II

(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)

KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 19. Dezember 1984

betreffend ein Verfahren nach Artikel 85 des EWG-Vertrags

(IV/26.870 – Aluminiumeinfuhren aus Osteuropa)

(Nur der niederländische, englische, französische, deutsche und italienische Text sind verbindlich)

(85/206/EWG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN –

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft,

gestützt auf die Verordnung des Rates Nr. 17 vom 6. Februar 1962, erste Durchführungsverordnung zu den Artikeln 85 und 86 des Vertrags (1), zuletzt geändert durch die Akte über den Beitritt Griechenlands,

im Hinblick auf die gemäß Artikel 4 der Verordnung Nr. 17 vorgenommene Anmeldung aus dem Jahre 1970,

im Hinblick auf den Beschluß der Kommission vom 16. August 1978 zur Einleitung eines Verfahrens in dieser Sache,

nachdem den beteiligten Unternehmen 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 (2) Gelegenheit gegeben wurde, sich zu den von der Kommission in Betracht gezogenen Beschwerdepunkten zu äußern,

nach Stellungnahme des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen,

in Erwägung nachstehender Gründe:

(1) ABl. Nr. 13 vom 21. 2. 1962, S. 204/62.

(2) ABl. Nr. 127 vom 20. 8. 1963, S. 2268/63.

I. SACHVERHALT

1. Die Vereinbarungen

1.1. *Einleitung*

Die von diesem Verfahren betroffenen Vereinbarungen beschränkten die Verkäufe von Hüttenaluminium und infolgedessen auch anderer Aluminiumarten, die von den Außenhandelsorganisationen der UdSSR, Polens, Ungarns, der Tschechoslowakei und der Deutschen Demokratischen Republik getätigt wurden, auf eine Gruppe westlicher Aluminiumerzeuger. Als Gegenleistung dafür, daß die westlichen Parteien Hüttenaluminiummasseln kauften, verpflichteten sich die Außenhandelsorganisationen bis auf wenige Ausnahmen, von 1963 bis 1976 kein Aluminium (weder Masseln noch Schrotte noch Umschmelzaluminium noch Halbfertigerzeugnisse) an andere mögliche Abnehmer in der westlichen Welt zu verkaufen. Der Geltungsbereich der Vereinbarungen umfaßte die gesamte Hüttenaluminiumindustrie der EG, des größten Teils von Westeuropa. Die Abkommen führten zur Steuerung der Ausfuhren in die EG, die EFTA-Länder, die Vereinigten Staaten von Amerika und Südamerika und zur Umlenkung bestimmter Mengen von Masseln aus der EG in die Türkei und Japan.

Von 1963 an traten zunächst die britische Gesellschaft Brandeis Goldschmidt & Co. Ltd und dann dessen schweizerische Tochtergesellschaft Brandeis Goldschmidt & Co. AG (3) in eine Reihe von

(3) Sofern nicht getrennt erforderlich, wird auf beide Firmen gleichermaßen unter „Brandeis Goldschmidt" Bezug genommen.

Kaufvereinbarungen mit den Außenhandelsorganisationen Raznoimport (1), Impexmetal (2), Metalimpex (3), Kerametal (4) und Intrac (5) ein. Auch die westdeutsche Eisen- und Metall Aktiengesellschaft schloß mit Intrac eine Kaufvereinbarung ab. Mit den Brandeis-Gesellschaften und Eisen und Metall einerseits und mit bestimmten Hüttenaluminiumerzeugern andererseits wurden die entsprechenden Kaufvereinbarungen abgeschlossen, die den Wiederverkauf aller den Kaufvereinbarungen entsprechend gelieferten Mengen regelten. Zusätzlich bestanden bestimmte Hilfsvereinbarungen und abgestimmte Verhaltensweisen.

1.2. *Die Parteien*

1.2.1. Die westlichen Parteien der Vereinbarungen – Parteien sind sie entweder unmittelbar durch ihre Käufe bei den Brandeis-Unternehmen oder bei Eisen und Metall oder mittelbar durch die Entgegennahme von Lieferungen von östlichen Metallen, ohne einen Vertrag mit dem nominellen Käufer zu haben – sind der Einfachheit halber in Anhang I aufgeführt. Alle sind Hüttenaluminiumhersteller, und die meisten von ihnen sind mehr oder weniger vertikal integriert (siehe Abschnitt 5.1).

1.2.2. Die beiden Brandeis-Gesellschaften handeln mit Nichteisenmetallen, und Brandeis Goldschmidt Ltd ist Vollmitglied der London Metal Exchange.

1.2.3. Die osteuropäischen Parteien sind die Außenhandelsorganisationen, die im Bereich des Aluminiumexports tätig sind. Alle haben eine von der Rechtspersönlichkeit des Staates, in dem sie ansässige sind (6), getrennte, eigene Rechtspersönlichkeit.

1.2.4. Die European Primary Aluminium Association (EPAA) ist eine juristische Person nach dem Recht der Bundesrepublik Deutschland. Wie ihre Satzung besagt, wurde die EPAA 1969 mit dem Zweck gegründet, die gemeinsamen Interessen der Hüttenaluminiumindustrie zu fördern. Ihr Amtssitz ist die Aluminiumzentrale Düsseldorf. Zur Zeit der Gründung des Verbandes waren all seine Mitglieder – sie sind als Gründungsmitglieder in Anhang 1 aufgeführt – Aluminiumverkäufer im Rahmen der Brandeis-Vereinbarung. Nippon Light Metals (NLM) und Alugasa waren die einzigen westlichen Erzeuger, die der Brandeis-Vereinbarung angehörten und nicht zugleich auch Mitglieder der EPAA waren. NLM war keine europäische Gesellschaft und stellte in Europa kein Hüttenaluminium her, und Alugasa war Tochtergesellschaft eines Mitglieds (Péchiney-Ugine-Kuhlmann (PUK)). Beide kamen nach Artikel 5.1 der Satzung der EPAA für die Mitgliedschaft nicht in Frage.

1.3. *Verhandlungen und Vereinbarungen über Gesamtmengen*

1.3.1. Von November 1962 bis Februar 1963 kamen BACO, Swiss Aluminium, Montecatini, VAW und PUK grundsätzlich überein, es sei wünschenswert, die Bedingungen, zu denen Raznoimport bereit wäre, seine Exportquoten von Hüttenaluminium ausschließlich den westeuropäischen Aluminiumherstellern zu verkaufen, genau festzustellen (7). Über die Sitzung, auf der Brandeis Goldschmidt dazu ermächtigt wurde, sich mit Raznoimport in Verbindung zu setzen, hatte Brandeis Goldschmidt eine Notiz angelegt. Das Zusammentreffen zwischen Brandeis Goldschmidt und Raznoimport fand am 6. Februar 1963 statt. Raznoimport zeigte sich grundsätzlich interessiert, und weitere Verhandlungen führten im Mai 1963 in Moskau zum Abschluß einer Vereinbarung zwischen Brandeis Goldschmidt als Käufer und Raznoimport als Verkäufer.

1.3.2. Obwohl nur BACO, Swiss Aluminium und PUK bei den Sondierungssitzungen mit Brandeis Goldschmidt anwesend waren, will Brandeis Goldschmidt davon ausgegangen sein, daß diese Gesellschaften auch die meisten anderen größeren westlichen Erzeuger verträten (8). Beim britischen Kartellamt (Registrar of Restrictive Practices) gab BACO 1968 an, Brandeis Goldschmidt sei von BACO, Swiss Aluminium, Montecatini, VAW und PUK dazu verwendet worden, bei den Russen zu sondieren, und BACO nannte noch weitere große westliche Firmen, die eine Bereitschaft zur Teil-

(1) Vsesojuznoje Importno-Exportnoje Objedieneije „Raznoimport" (UdSSR).

(2) Centrale Importowa-Eksportowa „Impexmetal", Przedsiebiorstwo Panstwowe (Polen).

(3) Metalimpex ungarische Handelsgesellschaft für Stahl und Metalle (Ungarn).

(4) Kerametal Foreign Trade Co Ltd (Tschechoslowakei).

(5) Intrac Handelsgesellschaft mbH (DDR).

(6) Raznoimports eigen Identität wird in ihrer Gründungsurkunde bestätigt. Punkt 13 der Grundsätze des Zivilrechts (Gesetz der UdSSR Nr. 525 vom 8. Dezember 1961) bestimmt, daß der Staat nicht für die Verbindlichkeiten und staatlichen Einrichtungen haftet, die über eigene Rechtspersönlichkeit verfügen.

Impexmetal ist eine öffentlich-rechtliche Einrichtung (przedsiebiorstwo panstowowe) mit einer nach polnischem Recht vom polnischen Staat getrennte Rechtspersönlichkeit.

Metalimpex ist eine Außenhandelsgesellschaft mit einer vom Staat getrennten Rechtspersönlichkeit und haftet für ihre Verbindlichkeiten bis zur Höhe des Gesellschaftsvermögens (Artikel 31 Absätze 1, 2 und 3 des ungarischen bürgerlichen Gesetzbuches).

Kerametal gilt nach tschechoslowakischem Recht als eine vom Staat getrennte Einheit und ist nach Abschnitt 11 des Gesetzes Nr. 119 von 1948 für ihre Verbindlichkeiten bis zur Höhe des Gesellschaftsvermögens haftbar, und der Staat tritt nicht für Verbindlichkeiten von Kerametal ein.

Intrac besitzt, wie ihr voller Name andeutet, begrenzte Haftung.

(7) Der Hintergrund der Vereinbarungen wurde der Kommission erstmalig im Januar 1970 mitgeteilt. Der Text ist fast wörtlich den Angaben entnommen, die BACO 1968 gegenüber dem UK Registrar of Restrictive Trade Practices machte. Die Antwort von BACO wurde in die besondere (nichtöffentliche) Abteilung des UK Registers aufgenommen.

(8) Schreiben an die Kommission vom 7. Januar 1980.

nahme an der Vereinbarung bekundet hätten. Dies sollen Alcan (UK), VMW, Gränges, Endasa, Elkem und ASV gewesen sein. In der Tat kauften alle diese Gesellschaften, wie im folgenden noch näher erläutert wird, im Jahr 1963 östliches Metall bei Brandeis Goldschmidt.

1.3.3. Die Vereinbarung mit Raznoimport wurde 1964 bis Ende 1965, 1966 bis Ende 1967 und 1968 bis zum Ende desselben Jahres verlängert. Nach und nach traten auch andere Außenhandelsorganisationen als Verkäufer auf und wurden von Brandeis Goldschmidt auf dieselbe Weise vereinnahmt. Auch wurden die Vereinbarungen über eine bestimmte Zeit hinweg von Masseln auf weitere Erzeugnisse ausgedehnt. Die Geltungsdauer der Verträge, die mit neuen Verkäufern abgeschlossen wurden, wurde dem Datum angepaßt, zu dem der jeweils geltende Raznoimportvertrag auslief. 1967 gab es vier Außenhandelsorganisationen, die Verkäufer waren und eine weitere, die potentieller Verkäufer war. Die Tonnagen, die sie 1968 und später zu verkaufen hofften, waren angestiegen. Von 1967 an entstand der Brauch, vor Abschluß der individuellen „Brandeis-Verträge" Verhandlungen über die Gesamtmengen und die Preise zu führen, die dann (von den großen westlichen Parteien) „Ostmetall-Konferenzen" genannt wurden. Die Texte der Brandeis-Vereinbarungen waren bis dahin weitgehend vereinheitlicht worden. Durch sie wurden die Gesamttonnage, die Preise und die Preisschwankungen sowie Abweichungen von bestehenden Verträgen geregelt.

1.3.4. In Tabelle 1 sind die gesamten unter Vertrag genommenen Tonnagen ausgewiesen, und zwar bis 1968 durch Addition der Einzeltonnagen aus den „Brandeis-Vereinbarungen" und von 1968 bis 1976 aus den „Ostmetall-Konferenzen". Die zusätzlichen Mengen, die bei den Außenhandelsorganisationen verfügbar waren, wurden mit der Zeit geringer und auf dem Markt des Westens entstanden Schwierigkeiten, so daß alle Ostmetall-Konferenzen außer der ersten die Frage der Anpassung von Tonnagen oder Preisen behandelten.

1.3.5. Den Vorsitz bei den Ostmetall-Konferenzen teilten sich Raznoimport und Swiss Aluminium. An der ersten Konferenz (Budapest) nahmen von westlicher Seite Swiss Aluminium, PUK, Alcan, BACO und Brandeis Goldschmidt teil. Aber auch andere Unternehmen [1] nahmen 1968 Ostmetall von Brandeis Goldschmidt ab, was darauf hindeutet, daß sie die Ergebnisse der ersten Konferenz akzeptierten.

1.3.6. Nachdem 1969 die EPAA gegründet worden war, diente sie als Forum für Beratungen über die Arbeitsweise der Brandeis-Vereinbarungen und zur Lösung von Fragen, die sich im Rahmen dieser Vereinbarungen von Zeit zu Zeit stellten. Mehrfach wurde die Vollversammlung der EPAA aufgefordert, denen, die bei der nächsten Ostmetall-Konferenz die Verhandlungen führten, umfassende Handlungsvollmacht zu erteilen. Trotzdem wurden die Abmachungen, die bei diesen Konferenzen getroffen wurden, den Mitgliedern der EPAA mitgeteilt und zur nachträglichen Billigung vorgelegt. Swiss Aluminium wurde 1963 zum Koordinator und „Sprecher" der westlichen Erzeuger bestellt und wurde der erste Vorsitzende der EPAA. Die Verhandlungsdelegation für die Ostmetall-Konferenz nach der ersten scheint aus dem Exekutivausschuß der EPAA bestanden zu haben.

1.3.7. Insgesamt waren die Verhandlungen mit den Außenhandelsorganisationen der gemeinsame Wunsch der westeuropäischen Erzeuger, wie auch aus der aktiven Teilnahme einiger von ihnen deutlich wird und auch von denjenigen bezeugt wird, die die Verhandlungen durch Abnahme von östlichem Metall und (später) durch ihre Mitgliedschaft in der EPAA mitgetragen haben.

1.4. *Analyse der Vereinbarungen*

Die Brandeis-Vereinbarung

1.4.1. Die ursprünglich unter Vertrag genommenen Tonnagen wurden verringert. Die Mengen, die schließlich geliefert wurden, sind in Tabelle 1 ausgewiesen, Preise siehe Abschnitt 4.

1.4.2. Es war der eigentliche Zweck aller Vereinbarungen zu verhindern, daß Aluminiumlieferungen anders als im Rahmen der Brandeis-Vereinbarungen auf die Märkte des Westens und insbesondere Westeuropas gelangen konnten. In der Niederschrift der ersten Sitzung, die Brandeis Goldschmidt gemacht hat, heißt es:

> „Die Russen müßten garantieren, daß nur diese (vertraglich festgelegte) Menge aus Rußland oder einem anderen Ostblockland in die westliche Welt ausgeführt wird . . . Die Anfangsphase sollte so bald wie möglich beginnen, nachdem die Russen ihren Verpflichtungen aus Kompensationsgeschäften nachgekommen sind . . . mit der Maßgabe, daß die Russen jetzt keine weiteren Geschäfte mehr abschließen."

Folgendes erklärte Brandeis Goldschmidt gegenüber Raznoimport bei deren Zusammentreffen am 6. Februar 1963:

> „Wir (Brandeis Goldschmidt) erklärten Ihnen, daß wir grundsätzlich daran interessiert sind, die gesamte Aluminiumproduktion, die Sie und die sozialistischen Republiken für den Export auf die Märkte des Westens erzeugen, zu kaufen, vorausgesetzt, daß sie uns zusagen, daß über die von uns gekauften Mengen hinaus keine weiteren unmittelbar oder im Rahmen von Kompensationsgeschäften auf diese Märkte verkauft werden."

[1] ASV, Endasa, Elkem, Giulini, Holland Aluminium, VAW, VMW, NLM, Gränges, Montedison.

Im Jahre 1974 wurde im Anschluß an die Ostmetall-Konferenz von Venedig die Menge von Masseln, die Brandeis Goldschmidt abnahm, verringert (den westlichen Erzeugern paßte dies gut, da der Markt gerade übersättigt war), und für die verbleibenden Mengen wurde der Preis je Tonne heraufgesetzt. Den Außenhandelsorganisationen wurde untersagt, die Mengen, die ihnen daraufhin noch verblieben, in den unter das Verkaufsverbot fallenden Ländern zu vertreiben, obwohl sie versprachen, Brandeis-Preise zu stellen.

Die Vereinbarung, die ab 1967 mit Impexmetal bestand, enthielt eine Bestimmung, wonach die Ausfuhr von 1 524 Tonnen Hüttenaluminium zur Verarbeitung in Halbfertigerzeugnisse durch „die Mitglieder der Käufergruppe", d. h. durch westliche Erzeuger, gestattet war.

