II

(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)

KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 23. Dezember 1971

betreffend ein Verfahren nach Artikel 85 des EWG-Vertrags (IV/595 — Nederlandse Cement-Handelmaatschappij N.V.)

(Nur der deutsche und der niederländische Text sind verbindlich)

(72/68/EWG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft, insbesondere auf Artikel 85,

gestützt auf die Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6. Februar 1962 (1), insbesondere auf die Artikel 3 und 5,

im Hinblick auf die am 31. Oktober 1962 auf Formblatt B gemäß Artikel 5 Absatz 1 Satz 1 der Verordnung Nr. 17 bei der Kommission bewirkte Anmeldung der nachstehenden Vereinbarungen :

— die Statuten der N. C. H.,

— ein Muster des Liefervertrags,

— die Aufschlüsselung der Lieferrechte und -pflichten unter den beteiligten Unternehmen und

— die von der N. C. H. angewandten Preise und Geschäftsbedingungen,

nach Anhörung der beteiligten Unternehmen gemäß Artikel 19 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 und den Bestimmungen der Verordnung Nr. 99/63/EWG (2),

im Hinblick auf die vom Beratenden Ausschuß für Kartell- und Monopolfragen gemäß Artikel 10 der Verordnung Nr. 17 am 10. November 1971 abgegebene Stellungnahme,

in Erwägung nachstehender Gründe :

I

1. Die Nederlandse Cement-Handelmaatschappij N. V. (N. C. H.) ist am 4. Oktober 1922 als Aktiengesellschaft niederländischen Rechts mit Sitz in 's-Gravenhage gegründet worden ; Gesellschaftszweck ist nach ihrer Satzung der Handel mit Zement und anderen Baumaterialien sowie die Beteiligung an Unternehmen gleicher oder verwandter Art (Artikel 1-3 N. C. H.-Statuten). Das Gesellschaftskapital beträgt 500 000,— hfl., aufgeteilt in 500 Namens-Aktien zu je 1 000,— hfl., wovon alle 500 Aktien ausgegeben sind (Artikel 4 und 5 N. C. H.-Statuten). Aktionäre sind 20 Hersteller von Portlandzement und sechs Hersteller von Hochofenzement mit Werken in Nord- und Westdeutschland (vgl. Tabelle 1). Die Gesellschaft wird durch die Direktion vertreten ; die Direktoren werden durch die Aktionärsversammlung auf Vorschlag des Aufsichtsratsvorsitzenden bestimmt (Artikel 8 und 10 N. C. H.-Statuten). Der Aufsichtsrat wird von der Aktionärsversammlung jährlich neu gewählt (Artikel 12 N. C. H.-Statuten).

2. Nach ihrer Gründung besorgte die N. C. H. die Exporte ihrer Aktionäre in das Beneluxgebiet — vor allem in die Niederlande — zunächst als deren Alleinvertreter. Heute tritt sie als Verkaufskontor ihrer Aktionäre sowie für nominell 12 weitere am Export in die Niederlande interessierte Hersteller von Portlandzement auf, von denen sich allerdings zwei zur Zeit nicht an den Lieferungen beteiligen (vgl.

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

Tabelle 1). Sie bietet den Zement zu einheitlichen Preisen und Geschäftsbedingungen im eigenen Namen und für eigene Rechnung an, führt aber — wie auch schon zur Zeit ihrer Tätigkeit als Handelsvertreter — den jeweils erzielten Nettoerlös nach Abzug aller ihrer Geschäftskosten an die Hersteller ab, erzielt also keinen eigenen Gewinn (Artikel 7 Liefervertrag). Auf Anordnung der niederländischen Finanzverwaltung wird jedoch ein fiskalischer Gewinn ausgewiesen und versteuert. Die N. C. H. kauft von Dritten einen Sonderzement zur Vervollständigung ihres Sortiments und erzielt beim Vertrieb dieses Drittzements einen Gewinn. Der Anteil der N. C. H. am niederländischen Gesamtabsatz beträgt rund 14 %; zu Beginn ihrer Tätigkeit belief er sich auf rund 50 %. Im Jahre 1967 betrug ihr Gesamtabsatz 798 000 t, der Absatz von Drittzement .... t. In den Jahren 1968 und 1969 ist ihr Gesamtabsatz durch das Auftreten westfälischer Außenseiter auf dem niederländischen Markt und durch geheime Direktlieferungen von Mitgliedern auf zuletzt 500 000 t zurückgegangen. Seit 1970 ist der Anteil der Außenseiter rückläufig. Der Zement wird von der N. C. H. unter der Kennzeichnung „N. C. H.-Zement" und unter gleichzeitiger Angabe der individuellen Marke, Sorte, Güteklasse und Herkunftsbezeichnung des Herstellers vertrieben.

3. Die Rechtsbeziehungen zwischen dem Verkaufskontor und seinen Auftraggebern sind technisch wie folgt geregelt :

Die N. C. H. unterhält mit jedem einzelnen der erwähnten Portland- und Hochofenzementhersteller, letztere vertreten durch die Montanzement-Vertriebs-GmbH, insgesamt mit 38 Unternehmen (vgl. Tabelle 1), einen inhaltlich gleichen Alleinvertriebsvertrag. Bei Inkrafttreten des EWG-Vertrags bestand noch der seit dem 1. Januar 1955 geltende „Vertretungsvertrag für die Niederlande". Im Jahre 1962 wurde der Vertrag durch einen Nachtrag ergänzt bzw. geändert und seine Bezeichnung in „Liefervertrag für die Niederlande, Belgien und Luxemburg" umgewandelt.

Dieser Liefervertrag sieht im wesentlichen folgendes vor :

a) Vertragsgegenstand ist Portlandzement, Eisenportlandzement, Hochofenzement, Trasszement, Sulfathüttenzement und jedes andere hydraulische Bindemittel von bestimmter Mindest-Druckfestigkeit sowie Portlandzement- und Tonerde-Schmelzzementklinker. Ausgenommen sind Spezialzemente wie weißer Zement, Tonerde-Schmelzzement und andere Zemente, soweit sie mindestens 50 % teurer sind als Portlandzement Klasse A (Artikel 1 Liefervertrag).

b) Das den Vertrag mit der N. C. H. abschließende Unternehmen verpflichtet sich, seine Exporte in das Beneluxgebiet weder über Dritte zu lenken noch selbst dort anzubieten, zu liefern oder zu verkaufen (Erteilung des „Alleinverkaufsrechts", Artikel 1 Liefervertrag).

c) Dem Unternehmen war es nach Artikel 1 des Liefervertrags untersagt, in den Niederlanden die Errichtung eines neuen Zementwerks direkt oder indirekt zu fördern, sich daran zu beteiligen oder es mit Zement oder Klinker zu beliefern. Diese Verpflichtung ist — nach Umgestaltung des Noordwijks-Cement-Accoord (N. C. A.) — durch mündliche Übereinkunft zwischen der N. C. H. und ihren Lieferwerken aufgehoben worden.

d) Die N. C. H. war nach Artikel 1 des Liefervertrags verpflichtet, allen Verkäufen die von der „Stichting Cement-Centrale voor Nederland" (C. C. N.) festgesetzten Preise und Bedingungen zugrunde zu legen. Die Bindung der N. C. H. an die Beschlüsse der C. C. N. ergab sich außerdem bereits aus der Stellung der N.C.H. als Partei des N.C.A. in Verbindung mit der Aufgabenstellung der C.C.N. als Durchführungsorgan des N.C.A. (Die C.C.N. veröffentlichte die von den Parteien des N.C.A. für den niederländischen Markt beschlossenen Preise und Bedingungen.) Außerdem waren N.C.H. und C.C.N. insoweit identisch, als die N.C.H. als Mitglied des Verwaltungsrats der C.C.N. diese leitete und vertrat.

Bei etwaigem Wegfall der Bindung zur C.C.N. ist die Geschäftsführung der N.C.H. verpflichtet, nach den Richtlinien des Aufsichtsrats zu handeln (Artikel 1 Liefervertrag).

Diese Situation ist mit der Umgestaltung des N.C.A. eingetreten. Seit dem 1. Januar 1971 verkauft die N.C.H. ihren Zement auf Grund eigener Verkaufsbedingungen zu Preisen, die sie selbst festsetzt.

e) Der Gesamtabsatz der N.C.H. wird unter den Unternehmen im gegenseitigen Einvernehmen aufgeteilt ; die Aufteilung bedarf der Genehmigung durch den Aufsichtsrat der N.C.H. (Artikel 2 Liefervertrag).

