindustrie und die chemische Industrie.

4. ANTIDUMPINGMASSNAHMEN GEGEN US-AMERIKANISCHE HERSTELLER

(51) Der von Allied und TGI im August 1984 angebotene Mindestpreis, der von der Kommission angenommen wurde (Verordnung (EWG) Nr. 2253/84 der Kommission ([9])), wurde nicht veröffentlicht, doch wusste ICI sehr wohl, dass er bei 112,26 GBP ab Werk lag.

(52) 1985 zog sich TGI vom Markt zurück, womit Allied (nach einer Umstrukturierung in General Chemical umbenannt) als einziger US-amerikanischer Lieferant auf dem Markt verblieb. Während des in dieser Entscheidung untersuchten Zeitraums lag der Preis ab Lager von General Chemical die meiste Zeit bei 119 GBP/Tonne. Der Preis von Allied war im November 1985 nach Kontakten mit der Generaldirektion Auswärtige Beziehungen (GD I) der EG-Kommission von 112,26 GBP auf dieses Niveau angehoben worden; bis zum Auslaufen der Verordnung (EWG) Nr. 3337/84 des Rates ([10]) Ende 1989 fand jedoch keine offizielle Preisrevision statt.

(53) Sowohl ICI als auch Solvay erkannten, dass die US-amerikanischen Hersteller als Folge der seit 1984 eingetretenen Wechselkursänderungen Natursoda in der Gemeinschaft zu Preisen anzubieten imstande wären, die ohne Dumping mit ihren eigenen Preisen wettbewerbsfähig wären (und sogar deutlich unter diesen liegen würden). Beide Hersteller wussten außerdem, dass in vielen Fällen ihre eigenen Preise, vor allem für Spitzenmengen, deutlich unter den Mindestpreisverpflichtungen lagen. Sie erwarteten daher, dass sich die amerikanischen Hersteller mit Erfolg für die Aufhebung der Antidumpingmaßnahmen einsetzen würden, wenn 1989 eine Revision dieser Maßnahmen fällig würde. ICI sah jedoch in der Beibehaltung der Antidumpingmaßnahmen gegen die Vereinig-

([9]) ABl. L 206 vom 2.8.1984, S. 15.
([10]) ABl. L 311 vom 29.11.1984, S. 26.

ten Staaten eine wesentliche Voraussetzung, um die Rentabilität ihres Sodageschäfts auf gleichem Niveau zu halten. ICI hatte in Schreiben an die Kommission wiederholt darauf hingewiesen, dass seinem Sodageschäft nicht wiedergutzumachender Schaden entstehen würde, wenn der Mindesteinfuhrpreis ab Lager nicht bei 120 GBP/Tonne belassen würde. Als ICI sich das letzte Mal in dieser Sache an die Kommission wandte (am 16. März 1990, also nach Einleitung dieses Verfahrens), hatte das Unternehmen kurz zuvor den Preis für seinen größten Abnehmer (Pilkington) auf einheitlich 110 GBP/Tonne „frei Abnehmer" festgesetzt.

(54) Die Antidumpingmaßnahmen gegen die US-amerikanischen Hersteller liefen im November 1989 aus. Eine Überprüfung der Maßnahmen war 1988 von verschiedenen US-Herstellern und von Vertretern der Glasindustrie der Gemeinschaft verlangt worden. Diese Überprüfung wurde am 7. September 1990 abgeschlossen; dabei wurden keine neuen Schutzmaßnahmen verhängt (Entscheidung 90/507/EWG der Kommission ([11])).

5. ALLEINBEZUGSVEREINBARUNGEN

(55) Bis 1979 waren die Liefervereinbarungen von ICI sogenannte „Evergreen-Verträge" (d. h. auf unbestimmte Zeit geschlossene Verträge) mit zweijähriger Kündigungsfrist, die vorsahen, dass der Abnehmer seinen gesamten Bedarf von ICI bezieht. Nach Verhandlungen mit dem Office of Fair Trading begann ICI im Oktober 1980, seinen Kunden verschiedene Vertragsoptionen anzubieten, zu denen nach wie vor Alleinbezugsverträge — jedoch mit kürzerer Kündigungsfrist (drei bis sechs Monate nach einem Jahr) — gehörten.

(56) Die Kommission war allerdings der Auffassung, dass auch die mit kürzerer Kündigungsfrist versehene Alleinbezugsklausel nicht im Einklang mit den Wettbewerbsvorschriften der Gemeinschaft stehe. Ferner erhob die Kommission Einwände gegen verschiedene Aspekte der damaligen „Wettbewerbsklausel" (oder „englischen Klausel") von ICI, da mit dieser Klausel keine Konkurrenzangebote zum Zuge kommen konnten.

(57) Obgleich ICI die Unvereinbarkeit der neuen Vereinbarungen mit den Wettbewerbsvorschriften bestritt, willigte das Unternehmen (unter Protest) ein, seinen Abnehmern künftig keine Alleinbezugsverträge mit kurzer Kündigungsfrist mehr anzubieten. Es änderte auch seine Wettbewerbsverbotsklauseln. Das Verfahren wurde am 14. Dezember 1982 ohne förmliche Entscheidung abgeschlossen. Aus der Korrespondenz mit ICI wird hinlänglich deutlich, dass ICI das Urteil des Gerichtshofs der Europäischen Gemeinschaften in der Rechtssache 85/76 Hoffmann-La Roche gegen Kommission ([12]), in dem es um Treuerabatte ging, sehr wohl kannte.

([11]) ABl. L 283 vom 16.10.1990, S. 38.
([12]) Sammlung der Rechtssprechung 1979, S. 461.

(58) In einem Schreiben an die Kommission vom 24. Dezember 1980 erklärte ICI, dass den Kunden mehrere Vertragsoptionen offen stünden, aus denen sie wählen könnten: „ICI zwingt weder seine Hauptabnehmer noch überhaupt seine Kunden zu einem Vertragsabschluss, wonach diese ihren gesamten Bedarf an kalzinierter Soda oder eine vergleichbare Menge von ICI beziehen müssen und bietet auch keine besonderen Anreize hierfür." Als Ergebnis der Besprechungen mit der Kommission stellte ICI nahezu alle Lieferverträge auf Mengenbasis um.

6. MENGENRABATTE BIS 1985

(59) Kalzinierte Soda wurde von ICI im Regelfall auf der Basis „frei Abnehmer" verkauft. Obgleich auch Listen mit Preisen ab Werk geführt wurden, waren diese nur für den internen Gebrauch von ICI bestimmt und wurden den Abnehmern nicht mitgeteilt. Dem Preis ab Werk wurden die Frachtkosten entsprechend dem Angebot des Transportunternehmers an ICI zugeschlagen (Selbstabholer erhielten lediglich einen Abschlag auf die Transportkosten).

(60) In der Preisliste vom 1. Oktober 1985 wurde darauf hingewiesen, dass vom 1. Januar 1986 an eine neue Mengenrabattstaffel in Kraft treten würde. Die in der Preisliste von 1985 vorgesehenen Standardmengenrabatte reichten von 0,25 GBP/Tonne (2 500-7 500 Tonnen) bis 3,00 GBP/Tonne bei einer jährlichen Abnahmemenge von mehr als 87 500 Tonnen. Nach Aussage von ICI waren die Rabatte jedoch von 1984 an „in den meisten Fällen" auf individueller Basis ausgehandelt worden.

D. *WETTBEWERBSAUSSCHLIESSENDES VERHALTEN VON ICI*

1. PREISABSCHLÄGE FÜR SPITZENMENGEN („TOP-SLICE REBATES")

(61) Trotz der Zusicherungen, die die Kommission 1981 von ICI in der Frage der besonderen Anreize erhalten hatte, machte ICI von 1983 an zunehmend von sogenannten „Spitzenrabatten" Gebrauch, die bis zu 30 GBP/Tonne betragen konnten. Ab 1985 bestanden mit fast allen Grossabnehmern von ICI solche Vereinbarungen.

(62) Der Begriff „top-slice rebate" bedeutet, dass dem Abnehmer erhebliche finanzielle Anreize in Form hoher Preisabschläge geboten werden, die ihn veranlassen sollen, von ICI nicht nur die „Kernmenge", die er normalerweise von seinem Hauptlieferanten beziehen würde, sondern auch die darüber hinausgehende Menge zu beziehen, die er andernfalls von einem Zweitlieferanten — im Vereinigten Königreich entweder TR (später: Brenntag) oder Allied (später: General Chemical) — bezogen hätte oder hätte beziehen können.

2. WETTBEWERBSAUSSCHLIESSENDER ZWECK DER SPITZENRABATTE

(63) Welchen Platz die Spitzenrabatte in der Strategie von ICI einnahmen, zeigt eine Reihe interner Vermerke aus dem Jahr 1985.

(64) Anfang 1985 begann sich für ICI abzuzeichnen, dass sich einer der beiden US-amerikanischen Hersteller, nämlich TGI, — nicht zuletzt als Folge der „besonderen Angebote", die ICI der Glasindustrie gemacht hatte, um amerikanische Soda aus dem Markt zu verdrängen — völlig aus dem Markt zurückziehen würde. Ziel von ICI war es, aus dem Marktrückzug von TGI maximalen Nutzen zu ziehen. ICI war besorgt, dass Kunden, die bisher TGI als Zweitlieferanten unter Vertrag hatten, nun zu Allied, dem anderen amerikanischen Lieferanten, wechseln oder — was vom Standpunkt von ICI aus noch schlimmer gewesen wäre — sich an Hersteller oder Händler auf dem westeuropäischen Kontinent wenden könnten.

(65) Im Zusammenhang mit der Wahrscheinlichkeit der Übernahme eines Großteils des früheren TGI-Geschäfts heißt es in einer ICI-Notiz vom 28. Februar 1985, dass „Geld vorhanden ist, um die bestehenden ‚Top-slice'-Rabattangebote auszudehnen …".