1.4.3. Von Anfang an hatten die Parteien eine Klausel in den Vereinbarungen, durch die sich der osteuropäische Verkäufer verpflichtete, „nicht an andere Länder zu verkaufen" und in der die von diesem Verbot ausgenommenen Länder aufgezählt waren. Die Ausnahmen waren begrenzt.

Zum Hüttenaluminium kamen bald weitere Erzeugnisse auf die Liste derer, die nicht „in andere Länder" verkauft werden durften. In der ersten Vereinbarung war es Raznoimport ausdrücklich erlaubt, Halbfertigerzeugnisse zu verkaufen, in der Vereinbarung von 1964 jedoch erklärte sich Raznoimport bereit, seine Ausfuhren auf Lieferungen von Aluminium in das Vereinigte Königreich zu beschränken. Tabelle 2 ist eine schematische Übersicht über die so festgelegten Beschränkungen einschließlich der Beschränkungen von Kompensationsgeschäften, die von Anfang an erwähnt wurden, aber erst 1968 Gegenstand von Vereinbarungen wurden.

Für Länder, die zu den Gebieten gehörten, in die die Außenhandelsorganisationen Ausfuhren tätigen durften, die jedoch für die westlichen Erzeuger von zentralem Interesse sein konnten, wurden oftmals vertragliche Beschränkungen zum Schutz der westlichen Erzeuger vorgenommen (siehe Tabelle 3).

1.4.4. Im Jahre 1964 wurde im zweiten Vertrag, der mit Raznoimport geschlossen wurde, die Klausel eingeführt, die später die Klausel „des Geistes der Vereinbarung" genannt wurde. Sie lautete:

> „Sollte sich vom 1. Juli 1964 zum 30. Juni 1965 zeigen, daß die aus anderen Quellen stammenden Aluminiumausfuhren so umfangreich werden, daß sie dem Geist der Vereinbarung zuwiderlaufen, so haben die Verkäufer und die Käufer das Recht, die Bedingungen . . . neu auszuhandeln."

Der „Geist der Vereinbarung" wurde nie definiert; es war aber auch niemals beabsichtigt, die Gründe zu verbergen, die im Normalfall zur Kündigung des Vertrags als ausreichend angesehen worden wären, denn diese Frage war bereits im ersten Vertrag von 1963 geklärt worden. (Die Kündigungsklausel, die ausdrücklich „Ein- oder Ausfuhrverbot" einschloß, wurde 1973 von Impexmetal und Intrac, deren Regierungen die Ausfuhren verboten, in Anspruch genommen.) In dem mit Raznoimport 1964 geschlossenen Vertrag, der oben erwähnt wurde, scheint der Vorfall, der „gegen den Geist der Vereinbarung verstoßen" hätte, die Ausfuhr bestimmter Mengen durch andere Außenhandelsorganisationen gewesen zu sein. Im Zusammenhang mit der mit Raznoimport 1968 abgeschlossenen Vereinbarung bestätigt ein zusätzliches Schreiben von Brandeis Goldschmidt eine Vereinbarung, wonach bulgarische Exporte von den Tonnagen, die aus Rußland gekauft werden sollten, abgezogen würden. Die Klausel des „Geistes der Vereinbarung" wurde auch dazu benutzt, Aluminiumverkäufe (außer Masseln) zu unterbinden oder zu beschränken oder zu gewährleisten, daß Mengen, die aufgrund des Vertrages ausgeführt werden durften, zu Preisen verkauft wurden, die den Aluminiummarkt und die Vereinbarung nicht gefährdeten. Von 1968 an wurde die Klausel für den Fall in Anspruch genommen, daß Aluminium an der LME (London Metal Exchange) verkauft und die Quote für Aluminiumkabel überschritten werden würde.

Die „Eisen- und Metall"-Vereinbarungen

1.4.5. Seit 1965 hatte Brandeis Goldschmidt eine Vereinbarung mit der ostdeutschen Handelsorganisation Intrac gehabt. Am 20. März 1971 schloß Eisen und Metall mit Intrac eine Vereinbarung über die Einfuhr von Aluminium aus der DDR ab. Es hieß, sie stehe im Rahmen der Vereinbarung zwischen Brandeis Goldschmidt und Intrac (Vertragsnummer EG/7000). Die vertraglich geregelten Mengen wurden auf 75 000 Tonnen und die jährlichen Quoten von 1971 bis 1975 entsprechend angehoben. Es wurde vereinbart, daß die Lieferungen im Rahmen des Berliner Handelsabkommens zwischen der Bundesrepublik und der Deutschen Demokratischen Republik stattfinden sollten. In der Vertragsklausel 7 verpflichtete sich Intrac dazu, außer den vertraglich bestimmten Mengen weder Hüttenaluminium noch Halbfertigerzeugnisse in die Bundesrepublik Deutschland auszuführen. Die Vereinbarung mit Intrac erlosch Ende 1973 aufgrund höherer Gewalt.

1.5. *Verhandlungen um die vierte Serie*

1.5.1. Alle Parteien hatten beabsichtigt, für die Zeit vom 1. Januar 1976 bis 31. Dezember 1980 eine neue Vereinbarung auszuhandeln, auf der Konferenz

von Kopenhagen konnte jedoch lediglich eine Verlängerung des bestehenden Vertrags um sechs Monate erreicht werden, um Verhandlungszeit zu gewinnen. Die Außenhandelsorganisationen verlangten, in die Vereinigten Staaten und nach Japan verkaufen und Aluminium zur Weiterverarbeitung nach Westeuropa liefern zu dürfen, ohne die westlichen Erzeuger vorher um Erlaubnis zu bitten. Auch wollten sie Aluminium in die ehemals verbotenen Gebiete liefern können, wenn dies Teil von Kompensationsgeschäften war.

1.5.2. BACO bezeichnete diese Vorschläge als „lächerliche Änderungen", und in einem anderen Fernschreiben stellte BACO fest, die USA müßten in die Vereinbarung einbegriffen bleiben, da es die Händler leicht hätten, die Ware von dort auf den europäischen Markt zurückzulenken. Alcan UK und ASV schlugen vor, die USA sollten kein „freies Land" sein, und die Ausfuhren von Halbfertigerzeugnissen sollten auf 10 000 Tonnen beschränkt sein. BACO und ASV waren der Meinung, selbst diese Menge von Halbfertigerzeugnissen sollte ausschließlich von den westlichen Erzeugern abgenommen werden.

1.5.3. Die Meinungsverschiedenheiten zwischen den westlichen Erzeugern und den Außenhandelsorganisationen konnten nicht gelöst werden, so daß die Verhandlungen im Juli oder August 1976 zum Erliegen kamen.

1.6. *Brandeis/Westliche Erzeuger*

1.6.1. Brandeis Goldschmidt schloß mit den westlichen Erzeugern entsprechende Kaufvereinbarungen ab und verwendete dabei Seriennummern mit einem davorgestellten Buchstaben, der das Ursprungsland bezeichnete. In Anhang 2 wird eine Zusammenfassung dieser Vereinbarungen gegeben. Ursprünglich waren in diesen Vereinbarungen alle vertraglichen Bedingungen enthalten, die Brandeis Goldschmidt mit den Außenhandelsorganisationen vereinbart hatte, insbesondere waren dort die Beschränkungen, die den Außenhandelsorganisationen bezüglich ihrer Lieferung von Hütten- und Umschmelzaluminium, Schrott und Halbfertigerzeugnissen auferlegt worden waren, vollständig wiedergegeben. Später wurden bestimmte Änderungen gemacht, deren Werdegang in Abschnitt 7.2 wiedergegeben ist.

1.6.2. Bis 1968 wurden die Vereinbarungen mit Brandeis Goldschmidt und Co. Ltd abgeschlossen. Die 1968er Vereinbarungen und die aus dem Jahre 1971 wurden mit Brandeis Goldschmidt und Co. AG, einer voll im Besitz von Brandeis Goldschmidt und Co Ltd befindlichen Schweizer Tochtergesellschaft, abgeschlossen. In einem Schreiben an die Kommission vom 7. Januar 1980 erklärte Brandeis Goldschmidt und Co. Ltd:

> „Von 1968 an wurden die Vereinbarungen statt von Brandeis Goldschmidt & Co. Ltd von Brandeis Goldschmidt & Co. AG abgeschlossen, um die Vereinbarungen nicht beim Registrar of Restrictive Trade Practices (Britisches Kartellamt) eintragen zu müssen."

(Das Britische Kartellamt hatte nach Einzelheiten der Vereinbarungen gefragt, da diese bei ihm nicht registriert worden waren.)

2. Die Durchführung der Vereinbarungen

2.1. *Mitgliedschaft in der EPAA*

Zur Zeit der Gründung der EPAA waren alle ihre Gründungsmitglieder Aluminiumkäufer im Rahmen der Brandeis-Vereinbarungen. Wurden neue Mitglieder in die EPAA aufgenommen, so forderte Swiss Aluminium sie auf, eine Quote des im Rahmen der Brandeis-Vereinbarungen gekauften Aluminiums zu übernehmen. Aus der Formulierung dieser Aufforderung ging deutlich hervor, daß ein Mitglied der EPAA gegenüber den anderen Mitgliedern dazu verpflichtet war, sich den Brandeis-Vereinbarungen anzuschließen.

2.2. *Aufteilung unter den westlichen Erzeugern*

2.2.1. Das im Rahmen der Brandeis-Vereinbarungen erworbene Aluminium wurde nach dem Anteil, den ein jeder am westeuropäischen Absatz innehatte, auf die Teilnehmer aufgeteilt. Jeder Teilnehmer mußte Swiss Aluminium seinen Aluminiumabsatz offenlegen, und Swiss Aluminium errechnete den genannten Anteil anhand dieser Angaben. Zu den Geschäften gehörten der Verkauf von Hüttenaluminium an dritte Parteien, Lieferungen von Hüttenaluminium an Tochtergesellschaften und Lieferungen an US-Erzeuger in Europa im Rahmen von Swap-Geschäften. Die Angaben über den Absatz mußten sich auf das jeweils vorangehende Kalenderjahr beziehen, und die Quoten wurden für das jeweils folgende Jahr zugewiesen. (Die Quote für 1971 beispielsweise wurde aufgrund der für 1969 offengelegten Zahlen festgestellt, und die Aufforderung zur Offenlegung erging im September 1970).

2.2.2. Aufgrund dieser Angaben wurde für jeden Teilnehmer eine Quote angesetzt. Neue EPAA-Mitglieder, die vorher noch kein Hüttenaluminium erzeugt hatten, mußten für ihre Erzeugung des folgenden Jahres eine Schätzung anstellen. Dieses Verfahren wurde 1970 für Anglesey Aluminium, Kaiser-Preussag und die Metallgesellschaft und 1973 für Alsar angewendet.

2.2.3. Dieses Verfahren wurde während der gesamten Geltungsdauer der Vereinbarungen angewendet. Swiss Aluminium unterrichtete jede Gesellschaft (bis 1970) über Rundschreiben oder (nach 1970) durch Versand der „Eastern metal distribution"-Listen von der ihr zugewiesenen Quote.

2.2.4. Da die Quotenlisten allen EPAA-Mitgliedern zugingen, wußte auch jeder vom anderen, wieviel Ostmetall er kaufte. War ein EPAA-Mtiglied mit der Höhe seiner Quote oder der eines anderen Mitglieds nicht einverstanden, so stellte Swiss Aluminium Nachforschungen an und forderte andere EPAA-Mitglieder auf, entsprechende Erklärungen abzugeben.

2.2.5. Die Tonnagen des von Brandeis Goldschmidt seit 1971 gekauften Metalls sind in Tabelle 4 auf vertraglicher und jährlicher Basis zusammengestellt.

2.2.6. Zwar bestand der Rahmen der gesamten von 1963 bis 1976 geltenden Regelung aus Vereinbarungen zwischen Brandeis Goldschmidt und den Außenhandelsorganisationen und entsprechenden Vereinbarungen zwischen Brandeis Goldschmidt und den westlichen Erzeugern, manche westlichen Erzeuger wie VAW, RTZ und BICC nahmen daran aber teil, obwohl sie keine der vereinheitlichten Brandeis-Vereinbarungen unterzeichnet hatten. Auch wurde Hüttenaluminium, das im Rahmen von Brandeis-Vereinbarungen verkauft worden war, unter den Teilnehmern gegen andere Aluminiumerzeugnisse getauscht. Und NLM kaufte im Rahmen der Vereinbarung Nr. RU 1 eine Aluminiumquote, die nach der Vereinbarung, die Brandeis Goldschmidt mit den Außenhandelsorganisationen abgeschlossen hatte, Japan vorbehalten war. Diese Quote belief sich auf rund 7 % des gesamten innerhalb der Brandeis-Vereinbarungen gekauften Aluminiums.

2.2.7. Als die Brandeis-Vereinbarung mit Intrac durch die Eisen- und Metall-Vereinbarung ersetzt wurde, erklärte sich VAW bereit, die gesamte Quote von 75 000 Tonnen von Eisen und Metall zu übernehmen und schloß mit Alusuisse Deutschland GmbH, Kaiser Preussag Aluminium GmbH, Metallgesellschaft AG und Gebrüder Giulini GmbH eine weitere Vereinbarung, wonach das von Intrac gekaufte Aluminium zwischen den fünf westdeutschen Aluminiumerzeugern aufgeteilt wurde. Alusuisse erklärte sich bereit, im ersten Halbjahr 1973 die Anteile von Giulini, Kaiser Preussag und Metallgesellschaft an den zusätzlichen Quoten zu übernehmen. Intrac zog sich 1973 aus der Vereinbarung zurück, da die DDR-Regierung Ausfuhren von Hüttenaluminium verboten hatte.

2.3. *Beschränkungen des Wiederverkaufs von Ostmetall*

2.3.1. Die Aluminiummasseln, die im Rahmen der Brandeis Goldschmidt- und Eisen und Metall-Vereinbarungen verkauft wurden, trugen die Fabrikationszeichen der betreffenden Hersteller. Dritte Parteien konnten daher den Ursprung der Masseln erkennen, wenn das Aluminium nicht umgeschmolzen wurde. Die westlichen Erzeuger hatten deshalb vereinbart, daß Ostmetall nur dann an dritte Parteien verkauft werden sollte, wenn es umgeschmolzen und sein Ursprung nicht mehr erkennbar war.

2.3.2. Alcan erklärte bei der Anhörung, es wäre unwirtschaftlich gewesen, Masseln zum Verkauf in unlegierte Hüttenaluminiummasseln umzuschmelzen. Aus den Antworten von Swiss Aluminium, VAW und VMW ging hervor, daß Umschmelzen zu einem Preisanstieg von etwa 4 % geführt hätte, wobei jedoch davon ausgegangen wird, daß das Umschmelzen allein den Zweck hat, ein Fabrikationszeichen durch ein anderes zu ersetzen. Bei der mündlichen Anhörung vor der Kommission ergab sich, daß Ostmetall ohne zusätzliche Kosten auch umgeschmolzen werden kann, indem man es flüssigem Hüttenaluminium, so wie es aus der Zelle kommt, einfach zugibt, denn beim Verlassen des Ofens hat das Aluminium eine Temperatur von 970 Grad C und seine Schmelztemperatur liegt bei etwa 630 Grad C.

2.3.3. Die meisten westlichen Erzeuger leugnen, diese Beschränkung sei in irgendeiner Weise eine Verpflichtung gewesen. Alcan hingegen räumt ein, daß während der Geltungsdauer der Vereinbarung ein Verständnis der Vereinbarungen in diesem Sinne mit Sicherheit zu unterstellen war. Swiss Aluminium bezeichnete die Vereinbarung damals in einem Brief als „Gentlemen's Agreement" oder als „understanding":

> „ . . . außerdem möchten wir darauf hinweisen, daß unter den Mitgliedern der EPAA ein Einvernehmen (understanding) darüber besteht, daß Ostmetall nur dann an dritte Parteien verkauft werden soll, wenn es umgeschmolzen wurde und sein Ursprung nicht mehr erkannt werden kann."

Als Alsar in einem Fernschreiben an Swiss Aluminium im Rahmen des Vertrages RU 18 am 9. November 1973 Rotterdam als Entladehafen angab, versah ein Angestellter von Swiss Aluminium die Durchschrift, die er erhalten hatte, mit dem handschriftlichen Vermerk: „Weiß Alsar, daß Ostmetall nicht einfach weiterverkauft werden kann, sondern in Alsar's eigenen Werken umgeschmolzen werden muß?" Diese Bemerkung erklärt sich zweifellos daraus, daß Rotterdam als Mittelpunkt des freien Aluminiummarktes bekannt ist. Swiss Aluminium antwortete Alsar:

> „Dieses Metall sollte an dritte Parteien nur verkauft werden, wenn es vorher umgeschmolzen wurde. Natürlich steht es Ihnen frei, es unmittelbar an einen anderen westlichen Erzeuger zu verkaufen, wenn Sie das wünschen."