Seit 1960 gelten zwischen den beteiligten Unternehmen die aus Tabelle 1 ersichtlichen Quoten. Unter Berücksichtigung der zwischen einzelnen Unternehmen bestehenden Bindungen ergibt sich folgende Global-Aufteilung :

Dyckerhoff-Gruppe	rund 43 %,
Heidelberg	rund 15 %,
Schwenck	rund 6 %,
Montan-Gruppe	rund 16 %,
übrige	rund 20 %.

f) Das Unternehmen ist zur Ausnutzung seiner Quote berechtigt und verpflichtet ; es hat einerseits Anspruch auf Beteiligung am Absatz der N.C.H., zum anderen ist es verpflichtet, auf Anfordern

der N.C.H. Zementlieferungen nach deren Weisungen durchzuführen. Die Lieferrechte oder -pflichten können unter den beteiligten Unternehmen mit Genehmigung des Aufsichtsrats der N.C.H. übertragen werden. Über am Jahresende festgestellte Mehr- oder Minderlieferungen befindet der Aufsichtsrat der N.C.H. (Artikel 2, 3, 4 Liefervertrag). Praktisch werden die Quoten als Richtschnur gehandhabt. Unter- und Überlieferungen werden nicht genau ausgeglichen, und an Überlieferungen werden keine Sanktionen geknüpft.

g) Die N.C.H. bezahlt dem Unternehmen den jeweils erzielten Nettoerlös nach Abzug aller Kosten (wirkliche Fracht- und Versicherungskosten, wirlich gewährte Schiffsrabatte, Steuern, gegebenenfalls Einfuhrzoll und Verpackung). Die Händlerrabatte und die Jahresumsatzrabatte sowie die Geschäftskosten der N.C.H. werden auf die Unternehmen im Verhältnis ihrer wirklich in das Beneluxgebiet gelieferten Zementmengen umgelegt. Für die westfälischen Unternehmen werden seit etwa 1950 alle Erlöse und Kosten aller durch die N.C.H. vermittelten Lieferungen pro Verkehrsträger egalisiert. Seit dem 1. Januar 1969 werden im Wettbewerb (mit den Außenseitern) eingeräumte Nachlässe auf die jeweils gültigen Listenpreise auf alle beteiligten Unternehmen umgelegt (Neufassung Artikel 7 Absatz 4 Liefervertrag).

h) Im übrigen enthält der Liefervertrag Bestimmungen über den Zugang von Erklärungen, Durchführung der Lieferungen, Qualitätsgarantien, Frachtverrechnung, Verpackung, Mängelrügen, Gefahrübergang, Vertragsdauer und Vertragsstrafen bei Verletzung des Alleinverkaufsrechts. Der Vertrag ist dem niederländischen Recht unterstellt und enthält eine Schiedsklausel.

4. Gegenwärtig legt die N.C.H. ihren Verkäufen ihre Preisliste vom 1. Januar 1971 zugrunde. Sämtliche Preise gelten franco Bestimmungsort.

Für Portlandzement der Klasse A beträgt der *Basispreis* bei Schiffslieferung und Abnahme von 200 t für unverpackten Zement 54,30 hfl/t. Bei Eisenbahnlieferung und Abnahme von mindestens 25 t erhöht sich dieser Preis um 2,50 hfl./t, bei LKW-Lieferung und Abnahme von mindestens 20 t um 8,15 hfl./t. Bei LKW-Lieferung im Umkreis von 80 km um Maastricht oder IJmuiden und von 25 km um Rozenburg sinkt die Erhöhung des Basispreises dagegen mit abnehmender Entfernung vom Zonenmittelpunkt von 8,15 hfl./t auf 3,25 hfl./t, d. h. innerhalb einer Spanne von 4,90 hfl./t.

Für Hochofenzement der Klasse A ermäßigen sich die Preise um 2,75 hfl./t ; für Zement der Klassen B und C erhöhen sie sich um 4,75 bzw. 12,— hfl./t. Für verpackten Zement wird ein Zuschlag von 5,— hfl./t berechnet. Mengenrabatte werden bei Schiffslieferung und Einzelabnahme von mindestens 200 bis 400 t in Höhe von 0,35 — 0,55 hfl./t gewährt.

Anerkannten Händlern wird ein Rabatt von 2,25 hfl./t gewährt.

Anerkannte Betonmörtelbetriebe und Betonwarenfabrikanten erhalten einen von 1 000 bis 20 000 t und mehr gestaffelten Mengenrabatt zwischen 0,50 und 2,25 hfl./t. Bauunternehmern wird ein Rabatt zwischen 0,75 und 2,25 hfl./t gewährt. Er richtet sich nach der Menge Zement, die für die Ausführung des Bauvorhabens benötigt wird, und ist von 5 000 bis 20 000 t und mehr gestaffelt.

5. Das Vertragswerk ist am 31. Oktober 1962 von der N.C.H. — zugleich in Vollmacht für die angeschlossenen Unternehmen — auf Formular B bei der Kommission angemeldet worden.

Die Anmelder tragen zur Begründung ihres Freistellungsbegehrens folgendes vor :

a) **Verbesserung des Vertriebs**

aa) *Senkung der Vertriebskosten*

Die Tätigkeit der N.C.H. ermögliche den beteiligten Unternehmen eine zentrale Verkaufslenkung mit einem relativ kleinen Apparat (z. B. mit nur drei Kundenberatern im Außendienst) und zusammengefaßter Werbung (Werbungsausgaben 1961 ca. .... hfl.). Bei individuellem Vertrieb wären die Verkaufskosten erheblich höher, weil jedes Unternehmen einen Verkaufsapparat mit Kundenberatern unterhalten und Werbung betreiben müßte.

bb) *Frachtenrationalisierung*

Zement sei ein transportempfindliches Massengut mit geringem Wert pro Gewichtseinheit, so daß selbst relativ geringe Frachten den Endpreis entscheidend beeinflussen. Durch die Tätigkeit der N.C.H. als Zentralorgan würden die Frachten rationell verteilt. Die Lieferung werde jeweils demjenigen Zementwerk aufgetragen, das dem Ort des Verbrauchs am nächsten liegt, soweit nicht die Wünsche der Abnehmer und deren besonderes Marktverhalten entgegenständen. Dadurch würden die Gesamtfrachtkosten auf ein optimales Minimum zurückgeführt. Bei individuellem Vertrieb würden die Unternehmen die Bestellungen aus Wettbewerbsgründen ausführen und die Rücksichtnahme auf Entfernungen und Frachtkosten zurückstellen.

cc) *Beschränkung des Delkredere-Risikos*

Durch die Zentralisierung des Verkaufs verfüge die N.C.H. über genaue Kenntnisse des Marktes. Sie ermöglichten ihr, das Delkredere-Risiko auf das Äußerste zu beschränken. Sie gewähre ihren Abnehmern keine übermäßig hohen Kredite und stoppe die Lieferungen an unzuverlässige Kunden rechtzeitig. Durch ihre Kontakte zu den übrigen Anbietern und die daraus resultierenden Informationen könne sie rechtzeitig einschreiten und Verluste auf das Äußerste beschränken (durchschnittlich . . . . hfl. pro Jahr bei einem Jahresumsatz von . . . hfl. bzw. . . . . %). Bei individuellem Vertrieb könne keines der beteiligten Unternehmen eine so umfassende Marktübersicht erlangen. Die Erfahrung zeige auch, daß häufig aus Wettbewerbsgründen zu hohe Kredite gewährt und finanziell schwache Abnehmer beliefert würden.

dd) *Beschränkung der Zahl der Umschlagplätze*

Verpackter Zement werde an nur drei Plätzen, nämlich in Rotterdam, Zutphen und Nijmegen, vom Schiff auf Waggons umgeladen. Der Osten sei das Hauptabsatzgebiet für Waggonlieferungen. In Rotterdam sei ein Umschlagbetrieb für losen Zement mit einem Kostenaufwand von . . . . hfl. errichtet worden, von dem aus ein Gebiet mit einem Radius von 100 km beliefert werden könne. In diesem Gebiet befänden sich 75 % des niederländischen Verbrauchs. Durch die Beschränkung auf — seinerzeit — zwei Umschlagplätze hätten die Umschlagkosten 1961 nur . . . . hfl./t betragen. Bei individuellem Vertrieb würde die Zahl der Umschlagplätze zunehmen, und die Errichtung des Umschlagbetriebs für losen Zement wäre aus finanziellen Gründen unmöglich gewesen. Das deutsche Bundeskartellamt habe für die süddeutsche Zementindustrie anerkannt, daß das süddeutsche Verkaufskontor die Umschlagkosten um mindestens 0,50 DM/t senken könnte.