(66) In einem Strategiepapier vom 28. Juni 1985 ist in allen Einzelheiten erläutert, wie ICI sämtliche Importe von schwerer Soda nach dem Vereinigten Königreich zu verhindern oder zu verdrängen suchte — mit Ausnahme der Lieferungen von Allied (heute: General Chemical), dessen Verbleib als Kleinlieferant ohne größeren preislichen oder mengenmäßigen Spielraum ICI aus Gründen „handelspolitischer Klugheit" geboten schien.

(67) Die Strategie von ICI gegenüber osteuropäischen Einfuhren von schwerer Soda war deutlich formuliert:

„1. Derzeitige Verkäufe von TR bei schwerer Soda, verpackt und in loser Schüttung, auf Null/Minimum reduzieren.

2. TR daran hindern, mit schwerer Standardsoda in loser Schüttung Positionen bei Glasherstellern aufzubauen."

(68) Die Strategie von ICI gegenüber Importen von amerikanischer schwerer Soda lautete wie folgt:

„1. Verkäufe von Allied auf ein Niveau reduzieren, bei dem Allied Zweitlieferant der Glasindustrie bleibt: 15-20 kt per annum.

2. Andere US-Lieferanten/Ansac daran hindern, im Vereinigten Königreich Positionen aufzubauen."

(69) Dem Plan zufolge bestand die Strategie von ICI darin, „sich um den US-Anteil des Geschäfts zu bewerben und zu diesem Zweck für über die Kernmenge hinaus gehende Spitzenmengen Abschläge in Höhe von bis zu 15 GBP/Tonne zu bieten." (In dem Strategiepapier ist vermerkt, dass die Listenpreisdifferenz zwischen ICI und den amerikanischen Herstellern Allied und TGI damals nur 0,50 GBP/Tonne betrug.)

(70) Ursprünglich hatte ICI damit gerechnet, den größten Teil des früheren TGI-Geschäfts zu übernehmen und die Verkäufe von Allied bei 15 kt/Jahr zu halten. Später musste ICI jedoch hinnehmen, dass fast alle großen Glashersteller eine zweite Versorgungsquelle behalten wollten, was Allied einen Absatz von rund 25-30 kt pro Jahr gebracht hätte. Paradoxerweise passte es in das Konzept von ICI, dass Allied mit Preisen, die aufgrund der Antidumping-Verpflichtungen gebunden waren, als Nebenlieferant auf dem Markt verblieb. Hätte sich Allied nämlich gänzlich aus dem Markt zurückziehen müssen, so die damalige Befürchtung von ICI, so hätten die Glashersteller fast zwangsläufig in Europa nach Lieferalternativen Ausschau halten müssen. In westeuropäischen Handelsfirmen sah ICI eine besondere Gefahr für die Marktstabilität. So heißt es in einem Memorandum vom 18. November 1985: „Unsere Strategie ist es nach wie vor, auf der Basis ‚Lieferung frei Abnehmer' in jeder Hinsicht preislich wettbewerbsfähig zu bleiben, um die ICI-Kernmenge zu erreichen, und Spitzenrabatte von bis zu 15 GBP/Tonne zu bieten, um von Allied zusätzliche Mengen zu übernehmen. Ziel ist, die Position von Allied bei unter 30 kt/Jahr zu halten. Es ist nicht unsere Absicht, Allied aus dem Markt zu verdrängen, da dies die Glasindustrie zwingen würde, nach Alternativen auf dem westeuropäischen Festland oder in Osteuropa Ausschau zu halten."

3. FUNKTIONSWEISE DES SPITZENRABATTSYSTEMS

(71) Um die Funktionsweise und die praktischen Auswirkungen des Spitzenrabattsystems richtig bewerten zu können, ist zweierlei zu berücksichtigen:

— die von den beiden amerikanischen Herstellern eingegangene Verpflichtung, Mindestpreise festzusetzen;

— die Praxis von ICI, die Abnehmer zu einer Begrenzung ihrer Käufe von Wettbewerbern zu veranlassen.

a) ***Mindestpreisverpflichtung***

(72) Obgleich die ursprüngliche Mindestpreiszusage für das Vereinigte Königreich bei 112,26 GBP lag, wurde dieser Preis nach Kontakten zwischen ICI, dem britischen Handels- und Industrieministerium (DTI) und der Generaldirektion Auswärtige Beziehungen (GD I) der EG-Kommis-

sion „inoffiziell", d. h. ohne formale Überprüfung, auf 120 GBP heraufgesetzt (und kurze Zeit später wieder auf 119 GBP reduziert), nachdem ICI mit Wirkung vom 18. November 1985 seine Preise um 6,5 % erhöht hatte.

(73) Es war unwahrscheinlich, das General Chemical (früher: Allied) diesen Preis ab Lager von 119 GBP nennenswert unterschreiten würde, da dem Unternehmen klar war, dass jeder Bruch der „inoffiziellen" Mindestpreisverpflichtung die Anwendung prohibitiver Antidumpingzölle zur Folge gehabt hätte. In der Tat hat General Chemical, abgesehen von einem Rabatt von 1 GBP/Tonne für Mengen über 1 000 Tonnen, niemals Rabatte oder Nachlässe auf den Listenpreis gewährt. Ab November 1985 berechnete es den Hohlglasherstellern einen Preis von 119 GBP/Tonne ab Werk, der im Januar 1988 auf 121 GBP angehoben wurde. Der Preis für Pilkington war geringfügig niedriger, lag aber noch immer über der offiziellen Preiszusage.

(74) Aus internen Dokumenten von ICI geht eindeutig hervor, welche Beziehung zwischen der Mindestpreisverpflichtung und dem Spitzenrabatt bestand und dass damit die Konkurrenz von General Chemical zurückgedrängt werden sollte.

(75) Unter Bezugnahme auf die Preiserhöhung vom 18. November 1985 und deren Anwendung auf die wichtigsten Kunden heißt es in einem Briefing-Vermerk von ICI: „Die von Allied zugesagte Mindestpreis liegt weiterhin bei 112,26 GBP/Tonne ab Lager; der effektive Preis, der anfänglich auf 120 GBP/Tonne ab Lager angehoben worden war, ist in letzter Zeit auf 119 GBP/Tonne abgebröckelt … Mit allen Abnehmern außer Redfearn und UG (United Glass) besteht (seitens ICI) eine Grenzmengenvereinbarung mit einem Rabatt von 5-20 GBP/Tonne, der entweder als Exporthilfe gedacht ist (vor allem Beatson Clarke) oder aber potentielle US-Abnehmer zu ICI herüberziehen soll."

(76) An späterer Stelle heißt es in dem Vermerk bezüglich der Position von United Glass (einem der größten Hohlglashersteller): „Haben in den letzten beiden Jahren immer wieder Rabattangebote für Grenzmengen in Höhe von 10-20 GBP/Tonne gemacht, aber UG will bei seinem Anteil von 10-15 % aus den USA bleiben …".

(77) In einem Memorandum der vierteljährlichen Sitzung der Verkaufsleiter von ICI Soda Ash Products vom 4. September 1987 wird der Zusammenhang noch deutlicher formuliert: „… Budget erlaubt zusätzliche 500 GBP/kt für Rabatte, damit Grenzmengen für alle Grossabnehmer von Schüttware unter 112,26 GBP/Tonne ab Werk (= dem von General Chemical zugesagten Mindestpreis) bleiben."

(78) Eine handschriftliche Notiz ohne Datumsangabe, die aber wahrscheinlich ebenfalls von Ende 1987 stammt, als ICI ihre Preise um 6 GBP/Tonne heraufsetzte, lautet: „Liegen wir bei den Grenzmengen mit unseren Preisen tief genug? Gen Chem zieht möglicherweise bei Erhöhung nicht mit. Preis für Spitzenmenge sollte unter 112,26 GBP ab Werk liegen."

(79) Dank der Antidumpingverpflichtung von General Chemical, die eine Unterschreitung von 119 GBP (die „inoffizielle" Preiszusage) und in jedem Fall von 112,26 GBP unmöglich machte, konnte ICI mit dem Grenzmengenrabattsystem General Chemical in eine Randposition drängen.

(80) Ein bezeichnendes Beispiel dafür, wie diese Politik funktionierte, liefert der Fall von Pilkington, dem größten Abnehmer in der Glasbranche, bei dem ICI auf eine Alleinbelieferung hinarbeitete. Pilkington, das Produktionsanlagen an verschiedenen Orten im Vereinigten Königreich betrieb, hatte 1986 einen Gesamtbedarf an kalzinierter Soda von rund 135 kt, die es abgesehen von etwa 8,5 kt für ein kleineres Glaswerk in Pont-y-felin gänzlich von ICI bezog.

(81) Für die Spitzenmenge (d. h. den über 120 kt hinausgehenden Bedarf von Pilkington) gab ICI einen Rabatt von 20 GBP/Tonne. Dieser Spitzenrabatt war für ICI bei Umlegung auf die gesamte von Pilkington abgenommene Menge nicht besonders kostspielig. Das heißt jedoch auch, dass ICI für den Standort Pont-y-felin einen Preis frei Abnehmer von 108,75 (d. h. unter 100 GBP/Tonne ab Werk) bot, obwohl es annahm, dass General Chemical wegen der inoffiziellen Mindestpreiszusage zu einem Preis von 128,50 GBP frei Abnehmer lieferte. Pilkingtons Gruppeneinkaufspolitik war darauf abgestellt, nicht von einem einzigen Hersteller abhängig zu werden; das Unternehmen zahlte also einen Mehrbetrag von fast 20 GBP/Tonne, nur um einen zweiten Lieferanten zu haben. Da Pilkington aus Gründen der Qualitätskontrolle Soda von verschiedenen Herstellern normalerweise nicht mischte, war es nur logisch, wenn schon ein Standort ICI „verweigert" werden musste, hierfür das kleinste Werk zu wählen. Bei der großen Preisdifferenz hatte Pilkington keine andere Wahl, als seine Zweitlieferantenbezüge auf ein Minimum zu beschränken, so dass ICI fest mit dem Gros des Geschäfts rechnen konnte.