Diese und andere Dokumente zeigen – und beweisen nach Auffassung der Kommission –, daß es ein Einvernehmen darüber gab, den Wiederverkauf des Metalls in seiner ursprünglichen Form an Außenseiter zu verhindern.

2.3.4. Die Parteien führen an, das Umschmelzen sei technisch notwendig gewesen, da viele Kunden keine eigenen Umschmelzanlagen gehabt hätten.

Das gilt jedoch nicht für alle Kunden: Die Schrottverwerter außerhalb der integrierten Erzeuger benutzen Masseln von einer Reinheit von 99,5 % als Mittel zur Erhöhung der Reinheit des Schrottes, und es wäre durchaus nicht erforderlich, daß gerade die Händler umschmelzen. Bei vielen EPAA-Mitgliedern war es auch immer schon unwahrscheinlich, daß sie Ostmetall in seiner ursprünglichen Form verkaufen würden. Die Abmachung, an dritte Parteien nicht ohne umzuschmelzen zu verkaufen, wurde im allgemeinen eingehalten.

Wohl war es zulässig, nicht umgeschmolzenes Aluminium an andere EPAA-Mitglieder oder ihre Tochtergesellschaften weiterzuverkaufen, und anscheinend haben nur VMW und VAW 1973 und 1974 nicht umgeschmolzene, kleinere Mengen an dritte Parteien verkauft. Im Jahre 1976 fragte VMW an, ob seine Aluminiumquote aus Rußland ohne Fabrikationszeichen, in sogenannter „neutraler" Form geliefert werden könne, erhielt jedoch von Raznoimport eine verneinende Antwort.

Bei der Anhörung wurde VMW nach den Gründen dieser Anfrage befragt und antwortete, das von VMW gekaufte Ostmetall sei im allgemeinen an Drittländer außerhalb des Gemeinsamen Marktes verkauft worden, und es wäre für VMW einfacher gewesen, nicht umschmelzen zu müssen.

Dies zeigt, daß das Umschmelzen zumindest in bestimmten Fällen technisch nicht notwendig war. Wäre es notwendig gewesen, so wäre eine Abmachung und die Überwachung von deren Einhaltung nicht erforderlich gewesen.

2.3.5. Die meisten der im Rahmen der Brandeis-Vereinbarungen verkauften Aluminiummasseln hatten auf Wunsch der Käufer einen Reinheitsgrad von 99,5 %. Die westlichen Parteien erklären, Aluminium mit einem so niedrigen Reinheitsgrad sei im allgemeinen nicht marktfähig, und die Kommission räumt ein, daß der Markt begrenzt ist. Aus diesem Grunde hatten die westlichen Erzeuger ein Interesse daran, das Aluminium umzuschmelzen, denn so konnte der Reinheitsgrad durch Zusatz von reinerem Metall erhöht werden, wobei der Unterschied zwischen der Schmelztemperatur des Aluminiums und der höheren Temperatur, mit der dies die Zellen verließ, ausgenutzt werden konnte. Nur insoweit kann behauptet werden, das Umschmelzen sei technisch notwendig gewesen.

2.3.6. Die Parteien erklärten, die Umschmelzregelung sei zur Durchsetzung der Brandeis-Vereinbarungen von Nutzen gewesen, da sie sicherstellte, daß kein mit Fabrikationszeichen versehenes Ostmetall auf den Märkten des Westens erschien. Auf diese Weise konnte überprüft werden, ob sich die Außenhandelsorganisationen an ihre Verpflichtung hielten, nicht in westliche Länder zu exportieren.

2.4. *Verkäufe unter EPAA-Mitgliedern*

2.4.1. In bestimmten Fällen enthielten die Quoten, die bestimmten westlichen Erzeugern zugewiesen wurden, auch Mengen, die für andere westliche Erzeuger, die mit den ersteren Vereinbarungen abgeschlossen hatte, bestimmt waren. Vereinbarungen dieser Art bestanden zwischen Alcan und VAW, sowie zwischen Swiss Aluminium, RTZ und BICC.

2.4.2. Obwohl VAW eine der Gesellschaften war, die 1963 zugestimmt hatten, daß Brandeis Goldschmidt mit Raznoimport verhandelte, wurde die erste beurkundete Vereinbarung zwischen VAW und Brandeis Goldschmidt 1967 über den Kauf von Aluminium von Impexmetall abgeschlossen. In seiner Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte erklärte VAW, die Firma „hat im Juni 1968 erstmals an den abgestimmten Käufen von Ostaluminium teilgenommen". Bei der Anhörung antwortete der Vertreter von VAW auf eine entsprechende Frage: „Was die Beteiligung von VAW angeht, ist es eindeutig richtig, daß wir uns diesen abgestimmten Geschäften erst nach der entscheidenden Besprechung 1968 – nicht jedoch vorher – angeschlossen haben. Vorher haben wir keinerlei Verpflichtung übernommen und keine Vereinbarung abgeschlossen." Keine dieser Aussagen gibt die Beteiligung von VAW an den Brandeis-Vereinbarungen ganz genau wieder. Es gibt vielmehr deutliche Hinweise darauf, daß VAW als eine der Firmen, die Brandeis Goldschmidt beauftragt hatten, 1963 die erste Vereinbarung mit Raznoimport auszuhandeln, von Anfang an an diesen Vereinbarungen beteiligt war. Die genaue Art und Weise, wie VAW von 1963 bis 1968 an den Brandeis-Vereinbarungen beteiligt war, wurde der Kommission erstmals durch ein Schreiben von Alcan vom 23. Januar 1980, offengelegt. Daraus geht hervor, daß Alcan sich damit einverstanden erklärt hat, daß der Firma VAW im Rahmen der Vereinbarungen mit Raznoimport (1963 und 1964), mit Metalimpex (1964 und 1966) und mit Intrac (1965 und 1966) Ostmetall zugewiesen wurde. Als Gegenleistung dafür, daß Alcan sich einverstanden erklärte, daß VAW Ostmetall zugewiesen bekam, erklärte sich VAW in der Regel dazu bereit, von Alcan entsprechende Mengen von Aluminiumerzeugnissen zu kaufen. In der Praxis wurden solche Käufe jedoch nicht von Alcan verlangt oder die Angelegenheit wurde von VAW auf andere Weise geregelt. Nach der Aussage Alcan's konnte VAW an den Brandeis-Vereinbarungen nicht unmittelbar teilnehmen, weil Einfuhren von Ostaluminium in die Bundesrepublik Deutschland zu der Zeit verboten oder streng begrenzt waren.

2.4.3. In der Quote, die Swiss Aluminium von 1971 an zugewiesen wurde, waren auch Mengen zum Kauf durch RTZ und BICC enthalten. Die für die letzten Käufer bestimmten Quoten entsprachen ihren jeweiligen Anteilen, die zunächst anhand ihrer geschätzten Produktion und dann anhand der Verkäufe von Anglesey Aluminium Ltd unter

Bezugnahme auf den Anteil, den RTZ und BICC (1) am Stammkapital von Anglesey Aluminium innehatten, berechnet wurden.

2.4.4. Die Beteiligung von RTZ und BICC scheint so geregelt worden zu sein, um die Bestimmungen des britischen Kartellgesetzes (Restrictive Trade Practices Act) zu umgehen. Anglesey Aluminium Ltd. hatte sich im Dezember 1970 bereit erklärt, sich infolge seiner inzwischen erworbenen Mitgliedschaft in der EPAA, zur Übernahme von Aluminium im Rahmen der Brandeis-Vereinbarungen zu verpflichten, im Januar 1971 erklärte RTZ jedoch, es gäbe bezüglich seiner Beteiligung „rechtliche und technische Probleme", RTZ habe sich eingehend mit BACO beraten – „wir versuchen soeben eine Formel zu finden, die nicht vom britischen Kartellgericht (trade practices court) mißbilligt wird" – und fragte an, ob Swiss Aluminium dazu bereit sei, mit ihm (RTZ) eine Vereinbarung abzuschließen und seine Verpflichtungen in die „Hauptvereinbarung" aufzunehmen. Das wurde dann getan.

2.4.5. Die Verteilerliste für Ostmetall 1974 zeigt, daß die Alcan Canada zugewiesene Quote einen Teil für dritte Parteien enthielt. Die von Alcan übernommene Ostmetallmenge enthielt nicht nur die den Verkäufern von Alcan's europäischen Gesellschaften entsprechende Menge, sondern auch eine Menge, die dem Anteil von Kaiser Aluminium und Chemical Corporation an den Verkäufen der Alcan Booth Industries Ltd (an der Kaiser über die fragliche Zeit hinweg 25 % Kapitalanteile innehatte) entsprach.

2.4.6. 1968 unterzeichnete Mosal A/S, eine in gemeinschaftlichem Besitz von Elkem und Aluminium Company of America (Alcoa) befindliche Tochtergesellschaft, eine Kaufvereinbarung mit Brandeis Goldschmidt. 1971 schloß Elkem eine ähnliche Vereinbarung ab, die im Rahmen dieser Vereinbarung zugewiesene Quote wurde jedoch nicht nur anhand von Mosals „Verkäufe in Westeuropa", sondern auch anhand von Alcoas Verkäufe in Westeuropa berechnet. Obwohl die Vereinbarung mit Brandeis 1971 von Elkem unterzeichnet worden war, bezogen sich über 60 % der zugewiesenen Quote auf Verkäufe von Alcoa, die Alcoa entweder direkt oder durch Mosal tätigte.

2.4.7. Ostmetall wurde nicht nur im Rahmen der oben genannten langfristigen Vereinbarungen, an denen Alcan, VAW, Swiss Aluminium, RTZ, Kaiser, BICC, Elkem und Alcoa beteiligt waren, von einem westlichen Metallerzeuger an den anderen weitergereicht. Zusätzlich tätigten die EPAA-Mitglieder untereinander von Zeit zu Zeit ad-hoc-Verkäufe und Swap-Geschäfte mit Ostmetall, wie es sich im alltäglichen Verlauf der Geschäfte ergab.

(1) Ursprünglich besaß RTZ 43 % und BICC 27 % von Anglesey Aluminium. 1975 hatten sich die Anteile in 33 % für RTZ und 19 % für BICC geändert. BICC verfügt seit Dezember 1975 über keine Akten mehr. Der restliche Aktionär war Kaiser Aluminium und Chemical Corporation, die mit 66,6 % Ende 1975 die Aktienmehrheit des Aktienkapitals besaß.

3. Die Durchsetzung der Vereinbarungen

3.1. *Einleitung*

Die Zielsetzung und Wirkung der Serie von Vereinbarungen, die zwischen Brandeis Goldschmidt, den westlichen Aluminiumerzeugern und den Außenhandelsorganisationen abgeschlossen worden sind, werden erkennbar aus der Art und Weise, wie sie durchgeführt und durchgesetzt wurden und aus der Art der Handlungsweisen, die als Zuwiderhandlungen betrachtet wurden.

3.2. Während der Geltungsdauer der gesamten Brandeis-Vereinbarung trafen die westlichen Erzeuger Maßnahmen, um die Beschränkungen, die die Außenhandelsorganisationen auf sich genommen hatten, im einzelnen durchzusetzen.

3.3. *Durchsetzung der Vereinbarungen 1963-1964 und 1964-1965*

3.3.1. Die Vereinbarung, die 1963 zwischen Raznoimport und Brandeis Goldschmidt abgeschlossen wurde, erlaubte es Raznoimport ausdrücklich, Aluminium an Hersteller von Halbfertigerzeugnissen zu liefern. Im Jahre 1964 schloß ein unabhängiger britischer Händler, Non-Ferrous Stockholders, einen Vertrag über die Einfuhr von bis zu 10 000 Tonnen Aluminiumblech ab. Im Zuge einer zwischen der britischen und der sowjetischen Regierung abgeschlossenen Handelsvereinbarung, hatte die britische Regierung Aluminiumblech soeben auf die Liste der lizenzfreien Erzeugnisse (open general licence list) gesetzt, und nun wollte Non-Ferrous Stockholders die somit gebotene Geschäftsmöglichkeit nutzen. Als Alcan UK, BACO und Swiss Aluminium jedoch von dem Vertrag, den Non-Ferrous Stockholders abgeschlossen hatte, erfuhren, verhinderten sie gemeinsam die Ausführung des Vertrags, indem sie Raznoimport zu der Verpflichtung zwangen, kein Aluminiumblech ins Vereinigte Königreich auszuführen.

In einem Fernschreiben von Alcan UK vom 1. Mai 1964 an Alcan International Ltd heißt es:

> „Gemäß dem Fernschreiben von Alcan SA vom 30. April ist BACO jetzt der Meinung, daß wir die gegenwärtige Lage, die aus den Metallverhandlungen hervorgegangen ist, dazu nutzen müssen, um auf der völligen Annullierung des zwischen den Russen und Non-Ferrours Metals abgeschlossenen Alublechvertrages zu bestehen. Seiner und unserer Meinung nach würden auch jährlich 2 000 Tonnen von russischem Blech einen ernsten Einfluß auf die Stabilität der Märkte Großbritanniens und des Kontinents ausüben, und es muß alles getan werden, um das zu verhüten . . . BACO wird sich weigern, den Metallvertrag zu unterschreiben, es sei denn die Russen verpflichten sich schriftlich dazu, niemals wieder Halbfertigerzeugnisse nach Westeuropa auszuführen . . . Wir bitten um Hinweise für die Haltung, die wir am Montag in Zürich bei der Sitzung einnehmen sollen, wo – wie wir annehmen –

Alcan SA und Alcan UK die Gruppe vertreten . . ."

Durch ein Schreiben vom 18. Mai 1964 verpflichtete sich Raznoimport, in der Zeit von Mai 1964 bis Dezember 1965 nicht mehr als 3 000 Tonnen Aluminiumblech ins Vereinigte Königreich auszuführen.

3.3.2. In der Klausel über den „Geist der Vereinbarung", die 1964 erstmals auftaucht, verpflichtet sich Metalimpex „ . . . die Verkäufe von Aluminiumhalbfertigerzeugnissen im Geiste dieser Vereinbarung zu handhaben". Damit meinten die Parteien, daß die Verkäufe von Halbfertigerzeugnissen auf ihrer vorherigen Höhe gehalten werden sollten. In einem Memorandum von BACO vom 15. September 1965 heißt es:

„Eine der Bedingungen des Vertrages forderte von den Russen, ihre Ausfuhren von Aluminiumhalbfertigerzeugnissen in das Vereinigte Königreich während der Geltungsdauer des Vertrages auf 3 000 Tonnen zu begrenzen. Diese 3 000 Tonnen würden zu den 2 000 hinzukommen, die schon bestellt, aber noch nicht ausgeliefert sind. Die Ungarn haben tatsächlich zugesagt, ihre Verkäufe von Halbfertigerzeugnissen in das Vereinigte Königreich auf der damals bestehenden Höhe (etwa 660 Tonnen jährlich) beizubehalten:"

3.4. *Durchsetzung der Abkommen 1968-1970*

3.4.1. Aus einem Schreiben von Swiss Aluminium vom 22. Juli 1970 an Brandeis Goldschmidt geht hervor, daß es 1968-1970 zu einer Reihe von Zuwiderhandlungen gegen die Vereinbarungen gekommen ist, und von den EPAA-Mitgliedern auch Gegenmaßnahmen getroffen wurden. Die Zuwiderhandlungen sind in dem Schreiben in tabellarischer Form ausgeführt (siehe Tabelle 5). Das Schreiben zeigt auch, daß das wichtigste Mittel, das die EPAA-Mitglieder verwendeten, um die Außenhandelsorganisationen um jeden Vorteil zu bringen, der ihnen aus die vereinbarten Quoten übersteigenden Lieferungen erwuchs, darin bestand, jede solche die Quote übersteigende Lieferung von der Quote des folgenden Jahres abzuziehen.

3.4.2. Während der gesamten Geltungsdauer der Brandeis-Vereinbarungen war Aluminiumschrott in der EG und anderen westeuropäischen Ländern des öfteren knapp. Niemals hat ein westeuropäisches Land in bezug auf die Einfuhr von Aluminiumschrott eine restriktive Politik betrieben. 1968 und 1969 wurden die britischen Schrottschmelzer mehrfach beim Handelsministerium (Board of Trade) vorstellig und forderten, der Schrottknappheit abzuhelfen. Dabei erklärte die Association of Light Alloy Refiners and Smelters, daß sich die Einfuhren aus Rußland 1965, als Rußland noch einer der großen Schrottversorger des britischen Marktes gewesen war, auf 15 000 Tonnen belaufen haben. Diese Quelle sei „völlig versiegt."

Bei jeder dieser Gelegenheiten erklärten die Schrottschmelzer im Vereinigten Königreich, es gäbe hinlänglich Versorgungsquellen für Hüttenaluminium, das Schrott ersetzen könnte. Hüttenaluminium sei für die Schrottschmelzer aber teurer als Schrott.