ee) *Besserer Service*

Durch ihre besondere Stellung könne die N.C.H. Kundenwünsche in bezug auf Vorräte, Qualität und Promptheit der Lieferungen besser erfüllen. Unvorhergesehene Wünsche der Abnehmer (neue Bestellungen, Umdispositionen, Abbestellungen) könnten nur durch die zentrale Operation der N.C.H. befriedigt werden, die durch ihre Übersicht in der Lage sei, Zement bei 38 Unternehmen abzurufen. Das gelte besonders bei plötzlich auftretenden Häufungen von Bestellungen. Hier würden sich bei individuellem Vertrieb Schwierigkeiten ergeben.

b) **Förderung des technischen Fortschritts**

Die N.C.H. gebe . . . . hfl. pro gelieferte Tonne Zement für experimentelle Betonuntersuchungen aus, um die Verwendungsmöglichkeiten von Zement und Beton zu erforschen. Die Ergebnisse — insbesondere auf dem Gebiet der theoretischen und materialkundlichen Grundlage des Betonbaues und seiner konstruktiven Anwendungsmöglichkeiten — kämen der gesamten niederländischen Bauindustrie zugute. Außerdem stehe die N.C.H. in direktem Kontakt mit dem „Forschungsinstitut der Zementindustrie", Düsseldorf, dem „Laboratorium westfälischer Zementwerke", Bochum, und dem „Forschungsinstitut für Hochofenschlacke", Rheinhausen, und könne deren Forschungsergebnisse ihren Abnehmern zugänglich machen.

c) **Beteiligung der Verbraucher**

Als Repräsentant sämtlicher deutscher Anbieter auf dem niederländischen Markt könne die N.C.H. mit der belgischen und niederländischen Zementindustrie bei der Bildung eines niedrigen Zementpreises zusammenarbeiten. Dieser niedrige Preis komme dem Verbraucher zugute. Die niederländische Regierung habe noch nie Anlaß zum preispolitischen Einschreiten gehabt. Maßstab für die Preisbildung sei die Preispolitik der niederländischen Industrie („price leadership"). Bei individuellem Vertrieb wären die deutschen Anbieter nicht in der Lage, zu dem bisherigen niedrigen Preis zu liefern. Außerdem könne die N.C.H. als großer Auftraggeber bei den Reedereien und Transport-Unternehmen besonders günstige Frachtraten aushandeln und auch sonst auf vielerlei Weise dazu beitragen, daß die Verkaufs- und Transportkosten auf ein Minimum beschränkt würden. 1960 sei der Zementpreis hierdurch um 0,55 hfl./t gesenkt worden.

Ebenso würden die Abnehmer in den Genuß des besseren Service kommen. Auch plötzliche und große Aufträge könnten jederzeit ausgeführt werden, selbst in den abgelegenen Gebieten.

d) **Unerläßlichkeit der Vereinbarungen**

Die Preisabsprache sei für die Zusammenarbeit der N.C.H. mit der niederländischen und belgischen Industrie, die Quotenabsprache für die Lieferpflicht der beteiligten Unternehmen unerläßlich.

Die Versorgung des niederländischen Marktes hänge von dieser Lieferpflicht ab. Ohne sie könnten die der N.C.H. angeschlossenen Unternehmen aus ökonomischen Gründen auf den Gedanken kommen, Zement zu erheblich höheren Preisen in andere Länder zu exportieren. Hinzu

käme das Streben der westdeutschen Unternehmen, ihre Erzeugnisse so nahe am Unternehmenssitz wie möglich abzusetzen und die Beziehungen zu ihrem festen Kundenstamm zu pflegen. Die der N.C.H. angeschlossenen Unternehmen ständen außerdem auf dem niederländischen Markt stark konzentrierten Unternehmensgruppen gegenüber, mit denen sie nur durch Zusammenschluß konkurrieren könnten.

e) **Kein völliger Ausschluß des Wettbewerbs**

Zwischen den Herstellern bestehe starker Qualitätswettbewerb. Er beziehe sich auf Zug- und Druckfestigkeit, Farbe und Feinheit des Korns und werde beim Streit um die Belieferung von Betonwarenherstellern, Betonmörtelbetrieben oder großen Bauvorhaben sichtbar. Hinzu trete der Wettbewerb bei der Pünktlichkeit der Lieferung. Die Tätigkeit der N.C.H. schließe diesen Wettbewerb nicht aus, weil Kundenwünsche gemäß Artikel 2 des Liefervertrags berücksichtigt werden müßten.

Das Vertragswerk fördere auch die Möglichkeiten der Substitutionskonkurrenz (direkt : Kalk ; indirekt : Stahl, Steine, Glas, Kunststoffe, Asphalt, Straßenklinker).

Im übrigen betrage der Marktanteil der N.C.H. nur rund 15 %. Sie stehe im Wettbewerb mit den niederländischen und belgischen Herstellern. Ohne die N.C.H. müßten sich die deutschen Zementwerke einzeln der Konkurrenz der massierten und fusionierten niederländischen und belgischen Zementindustrie stellen ; es sei vorauszusehen, daß dann mehrere der heute den niederländischen Markt beliefernden deutschen Zementwerke aus diesem Markt ausscheiden müssen.

f) **Allgemeiner Vorbehalt**

Eine Zusammenarbeit der Zementhersteller sei wegen der besonderen Verhältnisse in der Zementindustrie (Standortgebundenheit, Kapitalintensität und Preisinelastizität) im allgemein volkswirtschaftlichen Interesse geboten.

6. Im Verlauf des Verfahrens konnte die Kommission folgende Feststellungen treffen :

a) Der von der N.C.H. praktizierte Basispreis ist ziemlich stetig von 33,95 hfl./t im Jahre 1946 auf 54,30 hfl./t im Jahre 1971 gestiegen. Sprunghafte Erhöhungen erfolgten am 1. April 1948 (5 hfl./t) und am 1. April 1951 (4,50 hfl./t).

Für LKW-Lieferungen praktizierte die N.C.H. von 1947 bis 1963 Ab-Werk-Preise. Seit dem 1. Januar 1964 gelten auch hier Franco-Destinations-Preise (frei Baustelle bzw. frei Lager).

b) Über die offiziellen Rabatte hinaus wurden nur in einigen Fällen Geheimrabatte oder Gratislieferungen gewährt. Im Verhältnis zum Gesamtabsatz der N.C.H. machten diese Rabatte bzw. Lieferungen nur wenige Guldencents pro Tonne aus. Seit dem Auftreten von Außenseitern auf dem niederländischen Markt hat sich ihr Anteil jedoch erhöht.

c) Die den einzelnen Herstellern zugeteilten Quoten werden in der Praxis nur annäherungsweise eingehalten. Dies ergibt sich aus einer Aufstellung der Liefermengen der einzelnen Hersteller für die Zeit von 1949 bis 1967. Wirklich respektiert wurden die Quoten nur in rund 15 % aller Quotierungsfälle. In anderen Fällen ergeben sich mehr oder minder große Abweichungen von der Quote, darunter Überschreitungen von bis zu 200 % und Rückstände von bis zu 95 %. Im Durchschnitt machen die Abweichungen je 9,3 % Überschreitung bzw. Rückstand, insgesamt also 18,6 % aller Lieferungen aus.

d) Die jährlichen reinen Vertriebskosten der N.C.H. (d. h. ohne Werbungs- und Transportkosten) schwankten in den Jahren 1962 bis 1967 zwischen .... und .... hfl./t.

e) Die N.C.H. besorgt die Werbung für sämtliche Zemente ihrer Lieferwerke, und zwar für alle Sorten und Güteklassen. Die Hersteller betreiben in den Niederlanden und im übrigen Beneluxgebiet für ihre Zemente keine eigene Werbung. Die jährlichen Werbeaufwendungen der N.C.H. schwankten in den Jahren 1962 bis 1967 zwischen .... und .... hfl./t.