(82) Ein weiteres Beispiel liefert Rockware, das bis 1988 einen Sodaverbrauch von 70 kt pro Jahr hatte. Auch hier war General Chemical Zweitlieferant. Seit 1986 bot ICI Rockware einen Spitzenrabatt von 15 GBP/Tonne an, der laut einem Schreiben von ICI vom 12. November 1985 zumindest teilweise bezweckte, „Sie anzuspornen, Ihren Sodabezug von Allied auf ein Minimum zu beschränken". Ein ICI-Mitarbeiter notierte handschriftlich am Rande des diesbezüglichen Memorandums vom 5. Juni 1987: „Preis für Spitzenmenge unbedingt unter 112,26 GBP ab Lager."

b) ***Vereinbarungen zur Begrenzung der Sodabeschaffung bei Wettbewerbern***

(83) Welche formalen Änderungen 1980 an den Liefervereinbarungen von ICI auch vorgenommen wurden, Tatsache ist, dass ICI bei den Preisverhandlungen alles versuchte, um den voraussichtlichen jährlichen Gesamtbedarf jedes Abnehmers in Erfahrung zu bringen. Lediglich United Glass scheint ICI über den voraussichtlichen Gesamtbedarf im Ungewissen gelassen zu haben. Mit der detaillierten Kenntnis vom gesamten Sodaverbrauch eines jeden Abnehmers konnte ICI seinen Mengenrabatt so anpassen, dass die von einem etwaigen Zweitlieferanten bezogenen Mengen auf ein Minimum beschränkt blieben.

(84) Verschiedentlich hat ICI, mitunter erfolgreich, auf den Abnehmer Druck ausgeübt, eine Alleinbelieferungszusage für das nächste Jahr zu geben. In anderen Fällen erwirkte ICI die Einwilligung des Abnehmers, mehr oder weniger seinen gesamten Bedarf bei ICI zu decken und die Käufe von anderen Quellen auf genau festgelegte, relativ unbedeutende Mengen zu begrenzen.

— **Pilkington**

(85) Im „Evergreen"-Liefervertrag mit Pilkington vom 1. April 1981 war die Klausel „gesamter kommerzieller Bedarf des Käufers im Vereinigten Königreich" gestrichen und am 2. September 1982 durch eine neue Klausel ersetzt worden, die lediglich „eine jährlich zwischen Käufer und Verkäufer zu vereinbarende Natriumkarbonatmenge" vorsah.

(86) ICI scheint jedoch der Auffassung gewesen zu sein, dass ungeachtet des Wortlauts der neuen Klausel die Beziehungen mit Pilkington weiterhin nach der ursprünglichen Vereinbarung gestaltet werden sollten. Die Entscheidung von Pilkington, den Bedarf seiner vier größten Werke (insgesamt 135 000 Tonnen) bei ICI, den des kleinen Pont-y-felin-Werks hingegen (8 000 Tonnen) bei Allied zu decken, war für ICI Veranlassung, Pilkington im Februar 1987 daran zu erinnern, dass der Vertrag vom April 1981 vom „Gesamtbedarf des Käufers" sprach: „Dies ist eindeutig nicht die heutige Realität. Wie Sie wissen, ist uns sehr an dieser Sache gelegen, und wir meinen, dass dem von unserer Seite in kommerzieller oder technischer Hinsicht nichts entgegensteht …

Von Ihrer Seite wurde zum Ausdruck gebracht, dass man nicht ganz glücklich darüber sei, uns unwiderruflich die Deckung des Gesamtbedarfs zugesichert zu haben. Ich habe Verständnis für Ihre Befürchtungen und würde nur allzu gern einer Änderung in der Formulierung des Vertrags zustimmen, durch die Sie die gewünschte Flexibilität erhalten und gleichzeitig unseren Mengenvorstellungen entsprochen wird."

(87) ICI hatte in Erfahrung gebracht, dass der Gesamtbedarf von Pilkington für das Vereinigte Königreich 1987 bei 145 000 Tonnen liegen würde, „wovon Sie 136 000 Tonnen von ICI zu beziehen beabsichtigen". Für Mengen über 120 000 Tonnen wurde ein Rabatt von 25 GBP gewährt. ICI gab Pilkington zu verstehen, dass ICI damit auch das Pont-y-felin-Geschäft zu erhalten hoffte.

(88) Für die 24 Monate vom 1. April 1988 bis 31. März 1990 wurde die Vereinbarung mit Pilkington wie folgt abgefasst: „Sie rechnen mit einem Sodabedarf von Pilkington Plc im Vereinigten Königreich von knapp 150 000 Jahrestonnen und beabsichtigen, mit Ausnahme des Bedarfs Ihres Pont-y-felin-Werks für Dämmstoffe (annähernd 9 000 Jahrestonnen) die gesamte Menge von uns zu beziehen."

(89) Der Spitzenrabatt für Pilkington war damals bei einer Abnahmemenge von mehr als 120 000 Jahrestonnen auf 30 GBP/Tonne heraufgesetzt worden.

(90) Eine Notiz über eine Zusammenkunft zwischen ICI und Pilkington am 6. März 1989 macht deutlich, dass das Thema „Alleinbelieferung" für ICI nach wie vor aktuell war.

— **Rockware**

(91) Rockware besaß ursprünglich drei (nach der Übernahme von CWS im Jahr 1988 fünf) Glasherstellungswerke.

(92) In einem Schreiben an Rockware vom 12. November 1985 bestätigte ICI die für 1986 getroffene mündliche Vereinbarung. Für Spitzenmengen über 65 000 Tonnen sollte ein Rabatt von 15 GBP/Tonne gewährt werden. Dabei war ausdrücklich vereinbart, dass zwei Werke von Rockware „100 % ihres 86-Bedarfs von ICI" beziehen würden, während das dritte Werk den größten Teil seines Bedarfs von ICI beziehen würde, wobei „etwa 2 500 Tonnen von Allied bezogen werden". (Später wurde vereinbart, die 2 500 von Allied bezogenen Tonnen auf andere Werke zu verlegen.)

(93) Auch die von ICI verwendete Wortwahl in Bezug auf die Mengen, die Rockware von Konkurrenten bezog, ist bezeichnend. Verschiedentlich spricht ICI in seinen Dokumenten davon, dass Rockware „zugegeben" habe, bestimmte Mengen von General Chemical zu beziehen — eine seltsame Formulierung, wenn der Abnehmer frei entscheiden kann, ob und wie viel er von einem anderen Lieferanten bezieht.

(94) 1988 erwarb Rockware die beiden CWS-Werke. Damit erhöhte sich der jährliche Sodaverbrauch von Rockware von rund 80 000 Tonnen auf über 100 000 Tonnen. Am 29. November 1988 verständigten sich ICI und Rockware über den „Lieferrahmen 1989". Nachdem ICI in Erfahrung gebracht hatte, dass der Gesamtbedarf von

Rockware für 1989 bei 104 000 Tonnen lag, erwirkte es die Zusage, dass Rockware „nicht weniger als 97 000 Tonnen" von ICI beziehen würde. Über die Beschaffung von anderen Lieferanten fanden detaillierte Besprechungen statt. Zu den spezifischen Zielen von ICI gehörte es, „die 6 kt/Jahr für sich zu gewinnen, die früher von den Polen für die ehemaligen CWS-Werke bezogen wurden".

(95) Zu diesem Zweck wurde Rockware ein Spitzenrabatt von 10 GBP/Tonne für Mengen zwischen 80-90 kt und von 22 GBP/Tonne für alle Mengen über 90 kt angeboten. Damit belief sich der von ICI angebotene Preis für die Spitzenmengen effektiv auf nur 100,25 GBP ab Werk. Vor dieser Zusammenkunft mit ICI hatte Rockware erwogen, die Lieferungen seitens kleinerer Lieferanten zu rationalisieren und nur General Chemical als Zweitlieferanten zu behalten, doch wurde Brenntag am 8. November versichert, dass zumindest bis Mitte 1989 die Einkaufspolitik nicht geändert und Brenntag von etwaigen Änderungen in Kenntnis gesetzt würde.

(96) Das ICI-Angebot bewirkte jedoch, dass Rockware mit ICI vereinbarte, sämtliche polnischen Bezüge einzustellen und die Bezüge von General Chemical konstant bei 7 kt zu halten. Der Vertriebsdirektor von ICI Soda Ash Products gratulierte dem Verkaufsleiter für das Vereinigte Königreich schriftlich dazu, den polnischen Anteil von CWS „weggeschnappt" zu haben. Brenntag wurde von der Entscheidung von Rockware unterrichtet, hegte aber noch die Hoffnung, zumindest gewisse Mengen weiterhin liefern zu können. In den ersten beiden Monaten des Jahres 1989 konnte Brenntag weiterhin Soda liefern. ICI traf sich daraufhin am 28. Februar 1989 erneut mit Rockware. In der von ICI verfassten Notiz über die Sitzung heißt es: „Alle polnischen Käufe werden nach dem heutigen Tage eingestellt", was denn auch geschah. Rockware bestätigte Brenntag in einem Schreiben vom 13. März 1989, dass bereits zwei Wochen zuvor Weisung erteilt worden war, ab 1. März keine Aufträge mehr an Brenntag zu vergeben. Laut Rockware hätte eine Fortsetzung des Geschäfts mit Brenntag Einbußen in Höhe von rund 100 000 GBP (4 500 × 22 GBP) bedeutet. In dem Schreiben an Brenntag heißt es: „Ich bin mir durchaus bewusst, in welche Situation Sie dadurch geraten, doch werden Sie sicherlich verstehen, dass wir das uns gemachte Angebot unmöglich ausschlagen konnten."