3.4.3. Die Beschwerden über Zuwiderhandlungen gegen die Ostmetallvereinbarungen und Gegenmaßnahmen, die 1970 getroffen wurden, um die Vereinbarungen durchzusetzen, sind in Tabelle 6 zusammengefaßt, die insofern Teile der Tabelle 5 wiederholt.

Die Maßnahmen, die 1970 ergriffen wurden, um Beschränkungen der für die EG bestimmten Liefermengen durchzusetzen, die in jeder der zwischen Brandeis Goldschmidt und den Außenhandelsorganisationen abgeschlossenen Vereinbarungen enthalten waren, sollen hier etwas eingehender dargestellt werden.

Raznoimport

3.4.4. Brandeis Goldschmidt führte am 12. August 1970 darüber Beschwerde, daß 1 000 Tonnen Hüttenaluminiummasseln in Rotterdam auf Rechnung eines Metallhändlers, Panchaud Frères SA, ausgeliefert wurden. Als die Außenhandelsorganisation Raznoimport daraufhin erklärte, sie habe auf ein diesbezügliches Schreiben an Panchaud Frères keine Antwort erhalten, antwortete Brandeis Goldschmidt:

„Wir . . . haben zur Kenntnis genommen, daß Sie bezüglich der 1 000 Tonnen russischen Aluminiums, die Sie außerhalb des Baseler Abkommens nach Rotterdam verschifft haben, von der Firma Panchaud Frères SA noch keine Antwort erhalten haben.

Da uns jedoch Beweise darüber vorliegen, daß es sich dabei um Hüttenaluminiummasseln russischen Ursprungs handelt, die aus Rußland verschifft wurden, werden wir diese Menge vom vierten Viertel der Zuweisung abziehen."

3.4.5. Auch Endasa führte Beschwerde darüber, daß 152 Tonnen Aluminiummasseln sowjetischen Ursprungs an den spanischen Kabelhersteller Echevarria Hermanos SA geliefert worden seien. In der Beschwerdeschrift vom 13. November 1970, die an EPAA Düsseldorf gerichtet war, hieß es u. a.:

„Wir bestätigen (unser) Fernschreiben über die Einfuhr von Aluminiummasseln aus der UdSSR.

Die spanische Einfuhrlizenz Nr. 7.155.023 wurde dem spanischen Kabelhersteller Echevarria Hermanos SA ausgestellt und lautet über 152 234 kg Aluminiummasseln, cif spanischer Hafen, Preisäquivalent in US c/1b 21,00 (1). Als Ursprungsland des besagten Metalls wird die UdSSR ausgewiesen."

Swiss Aluminium antwortete in einem Fernschreiben vom 20. November 1970:

(1) Der Preis war beachtlich niedriger als der durch die Brandeisvereinbarungen festgesetzte Preis (566 US $ pro Tonne).

„(Ihr Schreiben) vom 13. November 1970 an EPAA. Bitte richten Sie alle Schreiben über Ostmetall an Zürich."

und forderte Endasa auf, weitere Einzelheiten mitzuteilen. Schließlich wurde von Swiss Aluminium festgestellt, daß die fragliche Sendung ursprünglich im Rahmen der Brandeis-Vereinbarungen für das Vereinigte Königreich bestimmt gewesen war, dann aber von einem westlichen Erzeuger weiterverschifft worden ist.

Impexmetal

3.4.6. Als Swiss Aluminium 1 000 Tonnen polnischen Aluminiums angeboten wurden, schrieb die Firma am 9. Juli 1970 an Brandeis Goldschmidt:

„Dieses Angebot ist eine Verletzung unserer Vereinbarung. Um den Markt nicht zu spalten, hat Swiss Aluminium beschlossen, dieses Metall aufzukaufen, damit es nicht unabhängigen Aluminiumverwendern angeboten werden kann.

Diese Menge von genau 1 000 Tonnen wird von der Quote abgezogen, die Impexmetal der Gruppe 1970 zu liefern hat. Damit Sie den Fall gegenüber Impexmetal, Warschau, beweisen können, senden wir als Anlage die Huta Aluminium „Konin" ausgestellten Analysezertifikate im Original.

. . . Daher muß die Gesamtmenge, die im laufenden Jahr von Impexmetal abzunehmen ist, auf 15 085 englische Tonnen reduziert werden. Wir bitten, Impexmetal entsprechend zu unterrichten.

3.4.7. Swiss Aluminium führte auch Klage über die Tätigkeiten eines britischen Metallhändlers, der polnisches Aluminium nach Argentinien verkaufte. Dazu schreibt die Firma am 2. Dezember 1970 in einem Fernschreiben an Brandeis Goldschmidt:

„Haben zuverlässige Informationen, daß British Metals Corporation in Argentinien polnisches Metall zu 523 US Dollar/1 000 kg, Ziel 180 Tage, angeboten hat. Dies widerspricht der Klausel 2 (Preis nicht niedriger (1)). Rücknahme des Angebots fordern – ist Verkauf getätigt, werden wir abziehen."

3.4.8. Am 4. Dezember 1970 beschwerte sich Swiss Aluminium erneut bei Brandeis Goldschmidt:

„Ungarisches oder polnisches Metall:

Unsere Tochtergesellschaft Satral, Belgien, hat von Landa metals ein Angebot über 200 Tonnen zu 198 Sterling/Tonne erhalten. All diese Angebote scheinen zur Gewohnheit zu werden und wirken sich schlecht auf die Höhe der Preise aus. Bitte Lieferanten auffordern, diesen Unsinn jetzt zu beenden."

(1) Der Brandeispreis lag damals bei 566 US $ pro Tonne, cash gegen Dokumente.

Diese Nachricht ging Impexmetal und Metalimpex zu.

Metalimpex

3.4.9. Mit Schreiben vom 20. Mai 1970 an Brandeis Goldschmidt verlangte Swiss Aluminium die Rücknahme eines Angebots von ungarischem Aluminium an Alfa Romeo SpA:

„Wir haben erfahren, daß die Ungarn – vermutlich Metalimpex – Alfa Romeo angeboten haben, im Jahre 1971 insgesamt 4 000 Tonnen legiertes Aluminium Al Si 9 zu liefern und daß sie 1969 bereits 200 Tonnen geliefert haben.

Beide Geschäfte stellen Verletzung des bestehenden Vertrages dar, da die Frist für einen neuen Vertrag am 31. Oktober 1970 abläuft und vor diesem Tag keine neuen Angebote für das nächste Jahr zulässig sind.

Bitte seien Sie so freundlich, dagegen zu protestieren und verlangen Sie die Rücknahme des Angebots. Die im vergangenen Jahr gelieferten 200 Tonnen werden auf das folgende Jahr angerechnet . . .".

3.4.10. Außer den im Jahre 1969 gelieferten 200 Tonnen bezog Alfa Romeo SpA keine weiteren Liefermengen, weder von Metalimpex noch von einer anderen Außenhandelsorganisation.

Metalimex/Kerametal

3.4.11. Im Januar 1970 übernahm die slowakische Firma Kerametal Ltd gemeinsam mit Metalimex die Zuständigkeit für die Aluminiumlieferungen im Rahmen der Brandeis-Vereinbarungen. Es ist nicht klar, ob die neue Firma Kerametal versucht hat, von den Beschränkungen der Brandeis-Vereinbarungen befreit zu werden, aber Kerametal wurde nach der Sitzung im Juli 1970 von Brandeis Goldschmidt folgendermaßen ermahnt:

„Was Umschmelzaluminium, Halbfertigerzeugnisse, Legierungen und das übrige erwähnte Hüttenaluminium betrifft, bedauern wir, daß keinerlei Änderungen oder Abweichungen von Abschnitt 2 der Vereinbarung möglich sind."

Intrac

3.4.12. Anfang 1970 gab Intrac gegenüber Brandeis Goldschmidt den Abschluß eines Verkaufs von 2 200 Tonnen Aluminiumdraht und 3 750 Tonnen Hüttenaluminiummasseln in die Bundesrepublik Deutschland zu. Intrac schlug selbst vor, die 5 950 Tonnen von der Gesamtmenge von 8 990 Tonnen, die im Rahmen der Brandeis-Vereinbarung zu liefern waren, abzuziehen. Brandeis Goldschmidt antwortete am 27. Januar 1970:

„. . . unsere Freunde sind mit Ihrem Verkauf von Aluminiumdraht und der sich daraus ergebenden Anrechnung auf die Lieferung von Aluminiummasseln nicht einverstanden.

Wir verweisen in diesem Zusammenhang auf Ihr Schreiben vom 26. Juni 1968.

Unsere Freunde bestehen darauf, daß Sie den Vertrag über Aluminiumdraht rückgängig machen und die Masseln liefern. Wir sind uns darüber im klaren, wie schwierig es für Sie ist, einen bestehenden Vertrag rückgängig zu machen. Dieser hätte allerdings nie abgeschlossen werden dürfen.

Um eine Lösung herbeizuführen, schlagen wir vor, daß Sie in diesem Jahr 2 000 Tonnen Masseln liefern und diese auf die Menge des für 1971 abzuschließenden Vertrages angerechnet wird.

Um unerfreuliche Folgen zu vermeiden, bitten wir um Bestätigung."

Intrac antwortete, sie verstehe nicht, wieso „unerfreuliche Folgen" entstehen könnten, wenn sie die betreffenden Mengen von den im Rahmen der Brandeis-Vereinbarungen zu liefernden Quoten abziehe. Darauf antwortete Brandeis Goldschmidt:

„ . . . wenn Sie sich den Baseler Vertrag ansehen, den Sie mit Brandeis Goldschmidt abgeschlossen haben, so besteht kein Zweifel, daß der Verkauf von 2 000 Tonnen verboten ist. Sie weisen darauf hin, daß die DIA im Jahre 1968 Verkäufe tätigten, die später von uns in Abzug gebracht wurden, und daß dies ein Präzedenzfall sei. Der Verkauf von 1968 stellte einen Verstoß dar, gegen den wir protestieren, und wir nahmen den Abzug vor, weil Sie uns in Ihrem Schreiben vom 26. Juni 1968 versicherten, daß DIA keine weiteren Verkäufe tätigen würde. Mit anderen Worten, wir behandelten dieses Geschäft als eine Ausnahme, geben aber unter keinen Umständen Ihnen oder der DIA das Recht, weitere Verkäufe zu tätigen und anschließend die betreffenden Mengen von Ihnen im Baseler Vertrag vorgesehenen Mengen abzuziehen.

Sie müssen zugeben, daß es unsinnig wäre und nicht Ihrem Baseler Vertrag entspräche, wenn wir Ihnen dieses Recht einräumen würden, da Sie auf diese Weise ein Optionsrecht erhielten, Halbfertigerzeugnisse oder Masseln zu verkaufen, wenn der Marktpreis für Sie günstiger ist, als der in der Vereinbarung niedergelegte Preis, und anschließend könnten Sie die betreffende Tonnage abziehen . . . Liefern Sie auf alle Fälle 2 000 Tonnen Masseln wie bestellt, da wir unser Programm nicht ändern können, und wir rechnen die Lieferung auf 1971 an".

Brandeis Goldschmidt ließ Swiss Aluminium Kopien der mit Intrac gewechselten Fernschreiben über die 2 000 Tonnen Aluminium zukommen und verpflichtete sich, Swiss Aluminium auf dem laufenden zu halten. Brandeis Goldschmidt teilte Swiss Aluminium am 6. Mai 1970 mit:

„das Paket wurde auf lediglich 500 Tonnen reduziert und zum Gegenstand eines Veredlungsvertrages und nicht eines unmittelbaren Verkaufs gemacht".

3.4.13. Nach wie vor waren die Geschäfte der Intrac Gegenstand von Beschwerden. Am 27. Mai 1970 unterrichtete Swiss Aluminium Brandeis Goldschmidt folgendermaßen:

„Erfuhren soeben von Deutschland, daß die DDR 5 000 bis 7 000 Tonnen für 1971 und die folgenden Jahre anbietet. Bitte protestieren Sie bei Intrac energisch, da jeder an die Vereinbarung gebunden ist und vor dem 31. Oktober 1970 kein derartiges Geschäft getätigt werden kann, wenn nicht bis daher eine neue Vereinbarung zustande kommt."

Brandeis Goldschmidt brachte die Angelegenheit bei der Intrac zur Sprache. Diese erklärte, die betreffenden „Gespräche" seien lediglich „zur Information für den Fall, daß wir zu keiner Vereinbarung kommen" gedacht. Auch wurde mitgeteilt, daß Intrac 3 000 Tonnen an die Bundesrepublik Deutschland verkauft hatte und vorgeschlagen, diese Lieferung von der Quote für 1971 abzuziehen:

„ . . . sie (Intrac) erklärte uns, sie hätten für Ende dieses Jahres 3 000 Tonnen an die Bundesrepublik Deutschland verkauft, und als Grund gaben sie verschiedene verwickelte finanzielle Transaktionen an und daß sie gezwungen gewesen seien, diese Ware zu verkaufen . . . Sie selbst erwähnten, daß diese Menge auf 1971 angerechnet werden solle."

Diese Information führte zu einer lebhaften Reaktion von Swiss Aluminium. In ihrem Schreiben vom 25. Juni 1970 erklärte Swiss Aluminium:

„Wir waren ziemlich beunruhigt über Ihr Schreiben vom 12. Juni 1970 und haben uns mit VAW in Verbindung gesetzt um festzustellen, an wen dieses Metall verkauft worden sein kann.

Leider ohne Erfolg. Dennoch sollten wir die Erklärung von Intrac auf keinen Fall hinnehmen und Sie sollten verlangen, daß sie von dem Verkauf Abstand nehmen.

Wir können es nicht zulassen, daß ein laufender Vertrag absichtlich gebrochen wird und gleichzeitig angeboten wird, die Liefermenge von der eines späteren Vertrages, sollte ein solcher zustande kommen, abzuziehen. Zweck und Geist dieses Vertrages ist es, daß Ostmetall an die westlichen Erzeuger und nicht an unabhängige Aluminiumverwender verkauft wird. Im übrigen bleibt noch die Frage des Preises."

Auf diese Beschwerde hin sandte Brandeis Goldschmidt am 29. Juni 1970 folgendes Schreiben an Intrac:

„Wegen der 3 000 Tonnen, die sie zur Lieferung 1970 nach Westdeutschland verkauft haben, sind unsere Freunde aufs äußerste betroffen und verlangen, daß sie von diesem Verkauf Abstand nehmen, da er im Widerspruch zu der Baseler Vereinbarung steht und mit dem Geist der Vereinbarung völlig unvereinbar ist."

3.4.14. Während dieses Problem gelöst wurde, erhob Swiss Aluminium eine weitere Beschwerde darüber, daß Eisen und Metall Aluminium aus der DDR Käufern in der Bundesrepublik Deutschland anbot. Mit Fernschreiben vom 23. Juni 1970 wurde die Beschwerde von Swiss Aluminium an Intrac weitergeleitet:

> „Eisen und Metall Gelsenkirchen bietet 99,5%iges ostdeutsches Aluminium für 212 DM, frei Kunde, 500 Tonnen im Juli, 200 Tonnen im September und 100 Tonnen im Oktober. Es handelt sich dabei nicht um einen Teil der freien Quote, da dies über VAW läuft. Das „Interzonenabkommen" gestattet Einfuhren von DDR-Aluminium für 22 Millionen DM. Die 5 000 Tonnen (3 750 durch Brandeis und 1 250 Tonnen freie Quote) machen annähernd 11 Millionen DM aus. Die DDR kann demnach nach westdeutschen Bestimmungen noch etwa 5 000 Tonnen nach der Bundesrepublik Deutschland exportieren, doch würde dies zweifellos eine Verletzung des gegenwärtig geltenden Vertrags bedeuten. Daher bitten wir Sie, Intrac aufzufordern, das Angebot unverzüglich zurückzuziehen."

Intrac stritt daraufhin ab, der Firma Eisen und Metall die fragliche Menge angeboten oder geliefert zu haben.

3.5. *Durchsetzung der Vereinbarungen 1971-1976*

3.5.1. Was zur Durchsetzung der Vereinbarungen getan wurde, ist in Tabelle 7 zusammengefaßt. Es handelt sich um dieselben Muster der Marktüberwachung und heftige Proteste gegen Verletzungen der Vereinbarungen, die vorgebracht wurden.

3.5.2. Die Beschwerden zeigen, daß die westlichen Erzeuger willens waren, sich im Rahmen des Vertrags Tätigkeiten der Außenhandelsorganisationen zu widersetzen, die nach dem Vertrag zulässig oder zumindest nicht verboten waren.

3.5.3. Im Mai 1971 äußerte Swiss Aluminium die Auffassung, Raznoimport dürfte bei einer Ausstellung von Exportgütern der UdSSR, die in Basel stattfinden sollte, keine Waren ausstellen. In einer Antwort vom 31. Mai 1971 verpflichtete sich Raznoimport, nur Aluminium von hohem Reinheitsgrad (99,9 %) und bestimmte Walzerzeugnisse auszustellen und erklärte, auf dieser Messe keinerlei Aluminium zum Kauf anzubieten.