Auf ihren Heimatmärkten betreiben die Hersteller keine eigene Anzeigenwerbung. Der Bundesverband der deutschen Zementindustrie wirbt für das Produkt Zement. Die Kosten betrugen 1966 .... DM pro auf dem Heimatmarkt gelieferte Tonne Zement. Von dem westfälischen Syndikat wurden für persönliche Werbegeschenke und Streuartikel pro Jahr durchschnittlich .... bis .... DM/t aufgewandt.

f) Bei der Verteilung der Bestellungen auf die einzelnen Lieferwerke richtet sich die N.C.H. nach den Marktgegebenheiten, wobei sie nach Möglichkeit die günstigste Fracht berücksichtigt. Nicht berücksichtigt werden die Herstellungskosten der angeschlossenen Unternehmen ; sie sind der N.C.H. nicht bekannt.

g) Die Anzahl der von den Abnehmern gegenüber der N.C.H. geäußerten Sonderwünsche hält sich in sehr begrenztem Rahmen. Eine prozentuale Aufteilung erscheint schwer möglich. Solche Sonderwünsche werden nach dem Vorbringen der N.C.H. immer erfüllt. Zement ist ein homogenes Massengut, bei dem nicht so sehr der Qualitätsunterschied, sondern ein im Wettbewerb gewährter Preisunterschied von nur wenigen cents fast

immer den Ausschlag für die Wahl der Marke innerhalb der angegebenen Güteklasse (A, B und C, jeweils lieferbar in Portland- und Hüttenzement) gibt.

h) Nicht saisonbedingte, plötzliche und unvorhergesehene Kumulierungen von Bestellungen sind 1961 infolge eines Streiks in den belgischen Zementwerken und 1964 infolge plötzlichen unverhältnismäßigen Anstiegs der Nachfrage aufgetreten.

i) Eine Aufgliederung der Lieferungen der N.C.H. nach Zementart, Verpackung, Lieferweg und Abnehmerkategorie ergibt folgendes Bild (1965-1967) :

Im wesentlichen wird verpackter Zement an Händler, loser Zement an die übrigen Abnehmer, also an Silobetriebe, Betonmörtelbetriebe, Betonwarenfabrikanten und Bauunternehmen geliefert.

Portlandzement wird zu rund 40 % verpackt, zu rund 60 % lose geliefert. Die wichtigste Abnehmergruppe sind die Betonwarenfabrikanten ; sie beziehen etwa die Hälfte des losen Zements.

Hochofenzement wird zu über 90 % lose geliefert. Auch hier stehen die Betonwarenfabrikanten an der Spitze der Abnehmergruppen, doch ist ihr Anteil geringer als bei Portlandzement.

Direktlieferungen ohne Vermittlung durch die Händler kommen nur bei Betonmörtelbetrieben und Betonwarenfabrikanten vor. Ihr Anteil schwankt zwischen einem Drittel und einem Sechstel der Gesamtbezüge jeder dieser beiden Abnehmergruppen.

j) Eine Aufgliederung der Lieferungen der der N.C.H. angeschlossenen Unternehmen nach den benutzten Transportmitteln für das Jahr 1967 ergibt, daß insgesamt gesehen Schiffslieferungen mit rund 60 % an der Spitze stehen. Es folgen Bahnlieferungen mit rund 30 % und LKW-Lieferungen mit rund 10 %. Bei einzelnen Herstellern ergeben sich jedoch je nach Lage und Größe erhebliche Abweichungen von diesen Durchschnittszahlen.

k) Das zu benutzende Transportmittel und die Lieferweise werden durch Übereinkunft zwischen der N.C.H. und dem Abnehmer bestimmt. Bei LKW-Lieferung wird das Transportunternehmen durch die N.C.H. ausgewählt ; jedoch kann der Abnehmer den Transport selber besorgen bzw. besorgen lassen.

l) Die Darlegungen der N.C.H. über die von ihr verwendeten Frachttarife ergeben folgendes Bild :

aa) *Schiffslieferung*

Die N.C.H. unterhielt 1968 Frachtverträge mit den Reedereien

— . . . . . .
— . . . . . .
— . . . . . .
— . . . . . .

Die in Einzelheiten voneinander abweichenden Tarife schwanken zwischen .... hfl./t für Verladungen ab Ruhrhäfen in grenznahe Bestimmungsorte und .... hfl./t für Verladungen ab Hannover-Misburg in grenzferne Bestimmungsorte. Für Lieferungen unter 500 t werden Zuschläge erhoben, ebenso für Lieferung von losem Zement.

bb) *Bahnlieferung*

Die C.C.N. hatte für die drei am N.C.A. beteiligten Zementindustrien vor vielen Jahren einen Frachtvertrag mit der niederländischen Eisenbahn abgeschlossen. Die N.C.H. trägt hierzu vor, daß es ihr dadurch möglich war, für Eisenbahnlieferung von 20 t nur 1,85 hfl./t mehr zu fordern als für Schiffslieferung von 100 t ; die Frachtvergünstigung werde also an den Abnehmer weitergegeben. Dadurch seien ferner der niederländischen Bahn wesentliche Mengen erhalten worden, nämlich ca. 31 % des Absatzes gegenüber nur ca. 3 % in Deutschland und ca. 9 % in Belgien. Mit der Umgestaltung des N.C.A. hat die N.C.H. für ihre Lieferwerke einen eigenen Frachtvertrag mit der niederländischen Eisenbahn abgeschlossen, durch den die bisherigen Frachtkostenvorteile etwa erhalten bleiben.

cc) *LKW-Lieferung*

Die N.C.H. hat mit den Fuhrunternehmen, welche Transporte für sie durchführen, keinen Sondertarif vereinbart. Sie fordert im Einzelfall Offerten an und wählt im Rahmen der gesetzlichen Möglichkeiten die jeweils günstigste aus.

m) Eine Aufstellung der wesentlichen Transportkosten für 1967, gegliedert nach den der N.C.H. angeschlossenen Unternehmen, ergibt einen Durchschnittswert von .... hfl./t (Fracht, Versicherung und Umschlagkosten). Die sechzehn wichtigsten Lieferanten (Liefermengen über 10 000 t/Jahr) liegen bis auf vier unter oder geringfügig über diesem Durchschnittswert. Unter den vier Ausnahmen ragt Schwenk-Karlstadt mit .... hlf./t hervor. Die höchsten Kosten hatte Nordzement mit .... hfl./t, die niedrigsten Bomke und Bleckmann mit ..... hfl./t.

n) Die im Eigentum der N.C.H. stehende, 1964 fertiggestellte Umschlageinrichtung für losen Zement in Rotterdam hat eine Jahreskapazität von 120 000 t. Sie verfügt über einen Kran und 8 Silos mit einem Fassungsvermögen von 400 bis 550 t. Über sie wurden im Jahre 1965 57 886 t und 1967 75 295 t umgeschlagen. Die Kosten der Umschlagseinrichtung können im Durchschnitt auf .... hfl./t veranschlagt werden. Hinzu kommen .... hfl./t für Mehrfracht.

Die drei gemieteten Umschlagläger für Sackzement in Rotterdam, Zutphen und Nijmegen haben eine Jahreskapazität von insgesamt 150 000 t. Über sie wurden 1965 20 801 t, 1966 18 505 t und 1967 23 187 t umgeschlagen.

Der Anteil des umgeschlagenen Zements an den Gesamtlieferungen der N.C.H. betrug 1965 für losen Zement 8,01 %, für verpackten Zement 3,11 %, 1966 8,5 bzw. 2,72 % und 1967 9,62 bzw. 2,96 %.

o) Die Frage der saisonalen Absatzschwankungen spielt in den Niederlanden wegen ihres maritimen Klimas eine geringe Rolle. Aus einer Übersicht über die Lieferungen in den Jahren 1963 bis 1967 ergibt sich für die vier letzten der genannten Jahre eine annähernd gleichmäßige Verteilung der Liefermengen im Jahresablauf mit einem geringfügigen Nachlassen in den Wintermonaten und während der Bauferien im Juli. Während die Lieferungen im Januar und Februar 1963 lediglich 6 bzw. 7 % des Monatsdurchschnitts ausmachten, lagen sie für den Monat Dezember des gleichen Jahres bei 55 %. Im Jahre 1964 betrugen die Liefermengen im Januar, Februar und Dezember 69,90 und 77 % des Monatsdurchschnitts, 1965 beliefen sie sich auf 83,95 und 81 %, 1966 auf 47,72 und 84 % und 1967 auf 79,80 und 74 %. Für den Monat Juli (Bauferien) ergeben sich Lieferungen in Höhe von 101 % (1963), 78 % (1964), 78 % (1965), 71 % (1966) und 78 % (1967) des Monatsdurchschnitts. In den übrigen Monaten pendeln die Lieferungen zwischen 97 und 145 % (1963), 89 und 125 % (1964), 80 und 120 % (1965), 102 und 132 % (1966) sowie 101 und 125 % (1967) des Monatsdurchschnitts.

p) Bei dem „Fonds voor Experimenteel Betononderzoek" handelt es sich um ein Konto in der Buchführung der „Betonvereniging" in Den Haag. Die in der C.C.N. zusammenarbeitenden Industrien unterstützen die Forschungs- und Entwicklungsarbeiten, die der Betonverein seit 1952 auf dem Gebiet der Betonanwendung betreibt. Die gesamte Forschungsarbeit des Vereins wird von einem Arbeitsausschuß beaufsichtigt.