(97) ICI behauptete, dass nicht sie, sondern General Chemical die zuvor von Brenntag an CWS gelieferte Menge übernommen habe. Tatsache ist jedoch, dass General Chemical Rockware kein spezielles Angebot machte und somit auch nichts von dem früheren CWS-Geschäft an sich ziehen konnte.

— **CWS**

(98) Vor der Übernahme der CWS-Glaswerke durch Rockware war ICI Hauptlieferant von CWS, während Allied und TR (wie Brenntag damals hieß) Zweitlieferanten waren. Auch hier versuchte ICI eine Begrenzung der Bezüge von diesen Wettbewerbern durchzusetzen. So erwirkte ICI für 1987 eine Zusage von CWS, dass „wir beabsichtigen, unsere Bezüge von US-Soda auf maximal 500 Tonnen zu begrenzen". Auch wurde von CWS eine — wenngleich ziemlich vage — Zusage erwirkt, das CWS seine Bezüge von polnischer Soda von TR, die sich damals auf 5 000 Tonnen pro Jahr beliefen, verringern würde.

— **Redfearn**

(99) Ein weiterer Abnehmer, Redfearn, hatte ICI 1985 wissen lassen, dass er „unwiderruflich an der Aufrechterhaltung eines Wettbewerbsdrucks festhalte", indem er gewisse Mengen von Allied abnahm. Auch hier setzte ICI alles daran, den Gesamtbedarf von Redfearn für jedes Jahr in Erfahrung zu bringen und dann eine Vereinbarung (mit einem Spitzenrabatt) zu treffen, durch die die Bezüge von dem Zweitlieferanten auf 2 500 Tonnen pro Jahr begrenzt würden. So wurde für 1986 Folgendes vereinbart: „RNG beabsichtigt, 1986 nicht weniger als 42 500 Tonnen Soda von ICI — bei einem voraussichtlichen Gesamtbedarf von 45 000 Tonnen — abzunehmen. Jeder etwaige zusätzliche Bedarf über die geplante Gesamtmenge hinaus wird ebenfalls von uns bezogen."

(100) Die Vereinbarung für 1987 sah vor, dass Redfearn von ICI mindestens 45 000 Tonnen bei einem voraussichtlichen Gesamtbedarf von 47 500 Tonnen (also rund 95 % des Bedarfs) beziehen würde. Ein zusätzlicher Anreiz in Form eines Rabatts von 10 GBP sollte Redfearn veranlassen, auch etwaige Restmengen von ICI zu beziehen.

(101) Ähnliche Vereinbarungen wurden für 1988 und 1989 getroffen.

— **Beatson Clarke**

(102) Neben dem Mengenrabatt gewährte ICI der Glasindustrie weitere Rabatte oder Preisabschläge, darunter die sogenannten „Exporthilferabatte" und „Importsubstitutionsrabatte". (Diese Rabatte sind nicht Gegenstand des vorliegenden Verfahrens.)

(103) Zumindest in einem Fall — Beatson Clarke — wurde dem Kunden von ICI zu verstehen gegeben, dass von 1985 an nicht nur der Spitzenrabatt, sondern auch die übrigen Vergünstigungen nur noch dann gewährt würden, wenn der Kunde jedes Jahr seinen gesamten Bedarf von ICI bezieht.

(104) Für 1988 beispielsweise bestätigte ICI in einem Schreiben an Beatson Clarke, dass „Sie beabsichtigen, Ihren

gesamten Bedarf von ICI zu beziehen; wenn wir die folgende Unterstützung anbieten, gehen wir von einer Menge von 16 000 Tonnen aus …".

(105) In einer ICI-Notiz über eine Zusammenkunft mit Beatson Clarke betreffend die Verhandlungen für 1988 heißt es: „Ich … stellte klar, dass das Angebot nur für 100 % des Geschäfts gilt. (Der Einkaufsdirektor von Beatson Clarke) stellte ebenfalls klar, dass er bereit ist, 100 % des Geschäfts zu vergeben, und dass in Anbetracht der Konkurrenzsituation die Sache nur dann wieder auf den Tisch käme, wenn wir völlig aus dem Rahmen fallen …"

(106) Später berichtet der Verfasser in der gleichen Notiz, wie er gegenüber Beatson Clarke auf den „Aspekt der Belohnung für die Erteilung des Gesamtlieferauftrags an ICI" hingewiesen habe.

(107) Tatsächlich ist ICI seit 1985 der alleinige Sodalieferant von Beatson Clarke.

(108) Nach Aufnahme der Ermittlungen im vorliegenden Fall hat ICI die Praxis der „Top-slice"-Rabatte aufgegeben, gleichzeitig aber darauf hingewiesen, dass damit keineswegs eingestanden würde, dass die fraglichen Rabatte einen Verstoß gegen Artikel 81 EWG-Vertrag darstellen. Wie aus ihrer eigenen Dokumentation hervorgeht, wusste ICI jedoch sehr wohl, dass ihr Rabattsystem möglicherweise gegen das Kartellrecht verstößt: in einem Vermerk mit dem Titel „Probleme und Ziele 1989" heißt es: „Frage der Legalität des Spitzenrabattsystems und Alternativen prüfen."

Hauptargumentation von ICI

(109) ICI hat verneint, jemals eine generelle Strategie des Ausschlusses eines bestimmten Lieferanten oder bestimmter Lieferanten vom Markt verfolgt zu haben. Den Spitzenrabatten habe keinerlei Ausschlussabsicht zugrunde gelegen. Nach der Darstellung von ICI sollten sie das „Wachstum fördern und unterstützen" und mussten deshalb zwangsläufig an Mengen gekoppelt werden, die über der Nenn- oder Kernmenge des Abnehmers lagen. Sie seien (so ICI) die Antwort auf den Wunsch der Abnehmer nach einer Veränderung der Rabattstruktur und seien auf individueller Basis und nicht nach einem fertigen Plan ausgehandelt worden. ICI verweist auf die fortgesetzte Marktpräsenz von General Chemical als Beweis dafür, dass keine Absicht bestand, den Wettbewerb auszuschalten.

(110) ICI hat weiterhin behauptet, dass es sich in einem Fall (Rockware) gezwungen gesehen habe, einen Spitzenrabatt einzuräumen, weil Grund zu der Annahme bestanden habe, dass Allied (später: General Chemical) zuerst nach diesem Muster vorgegangen sei.

Würdigung der Argumente der Verteidigung

(111) Die Behauptung von ICI, dass die Spitzenrabatte nicht Teil eines Plans zum Ausschluss des Wettbewerbs waren, steht in direktem Widerspruch zu ihren eigenen internen Dokumenten. Erwiesenermaßen war es ihre Absicht, TR (Brenntag) als Lieferant von schwerer (aber nicht leichter) Soda völlig auszuschalten (siehe Randnummern 66, 67 und 68). Im Fall von General Chemical hat die Kommission niemals behauptet, dass ICI die Absicht hatte, diesen Hersteller gänzlich vom Markt auszuschließen. Vielmehr sollte sichergestellt werden, dass auf dem Markt ein zweiter Lieferant verblieb, der aber zu Preisen und in Mengen liefern sollte, die keine echte Bedrohung für die eigene beherrschende Markstellung darstellten (siehe Randnummern 66 bis 70). Auch die Idee, das Rabattsystem könnte sich zufällig entwickelt haben, lässt sich schwer mit den Unterlagen von ICI und insbesondere mit jenem Memorandum in Einklang bringen, in dem es heißt, dass zusätzliche 500 000 GBP zur Finanzierung der Rabatte zur Verfügung stünden, um sicherzustellen, dass der Preis für die von Grossabnehmern abgenommenen Spitzenmengen unter 112,26 GBP/metrische Tonne ab Werk, d. h. dem von General Chemical zugesicherten Mindestpreis, liegt (Randnummern 77
und 78).

(112) Die Behauptung, dass ICI nur auf das Wettbewerbsverhalten von Allied reagiert habe, lässt sich durch nichts anders untermauern als lediglich den Hinweis, dass ICI im November 1988 Grund zu der Annahme zu haben schien, dass General Chemical Rockware einen „beachtlichen Zusatzmengenrabatt" gewährt hat, um den polnischen Anteil an dem früheren CWS-Geschäft zu übernehmen (Randnummern 95 bis 99). Dieses Preisangebot von General Chemical würde „einen Durchschnittspreis von fast 112 GBP/Tonne ab Lager zur Folge haben". Selbst wenn es stimmen würde, dass General Chemical bei dieser Gelegenheit Rockware einen Sonderpreis anbot (wobei sich ICI hierin ganz offensichtlich getäuscht hat), liefert dies nicht die Erklärung für die generelle Politik von ICI, schon mindestens drei Jahre vor diesem Zeitpunkt „allen größeren Abnehmern" Spitzenrabatte einzuräumen. ICI scheint auch nicht behaupten zu wollen, dass General Chemical, ausgenommen im Fall von Rockware, Sonderpreise anbot; seinen eigenen Unterlagen zufolge war es der Überzeugung, dass die Preisangebote von General Chemical bei rund 120 GBP/Tonne ab Werk lagen. Aber selbst in dem Einzelfall Rockware vermag ICI nicht zu erklären, warum es bei einem von General Chemical angebotenen Durchschnittspreis von 112 GBP gezwungen gewesen sein soll, einen Rabatt einzuräumen, der den Preis für die restlichen 3 000 Tonnen, die Rockware von ICI abnimmt, auf 100,25 GBP/Tonne drückt.