3.5.4. Daß Raznoimport und Impexmetal Aluminiumgrus mit einem Aluminiumgehalt von 15 bis 20 % ausführten, zog ebenfalls Protest nach sich. Obwohl Raznoimport antwortete, die Aluminiumgrusausfuhren seien der Vereinbarung nach nicht verboten, erklärte Brandeis Goldschmidt, das in dem Grus enthaltene Aluminium solle von den Hüttenaluminiumkäufen abgezogen werden. Bei anderen Gelegenheiten jedoch, insbesondere als Intrac außerhalb der Brandeis-Vereinbarungen Aluminium in der Bundesrepublik Deutschland verkaufen wollte und anbot, die entsprechenden Mengen von der Quote des folgenden Jahres abzuziehen, wies Brandeis Goldschmidt dies zurück.

3.5.5. Während dieser Zeit beharrten die westlichen Erzeuger darauf, daß Veredlungsverträge (wonach Aluminium aus Osteuropa innerhalb Fertigerzeugnisse weiterverarbeitet und wieder nach Osteuropa ausgeführt wurde) ihrer vorherigen Genehmigung bedurften, oder forderten, zumindest von solchen Geschäften unterrichtet zu werden, um sichergehen zu können, daß die Brandeis-Vereinbarungen nicht umgangen werden.

3.5.6. Bei einer anderen Gelegenheit beschwerten sich westliche Erzeuger darüber, daß östliche Außenhandelsorganisationen in den USA Waren verkauft oder zum Verkauf angeboten hätten. Dieses Land lag innerhalb der Märkte, die in den mit den östlichen Außenhandelsorganisationen geschlossenen Verträgen ausgeschlossen worden waren, und die Beschwerden haben den verschiedenen Kartellbehörden besondere Sorge bereitet.

Dies zeigt die Entschlossenheit der westlichen Erzeuger, die Vereinbarungen durchzusetzen, sie sind aber auch für die EG von Bedeutung, denn es bestand immer die Möglichkeit, daß die Waren ihren Weg in die EG zurückfinden konnten. Dies wurde von den westlichen Erzeugern anerkannt.

3.5.7. Während der erfolglosen Verhandlungen um eine Vereinbarung 1976 bereitete Raznoimport einen Entwurf vor, in dem zu den Ländern, in die Raznoimport ausführen durfte, noch Japan, Kanada, die Vereinigten Staaten und Thailand hinzukamen. Alcan UK forderte, nur Thailand sollte „frei" sein. BACO ging noch weiter und stellte in einem Fernschreiben an Swiss Aluminium (8. Juni 1976) fest:

> „ . . . 4. Die USA müssen in die Vereinbarung eingeschlossen sein, da es für die Händler leicht ist, die Ware auf den europäischen Markt zurückzulenken . . .".

3.5.8. 1971 und 1972 wurde Beschwerde über Einfuhren von jugoslawischem Aluminium nach Italien geführt, obwohl es sich bei einer dieser Gelegenheiten eindeutig um jugoslawisches Metall handelte. Swiss Aluminium schrieb dazu an Raznoimport (Schreiben vom 17. Januar 1972):

> „Das Metall, das sie in Italien verkaufen, trägt nicht Ihr Fabrikationszeichen, und deshalb ist klar, daß sie Ihr Metall intern verbrauchen und ihr eigenes wieder ausführen, d. h., sie können nur auf der Grundlage ihrer Importe aus der UdSSR wieder ausführen . . . Ich sehe keine andere Lösung, als daß Sie Ihre Ausfuhren nach Jugoslawien kürzen, solange sie mit ihrem eigenen Metall auf diese Weise Dumping betreiben."

3.5.9. Auf einer Sitzung einer Arbeitsgruppe, aus Vertretern der Regierung und der Industrie beste-

henden Ungarisch/Italienischen Kommission für wirtschaftliche Zusammenarbeit, die vom 31. Januar bis zum 2. Februar 1972 abgehalten wurde, zeigten die Ungarn Interesse an der Verwendung italienischer Technologie, um in Ungarn mit der Herstellung von Aerosol in Dosen zu beginnen. Die italienische Delegation hatte ein Interesse bekundet, ungarische Aluminiumpreßbarren (slugs, ein Halbfertigerzeugnis) als Bezahlung für das Know-how entgegenzunehmen. Als Swiss Aluminium dies über seine italienische Tochtergesellschaft erfuhr, veranlaßte Swiss Aluminium Brandeis Goldschmidt bei Metalimpex zu intervenieren. Metalimpex erkannte an, daß diese Barren unter die Brandeis-Vereinbarungen fallen (in denen Metalimpex eine jährliche Höchstmenge von 1 016 metrischen Tonnen von Halbfertigerzeugnissen vorgeschrieben war).

3.6. *Durchsetzung der Verpflichtung zum Kauf von Ostmetall*

3.6.1. An die Mitgliedschaft in der EPAA war die Verpflichtung gebunden, eine vorgeschriebene Quote von Ostmetall zu kaufen. Die Mitglieder des Exekutivausschusses der EPAA wachten über die Einhaltung dieser Pflicht.

3.6.2. 1974 teilte Alsar Brandeis Goldschmidt mit, Alsar könne die Lieferung von 1 210 Tonnen nicht übernehmen und damit seine Quote von 1974 nicht erfüllen. Der Exekutivausschuß der EPAA (der damals aus Swiss Aluminium, PUK, Montedison, Ardal, VAW und BACO bestand) übte Druck auf Alsar aus, die Menge zu übernehmen, war aber bereit, eine Übernahme durch ein anderes EPAA-Mitglied zuzustimmen. Als die Quote von keinem anderen EPAA-Mitglied übernommen wurde, schickte Swiss Aluminium am 30. September 1974 ein Fernschreiben an Alumetal und forderte diese Gesellschaft auf, dabei mitzuwirken, Alsar zur Erfüllung seiner vertraglichen Pflichten zu veranlassen.

Bei der Anhörung erklärte Alsar durch einen Rechtsberater:

„. . . Anfangs war Alsar noch ziemlich abgeneigt . . . Da Alsar neue Fabriken und neue Finanzierungen in Angriff genommen hatte, war klar, daß die Firma nicht sehr darauf aus war, auch einen Teil der Quoten aus der Brandeis-Vereinbarung zu übernehmen. Andererseits war es auch ganz unmöglich, in einem System, das als oligopolitisch beschrieben wurde, Aluminium herzustellen oder zu verkaufen, ohne zu allen anderen Herstellern freundliche Beziehungen zu unterhalten, und aus den Dokumenten geht hervor, daß Alsar zu Anfang versuchte, EPAA-Mitglied zu werden, ohne die Quoten zu übernehmen, aber angesichts der einleuchtenden, zwingenden Notwendigkeit, Metall zu verkaufen und zu vertreiben, dann doch davon überzeugt war, Quoten übernehmen zu müssen."

4. **Preis**

4.1. *Anfängliches Ziel*

Von Anfang an verfolgten die westlichen Erzeuger das Ziel, Preisschwankungen zu vermeiden. Es ging nicht um die eingeführten Mengen: Tabelle 8 zeigt, daß die 1962 eingeführten Mengen nur in Belgien und Luxemburg wesentlich über die früherer Jahre hinaus gestiegen waren. Im Vereinigten Königreich hatten die Einfuhren 1959 einen Höhepunkt erreicht und lagen noch 1962 unter der Schwelle, die bis 1961 zwischen den Regierungen ausgemacht worden war.

4.2. Die ursprüngliche Gruppe der westlichen Erzeuger einigte sich in der Zeit von November 1962 bis Februar 1963 darauf, daß „es wünschenswert wäre, die Bedingungen festzulegen, zu denen (Raznoimport) bereit wäre, seine Exportquoten von Hüttenaluminium ausschließlich den westlichen Aluminiumerzeugern zu verkaufen, statt den westlichen Aluminiummarkt dadurch zu stören, daß er diese Ware Händlern oder Verbrauchern dieser Märkte zu Dumpingpreisen überläßt" (1). Dasselbe wurde zur gleichen Zeit und etwas taktvoller von Brandeis Goldschmidt gegenüber Raznoimport erklärt (siehe 1.4.2) und Brandeis Goldschmidt fuhr fort:

„Unserer Meinung nach liegen die Vorteile, die unser Vorschlag für Sie enthält, darin, daß Sie für Ihr Aluminium nicht nur bessere Erlöse erzielen würden, sondern auch eine gleichbleibende Tonnage sicher würden absetzen können. Wie Sie zweifellos wissen, wird Ihr Aluminium oft im Rahmen von Kompensationsgeschäften zu sehr schlechten Preisen angeboten, und das führt zu einer Unterminierung der Preise auf dem Weltmarkt . . .

Nach unserer Meinung sollte der Vertrieb so weit wie möglich in der Weise geregelt werden, daß wir dieselben Händler und Verbraucher bedienen, die Ihr Metall früher abgenommen haben, und zwar so, daß die bestehende Preisstruktur nur minimal gestört wird."

Über die erste Sitzung mit Raznoimport berichtet Brandeis Goldschmidt den westlichen Erzeugern folgendermaßen:

„Wir hielten es für erforderlich, Raznoimport während unserer Verhandlungen zu verstehen zu geben, daß wir bestimmte Erzeuger mit ihren Interessen im Rücken hatten. Wir erklärten, der wichtigste Grund für unser Vorgehen sei die Erhaltung der bestehenden Preisstruktur gewesen, und dies sei ebensosehr in ihrem wie in unserem Interesse . . .".

(1) Angaben von BACO in Beantwortung eines Vermerks der United Kingdom Registrar of Restrictive Trade Practices nach Abschnitt 14 des Restrictive Trade Practices Act 1956.

4.3. Im ersten Vertrag (Nr. 68/3326) war es Raznoimport gestattet, unter anderem nach Argentinien und Schweden zu verkaufen. Er war jedoch verpflichtet, in diese Länder „zu Preisen (zu verkaufen), die nicht niedriger sind als die in dieser Vereinbarung erwähnten". Intrac schloß später eine vergleichbare Vereinbarung in bezug auf Schweden ab. In einem Schreiben vom 18. Mai 1964 änderte Raznoimport die zweite Vereinbarung (Nr. 68/4364, die im wesentlichen der ersten glich) in dem Sinne, daß, wenn Raznoimport das Recht erhielte, Barren zu verkaufen, dies nicht zu Preisen geschehen würde, die „dem Geist der genannten Vereinbarung zuwiderlaufen". Ähnliche Preisklauseln erscheinen in allen Vereinbarungen, die später mit sämtlichen Außenhandelsorganisationen abgeschlossen wurden.

Für die Fälle, in denen es die Brandeis-Vereinbarungen offenließen, kleinere Mengen von Halbfertigerzeugnissen in die EG auszuführen (diese Möglichkeit bestand nur im Fall von Raznoimport und Metalimpex), einigten sich die Parteien darauf, daß

> „eine Senkung der Preise für Aluminiumerzeugnisse den Aluminiummarkt in Gefahr bringen würde und dieser Vereinbarung Abbruch täte. Daher verpflichten sich die Verkäufer, die Verkäufe von Aluminiumhalbfertigerzeugnissen im Geiste dieser Vereinbarung zu handhaben".

Diese Verpflichtung war nicht auf die kleinen Quoten von Halbfertigerzeugnissen beschränkt, die in die Länder ausgeführt werden durften, die nicht von der Ausfuhr ausgeschlossen waren, sondern war vielmehr eine für alle Exporte von Raznoimport und Metalimpex geltende allgemeine Verpflichtung.

4.4. Einige der Beschwerden, die die westlichen Verkäufer über Verletzungen der Vereinbarung führten, zeigen, daß der Preis ein Faktor erster Ordnung war: polnisches Metall nach Argentinien, siehe Punkt 3.4.7 oben. Am 4. Dezember 1970 beschwerte sich Swiss Aluminium über ein Angebot von 200 Tonnen zu 198 Pfund netto, das seiner Tochtergesellschaft in Belgien gemacht worden war und das, so hieß es, „schlechte Auswirkungen auf die Höhe der Preise" haben würde. In einer Beschwerde über kleinere sowjetische Blecheinfuhren in das Vereinigte Königreich 1971 wurde dargelegt, daß der Preis nach der Importstatistik um 171 bis 177 Pfund unter dem Listenpreis liege und den Effektpreis um etwa 100 Pfund unterschreite. Später im selben Jahr wurde im Zusammenhang mit jugoslawischen Exporten über niedrige Preise geklagt.

4.5. Warum 1963 russische Preise die westlichen Erzeuger in Sorge versetzt haben sollten, ist nicht klar. In seiner Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdegründe der Kommission erklärte Alcan, „die UdSSR verkauft (1963) kleine aber stets zunehmende Metallmengen in London zu Preisen, die um 20 oder 25 Pfund je Tonne unter den Exportpreisen von Alcan liegen (was einem Diskontsatz von 11 bis 14 % entspricht)". Es gab jedoch nichts, was diese Behauptung untermauern könnte. Im fraglichen Jahr wurden Diskonte auf die Listenpreise der Erzeuger gewährt. Das National Bureau of Economic Research der Vereinigten Staaten war der Meinung, daß damals „große Käufer . . . Aluminium gewöhnlich um 1 bis 2 cent unter Listenpreis kaufen konnten". Dies entspricht einem Diskontsatz von 4 bis 8 %. Die Russen hatten auf dem Markt keinen festen Fuß gefaßt, und so war ein zusätzlicher Diskont auf einem schwachen Markt gar nicht so ungeschickt. Darüber hinaus sind auf dem freien Markt immer nur geringe Mengen gehandelt worden, und das bedeutet, daß die Preise zu Schwankungen neigen und auf einem schwachen Markt schneller absinken als dies bei den fest auf dem Markt niedergelassenen Lieferanten der Fall ist. Ohne genauer zu wissen, zu welchen Preisen die Russen und die westlichen Erzeuger damals ihre Transaktionen durchführten, ist es nicht möglich zu beurteilen, wie niedrig die russischen Preise wirklich waren.

4.6. Einige der westlichen Erzeuger führten an, das Preisgebaren der Russen sei vor 1963 unlauter gewesen, und alle gaben zu verstehen, daß die osteuropäische Preisstellung ohne die Brandeis-Vereinbarungen auch weiterhin unlauter geblieben wäre. Letzteres ist unbeweisbar. Die Behauptungen über die Preise vor 1963 sind jedoch bei weitem nicht stichhaltig. Elkem nannte sie „politische" Preise, weil die Lieferungen bald erfolgten, bald ausblieben und die östlichen Organisationen lediglich in den Besitz von Westwährung kommen wollten. Es wurde jedoch nicht erklärt, wieso die östlichen Organisationen, wenn es ihnen nur auf harte Währung angekommen wäre, weiterhin damit zufrieden waren, weniger zu bekommen als sie hätten bekommen können. RTZ führte an, die Preise seien unlauter gewesen, da die Osteuropäer auf ihren heimischen Märkten eine Monopolstellung innehätten und sie auch ohne Furcht vor Strafverfolgung innehaben könnten, so daß sie überschüssige Mengen straffrei „zu fast jedem Preis, der auch nur die Grenzkosten abdeckte", verkaufen konnten. Die tatsächlichen Grenzkosten und die Durchschnittskosten der östlichen Erzeuger kennt aber weder die Kommission noch RTZ. Ein scheinbar stichhaltiges Argument erweist sich hier als unbeweisbare Behauptung.

4.7. Alcan erklärte, die Russen praktizierten Dumpingpreise, und versuchte, dies zu beweisen. Alcan berief sich bei seiner Berechnung der Aluminiumpreise auf dem sowjetischen Binnenmarkt auf eine Arbeit von G. D. Kusnetsow (1). Alcan ging von den in diesem Werk angegebenen Preisen aus, rechnete sie zu den offiziellen Wechselkursen in US-Dollar um und zeigte auf diese Weise, daß Brandeis Dumpingpreise hatte, so daß jeder Verkauf zu Preisen unter dieser Höhe das Dumping noch verschärft hätte. Diese Argumentation hängt

(1) Tsenoobrazovanie v tsvetnoi metallurgii (Preisbildung von nichteisenhaltigen Metallen) – G. D. KUZNETSOV, veröffentlichte *Metallurgiya,* UdSSR 1977.

vollkommen von dem Wechselkurs ab, der dazu herangezogen wird, nichtkonvertierbare Währungen zu konvertieren. Bei der Anhörung erklärte der Sachverständige von Alcan in Beantwortung einer Frage über die kommerzielle Bedeutung der offiziellen Wechselkurse „. . . das innerstaatliche Preissystem ist vom externen Preissystem so vollständig losgelöst, daß der normalerweise angelegte Maßstab der Kaufkraftparität ganz einfach nicht angelegt werden kann . . .“ (Abschrift Seite 180). Die Arbeit von Kusnetsow, auf die sich Alcan berief, enthält auch einen Vergleich zwischen den Preisen des westlichen Marktes und des sowjetischen Binnenmarktes. Bei der Anhörung wurde bestätigt, daß solche Vergleiche nicht auf den offiziellen sowjetischen Dollar/Rubel-Wechselkursen beruhen und unmöglich beruhen können (1).