Im Jahre 1967 trug die N.C.H. 59 400,— hfl., die niederländische Zementindustrie 248 000,— hfl. und die belgische Zementindustrie 55 000 hfl. der Forschungskosten. Die Forschungsergebnisse werden veröffentlicht und sind jedermann zugänglich.

II

7. Nach Artikel 85 Absatz 1 des EWG-Vertrags sind Vereinbarungen zwischen Unternehmen, Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, welche den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen geeignet sind und eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezwecken oder bewirken, mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar und verboten.

Die Aktionäre und Liefervertragspartner der N.C.H. sowie die N.C.H. selbst sind Unternehmen im Sinne von Artikel 85 Absatz 1. Zwischen diesen Unternehmen besteht eine Reihe von Vereinbarungen, welche eine Einschränkung des Wettbewerbs bezwecken und bewirken.

Die N.C.H. ist ein Verkaufskontor, das gegenüber seinen Mitgliedern als selbständige juristische Person organisiert ist. Die Statuten der N.C.H. enthalten keine Wettbewerbsbeschränkungen. Alle schriftlich fixierten Wettbewerbsbeschränkungen sind in die Lieferverträge aufgenommen, die die N.C.H. mit ihren Mitgliedern abgeschlossen hat. Gleichwohl handelt es sich nicht nur um individuelle Beschränkungen zwischen den einzelnen Herstellern und der N.C.H. Errichtung und Betrieb des Verkaufskontors sind ohne eine entsprechende Einigung der beteiligten Hersteller untereinander undenkbar. Diese Grundabsprache ist nicht schriftlich festgelegt.

a) Die beteiligten Hersteller sind untereinander verpflichtet, den von ihnen gelieferten Zement auf dem niederländischen Markt unter Poolung bestimmter Rabatte und Frachten zu *einheitlichen Preisen und Verkaufsbedingungen* anzubieten bzw. durch ihr Organ, die N.C.H., anbieten zu lassen.

Der angemeldete Liefervertrag enthält nur eine Verpflichtung der N.C.H. zur Anwendung einheitlicher Preise und Bedingungen bzw. zur Befolgung der Richtlinien des Aufsichtsrats. Diese gegenüber jedem einzelnen Hersteller seitens der N.C.H. eingegangene Verpflichtung dient jedoch nur der praktischen Ausführung der grundlegenden Absprache der beteiligten Hersteller, keine unterschiedlichen Preise und Bedingungen anzuwenden. Diese schriftlich nicht näher festgelegte Grundvereinbarung ist eine der Voraussetzungen für Errichtung und Betrieb der N.C.H. als gemeinsames Verkaufsorgan. Durch diese Grundvereinbarung werden die beteiligten Hersteller in ihrer Freiheit beschränkt, ihre Preise und Bedingungen auf dem Beneluxmarkt nach eigenem Gutdünken zu gestalten und Nachfrager durch das Einräumen niedrigerer Preise oder günstigerer Bedingungen an sich zu ziehen. Den Nachfragern wird die

Möglichkeit der Auswahl zwischen mehreren unterschiedlichen Angeboten genommen.

Durch die Verpflichtung der N.C.H. zur Anwendung einheitlicher Preise und Bedingungen wird auch dieses Unternehmen in seiner Entscheidungsfreiheit beschränkt und damit der Wettbewerb eingeschränkt.

b) Die beteiligten Hersteller haben die über die N.C.H. auf dem Beneluxmarkt absetzbare *Gesamtmenge an Zement untereinander nach einem bestimmten Schlüssel aufgeteilt.* Technisch wird jede Einzelquote „im gegenseitigen Einvernehmen" zwischen der N.C.H. und ihrem jeweiligen Liefervertragspartner festgesetzt und seitens der N.C.H. durch deren Aufsichtsrat genehmigt. Auch hier ist von einer grundlegenden Absprache der beteiligten Hersteller untereinander zur Festlegung des Schlüssels auszugehen. Die Aufteilung wird von den Beteiligten so verstanden, daß jeder Hersteller zur Lieferung im Rahmen des Schlüssels berechtigt und verpflichtet ist.

Durch diese Vereinbarung von Lieferquoten werden die beteiligten Hersteller in ihrer Freiheit beschränkt, den Umfang ihrer Zementlieferungen nach Benelux frei zu bestimmen. Jeder Hersteller darf nicht mehr und infolge der Lieferpflicht auch nicht weniger Zement auf dem Beneluxmarkt verkaufen, als seiner Quote entspricht. Die Angebots- und Absatzmöglichkeiten der beteiligten Hersteller werden zugleich nach oben wie nach unten festgelegt, die Wahlmöglichkeiten der Abnehmer werden eingeschränkt.

c) Jeder der beteiligten Hersteller ist gegenüber der N.C.H. ausdrücklich verpflichtet, Zement auf dem Beneluxmarkt *ausschließlich über die N.C.H.* anzubieten, zu liefern oder zu verkaufen. Auch dieser individuellen Ausschließlichkeitsbindung jedes einzelnen beteiligten Herstellers liegt eine Vereinbarung der Hersteller untereinander zugrunde, nach Errichtung des gemeinsamen Verkaufsorgans keine Direktlieferungen mehr in das Beneluxgebiet vorzunehmen. Durch diese Bindung werden die beteiligten Hersteller in ihrer Freiheit beschränkt, als Anbieter von Zement auf dem Beneluxmarkt aufzutreten. Den Nachfragern stehen statt rund 40 Anbietern nur noch ein einziger zur Auswahl.

8. Die vorstehend behandelten Vereinbarungen bezwecken und bewirken eine Einschränkung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes. Sie sind geeignet, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen.

Sämtliche Vereinbarungen regeln das Verhalten von Unternehmen mit Sitz in der Bundesrepublik auf dem Beneluxmarkt. Sie sind geeignet, die Freiheit des grenzüberschreitenden Verkehrs mit Zement zwischen der Bundesrepublik einerseits und insbesondere den Niederlanden, aber auch Belgien und Luxemburg andererseits in einer Weise zu gefährden, die der Verwirklichung der Ziele eines einheitlichen zwischenstaatlichen Marktes nachteilig ist.

Die Regelungen über Preise, Geschäftsbedingungen und Quoten beeinträchtigen die freie Ausfuhr von deutschem Zement nach Benelux. Auch durch die Ausschließlichkeitsbindung werden für den zwischenstaatlichen Verkehr mit Zement künstliche Handelsschranken errichtet. Bei einem Anteil der N.C.H. von 14 % am niederländischen Gesamtabsatz sind diese Beschränkungen nicht unbedeutend.

III

9. Nach Artikel 85 Absatz 3 kann die Kommission die Bestimmungen des Artikels 85 Absatz 1 auf Vereinbarungen, Beschlüsse oder aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen für nicht anwendbar erklären, wenn diese unter angemessener Beteiligung der Verbraucher an dem entstehenden Gewinn zur Verbesserung der Warenerzeugung oder -verteilung oder zur Förderung des technischen oder wirtschaftlichen Fortschritts beitragen, ohne daß den beteiligten Unternehmen

a) Beschränkungen auferlegt werden, die für die Verwirklichung dieser Ziele nicht unerläßlich sind,

b) Möglichkeiten eröffnet werden, für einen wesentlichen Teil der betreffenden Waren den Wettbewerb auszuschalten.

10. Die Statuten der N.C.H., das Muster des Liefervertrags, die Quotenvereinbarung und die von der N.C.H. angewendeten Preise und Geschäftsbedingungen sind entsprechend Artikel 5 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 fristgerecht bei der Kommission angemeldet worden. Sie erfüllen jedoch, soweit sie Wettbewerbsbeschränkungen enthalten, nicht die Voraussetzungen von Artikel 85 Absatz 3.

11. Die Beteiligten berufen sich in erster Linie darauf, daß die angemeldeten Vereinbarungen zu einer Verbesserung der Warenverteilung beitragen. Sie machen geltend, daß durch die Tätigkeit der N.C.H. Einsparungen auf dem Gebiet der Vertriebskosten, der Werbung und der Transportkosten erzielt würden, die bei individuellem Vertrieb nicht möglich seien. Weitere Einsparungen ergeben sich nach Auffassung der Beteiligten aus der Verringerung des Delkredere-Risikos und der Beschränkung der Zahl der Umschlagplätze, die durch die Tätigkeit der N.C.H. bewirkt worden seien. Außerdem ermöglicht

die N.C.H. nach Auffassung der Beteiligten eine bessere Erfüllung besondere Wünsche der Kunden.

a) Zur Frage der *Senkung der Vertriebskosten* machen die Beteiligten die Vorteile der zentralen Verkaufslenkung durch die N.C.H. geltend.