(113) In Wirklichkeit bot weder Allied noch dessen Nachfolger General Chemical dem Unternehmen Rockware oder irgend einem anderen Abnehmer einen besonderen Zusatzmengenrabatt an. Seit November 1985 wurde ein Listenpreis von 119 GBP ab Werk für Hohlglashersteller

nicht unterschritten und keinerlei Ermäßigung auf diesen Listenpreis gewährt.

(114) Die Kommission ist deshalb der Auffassung, dass der eigentliche Grund für die „Top-slice"-Rabattstrategie tatsächlich in den Überlegungen zu suchen ist, die in den ICI-internen Dokumenten in allen Einzelheiten dargestellt sind.

TEIL II

RECHTLICHE WÜRDIGUNG

A. *ARTIKEL 82 EG-VERTRAG*

1. DIE BESTIMMUNGEN VON ARTIKEL 82

(115) Nach Artikel 82 ist mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar und verboten die missbräuchliche Ausnutzung einer beherrschenden Stellung auf dem Gemeinsamen Markt oder auf einem wesentlichen Teil desselben durch ein oder mehrere Unternehmen, soweit dies dazu führen kann, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen. Sonderrabatte oder sonstige finanzielle Anreize, die beherrschende Unternehmen ihren Kunden bieten, um sich deren Geschäft ganz oder zu einem wesentlichen Teil zu sichern, können als wettbewerbsausschließende Praxis unter das Verbot des Artikels 82 fallen.

(116) Im vorliegenden Fall geht es vor allem um die Frage, ob

— ICI eine beherrschende Stellung im Sinne von Artikel 82 EG-Vertrag innehatte;

— das vermutete Verhalten eine missbräuchliche Ausnutzung einer solchen beherrschenden Stellung darstellt;

— der Handel zwischen Mitgliedstaaten spürbar beeinträchtigt wurde.

2. BEHERRSCHENDE STELLUNG

a) ***Definition***

(117) Der Begriff „beherrschende Stellung" wird in Artikel 82 EG-Vertrag nicht definiert. Der Gerichtshof hat eine beherrschende Stellung im Sinne dieses Artikels jedoch beschrieben als „die wirtschaftliche Machtstellung eines Unternehmens (…), die dieses in die Lage versetzt, die Aufrechterhaltung eines wirksamen Wettbewerbs auf dem relevanten Markt zu verhindern, indem sie ihm die Möglichkeit verschafft, sich seinen Wettbewerbern, seinen Abnehmern und letztendlich den Verbrauchern gegenüber in einem nennenswerten Umfang unabhängig zu verhalten. Eine solche Stellung schließt … einen gewissen Wettbewerb nicht aus, versetzt aber die begünstigte Firma in die Lage, die Bedingungen, unter denen sich dieser Wettbewerb entwickeln kann, zu bestimmen oder wenigstens merklich zu beeinflussen, jedenfalls aber weitgehend in ihrem Verhalten hierauf keine Rücksicht nehmen zu müssen, ohne dass ihr dies zum Schaden gereichte." (Urteil in der Rechtssache 85/76, Hoffmann-La Roche gegen Kommission, Entscheidungsgründe 38 und 39.)

(118) „Beherrschende Stellung" bedeutet folglich die Macht, einen tatsächlichen Wettbewerb zu verhindern. Diese Macht kann die Möglichkeit beinhalten, vorhandenen Wettbewerb auszuschalten oder ernsthaft zu schwächen oder potenzielle Wettbewerber vom Markt fernzuhalten. Wie der Gerichtshof feststellte, setzt die Existenz einer beherrschenden Stellung jedoch nicht voraus, dass der Produzent, der diese Stellung innehat, jede Möglichkeit eines Wettbewerbs ausgeschaltet hat (siehe auch Rechtssache 27/76, United Brands gegen Kommission ([13]), Randnummer 113).

(119) Das Bestehen einer beherrschenden Stellung kann von mehreren Faktoren abhängen, die für sich allein genommen nicht diese Wirkung hätten.

b) ***Der relevante Markt***

(120) Bei der Beurteilung der Frage, ob ein Unternehmen eine beherrschende Stellung innehat, muss zuerst das Tätigkeitsgebiet identifiziert werden, auf dem die Wettbewerbsbedingungen und die Marktposition des angeblich beherrschenden Unternehmens zu beurteilen sind. Diese Prüfung erlaubt es der Kommission, die tatsächlichen und potenziellen Wettbewerber des betreffenden Unternehmens sowie andere mögliche Sachzwänge bei der Ausübung der vermuteten wirtschaftlichen Macht zu identifizieren. Dabei ist die Art der behaupteten missbräuchlichen Ausnutzung und speziell die Art und Weise, wie der Wettbewerb in dem fraglichen Fall beeinträchtigt wird, zu berücksichtigen (siehe Urteil in der Rechtssache 22/78, Hugin gegen Kommission ([14])).

(121) Im vorliegenden Fall betrifft die vermutete missbräuchliche Ausnutzung die Ausschaltung des tatsächlichen und potenziellen Wettbewerbs anderer Sodalieferanten durch ICI.

(122) ICI stellte sowohl leichte als auch schwere kalzinierte Soda her. Nahezu alle Glashersteller verwenden schwere Soda, während in der chemischen Industrie und in der Metallbearbeitung der leichten Form der Vorzug gegeben wird. Obgleich der Wettbewerb, den ICI auszuschalten trachtete, in erster Linie bei schwerer Soda bestand, wäre eine strikte Trennung zwischen leichter und schwerer Soda künstlich. Die maßgeblichen Kunden von ICI, die leichte Soda abnehmen, könnten sich mit geringem

([13]) Sammlung der Rechtssprechung 1978, S. 207.
([14]) Sammlung der Rechtssprechung 1979, S. 1869.

Kapitalaufwand auf schwere Soda umstellen; sie fallen auch unter das „Top-slice"-Rabattsystem. Als relevanter Produktmarkt, auf dem die Marktposition von ICI — und insbesondere dessen Fähigkeit zur Ausschließung von Wettbewerbern — zu beurteilen ist, kann daher gleichermaßen der Markt für leichte und für schwere Soda gelten.

(123) Für die Zwecke der Beurteilung der Marktposition von ICI kann die Gemeinschaft in zwei von Solvay bzw. ICI beherrschte große Gebiete oder „Einflusssphären" unterteilt werden.

(124) Die Marktbedingungen im Vereinigten Königreich waren aus den oben geschilderten Gründen relativ homogen und unterschieden sich von denen in den anderen Mitgliedstaaten. ICI war der einzige nationale Sodahersteller, da weder Solvay noch die übrigen westeuropäischen Hersteller ihre Produkte auf dem „Heimatmarkt" von ICI vertrieben haben. Sämtliche Großkunden von ICI in der Gemeinschaft hatten ihren Standort im Vereinigten Königreich.

(125) Der sachlich und räumlich relevante Markt, auf dem die wirtschaftliche Machtstellung von ICI zu beurteilen ist, ist folglich der Markt für kalzinierte Soda im Vereinigten Königreich.

(126) Das Vereinigte Königreich bildet einen „wesentlichen Teil des Gemeinsamen Marktes" im Sinne von Artikel 82 EG-Vertrag.

c) ***Marktposition***

(127) ICI räumt in seiner eigenen Dokumentation ein, dass es im Vereinigten Königreich eine beherrschende Stellung einnahm. Sein angestammter Marktanteil von mehr als 90 % während des gesamten Untersuchungszeitraums ist an sich schon Ausdruck einer starken Marktposition. Der Marktanteil ist aber, so wichtig er auch sein mag, nur ein Indikator von vielen, die auf die Existenz einer beherrschenden Stellung schließen lassen. Seine Bedeutung kann je nach den Merkmalen des betreffenden Marktes von Fall zu Fall unterschiedlich sein.

(128) Zur Beurteilung der Marktposition im vorliegenden Fall berücksichtigte die Kommission alle relevanten wirtschaftlichen Gegebenheiten, darunter

i) die Tatsache, dass ICI jahrelang ein Quasi-Monopol im Vereinigten Königreich innehatte;

ii) das Fehlen jeglichen Wettbewerbs seitens Solvay und der anderen westeuropäischen Hersteller;

iii) die Tatsache, dass es unwahrscheinlich war, dass sich ein neuer Hersteller von synthetischer Soda auf dem Markt etabliert und Produktionsanlagen in der Gemeinschaft errichtet;

iv) die Position von ICI als ausschließlicher oder nahezu ausschließlicher Lieferant aller wichtigen Abnehmer;

v) die Tatsache, dass die Kunden General Chemical und Brenntag nur als Zweitlieferanten sahen;

vi) den Schutz vor der US-amerikanischen und osteuropäischen Konkurrenz aufgrund der Antidumpingmaßnahmen;

vii) die General Chemical im Rahmen des Antidumping-Verfahrens auferlegten Preisverpflichtungen;

viii) die Tatsache, dass es ICI über Jahre hinweg gelungen ist, im Vereinigten Königreich ein höheres Preisniveau als in anderen EG-Mitgliedstaaten aufrechtzuerhalten;

ix) die „wechselseitige Abhängigkeit" zwischen den Hauptabnehmern und ICI und deren gemeinsame Auffassung vom Vorliegen einer Interessengemeinschaft;

x) das erfolgreiche Bemühen von ICI, die Präsenz und/oder den wirtschaftlichen Erfolg von General Chemical und Brenntag als Wettbewerber so gering wie möglich zu halten und die eigene führende Marktposition im Vereinigten Königreich zu erhalten.