Die Methode, die Alcan verwendete, um ein Dumping aufzuzeigen, gehört nicht zu denen, die nach den Regeln des GATT gegenüber Staatshandelsländern verwendet werden, zum Teil schon deshalb, weil es kaum angeht, sich auf die offiziellen Wechselkurse zu verlassen. Die Behörden, die allein damit beauftragt sind, Dumping festzustellen, haben eine solche Methode nicht verwendet, zumindest nicht, seit die Zusatznote zu Artikel 6 des GATT von 1955 in entsprechende Gesetze umgesetzt wurde.

4.8. *Preisstellung im Rahmen der Brandeis-Vereinbarungen*

4.8.1. Alle westlichen Erzeuger zahlten dieselben Preise für Aluminium aller Reinheitsgrade, das im Rahmen der Brandeis-Vereinbarungen von den Außenhandelsorganisationen bezogen wurde. Darüber hinaus zahlte jeder Käufer Brandeis Goldschmidt eine Provision für dessen Dienste als Vermittler. Der Provisionssatz je Tonne war für alle Abnehmer gleich.

4.8.2. Bis zur Ostmetall-Konferenz in Zürich (7./8. Juni 1972) wurde der Preis unter Zugrundelegung des „frei Werk“-Preises für Aluminium aus Kanada, den USA und dem Vereinigten Königreich gemäß Veröffentlichung in der letzten Ausgabe des *Metal Bulletin*, London, festgesetzt. Auf diesen Preis wurde ein vereinbarter Preisnachlaß gewährt. Tatsächlich handelte es sich bei dem im *Metal Bulletin* veröffentlichten Preis um den Listenpreis von Alcan. Bei der mündlichen Anhörung erklärte ein Direktor von Alcan Aluminium Ltd, daß Alcan der größte Hersteller von Metall sei, das unabhängige Gesellschaften in der ganzen Welt zugänglich ist. Alcan sei auch der größte Metallexporteur Kanadas. Daher habe sich Alcan veranlaßt gefühlt, einen Preis zu veröffentlichen, und wegen der Mengen, die die Firma verkaufen mußte, sei dies wahrscheinlich einer der wettbewerbsfähigsten Preise der damaligen Zeit gewesen. So habe beispielsweise ein Drittel des Metalls, das ins Vereinigte Königreich verschifft wurde, dort an unabhängige Unternehmen verkauft werden müssen, die beim Kauf völlig frei waren. (Abschrift Seite 218 H).

Was den Preis von Mai 1972 bis Juli 1973 angeht, so wurde er von Mai bis Dezember 1972 auf 186 Pfund Sterling pro Tonne festgesetzt und danach auf 191 Pfund Sterling pro Tonne. Der letztere Preis wurde ab Februar 1973 auf 215 Pfund Sterling pro Tonne erhöht. Auf der Züricher Ostmetall-Konferenz vom 16. bis 18. April 1973 vereinbarten die Parteien einen Preis von 232,50 Pfund Sterling pro Tonne oder Listenpreis des Vereinigten Königreichs minus 11 %, wobei jeweils der höhere Preis galt. Nach der Konferenz von Brno (Brunn), die vom 6. bis 8. September 1973 stattfand, wurde eine Formel angenommen, nach der der Pfund-Sterling-Preis unter Zugrundelegung der mittleren Wechselkurse von „elf Mitgliedswährungen“ in andere Währungen umgerechnet werden sollte.

4.9. *Die Listenpreisformeln*

4.9.1. Im Anschluß an die Ostmetall-Konferenz von Paris vom 30./31. Oktober 1973 wurde erstmals eine derartige Formel für das erste Halbjahr 1974 eingeführt. Es handelte sich um den Durchschnitt der Listenpreise der wichtigsten Hersteller (2) der Niederlande, der Bundesrepublik Deutschland, Spaniens, Italiens, Frankreichs, Japans, Österreichs, der Schweiz, Norwegens, Schwedens, des Vereinigten Königreichs und Belgiens. Von diesem Durchschnittspreis wurden 7,25 % Diskont abgezogen. Die Unzufriedenheit von Raznoimport mit dem Preis, den Raznoimport während der letzten Monate des Jahres 1973 (als der im *Metal Bulletin* veröffentlichte freie Marktpreis höher lag als die meisten Listenpreise) erzielt hatte, führte dazu, daß im Mai 1974 die sogenannte „Formel von Venedig“ angenommen wurde. Danach bestanden die Preiskomponenten zu 50 % aus dem Durchschnitt von 12 nationalen Listenpreisen abzüglich eines Diskonts von 5 % und zu weiteren 50 % aus dem mittleren, im *Metal Bulletin* angegebenen Preis abzüglich eines Diskonts von 5 %. Die „Formel von München“, die für 1975 und 1976 beschlossen wurde, war dieselbe wie die von Venedig, nur daß sie keine Diskonte vorsah.

4.9.2. In Beantwortung eines Auskunftsverlangens der Kommission gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 teilte Brandeis Goldschmidt mit, die zur Berechnung des Kaufpreises im Rahmen der Brandeis-Vereinbarungen zugrunde gelegten Listenpreise seien „im Prinzip mit den Herstellern in den betreffenden Ländern abgesprochen“.

(1) Die von Alcan angewandte Methode führt zu der Schlußfolgerung, daß die Lieferungen aus der UdSSR zu Preisen verkauft werden müßten, die wenigstens etwa 40 % über den westeuropäischen Preisen liegen, um sich nicht dem Vorwurf des Dumpings auszusetzen.

(2) Diese Produzenten waren Holland Aluminium, VAW, Endasa, Alumetal, PUK, NLM, VMW, Swiss Aluminium, Ardal og Sunndal Verk, Gränges Aluminium, Alcan UK und bzw. Alcan.

Ende 1973 legte Brandeis Goldschmidt die 12 Listenpreise Alcan (1) zur Bestätigung vor. Im Anschluß daran tauschten die Parteien frei Informationen über Preise aus, wenn Alcan als wichtigste Informationsquelle irgendwelche Unsicherheiten äußerte.

4.10. *Die an Brandeis gezahlten Provisionen*

Während der gesamten Laufzeit der Brandeis-Vereinbarungen erhielt Brandeis Goldschmidt für jede im Rahmen dieser Vereinbarungen verkaufte Tonne Hüttenaluminium eine Provision. Die Provisionsbeträge, die Brandeis von 1970 an erhielt, gehen aus Tabelle 9 hervor.

4.11. *Preisvergleich*

4.11.1. Es ist schwierig, einen genauen Vergleich zwischen den im Rahmen der Brandeis-Vereinbarungen gezahlten Preisen und den Preisen der Märkte des Westens anzustellen. Das Ausmaß der vertikalen Integration der Industrie bringt es mit sich, daß die meisten Zwischenprodukte nicht verkauft, sondern innerhalb ein und desselben Herstellerkonzerns weitergegeben werden. Außerdem stellen die Verkäufe von 99,5%igen Masseln nur einen geringen Teil der Gesamtverkäufe von Hüttenaluminium dar, die so wichtige Erzeugnisse wie Walzbrammen, Strangpreßknüppel, Drahtbarren usw. umfassen. Auch können 99,5%ige Masseln nicht verwendet werden, ohne zuvor umgeschmolzen zu werden, da Masseln im Gegensatz zu Knüppeln oder Drahtbarren nicht in dieser Form weiterverwendet werden können. Dementsprechend beschränkt sich dieser Markt auf Käufer mit eigenen Umschmelzanlagen oder auf Wiederverkäufer.

Einschränkungen sind darüber hinaus zu machen für:

a) Zollabgaben,

b) Unterschiede in den Lieferbedingungen,

c) Unterschiede im Reinheitsgrad (99,5 % und 99,7-9 %),

d) Unterschiede in den Zahlungsbedingungen.

4.11.2. Einige dieser Punkte wurden zwischen Metalimpex und Brandeis Goldschmidt 1971 in einem Briefwechsel erörtert. Metalimpex beanstandete mit Schreiben vom 16. April 1971 den 11%igen Nachlaß auf den Kanada/VK-Listenpreis (auf den man sich im Rahmen der Brandeis-Vereinbarungen geeinigt hatte) wie folgt:

„Was 99,5%ige Rohaluminiummasseln betrifft, haben wir uns während unserer Gespräche auf den für Kanada im *Metal Bulletin* angegebenen Preis abzüglich eines Nachlasses von 11 % geeinigt. Wir haben diese Preisregelung akzeptiert, da uns unsere westlichen Partner einschließlich Ihrer Gesellschaft mitteilten, daß sie beim Verkauf des Aluminiums, das sie im Rahmen des vorigen Vertrages von den sozialistischen Ländern bezogen, Verluste hinnehmen mußten, als der Preis auf den kanadischen Preis abzüglich $16^1/_3$ Pfund (2) festgesetzt war.

Der Preisnachlaß, den sie ihren Kunden gewähren mußten, überstieg sogar den kanadischen Preis abzüglich 11 % gemäß den Bedingungen des Kaufvertrags (meist cif Hafen des Bestimmungslandes).

Soweit ich mich erinnern kann, setzte sich der volle Preisnachlaß von 11 %, den unsere westlichen Partner ihren Angaben gemäß ihren Kunden gewährten, aus folgenden Faktoren zusammen:

1. Zollabgaben, die sich im allgemeinen auf 7 % belaufen und vom Verkäufer getragen werden,
2. Die Verkäufe erfolgen frei Werk zu Lasten des Verkäufers,
3. Die Kosten der Finanzierung auf 30 bis 40 Tage Ziel gehen zu Lasten des Verkäufers.

. . . Wir wären Ihnen äußerst dankbar, wenn sie uns die Argumente, die sie vorgebracht haben und die wir akzeptieren, bestätigen wollten, daß nämlich der Nachlaß, den Sie Ihren Kunden auf den kanadischen Preis gewähren, sich nach den Erfahrungen der letzten Jahre auf 11 % belief und daß darum der Klub darauf bestand, den für die kommenden 5 Jahre vorgesehenen Preis des neuen Vertrages entsprechend festzusetzen."

Mit Schreiben vom 28. April 1971 antwortete Brandeis Goldschmidt folgendermaßen:

„Wir beziehen uns auf Ihr Schreiben vom 19. April und auf den Diskont von 11 %, der in dem zwischen Ihnen und Brandeis Goldschmidt & Co. AG Basel bestehenden Aluminiumvertrag festgesetzt ist.

. . .

Die westlichen Erzeuger verkaufen Aluminium:

a) verzollt,

b) Lieferung frei Werk,

c) im allgemeinen mit einem Reinheitsgrad von 99,7 %,

d) 60 Tage Zahlungsziel.

Natürlich kommt es auf die Zollsätze jedes Landes an, wir schätzen jedoch, daß 11 % die obengenannten Preiskomponenten in vielen Fällen nicht decken. Wie Sie wissen, wurde bei den Verhandlungen ein Diskont von 15 % als realistischere Zahl erwähnt.

(1) Alcan UK erklärte, man habe Alcan aufgefordert, die Listenpreise zu bestätigen, weil „Alcan" mit ihrer „internationalen Organisation und weitgespannten Kenntnis der heimischen Listenpreise (wie sie von den örtlichen Aluminiumproduzenten aufgestellt worden waren) am ehesten geeignet sei, die Richtigkeit der Preiskalkulationen von Brandeis zu überprüfen" (Schreiben an die Kommission vom 14. Oktober 1976).

(2) Dies stellte einen Discount von etwa 6 % dar.

Bei den zur Zeit herrschenden Marktbedingungen glauben wir außerdem, daß zu einem Diskont von 11 % kein Vertrag abgeschlossen werden würde."

a) Zollabgaben

4.11.3. Im Schreiben von Metalimpex wurden Zollgebühren in Höhe von 7 % erwähnt, die von den Abnehmern auf die Ostmetallkäufe zu entrichten waren. Dieser Zollsatz wurde nach dem Gemeinsamen Ausfuhrzolltarif (CET) auf Einfuhren in die EWG erhoben. Das Vereinigte Königreich hatte vor seinem Beitritt zur Gemeinschaft keinen Zoll auf Einfuhren von Hüttenaluminium erhoben, und somit entfielen diese zusätzlichen Kosten für die westlichen Erzeuger, die Ostmetall in das Vereinigte Königreich einführten (dies galt für Alcan und BACO und in geringem Maße auch für Swiss Aluminium und PUK).

b) Unterschiede in den Lieferbedingungen

4.11.4. Im Rahmen der Brandeis-Vereinbarungen wurde ein cif-Preis, meistens bis zu einem westeuropäischen Hafen, gezahlt. Die Kosten des Transports der Ware von diesem Hafen zur Schmelzhütte des Abnehmers waren also in diesem Preis nicht enthalten. Die westlichen Erzeuger aber lieferten und liefern im allgemeinen frei Haus, also enthalten die Preise zwangsläufig einen entsprechenden Anteil für die Kosten des Transports bis hin zu dem betreffenden Werk. Daher sollte man annehmen, daß bei vergleichbaren Auslandsgeschäften der Preis „frei Haus" eines Erzeugers höher ist als sein cif-Preis.

Die von Swiss Aluminium für die Ostmetallkonferenz von Brno erstellte Tabelle weist für „Umschlag und Inlandsfracht" folgende Nachlässe aus: 3,7 % für Deutschland, 3,2 % für Frankreich, 1,6 % für die Niederlande, 1,5 % für Belgien, 2,6 % für Italien, 1,7 % für das Vereinigte Königreich und 3 % für Österreich und die Schweiz. Diese Nachlässe wurden beispielsweise von Swiss Aluminium von den Preisen „frei Haus" in diesen Ländern abgezogen, um auf die „Netto-cif"-Preise zu kommen.

c) Unterschiede in den Reinheitsgraden

4.11.5. Die im Rahmen der Brandeis-Vereinbarungen bezogene Ware hatte im allgemeinen einen Reinheitsgrad von 99,5 %, es wurde aber auch Aluminium von 99,7 % verschifft. Im Antwortschreiben gab Alcan an, eine moderne Schmelzhütte arbeite im allgemeinen mit Reinheitsgraden zwischen 99,7 und 99,9 %, und weiter führte Alcan aus, beim Vergleich von Hütten aus der Zeit nach 1960 und Hütten früheren Datums seien folgende wesentlichen Verbesserungen festzustellen:

„ . . . (iv) Die durchschnittliche Qualität des durch Reduktionsverfahren erzeugten Metalls hat sich von etwa 99,65 Prozent Reinaluminium auf 99,75 bis 99,8 Prozent Reinaluminium verbessert".

In dem erwähnten Schreiben vom 28. Januar 1970 bezeichnete die Aluminium Company of Canada Masseln von einem Reinheitsgrad von 99,7 % als „handelsüblich".

4.11.6. Die vom *Metal Bulletin* veröffentlichten Preise für Aluminium, das nach Kanada, in die Vereinigten Staaten und in das Vereinigte Königreich frei Haus geliefert wurde, zeigen, daß für Masseln höheren Reinheitsgrads (1) in der Regel eine Prämie zu zahlen war. Diese Prämie belief sich auf 4 % des Preises von Masseln mit einem Reinheitsgrad von 99,5 %. (Bei den Preisen, die das *Metal Bulletin* für „gewisse andere Transaktionen" verzeichnet, ist eine ähnlich hohe Prämie für Masseln mit höherem Reinheitsgrad [mindestens 99,7 %] angegeben.) Natürlich hing es von der Marktlage ab, ob diese Prämie auf den Kunden abgewälzt wurde. Alcan führt hierzu im Antwortschreiben aus: „Es bleibt der Lieferfirma überlassen, ob sie diese Prämie berechnen will . . . das kommt auf einen echten Preiswettbewerb hinaus." In der Anhörung wies BACO darauf hin, es sei bei den Erzeugern nicht üblich, für Metall eines Reinheitsgrades von 99,7 % eine Prämie zu berechnen, Prämien begännen erst bei einem Reinheitsgrad von 99,8 %.