Unter Zugrundelegung der Angaben der Beteiligten haben die reinen Vertriebskosten der N.C.H. in den Jahren 1962 bis 1967 zwischen .... und .... hfl./t betragen (ohne Werbungs- und Transportkosten). Es fehlen Anhaltspunkte dafür, wie hoch sich die Vertriebskosten bei Wettbewerb der Beteiligten untereinander auf dem niederländischen Markt stellen würden.

Es kann unterstellt werden, daß die Vertriebskosten der N.C.H. relativ niedrig sind und daß hier Einsparungen erzielt werden. Es ist aber davon auszugehen, daß die beteiligten Hersteller bei individuellem Vertrieb keineswegs sämtliche bisher von der N.C.H. für sie wahrgenommenen Funktionen in vollem Umfang übernehmen müßten. Diese Annahme wäre nur richtig, wenn es auf dem niederländischen Markt keine geeignete Handelsstufe gäbe, die in einen Teil der Funktionen des Verkaufskontors eintreten würde. Das gilt besonders für den Außendienst mit Kundenberatung, aber auch für die internen Vertriebsvorgänge wie Rechnungserteilung, Debitorenbuchführung und Inkasso, wo durch die Zwischenschaltung des Handels eine Minderung der Zahl der Vorgänge erfolgen würde. Es kann dahingestellt bleiben, ob es zur Zeit einen geeigneten Groß-, Import- oder Exporthandel gibt, der die Verbindung zwischen den Herstellern und den Abnehmern übernehmen könnte. Denn soweit es an leistungsfähigen Unternehmen fehlt, ist diese Lücke vor allem auf die Kartellierung des niederländischen Marktes und die daraus folgende Zementierung der Vertriebswege zurückzuführen, unter anderem auch gerade auf die Tätigkeit der N.C.H., insbesondere auf die Ausschließlichkeitsbindungen der beteiligten Hersteller, die das Aufkommen solcher Großhandelsunternehmen behindert.

Die der Kartellierung des niederländischen Marktes zugrunde liegenden maßgeblichen Absprachen waren der „Noordwijks-Cement-Accoord" (N.C.A.) und der „V.C.H.-Contract". Durch den N.C.A. hatten die niederländischen, belgischen und die am Export in die Niederlande interessierten westdeutschen Zementhersteller vor allem einheitliche Preise und Geschäftsbedingungen vereinbart und den niederländischen Markt nach Quoten untereinander aufgeteilt. Seit dem 1. Januar 1971 wird nur noch eine abgeschwächte Quotenabsprache unter der Bezeichnung „Cementregeling vor Nederland — 1971" (C.R.N.) praktiziert. Der am 30. September 1967 beendete V.C.H.-Contract zwischen den N.C.A.-Beteiligten und den in der „Vereeniging vor Cementhandelaren" (V.C.H.) organisierten niederländischen Händlern verpflichtete die beteiligten Hersteller und Händler zum gegenseitigen ausschließlichen Geschäftsverkehr. Ein niederländischer Zementhändler mußte daher bis zum 30. September 1967 entweder V.C.H.-Mitglied werden und dann seinen Bedarf ausschließlich bei den in den Niederlanden etablierten Verkaufsstellen der N.C.A.-Beteiligten decken oder aber — als Nicht-Mitglied — versuchen, Zement bei den wenigen Außenseiter-Herstellern zu beziehen, d. h. praktisch aus Westfalen oder aus Drittstaaten. Heute können die von den Herstellern „anerkannten" Händler überall Zement beziehen. Sie stehen beim Weiterverkauf aber mit den an der C.R.N. beteiligten Herstellern im Wettbewerb, die die Verbraucher in zunehmendem Maße unter Ausschaltung des Handels direkt beliefern.

Darüber hinaus ist dem Argument der Beteiligten entgegenzuhalten, daß der etwaige Nutzeffekt zentraler Verkaufslenkung in keinem angemessenen Verhältnis zu den damit verbundenen Wettbewerbsbeschränkungen steht. Die etwaigen Vorteile einer solchen Zentralisierung wären auch nicht annähernd groß genug, um den völligen Ausschluß des Wettbewerbs unter den Beteiligten zu rechtfertigen.

b) Auch durch die *Zentralisierung der Werbung* meinen die Beteiligten Einsparungen zu erzielen.

Hierzu ist zunächst zu bemerken, daß die Werbungskosten der N.C.H. mit .... — .... hfl./t zwar relativ niedrig sind, die Werbung aber beim Absatz von Zement ohnehin von untergeordneter Bedeutung ist. Dies zeigt der Vergleich mit dem Werbeaufwand der Beteiligten auf ihren Heimatmärkten.

Im übrigen gilt auch hier, daß der Großhandel — gerade auf dem Gebiet der Werbung — Funktionen der N.C.H. übernehmen würde, und daß etwaige Vorteile der Zentralisierung der Werbung in keinem angemessenen Verhältnis zu den damit verbundenen Wettbewerbsbeschränkungen stehen.

c) Auf dem Gebiet der *Transportkosten* sollen sich nach Auffassung der Beteiligten Einsparungen daraus ergeben, daß die N.C.H. die anfallenden Frachten rationell verteilt.

Die Frachtenrationalisierung kann indessen auf keinen Fall als Verbesserung gegenüber demjenigen Zustand angesehen werden, der bei Wettbewerb bestehen würde.

Dabei kann unterstellt werden, daß die N.C.H. — wie die Beteiligten behaupten — die Lieferung jeweils nach Möglichkeit demjenigen Zementwerk

aufträgt, das dem Ort des Verbrauchs am nächsten liegt. (Eine Aufgliederung sämtlicher Lieferungen der beteiligten Unternehmen nach niederländischen Bestimmungsorten für die Monate April bis Juni 1967 zeigt, daß annähernd 30 % der Lieferungen auf dem jeweiligen Lieferwerk abgelegene Bestimmungsorte entfallen. Die Beteiligten führen dies jedoch auf Schiffsfracht-Vorteile, Preisunterschiede bei Belieferung durch verschiedene Verkehrsträger und unterschiedliche Annahmemöglichkeiten der Verbraucher zurück.)

Demgegenüber steht fest, daß die N.C.H. bei ihrer frachtenlenkenden Tätigkeit die Herstellungskosten des jeweiligen Lieferanten nicht berücksichtigt und auch gar nicht berücksichtigen kann, weil sie diese Kosten nicht kennt. Die Entfernung des Herstellungsorts vom Ort des Verbrauchs besagt für sich allein noch nichts darüber, ob die Lieferung rationell ist oder nicht. Bei Wettbewerb der Beteiligten untereinander würden diese entweder — und zwar sehr wahrscheinlich — zu Ab-Werk-Preisen anbieten; die Entscheidung des Abnehmers würde durch die Summe aus Preis und Transportkosten bestimmt, wobei der Abnehmer selbst die Kalkulation an Hand des jeweiligen Angebots der einschlägigen Transportunternehmen durchführen würde. Würden die Beteiligten ihr Franco-Stations-Preissystem auch individuell aufrechterhalten, so würde die Entscheidung des Abnehmers zugunsten desjenigen Herstellers ausfallen, der ihm am Verbrauchsort den günstigsten Preis abfordert. Dabei wäre es möglich, daß ein entfernter gelegener Hersteller wegen geringerer Herstellungskosten zu niedrigeren Preisen als ein näher gelegener Hersteller anbietet.

Dieser wirtschaftlich sinnvolle Ablauf der Lieferungen wird durch die Tätigkeit der N.C.H. zunächst einmal unterbrochen; alle ihre Bemühungen um Frachtenrationalisierung können im Falle eines optimalen Erfolgs nur denjenigen Zustand wiederherstellen, der bei Wettbewerb ohnehin bestehen würde.

Ferner ist auch hier zu berücksichtigen, daß der Großhandel auf dem Gebiet der Frachtenrationalisierung eine wichtige Funktion erfüllen könnte und würde.

d) Die Beteiligten meinen, daß die N.C.H. durch ihre Marktkenntnisse das *Delkredere-Risiko* auf das Äußerste zu beschränken vermöge.

Es mag sein, daß der durchschnittliche Verlust bei individuellem Vertrieb höher als . . . . % wäre. Die Beschränkung dieses Risikos mag für sich allein gesehen als Beitrag zur Verbesserung der Warenverteilung angesehen werden können. Betrachtet man sie jedoch im Zusammenhang mit den angemeldeten Wettbewerbschränkungen, so wird deutlich, daß auch hier ein Mißverhältnis — und zwar ein krasses — zwischen dem Nutzeffekt und den mit ihm verbundenen Beschränkungen besteht. Angesichts dieses Mißverhältnisses kann von einer echten Verbesserung gegenüber dem Zustand bei Wettbewerb nicht gesprochen werden.

e) Schließlich sollen sich nach Auffassung der Beteiligten Einsparungen aus der *Beschränkung der Zahl der Umschlagplätze* ergeben.