(129) Bei der Beurteilung der Marktposition von ICI berücksichtigte die Kommission die Möglichkeit einer Substitution von kalzinierter Soda durch Ätznatron. Ätznatron (Natriumhydroxid) wird in großem Maß in der Papier- und Aluminiumindustrie verwendet und kann theoretisch auch kalzinierte Soda bei bestimmten Herstellungsprozessen, vor allem bei der Herstellung von Waschmitteln und in Hüttenprozessen, als Alkaliquelle ersetzen (auch umgekehrt gilt, dass kalzinierte Soda bei bestimmten Prozessen theoretisch als Ersatz für Ätznatron in Betracht kommt). In der Praxis bedeutete die Verfügbarkeit von Ätznatron jedoch keine nennenswerte Beschränkung der Marktstärke von ICI im Vereinigten Königreich, die in erster Linie auf der Belieferung der Glashersteller basierte, von denen allenfalls ganz wenige bereit gewesen sein dürften, anstelle von kalzinierter Soda Ätznatron zu verwenden.

(130) Ätznatron fällt bei der Gewinnung von Chlor, einem wichtigen Rohstoff für die PVC-Herstellung, an. Da Chlor nicht lange lagerfähig ist, richtet sich seine Produktion nach der laufenden PVC-Nachfrage. Die Produktion von Ätznatron schwankt folglich entsprechend der Chlorherstellung. Andererseits wird die Nachfrage nach

Ätznatron weitgehend von dem Bedarf der Papierindustrie bestimmt. Die Preise für Ätznatron sind daher — anders als die von kalzinierter Soda — erheblichen Schwankungen unterworfen.

(131) Zum damaligen Zeitpunkt wurde Ätznatron nicht in genügender Menge angeboten, da die Nachfrage nach Ätznatron die Nachfrage nach Chlor überstieg; Ätznatron war folglich nur beschränkt lieferbar und es bestand keine Aussicht darauf, dass sich dies in absehbarer Zeit ändern würde. Außerdem war Ätznatron erheblich teurer als eine gleichwertige Menge kalzinierter Soda. Für die Verwender von kalzinierter Soda bestand somit kein Anreiz zu einem Wechsel zu Ätznatron. Außerdem erfordert eine Umstellung von kalzinierter Soda auf Ätznatron erhebliche Kapitalinvestitionen. Selbst wenn Ätznatron zu einem bestimmten Zeitpunkt reichlich angeboten würde, wirken der zyklische Verlauf des Alkalimarktes und die Ungewissheit über die künftige Preisentwicklung als Hemmnis für eine Umstellung.

(132) Im Glassektor — dem wichtigsten Verbraucher von kalzinierter Soda — ist eine Umstellung auf Ätznatron sogar noch weniger wahrscheinlich als in der Metallbearbeitung und bei der Waschmittelproduktion. Theoretisch könnten bis zu 15 % des Alkalibedarfs der Glashersteller durch Ätznatron gedeckt werden. Auch hier müsste in die Werksumrüstung erhebliches Kapital investiert werden. In der Praxis hat bisher noch kein Glashersteller im Vereinigten Königreich eine Umstellung auf Ätznatron vorgenommen.

(133) Erwähnt werden sollte auch, dass die führenden Hersteller von kalzinierter Soda (Solvay, ICI, Akzo) zusammen ebenfalls rund ein Drittel des in der Gemeinschaft produzierten Ätznatrons lieferten. Im Vereinigten Königreich war ICI der führende Ätznatronhersteller.

(134) ICI hat ferner geltend gemacht, dass ihm das Marktangebot an Recycling-Bruchglas eine beherrschende Stellung unmöglich gemacht habe. Der Sodabedarf eines Hohlglasherstellers ließe sich durch die Verwendung von Bruchglas bis um 15 % — und mit entsprechender Technologie sogar noch mehr — verringern. Es ist zwar durchaus möglich, dass die Verwendung von Bruchglas die Abhängigkeit von den Sodalieferanten generell verringern hilft. Sie verringert aber nicht die Fähigkeit eines starken Sodaherstellers, kleinere Konkurrenten zu verdrängen.

(135) Die Möglichkeiten einer Substitution bedeuteten somit keine Beschränkung in der Ausübung der Marktmacht von ICI gegenüber den anderen Sodaherstellern.

(136) Angesichts der vorstehenden Überlegungen kommt die Kommission zu dem Schluss, dass ICI in dem fraglichen Zeitraum durchweg eine beherrschende Stellung im Sinne von Artikel 82 EG-Vertrag innehatte.

3. MISSBRAUCH EINER BEHERRSCHENDEN STELLUNG

(137) Wie der Gerichtshof in mehreren Fällen festgestellt hat, kann das Verhalten eines Unternehmens in beherrschender Stellung, das die Ziele des Artikels 3 Buchstabe g) EG-Vertrag (ex-Artikel 3 Buchstabe f) EWG-Vertrag) durch Beeinträchtigung der Struktur des Wettbewerbs gefährdet, einen Verstoß gegen Artikel 82 darstellen. Wettbewerbsausschließendes Verhalten, das bestehenden Wettbewerb oder die Entstehung neuen Wettbewerbs verhindert, ist vom Gerichtshof wiederholt verurteilt worden. Praktiken, durch die Wettbewerber von den Kunden dadurch ferngehalten werden, dass letztere an den beherrschenden Lieferanten gebunden werden, sind in richtungweisenden Urteilen (Rechtssache 40/73, Suiker Unie gegen Kommission ([15]); Rechtssache 85/76, Hoffmann-La Roche gegen Kommission, Rechtssache 322/81, Nederlandsche Banden Industrie gegen Michelin ([16])) klar als missbräuchliche Ausnutzung einer beherrschenden Stellung gewertet worden. (Siehe auch Entscheidung 89/22/EWG der Kommission, British Gypsum/BPB Industries ([17])).

(138) Im vorliegenden Fall geht es um die Bindung von Abnehmern an ICI durch verschiedene Mechanismen, die alle dem gleichen wettbewerbsausschließenden Zweck dienten: Mengenrabatte, Alleinbezugsklauseln und (zumindest in einem Fall) Koppelung anderer finanzieller Vorteile an die Bedingung, dass der Abnehmer seinen gesamten Bedarf von ICI bezieht.

i) ***„Top-slice"-Rabatte***

(139) Aus der Art des Systems wie auch aus dem Wortlaut interner Unterlagen von ICI geht eindeutig hervor, dass mit den „Top-slice"-Rabatten ein tatsächlicher Wettbewerb ausgeschaltet werden sollte, indem

— für die Abnehmer Anreize geschaffen wurden, ihre Restmengen, die ansonsten möglicherweise von einem Zweitlieferanten bezogen worden wären, von ICI zu beziehen;

— die Bedeutung von General Chemical als Konkurrent dadurch auf ein Mindestmaß beschränkt oder neutralisiert wurde, dass dessen Marktpräsenz in puncto Preise, Mengen und Abnehmer innerhalb von Grenzen gehalten wurde, die den Fortbestand des Defacto-Monopols von ICI gewährleisteten;

— Brenntag vom Markt verdrängt wurde oder zumindest seine Bedeutung als Wettbewerber auf ein Mindestmaß beschränkt wurde;

([15]) Sammlung der Rechtssprechung 1975, S. 1663.
([16]) Sammlung der Rechtssprechung 1983, S. 3465.
([17]) ABl. L 10 vom 13.1.1989, S. 50.

— der Gefahr weitgehend vorgebeugt wurde, dass sich die Abnehmer alternativen Versorgungsquellen (Schwesterunternehmen, Handelsunternehmen oder andere EG-Hersteller) zuwandten;

— das faktische Monopol von ICI auf dem Sodamarkt des Vereinigten Königreichs erhalten und verstärkt wurde.

(140) Die Tatsache, dass die für die Einräumung eines Rabatts erforderliche Abnahmemenge von Kunde zu Kunde stark variierte, beweist, dass das Rabattsystem und die damit verbundenen Preisvorteile nicht darauf zurückzuführen waren, dass ICI je nach Liefermenge unterschiedliche Kosten entstanden, sondern dass es davon abhing, ob der Abnehmer auch seinen Restbedarf von ICI bezog.

(141) Solche Praktiken können auch dann unter das Verbot des Artikels 82 EG-Vertrag fallen, wenn keine vertragliche Verpflichtung oder ausdrückliche Klausel bestimmt, dass der Kunde seinen Bedarf nur von der marktbeherrschenden Firma beziehen darf. Es genügt, wenn die gebotenen Anreize eine Bindung der Abnehmer an den marktbeherrschenden Hersteller bezwecken oder bewirken.

ii) ***Alleinbezugsklauseln und Einschränkung der Abnahme von Wettbewerbern***

(142) Bindet ein Unternehmen in beherrschender Stellung Abnehmer — selbst auf deren Wunsch hin — durch eine Verpflichtung oder Zusage, den ganzen Bedarf oder nahezu den gesamten Bedarf ausschließlich von ihm zu beziehen, an sich, so stellt dies eindeutig einen Verstoß gegen Artikel 82 EG-Vertrag dar (vgl. Urteil des Gerichtshofs in der Rechtssache Hoffmann-La Roche gegen Kommission, Slg. 1979, S. 461, Entscheidungsgrund 89).

(143) Dabei ist es unerheblich, ob die fragliche Verpflichtung ohne weitere Bedingungen festgelegt oder im Hinblick auf eine Rabattgewährung eingegangen wird.

(144) Die möglichen wettbewerbsfeindlichen Auswirkungen der in den Lieferverträgen von ICI enthaltenen Mengenbestimmungen müssen im Zusammenhang mit der erklärten Politik von ICI gegenüber General Chemical und Brenntag bewertet werden. Wie die bei ICI vorgefundenen Unterlagen deutlich machen, war ICI daran gelegen, nicht alle Wettbewerber gänzlich auszuschließen. Es lag im Interesse von ICI, dass zumindest General Chemical — bei strikter Preis- und Mengenkontrolle — als „Präsenz" auf dem Markt des Vereinigten Königreichs verblieb und so dem Wunsch der meisten Großabnehmer nach einem Zweitlieferanten entsprochen wurde, ohne dass dies eine echte Bedrohung für die Quasi-Monopolstellung von ICI bedeutete.