4.11.7. Es mag zutreffen, daß einige westliche Erzeuger für einen Reinheitsgrad von 99,7 % tatsächlich keine Prämie berechnet haben, die Brandeis-Vereinbarungen sahen aber die Zahlung einer Prämie für Lieferungen von Aluminium von 99,7 % vor, und die Prämie wurde für solche Lieferungen auch bezahlt. Bei der Anhörung bezeichnete BACO dies als ein Zugeständnis, das dazugehöre zu dem in kommerziellen Verhandlungen üblichen Geben und Nehmen.

d) Unterschiede in Zahlungsbedingungen

4.11.8. Im Antwortschreiben gibt Alcan an: „Die Zahlungsbedingungen sind in jedem Vertrag über Aluminiumlieferungen eine wichtige Komponente, und die Gewährung einer längeren Zahlungsfrist, die dem Lieferanten zusätzliche Kosten aufbürdet, ist oftmals eine wirksame Waffe im Konkurrenzkampf . . . Gelegentlich gewähren die Lieferfirmen bei sofortiger Zahlung auch einen Diskont." Alcan erinnert sich, bei sofortiger Zahlung selbst auch einen Diskont von 2 % gewährt zu haben.

4.11.9. Die Zahlungsfristen der westlichen Erzeuger betrugen 1971 etwa 60 Tage, doch wurden laut Swiss Aluminium 1973 auch längere Fristen bis zu 120 Tagen gewährt. Alcan dagegen gibt an, die normalen Zahlungsbedingungen seien monatliche Nettokontoabrechnungen gewesen, wodurch durchschnittlich eine Zahlungsfrist von 45 Tagen

(1) Hier wird nicht der höchste Reinheitsgrad („super-purity") von 99,99 % erwähnt, da es dafür einen besonderen Markt gibt.

gewährt wurde. Nach Mitteilung von Alcan wurden diese Fristen verlängert, wenn dies aus Wettbewerbsgründen erforderlich war.

4.11.10. Die Brandeis-Vereinbarungen sahen Barzahlungen gegen Dokumente vor. „Die Zahlung muß 3 Tage nach Erhalt der telegrafischen Nachricht von der Bank im Lande des Lieferanten, daß sie die Dokumente vom Verkäufer erhalten und an den Abnehmer weitergeschickt hat, erfolgen." Mit anderen Worten, es wurde weder Kredit gewährt noch Diskont bei sofortiger Zahlung.

4.11.11. Als RTZ und BICC im Jahre 1971 der Käufergruppe beitraten, zeigten sie sich erstaunt über diese Zahlungsbedingungen. Die Reaktion von RTZ geht aus folgendem Schriftwechsel zwischen den beiden Unternehmen hervor, die damals beide Aktionäre der Anglesey Aluminium Ltd waren und die ihnen zugeteilten Ostmetallmengen durch Swiss Aluminium bezogen.

Schreiben von BICC an RTZ Aluminium vom 2. November 1971:

„ . . . wir haben jetzt von Swiss Aluminium Ltd die Bestätigung unseres Auftrages über 800 Tonnen russischen Aluminiums von 99,5 % erhalten. Nachdem ich mich Ihnen gegenüber bereits deutlich über die meiner Meinung nach jämmerlichen Lieferbedingungen geäußert hatte, bin ich jetzt erstaunt, daß in der Auftragsbestätigung 228,91 Pfund Sterling je 1 000 Kilogramm cif Western Point plus Spesen festgesetzt sind.

Wie Sie wissen, war ich an diesen Verhandlungen in keiner Weise beteiligt, und durch derartige Bedingungen werden wir möglicherweise mit Unkosten belastet, die vielleicht noch nicht festgesetzt sind . . . Besonders verärgert bin ich über die Zahlungsfristen, ich glaube nämlich, daß wir „drei Tage nach Rechnungsdatum" übereilt akzeptiert haben . . .

Meiner Meinung nach ist eine Zahlungsfrist von drei Tagen nach Rechnungsdatum eine Beleidigung für jeden fähigen professionellen Einkäufer, und ich wundere mich immer noch, wie dies je akzeptiert werden konnte."

RTZ Aluminium antwortete mit Schreiben vom 22. Juni 1972:

„Wir haben uns genau wie Sie mit Swiss Aluminium über die Zinsbelastungen bei den russischen Metallieferungen auseinandergesetzt. Wir haben ihnen gegenüber bis jetzt unseren Standpunkt unbeugsam vertreten. Sie protestieren jedoch dermaßen, daß wir schließlich akzeptieren mußten, daß sie in dieser Gelegenheit nur als Vermittler tätig sind und zu Recht oder zu Unrecht glauben, daß sie der Industrie als Ganzem dienen.

Warum sie solchen Zahlungsfristen überhaupt je zugestimmt haben, werde ich wohl nie erfahren."

BICC antwortete am 26. Juni 1972:

„Ich habe lange über diese Angelegenheit nachgedacht und bin immer noch der Meinung, daß wir ihren Forderungen nicht nachgeben sollten, da wir den Vertrag ganz allgemein schon immer für den ungünstigsten hielten, den wir je abgeschlossen haben. Bei Aluminiumlieferungen sofortige Zahlung zu verlangen ist ungefähr das Lächerlichste, was ich seit langer Zeit gehört habe."

. . .

4.11.12. Bei jedem Vergleich zwischen den im Rahmen der Brandeis-Vereinbarungen gezahlten Preise und den von den westlichen Erzeugern erzielten Preisen müssen alle in a) und d) dargelegten Faktoren berücksichtigt werden. Die westlichen Erzeuger bestritten energisch, daß sie im allgemeinen unabsichtlich eine „Prämie" an die Außenhandelsorganisationen zahlten, das heißt einen Preis, der merklich höher war als der, den sie bei ähnlichen Geschäften erzielten. Die mitgeteilten Preise nähern sich dem Brandeis-Preisniveau, und die beteiligten Erzeuger brachten vor, die Brandeis-Preise lägen etwa auf derselben Linie wie die auf den westlichen Märkten erzielten Preise oder seien diesen vergleichbar. Bei der mündlichen Anhörung erklärte PUK, die Brandeis-Preise wären im Vergleich zu den Preisen der PUK-Transaktionen in angemessener Entfernung (at arm's length) gewesen (Abschrift siehe Seiten 431 – 437). Die Verkäufe der 99,5%igen Hüttenaluminiummasseln sind aber in Anbetracht der integrierten Struktur der Industrie kein wesentlicher Bestandteil der Aluminiumverkäufe insgesamt. (Bei PUK beliefen sich beispielsweise die Verkäufe von Masseln an unabhängige Abnehmer mengenmäßig auf rund 5 % aller Aluminiumverkäufe.)

4.12. *Der Standpunkt der Käufer*

4.12.1. Was die westlichen Unternehmen heute auch über die Preise, die sie bezahlten, sagen mögen – damals scheinen manche von ihnen unzufrieden gewesen zu sein. Abgesehen von dem schon zitierten Briefwechsel (Nr. 4.11.11) sowie von der Behauptung, die Alcan während des Verfahrens aufstellte, der Brandeis-Preis sei selbst ein Dumping-Preis gewesen, weisen die Erklärungen, die die westlichen Erzeuger während der gesamten Laufzeit der Brandeis-Vereinbarungen gekaufte Aluminium nicht als billig ansahen. Die westlichen Erzeuger äußerten sich über die hohen Preise, die sie bezahlen sollten, wie aus dem folgenden Text aus der Zeit von 1963 bis 1970 deutlich wird.

4.12.2. Auf der Sitzung vom 20. Juli 1967, an der das Board of Trade, Alcan und BACO teilnahmen, äußerten die beiden Unternehmen laut Bericht:

„Jede zusätzliche Tonne, die aus dem Sowjetblock bezogen wurde, bedeutete eine Tonne weniger für die Lieferungen, die die westliche Gruppe aus eigenen Quellen tätigen konnte,

und erhöhte das „Danegeld" (1), das die westliche Gruppe zur Erhaltung eines verhältnismäßig stabilen Marktes zahlte" (2).

4.12.3. Ein ähnlicher Hinweis auf den im Rahmen der Brandeis-Vereinbarungen gezahlten Preis findet sich in einer Aufzeichnung von BACO über die Ostmetallkonferenz von Rom am 21. und 23. Januar 1970:

> „Sowohl die UdSSR als auch Rumänien sind offensichtlich überzeugt, daß sie in der Lage sind, das „Danegeld" zum Schutz gegen Marktstörungen zu erhöhen . . . Der bestehende Vertrag über 95 500 Tonnen ist bereits mehr als der Osten unter freien Bedingungen verkaufen könnte und sichert darüber hinaus einen bedeutend höheren Preis."

4.12.4. Auf der Ostmetallkonferenz von Zürich am 9. und 10. September 1970 gab es eine lebhafte Diskussion über den Diskont, der auf den im *Metal Bulletin* veröffentlichten Preis „frei Haus Kanada, Vereinigte Staaten und Vereinigtes Königreich" zu gewähren war. Auf der vorangegangenen Ostmetallkonferenz war PUK für eine Anhebung dieses Diskonts auf 10 % eingetreten. Der Brandeispreis war damals auf den vom *Metal Bulletin* veröffentlichten Listenpreis mit einem Diskont von 16 Pfund Sterling per ton oder 6 % festgesetzt worden. Auf der Konferenz von Zürich hatten Swiss Aluminium PUK, Alcan, BACO und Ardal og Sunndal Verk einen Diskont von 11,5 % verlangt. Die Außenhandelsorganisationen waren aber zu einem so hohen Preisnachlaß nicht bereit. In einem Bericht von BACO über die Konferenz von Zürich wird erwähnt, daß BACO der Meinung war, „daß der Osten sich zu einem Gegenangebot von 10 % Diskont mit evtl. kleinen Zugeständnissen in bezug auf die Zahlungsbedingungen bereit finden wird". Nach Ansicht von BACO würde der Preis auch mit einem 10%igen Diskont nicht niedriger sein als die im Westen üblichen Preise. „Auf jeden Fall ist der den westlichen Verarbeitungsfirmen berechnete Ostmetallpreis in dieser Höhe wahrscheinlich höher als die Preise, die andere westliche Lieferanten verlangen." Schließlich kam es zu einer Einigung auf einen Diskont von 11 % auf den gemäß *Metal Bulletin* in Kanada und dem Vereinigten Königreich geltenden Aluminiumpreis frei Werk.

4.12.5. Alcan hatte auch den im Rahmen der Vereinbarungen von 1968 bis 1970 gezahlten Preis als eine besondere Belastung angesehen. In einem Schreiben der Aluminium Company of Canada Ltd vom 28. Januar 1978 an Alcan UK Ltd heißt es:

> „Ein Diskont von 1,75c ist äußerst wenig für jeden, der nur die in den laufenden Vereinbarungen vorgesehenen Mengen abnimmt, und wenn Kasse gegen Dokumente verlangt wird, so wird die Belastung noch größer. Solche Preisnachlässe und Kreditbedingungen dürften dem Ostblock einen satten Gewinn von annähernd 24 c/lb aus seinen Metallverkäufen einbringen, was ganz gewiß weit über dem liegt, was wir und wahrscheinlich andere westliche Hersteller erzielen können" (3).

In einem weiteren Schreiben der Aluminium Company of Canada an Alcan UK Ltd vom 23. März 1970 wurde auf das vorgenannte Schreiben folgendermaßen Bezug genommen:

> „In einem meiner früheren Schreiben wies ich darauf hin, daß $1^3/_4$ c als Nachlaß auf den britischen Listenpreis in Verbindung mit Kasse gegen Dokumente zumindest als Belastung zu bezeichnen wäre, und wir einen bedeutend niedrigeren Preis durchsetzen sollten."

4.12.6. In sämtlichen Unterlagen, die von Swiss Aluminium für die Konferenz von Brno (7. und 8. September 1973) und von PUK für die Konferenz von Kopenhagen (Dezember 1974) vorbereitet wurden, wird versucht darzustellen, daß die im Rahmen der Brandeis-Vereinbarungen erhobenen Preise im allgemeinen über den Marktpreisen lagen, aber diese Unterlagen sollten den östlichen Außenhandelsorganisationen vorgelegt werden und waren im Hinblick darauf so abgefaßt, daß sie sie überzeugten (4).

4.13. *Andere Preisvergleiche*

4.13.1. Es kam auch vor, insbesondere 1972 und 1973, daß der Brandeispreis über dem gesetzlich kontrollierten Listenpreis des Vereinigten Königreichs und Italiens lag. Es gibt auch Anhaltspunkte dafür, daß die norwegischen Erzeuger in Deutschland Hüttenaluminium unter dem Brandeispreis verkauften.

4.13.2. Darüber hinaus geht aus Unterlagen, die BICC bei der mündlichen Anhörung vorlegte, klar hervor, daß diese Firma beträchtliche Verluste erlitt, wenn

(1) Eine zum erstenmal im 9. Jahrhundert in England erhobene Steuer zum Schutz Englands gegen die Dänen. Unter Ethelred the Redeless (978-1016) „war es üblich, sich von den Dänen loszukaufen" – G. M. TREVELYAN – *A Shortened History of England.*

(2) Bei der Beurteilung der Beweiskraft sollte man nicht übersehen, daß sich hier die betreffenden Unternehmen mit dem UK Board of Trade auseinander zu setzen hatten. Bei den Dokumenten, die die Unternehmen untereinander austauschten, bestand nicht die Absicht, sie jemand außerhalb der Unternehmen zugänglich zu machen.

(3) In dieser Zeit waren die Einfuhren von Ostmetall in das Vereinigte Königreich nicht mit Einfuhrzöllen belastet.

(4) Das Dokument von Swiss Aluminium verglich die Brandeispreise mit den im *Metal Bulletin* unter „Certain other transactions" genannten Preisen. Letztere geben einen von Händlern oft bei kleinen Mengen genannten Durchschnitt von Preisen an der Grenze der Rentabilität wieder. Deswegen wurde von den westlichen Produzenten geltend gemacht, daß der Preis für „einige andere Geschäfte" kein zutreffendes Bild des tatsächlichen Marktpreises vermitteln. 1971 jedoch betrachtete Alcan und BACO den Preis des *Metal Bulletin* als einen verläßlichen Preisindikator im Vereinigten Königreich für Aluminium aus Osteuropa.

sie Teile ihrer im Rahmen der Brandeis-Vereinbarung übernommene Quote auf dem freien Markt wiederverkaufte. 1972 belief sich der Verlust auf bis zu 20 % des Brandeispreises und 1975 betrug der durchschnittliche Verlust etwa 11 %. Überaus bemerkenswert ist, daß BICC bei Verkäufen von Ostmetall an RTZ, seinen Partner innerhalb von Anglesey Aluminium, der auch eine Quote Ostmetall im Rahmen der Brandeis-Vereinbarungen abnahm, einen Verlust von 20 % des Brandeispreises hinnehmen mußte.

4.13.3. In einem Schreiben vom 17. Februar 1971 an das Department of Trade and Industry erklärte Alcan:

> „Uns liegen Berichte vor, daß die rumänischen Aluminiumverkäufe und -angebote auf einem Preisniveau von 20/21 Cents/lb (für Masseln von 99,5 %) liegen – das sind etwa 190 Pfund Sterling je Tonne. Dieser Preis wird vom Metal Bulletin als gegenwärtig Index für „bestimmte andere Transaktionen" angegeben, und wir sehen in diesen Berichten eine Bestätigung dafür, daß das Metal Bulletin immer noch zuverlässige Angaben über den britischen Ostmetallpreis macht."

Der Alcan-Listenpreis belief sich zu jener Zeit auf 27,85 Cents/lb, so daß das rumänische Metall zu einem offensichtlichen Rabatt von 25 bis 28 % veräußert wurde (1).

Wären 99,5%ige Aluminiummasseln aus anderen Ostblockländern als Rumänien und Jugoslawien im Vereinigten Königreich oder in anderen Ländern Westeuropas und der Gemeinschaft auf dem freien Markt verkauft worden, so dürften sie wohl kaum teurer gewesen sein als rumänisches Metall. Die westlichen Erzeuger waren sich darüber im klaren, daß die Außenhandelsorganisationen preislich mit rumänischem Metall konkurrieren konnten. Nach Aussage des „Board of Trade" soll der Alcan-Vertreter auf einer Sitzung am 3. September 1970 erklärt haben, daß „die Rumänen sich hinter dem Vertrag verstecken, und die Russen, die dies mit der Begründung ablehnten, sie seien – sofern sie frei Hand hätten – dem rumänischen Wettbewerb mehr als gewachsen, könnten dies als schwerwiegendes Argument gegen den Abschluß einer weiteren Vereinbarung anführen." Auch erklärte BACO, den rumänischen Lieferanten sei es dadurch, daß die Brandeis-Vereinbarungen ihnen die osteuropäischen Konkurrenten ferngehalten hätten, ermöglicht worden, ihre Preise zu erhöhen.