Es ist durchaus denkbar, daß die Konzentration des Umladens vom Schiff auf Waggons auf nur drei Anlagen bei individuellem Vertrieb der Beteiligten nicht möglich wäre. Hieraus mögen sich in der Tat gewisse Einsparungen ergeben.

Es ist aber zu bedenken, daß das Bedürfnis der Beteiligten nach Einschaltung von Umschlageanlagen aus dem ökonomischen Zwang zur Präsenz und kontinuierlichen Lieferbereitschaft auf einem werksferneren Markt folgt. Der gesamtwirtschaftliche Nutzen des Zementumschlags — insbesondere der mit Errichtung und Betrieb der Anlage in Rotterdam verbundenen nicht unerheblichen Kosten — ließe sich nur bei wirksamem Wettbewerb der Beteiligten untereinander und mit den übrigen Anbietern beurteilen. Mangels Vorliegens eines solchen Wettbewerbs ist ein gesamtwirtschaftliches Urteil auch über die etwa erzielten Einsparungen jedenfalls zur Zeit unmöglich.

Die Bedeutung dieser Einsparungen wird von den Beteiligten im übrigen offenbar überschätzt. Der Anteil des umgeschlagenen Zements an den Gesamtlieferungen lag in den letzten Jahren um 12 %, wobei nur die Größten unter den Beteiligten namhaftere Mengen an Umschlagplätze lieferten.

Von einer echten Verbesserung der Verteilung kann unter allen diesen Umständen nicht gesprochen werden. Die möglicherweise erzielbaren geringen Einsparungen stehen außerdem in keinem angemessenen Verhältnis zur Ausschaltung des Wettbewerbs unter den Beteiligten.

Ferner ist auch hier zu berücksichtigen, daß dem Handel bei der Rationalisierung des Zementumschlags eine wichtige Funktion zufiele, von der er gegenwärtig ausgeschlossen ist.

f) Eine Verbesserung der Warenverteilung ist nach der Auffassung der Beteiligten auch in der *besseren Erfüllung besonderer Kundenwünsche* durch die N.C.H. zu erblicken. Diese Auffassung wird indessen durch die Feststellungen der Kommission nicht bestätigt.

Sonderwünsche der Abnehmer halten sich nach der eigenen Darlegung der Beteiligten in sehr begrenztem Rahmen. Qualitätsunterschiede sind, sofern sie überhaupt bestehen, für die vom Abnehmer getroffene Wahl von untergeordneter Bedeutung. Ebenso ist festzustellen, daß plötzliche und unvorhergesehene Kumulierungen von Bestellungen nur in ganz außergewöhnlichen Situationen auftreten. Unter diesen Umständen kann nicht

angenommen werden, daß die Wünsche der Kunden bei individuellem Vertrieb der Hersteller weniger gut erfüllt würden als durch die N.C.H.

12. In ihren Aufwendungen für experimentelle Betonuntersuchungen sehen die Beteiligten einen Beitrag zur *Förderung des technischen Fortschritts*. Dies mag isoliert betrachtet durchaus der Fall sein, doch ist hier das Mißverhältnis zwischen den eingesetzten Mitteln — d.h. dem völligen Ausschluß des Wettbewerbs der Beteiligten untereinander — und dem angestrebten Erfolg noch krasser als im Falle der Beschränkung des Delkredere-Risikos (oben Nummer 11 d). Dies geht hier so weit, daß man kaum noch von einem ursächlichen Zusammenhang zwischen Mitteln und Erfolg sprechen kann.

Von einer Fortschrittsförderung im Sinne von Artikel 85 Absatz 3 kann daher hier nicht die Rede sein.

13. Da die angemeldeten Vereinbarungen nicht zur Verbesserung der Verteilung oder Herstellung von Zement oder zur Förderung des technischen Fortschritts beitragen, erübrigt sich an sich ein Eingehen auf die weitere Freistellungsvoraussetzung der *Beteiligung der Verbraucher* an dem entstehenden Gewinn. Vorsorglich ist jedoch zu bemerken, daß die N.C.H. für diese Verbraucherbeteiligung keine Gewähr bietet.

Die Beteiligten weisen in diesem Zusammenhang auf die Zusammenarbeit der N.C.H. mit der belgischen und niederländischen Zementindustrie bei der Bildung eines niedrigen Zementpreises und auf die der N.C.H. zu Gebote stehende Möglichkeit hin, als großer Auftraggeber besonders günstige Frachtraten auszuhandeln.

Die erwähnte Zusammenarbeit ist ihrerseits Gegenstand eines (anderen) Anmeldeverfahrens ; eine gesamtwirtschaftliche Würdigung ist jenem Verfahren vorzubehalten. Ferner ist nicht erkennbar, daß im vorliegenden Fall der Ausschluß des Preiswettbewerbs unter den Beteiligten eine höhere Gewähr für niedrige Preise bieten könnte als dieser Preiswettbewerb selbst. Das Preisverhalten der westfälischen Außenseiter auf dem niederländischen Markt zeigt deutlich, daß der Vertrieb bei Wettbewerb der Beteiligten untereinander durchaus nicht zu höheren Preisen zu erfolgen braucht.

14. Auch zur Frage der *Unerläßlichkeit* der angemeldeten Vereinbarungen im Sinne von Artikel 85 Absatz 3 ist nur vorsorglich folgendes zu sagen.

Die Beteiligten begründen die Unerläßlichkeit der angemeldeten Wettbewerbsbeschränkungen u.a. im Hinblick auf Ziele, die von ihnen außerhalb der N.C.H. verfolgt werden, nämlich mit ihrer Zusammenarbeit mit der niederländischen und belgischen Industrie zum Zweck der Versorgung des niederländischen Marktes.

Die Vereinbarkeit dieser Zielsetzung mit Artikel 85 Absatz 3 ist Gegenstand eines anderen Anmeldeverfahrens. Geht man von den durch die N.C.H. unmittelbar verfolgten Zielen aus, d.h. der Rationalisierung des Vertriebs im weitesten Sinne und der Förderung des technischen Fortschritts, so ergibt sich, daß dieselben weitgehend auch ohne eine zentrale Verkaufsorganisation und Ausschließlichkeitsbindungen der Beteiligten verwirklicht werden könnten.

Dies gilt in besonderem Maße für die Förderung der Betonforschung, die Zentralisierung der Werbung und die Beschränkung des Delkredere-Risikos. Aber auch in bezug auf die Einsparung von Vertriebs- und Transportkosten und die Beschränkung der Zahl der Umschlagplätze ließen sich Lösungen zur Erreichung dieser Ziele denken, durch die der Wettbewerb in geringerem Maße oder überhaupt nicht eingeschränkt würde.

Die Beteiligten meinen schließlich, daß sie durch die Existenz der N.C.H. überhaupt erst in der Lage wären, der niederländischen und belgischen Industrie als Wettbewerber gegenüberzutreten, und daß das daraus resultierende zusätzliche Angebot bei Fortfall der N.C.H. entfallen würde, der regional orientierte niederländische Handel auch nicht in der Lage sei, die Funktion der N.C.H. zu übernehmen.

Dem ist erneut entgegenzuhalten, daß der niederländische Handel gerade durch die — bis zum 30. September 1967 vollständige, danach auf Grund der Kartellierung der Anbieter in vermindertem, aber erheblichem Umfang fortbestehende — Zementierung der Absatzwege keine echten Entfaltungsmöglichkeiten beim Sammeln von Angeboten außerhalb des niederländischen Marktes und der Verteilung auf diesem Markt in seiner Gesamtheit gefunden hat.

Aber auch unabhängig hiervon ist festzustellen, daß die N.C.H. nach der Überzeugung der Kommission ihre Funktion auch als selbständiger Zementhändler erfüllen könnte und dabei nicht auf Preis- und Quotenabsprachen sowie Ausschließlichkeitsbindungen der Beteiligten angewiesen wäre —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN :

Artikel 1

Artikel 1 bis 4 und 7 Absatz 4 des Liefervertrags für die Niederlande, Belgien und Luxemburg sowie die der Errichtung und dem Betrieb der „Nederlandse Cement-Handelmaatschappij N.V." zugrunde liegende, schriftlich nicht näher festgelegte Absprache der beteiligten Unternehmen über die Anwendung einheitlicher Preise und Geschäftsbedingungen unter Poolung bestimmter Rabatte und Frachten sowie

über Lieferquoten stellen eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft dar.

Artikel 2

Die von der „Nederlandse Cement-Handelmaatschappij N.V." und den übrigen beteiligten Unternehmen beantragte Nichtanwendbarkeitserklärung nach Artikel 85 Absatz 3 wird versagt.