(145) Durch seine Strategie, den Gesamtbedarf jedes Großkunden in Erfahrung zu bringen, war ICI in der Lage, das „Top-slice"-Rabattsystem so zu modulieren, dass die Präsenz von Wettbewerbern ausgeschlossen oder auf ein Minimum beschränkt werden konnte. In vielen Fällen wurde vom Abnehmer die Zusage erwirkt, seine Käufe von der Konkurrenz zu reduzieren oder sie auf eine bestimmte Menge zu begrenzen. Im Fall von Beatson Clarke war ausdrücklich vereinbart worden, dass der Abnehmer seinen gesamten Bedarf von ICI bezieht.

(146) Solche Abreden schränken die Vertragsfreiheit des Abnehmers wesentlich ein, verhindern einen Markteinstieg unter Wettbewerbsbedingungen und sind gleichbedeutend mit einer Ausschließlichkeitsklausel.

(147) Die Vereinbarungen mit den Großkunden bedeuteten deren Bindung an ICI für nahezu ihren gesamten Bedarf (und zumindest in einem Fall für den gesamten Bedarf), während der Wettbewerb durch andere Lieferanten auf ein Minimum beschränkt wurde.

iii) ***Sonstige finanzielle Anreize***

(148) Bei den Verhandlungen mit Beatson Clarke gab ICI außerdem zu verstehen, dass das „Unterstützungspaket (support package) ([18])" in Ergänzung zum „Top-slice"-Rabatt an die Bedingung geknüpft war, dass Beatson Clarke einwilligt, seinen Bedarf zu 100 % bei ICI zu decken; diese Bedingung wurde schriftlich bestätigt. Das „Unterstützungspaket" bezweckte und bewirkte eine Stärkung der Position von ICI beim Abnehmer und die Ausschaltung des Wettbewerbs.

(149) Sämtliche in den Randnummern 139 bis 147 erläuterten Maßnahmen dienten dazu, die Chancen anderer Sodahersteller oder -lieferanten, mit ICI in Wettbewerb zu treten, zu verringern oder völlig zunichte zu machen. Sie sind im Zusammenhang mit der erklärten Strategie von ICI zu sehen, ein faktisches (jedoch nicht hundertprozentiges) Monopol auf dem Markt des Vereinigten Königreichs aufrechtzuerhalten. Dadurch wurde die beherrschende Stellung von ICI in einer Weise gefestigt, die mit der Wettbewerbsidee des Artikels 82 EG-Vertrag unvereinbar ist.

(150) Die Rabatte waren nicht Ausdruck möglicher Kostenunterschiede aufgrund der Liefermenge, sondern sollten ICI die Belieferung der Abnehmer zu 100 % oder zum größtmöglichen Prozentsatz sichern. In dem „Top-slice"-Rabattsystem gab es daher je nach Abnehmer beträchtliche Unterschiede in der „Schwellenmenge", ab der das

([18]) Die Vereinbarkeit der „Support packages" von ICI (Importsubstitution, Exporthilfe) mit Artikel 81 oder 82 ist nicht Gegenstand des vorliegenden Verfahrens. Für diesen Fall beschränkt sich die Kommission auf die Verbindung zwischen dem Paket und dem Gesamtbedarf des Abnehmers.

Rabattsystem einsetzte. Außerdem bestanden Unterschiede in der Höhe des Rabatts pro Tonne, der von 6 bis 30 GBP/Tonne und darüber reichte.

4. AUSWIRKUNGEN AUF DEN HANDEL ZWISCHEN MITGLIEDSTAATEN

(151) Unter das Verbot des Artikels 82 EWG-Vertrag fällt nicht nur Missbrauch, der dem Verbraucher unmittelbar Schaden zufügen kann, sondern auch Missbrauch, der ihm mittelbar dadurch schadet, dass die Wettbewerbsstruktur im Gemeinsamen Markt, wie sie Artikel 3 Buchstabe g) EG-Vertrag anstrebt, beeinträchtigt wird.

(152) Die von ICI getroffenen Maßnahmen zur Sicherung des Fortbestands seiner beherrschenden Stellung und seines De-facto-Monopols im Vereinigten Königreich waren in erster Linie auf den direkten Wettbewerb aus Drittländern (USA und Polen) und nicht so sehr auf den Wettbewerb anderer EG-Hersteller abgestellt. Die „Top-slice"-Rabatte und sonstigen wettbewerbsausschließenden Praktiken müssen jedoch vor dem Hintergrund des Phänomens einer strikten Trennung der nationalen Märkte in der Gemeinschaft gesehen werden. Aus den ICI-Unterlagen geht deutlich hervor, dass die Absatzstrategie des Unternehmens auf dem Markt des Vereinigten Königreichs auf die Aufrechterhaltung einer — wenn auch begrenzten — Präsenz eines einzigen amerikanischen Herstellers als „Zweitlieferant" abzielte, den ICI dank der Antidumpingmaßnahmen in Schach halten konnte.

(153) ICI war daher besonders daran gelegen, dass General Chemical im Vereinigten Königreich als „Alternativlieferant" erhalten blieb: hätte sich General Chemical gänzlich vom Markt zurückgezogen, so hätten sich die Abnehmer möglicherweise nach anderen, eventuell sogar billigeren Versorgungsquellen auf dem westeuropäischen Festland umgesehen.

(154) Die Tatsache, dass der Wettbewerb, auf den das Verhalten von ICI konkret abzielte, aus Ländern außerhalb der Gemeinschaft kam, schloss eine spürbare Beeinträchtigung des Handels zwischen Mitgliedstaaten nicht aus. Die Aufrechterhaltung und Absicherung der beherrschenden Stellung von ICI im Vereinigten Königreich berührte die gesamte Wettbewerbsstruktur im Gemeinsamen Markt und stellte sicher, dass der auf der Trennung der Märkte basierende Status quo aufrechterhalten wurde.

B. *ARTIKEL 15 ABSATZ 2 DER VERORDNUNG Nr. 17*

(155) Nach Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 kann die Kommission gegen Unternehmen durch Entscheidung Geldbußen in Höhe von 1 000 bis 1 Mio. EUR oder über diesen Betrag hinaus bis zu zehn vom Hundert des von dem einzelnen an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmen im letzten Geschäftsjahr erzielten Umsatzes festsetzen, wenn sie vorsätzlich oder fahrlässig gegen Artikel 82 des Vertrags verstoßen. Bei der Festsetzung der Höhe der Geldbuße ist neben der Schwere des Verstoßes auch die Dauer der Zuwiderhandlung zu berücksichtigen.

1. SCHWERE DES VERSTOSSES

(156) Im vorliegenden Fall ist die Kommission der Auffassung, dass es sich um besonders schwere Verstöße gegen Artikel 82 EG-Vertrag handelt. Die Verstöße waren Teil einer überlegten Politik mit dem Ziel, die Kontrolle von ICI über den Sodamarkt des Vereinigten Königreichs in einer Weise zu konsolidieren, die in krassem Widerspruch zu den grundlegenden Zielen des EG-Vertrags steht. Außerdem zielten sie konkret darauf ab, das Geschäft bestimmter Wettbewerber einzuschränken oder zu schädigen.

(157) Indem der Marktzugang für Wettbewerber auf lange Zeit erschwert wurde, hat ICI die Marktstruktur zu Lasten der Verbraucher nachhaltig beeinträchtigt.

(158) ICI kannte aus den ausgedehnten Verhandlungen mit der Kommission zwischen 1980 und 1982 sehr wohl die Vorschriften des Artikels 82 EG-Vertrag. Die Einführung der „Top-slice"-Rabatte um das Jahr 1983 erfolgte, kurz nachdem ICI der Kommission spezielle Zusicherungen gegeben hatte, dass den Abnehmern keine besonderen Anreize geboten würden, ihren gesamten oder nahezu gesamten Bedarf an kalzinierter Soda von ICI zu beziehen.

(159) Die Kommission hat wiederholt gegen ICI erhebliche Geldbußen wegen unzulässiger Absprachen in der chemischen Industrie (Farbstoffe, Polypropylen, PVC) verhängt.

2. DAUER

(160) Die Zuwiderhandlung begann etwa 1983 — kurz nach den Verhandlungen mit der Kommission und der Einstellung des Verfahrens durch die Kommission — und wurde bis mindestens Ende 1989 fortgesetzt.

(161) Die Kommission berücksichtigt den Umstand, das ICI das „Top-slice"-Rabattsystem mit Wirkung vom 1. Januar 1990 aufgegeben hat.

C. *VERFAHREN VOR DEM GERICHT ERSTER INSTANZ UND DEM GERICHTSHOF*

(162) Am 19. Dezember 1990 erließ die Kommission in dieser Sache die Entscheidung 91/300/EWG in einem Verfah-

ren nach Artikel 86 EWG-Vertrag. Sie kam darin zu dem Ergebnis, dass ICI eine Zuwiderhandlung begangen hat, und verhängte gegen das Unternehmen eine Geldbuße in Höhe von 10 Mio. EUR. Die Entscheidung wurde ICI mit Einschreiben vom 1. März 1991 zugestellt. Am 14. Mai 1991 klagte ICI vor dem Gericht Erster Instanz auf Aufhebung der Entscheidung. Am 2. April 1992 brachte ICI im Anschluss an das Urteil des Gerichts Erster Instanz vom 27. Februar 1992 in den verbundenen Rechtssachen T-79/89, T-84/89, T-85/89, T-86/89, T-89/89, T-91/89, T-92/89, T-94/89, T-96/89, T-98/89, T-102/89 und T-104/89 — BASF und andere gegen Kommission ([19]) — neue Klagegründe vor und stellte einen Antrag auf Feststellung der Inexistenz der Entscheidung. Die Kommission legte gegen die Entscheidung des Gerichts Erster Instanz in den verbundenen Rechtssachen Rechtsmittel ein. Das Urteil des Europäischen Gerichtshofs in der Rechtssache C-137/92 P — Kommission gegen BASF und andere — erging am 15. Juni 1994 ([20]); darin wurde die Entscheidung der Kommission mit der Begründung für nichtig erklärt, dass die Kommission gegen Artikel 12 ihrer Geschäftsordnung verstoßen habe, wonach die Entscheidung in den verbindlichen Sprachfassungen durch die Unterschriften des Präsidenten und des Exekutivsekretärs festzustellen ist.

(163) In seinem Urteil vom 29. Juni 1995 in der Rechtssache T-37/91, ICI gegen Kommission ([21]), zur ersten Entscheidung der Kommission vom 19. Dezember 1990 in dieser Sache befand das Gericht Erster Instanz, dass die von ICI vorgebrachten neuen Klagegründe zulässig sind, und erklärte die Entscheidung wegen Verletzung einer wesentlichen Formvorschrift im Sinne von Artikel 173 EG-Vertrag (nunmehr Artikel 230) für nichtig, weil die streitige Entscheidung vor ihrer Zustellung nicht festgestellt worden sei.

Die Kommission legte gegen dieses Urteil beim Europäischen Gerichtshof Rechtsmittel ein. Der Gerichtshof wies die Rechtsmittel der Kommission in seinem Urteil vom 6. April 2000 in der Rechtssache C-286/95P zurück ([22]).

(164) In seinem sogenannten PVC II-Urteil vom 20. April 1999 in den verbundenen Rechtssachen T-305/94, T-306/94, T-307/94, T-313/94, T-314/94, T-315/94 und T-316/94, T-318/94, T-325/94, T-328/94, T-329/94 und T-335/94 — LVM und andere gegen Kommission ([23]) — befand das Gericht Erster Instanz, dass die Kommission berechtigt ist, eine Entscheidung neu zu erlassen, wenn diese allein aufgrund von Formfehlern für nichtig erklärt wurde. Eine neue Entscheidung kann unter diesen Umständen also erlassen werden, ohne dass ein neues Verwaltungsverfahren eingeleitet werden muss. Die Kommission braucht keine erneute mündliche Anhörung zu veranstalten, wenn der Wortlaut der neuen Entscheidung gegenüber der ersten Entscheidung keine neuen Beschwerdepunkte enthält. Das Gericht entschied ferner, dass die Verteidigungsrechte des betroffenen Unternehmens nicht verletzt werden, wenn die neue Entscheidung innerhalb eines angemessenen Zeitraums erlassen wird.

(165) Das Gericht Erster Instanz bestätigte die Kommission auch in ihrer Auslegung der Verordnung (EWG) Nr. 2988/74 des Rates vom 26. November 1974 über die Verfolgungs- und Vollstreckungsverjährung im Verkehrs- und Wettbewerbsrecht der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft ([24]).

(166) Nach dieser Verordnung verjährt die Befugnis der Kommission, wegen schweren Verstoßes gegen die Wettbewerbsregeln Geldbußen festzusetzen, in fünf Jahren. Bei dauernden oder fortgesetzten Zuwiderhandlungen beginnt die Verjährung mit dem Tag, an dem die Zuwiderhandlung beendet ist (im vorliegenden Fall also am 31. Dezember 1989).

(167) Gemäß Artikel 2 der Verordnung wird die Verjährung durch jede auf Ermittlung oder Verfolgung der Zuwiderhandlung gerichtete Handlung unterbrochen. Nach jeder Unterbrechung beginnt die Verjährung von neuem. Der Zeitpunkt für die Festsetzung einer Geldbuße läuft jedoch definitiv mit dem Tag ab, an dem eine Frist von der Dauer der doppelten Verjährungsfrist verstrichen ist, ohne dass die Kommission eine Geldbuße verhängt hat, d. h. somit zehn Jahre vom Tag der Beendigung der Zuwiderhandlung an gerechnet.

(168) In Artikel 2 Absatz 1 der Verordnung (EWG)Nr. 2988/74 sind einige Handlungen der Kommission aufgeführt, durch die die Verjährungsfrist unterbrochen wird, darunter die Anmeldung oder die Mitteilung der Beschwerdepunkte. Diese Aufstellung ist nicht erschöpfend. Das Gericht Erster Instanz hat die Frage offen gelassen, ob der Erlass einer für nichtig erklärten Entscheidung an sich eine Handlung darstellt, durch die die Verjährungsfrist unterbrochen wird, doch selbst wenn die Mitteilung der Beschwerdepunkte an ICI gemäß Artikel 2 die letzte Handlung wäre, mit der die Verjährungsfrist erneut begänne, hätte die Kommission gemäß Artikel 2 bis zum 13. März 1995 Zeit gehabt, um ihre Entscheidung zu erlassen.

(169) Diese Verjährungsfrist ist um den Zeitraum zu verlängern, in dem wegen der Entscheidung der Kommission ein Verfahren vor dem Europäischen Gerichtshof anhängig ist, da gemäß Artikel 3 der Verordnung (EWG) Nr. 2988/74 die Verjährungsfrist ruht, solange das Verfahren (in diesem Fall auch das Verfahren vor dem Gericht Erster Instanz) läuft.

([19]) Sammlung der Rechtssprechung 1992, S. II-315.
([20]) Sammlung 1994, S. I-2555.
([21]) Sammlung der Rechtssprechung 1995, S. II-1901.
([22]) Sammlung 2000, S. I-2341.
([23]) Sammlung der Rechtssprechung 1999, S. II-931.
([24]) ABl. L 319 vom 29.11.1974, S. 1.

(170) Wie das Gericht Erster Instanz in Randnummer 1098 des PVC II-Urteils feststellte, ist Artikel 3 speziell auf Fälle anwendbar, in denen die Entscheidung über das Vorliegen einer Zuwiderhandlung und die Festsetzung einer Geldbuße für nichtig erkärt wird. Die Verjährung ruhte somit, solange wegen der Entscheidung 91/300/EWG vor dem Gericht Erster Instanz und dem Europäischen Gerichtshof ein Verfahren anhängig war.

(171) ICI erhob am 14. Mai 1991 Klage vor dem Gericht Erster Instanz. Dessen Urteil erging am 29. Juni 1995. Die Kommission legte hiergegen am 30. August 1995 vor dem Europäischen Gerichtshof Rechtsmittel ein. Das abschließende Urteil hierzu erging am 6. April 2000. Selbst wenn der Zeitraum zwischen dem Urteil des Gerichts Erster Instanz und der Rechtsmitteleinlegung beim Europäischen Gerichtshof nicht berücksichtigt wird, ruhte die Verjährung mindestens acht Jahre acht Monate und 22 Tage.

(172) Wird der Zeitraum, in dem die Verjährung ruhte, zum Ablauf der normalen Verjährungsfrist am 13. März 1995 hinzugezählt, zeigt sich, dass der Kommission bis Ende 2003 Zeit bleibt, um die für nichtig erklärte Entscheidung neu zu erlassen —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Imperial Chemical Industries Plc („ICI“) hat von etwa 1983 bis mindestens Ende 1989 durch ein Verhalten gegen Artikel 86 EWG-Vertrag (nunmehr Artikel 82 EG-Vertrag) verstoßen, das darauf abzielte, den Wettbewerb auszuschalten oder weitgehend einzuschränken, indem

a) erhebliche Rabatte und sonstige finanzielle Anreize für Spitzenmengen gewährt wurden, um sicherzustellen, dass die Kunden ihren gesamten Bedarf oder den größten Teil ihres Bedarfs von ICI beziehen;

b) von Abnehmern die Zusage erwirkt wurde, ihren gesamten Bedarf oder den größten Teil ihres Bedarfs von ICI zu beziehen und/oder ihre Bezüge von konkurrierender Ware auf eine bestimmte Menge zu begrenzen;

c) zumindest in einem Fall die Gewährung von Rabatten und sonstigen finanziellen Vorteilen von der Einwilligung des Abnehmers abhängig gemacht wurde, seinen gesamten Bedarf von ICI zu beziehen.

Artikel 2

Wegen des in Artikel 1 genannten Verstoßes wird ICI eine Geldbuße in Höhe von 10 Mio. EUR auferlegt.

Die Geldbuße ist binnen drei Monaten nach der Zustellung dieser Entscheidung auf folgendes Konto einzuzahlen:

Konto Nr. 642-0029000-95
Europäische Kommission
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)
SWIFT Code: BBVABEBB —
IBAN Code: BE76 6420 0290 0095
Avenue des Arts/Kunstlaan 43
B-1040 Brüssel.

Nach Ablauf dieser Frist werden Zinsen zu dem Satz fällig, der von der Europäischen Zentralbank bei ihren Hauptrefinanzierungsgeschäften am ersten Arbeitstag des Monats angewandt wird, in dem diese Entscheidung erlassen worden ist, zuzüglich 3,5 Prozentpunkte, d. h. 8,32 %.

Artikel 3

Diese Entscheidung ist an Imperial Chemical Industries Plc, 9 Millbank, London SW1P 3JF, Vereinigtes Königreich gerichtet.

Gemäß Artikel 256 EWG-Vertrag ist diese Entscheidung ein vollstreckbarer Titel.

Brüssel, den 13. Dezember 2000

Für die Kommission
Mario MONTI
Mitglied der Kommission