Artikel 3

Die „Nederlandse Cement-Handelmaatschappij N.V." und die übrigen in Artikel 4 genannten Unternehmen sind verpflichtet, die in Artikel 1 festgestellte Zuwiderhandlung abzustellen.

Artikel 4

Die Entscheidung ist an die

— „Nederlandse Cement-Handelmaatschappij N.V.", 's-Gravenhage, Raamweg 16, Niederlande,

sowie an folgende Unternehmen in der Bundesrepublik Deutschland gerichtet :

— Alsen'sche Portland-Cement-Fabriken KG, 2000 Hamburg 11, Ost-West-Straße 69,

— Anneliese Portland-Cement- und Wasserkalkwerke AG, 4722 Ennigerloh i. W., Postfach 65,

— Beckumer Portland-Zementwerk Bomke & Bleckmann KG, 4720 Beckum i. W., Postfach 31,

— Bonner Portland-Zementwerk AG, 5332 Oberkassel (Siegkreis),

— Breitenburger Portland-Cement-Fabrik, 2000 Hamburg 1, Burchardstraße 8,

— „Burania" Portlandzement- und Kalkwerk Betriebs-GmbH, 4793 Büren i. W.,

— Dyckerhoff Zementwerke AG, 6202 Wiesbaden-Biebrich, Postfach 9139,

— Elsa Zement- und Kalkwerke AG, 4723 Neubeckum i. W., Postfach 65,

— Evers Portlandzement- und Kalkwerke Betriebs-GmbH, 4782 Erwitte i. W., Postfach 33,

— „Felsenfest" Westfälische Portland-Zement- u. Kalkwerke GmbH, 4782 Erwitte i. W.,

— „Fortuna" Portland-Zementwerke GmbH, 4787 Geseke i. W., Postfach 6,

— Germania Zementwerke AG, 3014 Misburg, Postfach 29,

— Hannoversche Portland-Cementfabrik AG, 3014 Misburg b/Hannover, Bahnhofstraße 2,

— Portland-Zementwerke Heidelberg AG, 6900 Heidelberg, Riedstraße 4,

— Portland-Cementwerk „Hellbach" Feldmann & Co., 4720 Beckum i. W., Geißlerstraße 26,

— Portland Cementfabrik Hemmoor, 2170 Basbeck, Postfach 20,

— Hoesch AG Hüttenwerke, 4600 Dortmund, Eberhardstraße 12,

— Holsteinische Portland-Cement-Fabrik GmbH, 2000 Hamburg 1, Burchardstraße 8,

— Zementwerk „Ilse" Friedrich-Wilhelm Mohn, 4790 Paderborn, Oberer Frankfurter Weg 190, Postfach 560,

— Klöckner-Werke AG, Hütte Bremen, 2800 Bremen, Postfach 5023,

— Klöckner-Werke AG, Georgsmarienwerke, 4500 Osnabrück, Postfach 1657,

— Fried. Krupp Hüttenwerke AG, 4630 Bochum, Postfach 1370,

— C. Mersmann Portland-Zementwerk, 4720 Beckum i. W., Postfach 36,

— Hermann Milke KG, 4770 Soest i. W., Paradieser Weg 19, Postfach 404,

— Nordcement AG, 3000 Hannover 1, Postfach 4540,

— Portland-Zement- und Kalkwerke „Nord" Ruhr & Co., 4720 Beckum i. W., Parallelweg 24,

— Portland-Zementwerke „Nordstern" Josef Spenner, 4782 Erwitte i. W.,

— Hüttenwerk Oberhausen AG, 4200, Oberhausen, Essener Straße 66,

— Phoenix Zementwerke Krogbeumker KG, 4720 Beckum, Bez. Münster i. W.,

— Rheinstahl Hüttenwerke AG, 43 Essen, Am Rheinstahlhaus 3,

— Teutonia Misburger Portland-Cementwerk, 3014 Misburg, Postfach 49,

— August-Thyssen-Hütte AG,
4100 Duisburg-Hamborn, Postfach 67,

— Tubag Trass-Zement- und Steinwerke AG,
5473 Kruft b/Andernach,

— E. Schwenk Zementwerke GmbH,
7900 Ulm/Donau, Hindenburgring 11-15,

— Westdeutsche Kalk- und Portlandzement-Werke AG,
5000 Köln, Unter Sachsenhausen 17-19,

— Westdeutsche Portland-Zement- und Kalkwerke Gebr. Gröne,
4722 Ennigerloh i. W., Postfach 7,

— Westfälische Portlandzementwerke Kohle & Co.,
4787 Geseke i. W., Postfach 47,

— Portlandzementwerk Wittekind, Hugo Miebach Söhne KG,
4782 Erwitte i. W.

Brüssel, den 23. Dezember 1971

Für die Kommission

Der Präsident

Franco M. MALFATTI

ANHANG

TABELLE 1

LISTE DER UNTERNEHMEN, DIE MIT DER N.C.H. EINEN LIEFERVERTRAG UNTERHALTEN

Lfd. Nr.	Name	N.C.H.-Aktionär		Quote in %
		in hfl.	in %	
	(RHEIN-MAIN)			
1	Bonner Portland-Zementwerk AG	35 000	7	7,3
2	Dyckerhoff Zementwerke AG	137 000	27,4	26,62505
3	Portland-Zementwerke Heidelberg AG	70 000	14	14,2
4	E. Schwenk Zementwerke GmbH	30 000	6	5,8
5	Tubag Trass-Zement- und Steinwerke AG			unter Nr. 2 z.Z. kein Interesse
6	Westdeutsche Kalk- und Portlandzement-Werke AG	75 000	15	15,5
	(MONTANZEMENT)			
7	Hoesch AG, Hüttenwerke			
8	Klöckner-Werke AG, Georgsmarienwerke			
9	Fried. Krupp Hüttenwerke AG			
10	Hüttenwerk Oberhausen AG			
11	Rheinstahl Hüttenwerke AG — Werk Schalker Verein — Werk Friedrich-Wilhelms-Hütte			
12	August-Thyssen-Hütte AG			

Lfd. Nr.	Name	N.C.H.-Aktionär		Quote in %
		in hfl.	in %	
	(UNTERELBE)			
13	Alsen'sche Portland-Zement Fabriken KG			0,2
14	Breitenburger Portland-Cement-Fabrik			0,2
15	Portland Cementfabrik Hemmoor			0,2
16	Holsteinische Portland-Cement-Fabrik GmbH			unter Nr. 14
17	Klöckner-Werke AG, Hütte Bremen	3 000	0,6	1,2
	(NIEDERSACHSEN)			
18	Germania Zementwerke AG — Werk Misburg	15 000	3	1,8
19	Hannoversche Portland-Cementfabrik AG	2 000	0,4	z.Z. nur Klinker
20	Nordcement AG	5 000	1	0,6
21	Teutonia Misburger Portland-Cementwerk	10 000	2	1,8
	(WESTFALEN)			
22	Anneliese Portland-Cement- und Wasserkalkwerke AG	19 500	3,9	2,97603
23	Beckumer Portland-Zementwerke Bomke und Bleckmann	3 500	0,7	0,66353
24	Burania Portlandzement- und Kalkwerke Betriebs-GmbH			unter Nr. 26
25	Elsa Zement- und Kalkwerke AG	19 000	3,8	3,67150
26	Evers Portlandzement- und Kalkwerke Betriebs-GmbH			0,60209
27	Felsenfest Westfälische Portland-Zement- und Kalkwerke GmbH			unter Nr. 26
28	Fortuna Portland-Zementwerke GmbH	6 000	1,2	0,68810
(18)	Germania Zementwerke AG — Werk Ennigerloh			0,87732
29	Portland-Cementwerke Hellbach Feldmann und Co.			bisher kein Interesse
30	Zementwerke Ilse Friedrich-Wilhelm Mohn	2 500	0,5	0,60209
31	C. Mersmann Portland-Zementwerk	11 500	2,3	2,19209
32	Hermann Milke KG	17 000	3,4	3,23406
33	Portland-Zement- und Kalkwerk Nord Ruhr u. Co	4 000	0,8	0,77411
34	Portland-Zementwerke Nordstern Josef Spenner			0,60209
35	Phoenix Zementwerke Krogbeumker KG	12 000	2,4	2,21666
36	Westdeutsche Portland-Zement- und Kalkwerke Gebr. Gröne	9 000	1,8	1,73745
37	Westfälische Portland-Zementwerke Kohle und Co.			0,63895
38	Portlandzementwerk Wittekind Hugo Miebach Söhne	5 500	1,1	1,06164