5. Auswirkungen der Vereinbarungen

5.1. *Die Technologie der Aluminiumherstellung*

5.1.1. In dem gewerblichen Herstellungsverfahren durchläuft das Hüttenaluminium drei Phasen vom Erz zum Metall, d. h. Bauxit, Aluminiumoxid und Hüttenaluminium. Hüttenaluminium wird anschließend zu einer Vielzahl von Halbfertigerzeugnissen und schließlich zu Endprodukten weiterverarbeitet. Schrott aus diesen Herstellungsverfahren kann, wenn er nicht übermäßig verunreinigt ist, von Hüttenaluminiumherstellern als reiner Produktionsschrott bei der Herstellung von Hüttenaluminium wiederverwandt werden. In anderen Fällen, wie beim Recycling von Aluminiumerzeugnissen, wird der Schrott zur Herstellung von Umschmelzmetall benutzt. Umschmelzaluminium, das notwendigerweise einen geringeren Reinheitsgrad als Hüttenaluminium aufweist, wird insbesondere bei der Herstellung von Gußlegierungen verwandt. Es ist für solche Legierungen typisch, daß sie etwa 85 bis 90 % Aluminium enthalten.

5.1.2. Die etablierten integrierten Hersteller von Hüttenaluminium haben stets einen großen Teil der Weltkapazität von Bauxit kontrolliert. 1977 besaßen sechs Gesellschaften 57,7 % der Weltkapazität unter Ausschluß der UdSSR, Ungarns, Rumäniens und der Volksrepublik China. Die Herstellung von Hüttenaluminium kontrollierten auch einen großen Teil der Aluminiumkapazität der westlichen Welt. 1975 verfügten dieselben sechs Gesellschaften über 63,3 % der Kapazität der westlichen Welt.

5.1.3. Hüttenaluminium wird durch das Verfahren der elektrolytischen Reduktion von Aluminium gewonnen. Bei der elektrolytischen Reduktion werden riesige Mengen an Elektrizität verbraucht. So verbrauchte zum Beispiel die Aluminiumindustrie der Vereinigten Staaten 1974/75 über 4 % der gesamten Elektrizität der Vereinigten Staaten. Ein Schmelzofen mit einer Jahreskapazität von 100 000 Tonnen verbraucht etwa dieselbe Menge Elektrizität wie eine Stadt mit 400 000 Einwohnern. Es ist nicht erstaunlich, daß der Standort von Hüttenaluminiumschmelzöfen weitgehend von dem Vorhandensein billiger und reichlich vorhandener Elektrizität abhängt. Einer allgemeinen Regel zufolge ist hydroelektrische Energie die billigste Quelle elektrischen Stroms und Elektrizität aus mit Öl betriebenen Kraftwerken die aufwendigste (insbesondere seit 1973). Tabelle 14 zeigt die anteilmäßige Verwendung der verschiedenen Erdölquellen in einigen Ländern im Jahre 1974.

5.1.4. Die Energiekosten der verschiedenen Aluminiumhersteller sind sehr unterschiedlich. 1973 schätzte die OECD die Kosten pro kWh zwischen 0,2 US-Cents bis etwas 0,7 US-Cents. 1977 wurde die Spanne auf 0,4 US-Cents bis 1,8 US-Cents geschätzt. Bei einem Elektrizitätsverbrauch zwischen etwa 17 000 kWh pro metric ton in älteren Schmelzöfen und etwa 13 000 kWh in moderneren Anlagen bedeutet der Unterschied von 0,1 US-Cents bei den Energiekosten eine Differenz von 17 $ bei den endgültigen Kosten für Hüttenaluminium.

(1) Der Brandeispreis betrug danach 566 US $/t, ein Discount von 7,8 %.

5.1.5. Aus einem 1976 von einem führenden kanadischen Finanzsachverständigen (1) erstellten Bericht ergibt sich, daß die von Alcan in Kanada zu tragenden Energiekosten die niedrigsten der westlichen Welt sind:

> „Die Energiekosten von Alcan in Kanada liegen zwischen 1 und 20 Cents pro Pfund unter verschiedenen weltweit im Wettbewerb stehenden Erzeugern, ein Vorteil, der sich in den kommenden Jahren noch vergrößern wird . . .".

Dies ist hauptsächlich der Grund, warum Alcan preislich den besten Platz unter den westlichen Produzenten einnimmt.

5.1.6. Erster Hüttenaluminiumhersteller in Westeuropa war PUK, gefolgt von Swiss Aluminium und BACO. VAW nahm die Produktion kurz danach auf, gefolgt von Montedison. Seit der Aufnahme der Produktion waren diese Produzenten voll integriert, d. h. jeder hat seine eigene Bauxit- und Aluminiumproduktion.

5.1.7. Seit dem zweiten Weltkrieg gab es kein Unternehmen, das sich auf die Herstellung von Hüttenaluminium in Westeuropa ohne Partnerschaft oder Assoziierung mit den etablierten Produzenten verlegte, in Form einer Joint Venture oder auf andere Weise oder irgendeine Vereinbarung, um sich den Zugang zum Bauxit oder zum Aluminium zu sichern. Eine Reihe neuhinzugekommener Produzenten haben sich aus der Partnerschaft wieder zurückgezogen, die sie bei der Herstellung von Hüttenaluminium eingegangen waren, und überließen das Feld den Partnern mit integrierter Erzeugung.

5.1.8. Die Stellung der führenden Hüttenaluminiumproduzenten untereinander innerhalb der EG und Westeuropas ist in Tabelle 15 dargestellt. Sieben Produzenten, nämlich Swiss Aluminium, PUK, Alcan, VAW, BACO, Montedison/Alumetal und ASV stellten in dem untersuchten Zeitraum etwa 75 % der Hüttenaluminiumproduktion in Westeuropa her.

5.1.9. Anfang 1960 traten auf dem Aluminiummarkt der Welt neuerdings produzierende Staaten wie Griechenland, Ghana, Island, die Niederlande und Kamerun auf und verringerten den Anteil am Welthandel der Vereinigten Staaten, Kanadas, Norwegens und Frankreichs, die bis dahin praktisch die einzigen westlichen Exporteure von Hüttenaluminium waren. Ein beträchtlicher Anteil des Handels mit Hüttenaluminium findet in Form von Lieferungen der Produzenten an ihre integrierte Tochtergesellschaften in anderen Staaten statt. Die Ausfuhren von Griechenland und Kamerun gehen hauptsächlich nach Frankreich; PUK besitzt eine Aktienmehrheit, die ihr die Kontrolle der Schmelzöfen für Hüttenaluminium in diesen Staaten gestattet. Die Ausfuhren aus Ghana (Kaiser 90 %, Reynolds 10 %) gehen nach Japan, die Vereinigten Staaten und das Vereinigte Königreich.

(1) Alcan bezeichnete den Greenshiels Bericht vom Februar 1976 als „fair und substantiell zutreffend".

5.1.10. Die führenden Exporteure der Welt von Hüttenaluminium sind Kanada, Norwegen und die UdSSR. Der führende Produzent der Welt von Hüttenaluminium, die Vereinigten Staaten, war in den letzten Jahren Nettoimporteur von Hüttenaluminium. Die EWG war lange Zeit ein Nettoimporteur von Hüttenaluminium, wo Frankreich und die Niederlande innerhalb der Gemeinschaft Nettoexporteure waren.

5.1.11. Praktisch befaßt sich jeder Hersteller von Hüttenaluminium auch mit der Herstellung von Halbzeug, während viele Enderzeugnisse herstellen und neuen und alten Schrott für die Herstellung von Umschmelzaluminium verwenden. Die Unternehmen, die die ursprünglichen Masseln aus Hüttenaluminium herstellen, verwenden den größten Teil des Hüttenaluminiums selbst zur Weiterverarbeitung. Anfang der 1970er Jahre hatten einige Mitglieder der Industrie den Eindruck, daß die vertikale Integration bei etwa 80 % lag. Diese Schätzungen betreffen die gesamte Industrie.

Einzelnen Unternehmen sind stärker oder weniger stark integriert als andere. Außerdem stellen die Schätzungen einen Durchschnitt für alle Gruppen von Aluminiumerzeugnissen dar, während einige Gruppen von Erzeugnissen durch einen höheren Grad vertikaler Integration als andere gekennzeichnet sind. Der Bereich der Walzerzeugnisse (Flacherzeugnisse, Bleche, Bänder und Folien) ist im allgemeinen stärker integriert als der Bereich der strangepreßten Erzeugnisse (Drahtwaren, Profile, Röhren und Draht), der seinerseits wieder stärker integriert ist als der Bereich der Gußteile.

5.1.12. Der hohe Grad vertikaler Integration hat zwei wichtige wirtschaftliche Auswirkungen. Erstens, daß unabhängige Hersteller von Halbfertigerzeugnissen und Fertigerzeugnissen auf die Lieferungen von Produzenten angewiesen sind, die auch ihre Konkurrenten bei der Herstellung dieser Erzeugnisse sind, wenn sie nicht Zugang zu anderen Quellen haben. Zweitens, daß es entweder überhaupt keinen Markt für Erzeugnisse wie Bauxit, Aluminium und Hüttenaluminium gibt oder daß dieser im Vergleich mit dem Markt für Halbfertigerzeugnisse oder Fertigerzeugnisse kaum eine Rolle spielt. Es ist daher schwierig, einen Marktpreis zu ermitteln, zu dem diese Zwischenerzeugnisse tatsächlich gehandelt werden. Der am wenigsten stark integrierte Bereich der Gußteile hängt besonders stark von Umschmelzaluminiumlieferungen (zum Beispiel Schrott) oder Masseln ab und deswegen werden in diesem Sektor Masseln mit dem verhältnismäßig niedrigen Reinheitsgrad von 99,5 % benötigt.

5.1.13. Es besteht die Vermutung (sie wird auch von der Industrie geteilt), daß der nicht integrierte Anteil des Umschmelzaluminiums und Aluminiumhalbzeugmarktes 20 % des gesamten Verbrauch von Hüttenaluminium in Europa ausmacht.

5.2. *Auswirkungen der Brandeis-Vereinbarungen auf den Markt*

5.2.1. Die quantitativen Auswirkungen der verschiedenen Bestimmungen der Brandeis-Vereinbarungen sind in Tabelle 12 zusammengefaßt.

Hüttenaluminium

5.2.2. Die westlichen Produzenten zögerten, sämtliche Hüttenaluminiummasseln zu kaufen, deren Lieferung sich die Außenhandelsorganisationen zutrauten. In der Tat haben sie das auch nicht getan. Praktisch jedes Mal, wenn eine neue Reihe Brandeis-Vereinbarungen ausgehandelt wurde, war die von den Außenhandelsorganisationen angebotene Menge wesentlicher größer als die, über die man sich schließlich einigte.

Auf späteren Ostmetallkonferenzen wurden die vereinbarten Mengen auf Antrag der westlichen Produzenten häufig reduziert. Während der Ostmetallkonferenz von Budapest vom 28. und 29. Oktober 1971 erreichte die „Westliche Gruppe" eine Verringerung von 20 % der für 1972 vorgesehenen Liefermengen und, während der Brünner Konferenz von 6. bis 8. September 1973 wurde das Kontingent für die zweite Hälfte 1973 von 67 000 Tonnen auf 53 000 Tonnen verringert. Auch während der Ostmetallkonferenz in Venedig vom 15. und 16. Mai 1974 wurde das vertraglich vereinbarte Kontingent, das noch im Rahmen der Zuteilung für 1974 geliefert werden sollte (60 600 Tonnen) um ein Drittel verringert, und die westlichen Produzenten weigerten sich, den Außenhandelsorganisationen zu gestatten, die Differenz auf westlichen Märkten zu verkaufen, auch wenn schließlich ein Kompromiß gefunden wurde, der den Außenhandelsorganisationen lediglich den Verkauf an Japan und die Türkei gestattete. Die vertraglich festgelegten Mengen für das erste Halbjahr 1975 wurden erneut während der Ostmetallkonferenz in München vom 14. und 15. November 1974 um 30 % verringert.

5.2.3. Tabelle 13 enthält die Differenz zwischen den ursprünglich vereinbarten Mengen und den tatsächlich im Rahmen der Brandeis-Vereinbarungen verkauften Mengen. Die Tabelle veranschaulicht auch den Unterschied zwischen den ersten Angeboten der Außenhandelsorganisationen und den tatsächlich verkauften Mengen. In beiden Fällen handelt es sich um beträchtliche Unterschiede. Zweifellos enthielten die ersten Angebote der Außenhandelsorganisationen Elemente eines Basar-Handels, aber es gibt keine Anhaltspunkte dafür, daß die Außenhandelsorganisationen nicht in der Lage gewesen wären, die zuerst angebotenen Mengen an Hüttenaluminium zu liefern. Insbesondere die Produktionskapazität der UdSSR und Ungarns wurde während den Brandeis-Vereinbarungen erheblich erhöht, wogegen die Erzeugung in der Tschechoslowakei und in der DDR anteilmäßig zurückfiel.

Die Weigerung der Regierungen der DDR und Polens, in den Jahren 1974 und 1975 einen Export zu gestatten, blieb ohne Auswirkung. Die für die westlichen Produzenten verfügbaren Vertragsmengen waren bereits größer als ihr Bedarf, und sie gingen in harten Verhandlungen sogar so weit, pro Tonne einen höheren Preis zu zahlen, um die Einfuhren zu verringern und gleichzeitig sicher zu sein, daß die überschüssigen Mengen ihre Märkte nicht auf anderen Wegen erreichten.

5.2.4. Von der Annahme (Punkt 5.1.3) ausgehend, daß der nichtintegrierte Teil des Umschmelz- und Halbzeugmarktes 20 % des gesamten Verbrauchs an Hüttenaluminium in Europa ausmacht, zeigt Tabelle 12 die Auswirkungen auf dem nichtintegrierten Markt.

5.2.5. 1971 beantragten Alcan und BACO bei den Behörden des Vereinigten Königreichs, rumänisches Aluminium mit Anti-Dumping-Abgaben zu belegen. Damals betrugen die rumänischen Exporte in das Vereinigte Königreich etwa 8 000 Tonnen bis 9 000 Tonnen jährlich entsprechend der Statistik der Metallgesellschaft. Der von Alcan unterstützte Antrag BACOs nahm auf die Tatsache bezug, daß „annähernd 90 % des britischen Marktes (mit einem Verbrauch von annähernd 400 000 Tonnen) durch finanzielle Abmachungen oder langfristige Verträge gebunden ist" und daß dementsprechend „die rumänischen Einfuhren im Verhältnis zu dem relativ begrenzten nichtintegrierten Markt eine wesentliche Menge darstellen".

Die rumänischen Lieferungen stellten etwa 20 % des vertraglich nicht festgelegten Verbrauchs im Vereinigten Königreich dar. In dem Antrag von BACO hieß es, daß die Gesellschaft ohne diese Lieferungen „aller Wahrscheinlichkeit nach in der Lage gewesen wäre, pro metrischer Tonne 10 Pfund mehr zu erlösen, als dies gegenwärtig der Fall ist".

Beim Verkauf an unabhängige Käufer erzielten BACO einen Durchschnittspreis von 236,85 Pfund pro Tonne, was einen Diskont von 8 % auf den Listenpreis von Alcan von 257,20 Pfund pro Tonne darstellt. Die rumänischen Lieferungen wirkten sich daher nach Auffassung von BACO in einer Preissenkung von 4,2 % aus.

Zu dieser Zeit betrugen die britischen Einfuhren osteuropäischen Hüttenaluminiums im Rahmen

der Brandeis-Vereinbarungen etwa 14 000 Tonnen jährlich.

5.2.6. Die Kommission befaßt sich nicht mit den Auswirkungen auf die Preise im Vereinigten Königreich zu der Zeit. Man kann aber annehmen, daß das Ostmetall ohne die Brandeis-Bindung parallele Auswirkungen auf die damalige Gemeinschaft gehabt hätte.

Die Zahlen lassen den Analogieschluß über die wahrscheinlichen Auswirkungen auf die Preise in der damaligen EWG zu, wenn die Brandeis-Mengen diesen Markt ohne die Brandeis-Einschränkungen erreicht hätten.

Der Markt für Umschmelzaluminium und Schrott

5.2.7. Zwischen den Märkten für Hüttenaluminium und Umschmelzaluminium gibt es Zusammenhänge. Die Preisbewegungen für Hüttenaluminium beeinflussen die Preise für Umschmelzaluminium, da bei der Herstellung von Umschmelzaluminium bestimmte Mengen von Hüttenaluminium benötigt werden. Der Preis für Umschmelzaluminium wird außerdem davon berührt, wieviel sein Hauptausgangsmaterial, nämlich Schrott, kostet und wieviel davon zur Verfügung steht. Die wichtigste Schrottart ist der „neue" oder „reine" Schrott, dessen Quelle weitgehend von den etablierten Aluminiumproduzenten kontrolliert wird, da dieses Material bei ihren Arbeitsvorgängen entsteht. Für die Lieferung ihres Hauptausgangsmaterials hängen die Umschmelzaluminiumhersteller demzufolge weitgehend von den Hüttenaluminiumherstellern ab.

5.2.8. Insgesamt waren die Jahreskontingente im Rahmen der Brandeis-Vereinbarungen für Umschmelzaluminium und Schrott:

- 1. Juli 1963 bis 30. Juni 1964: frei von Beschränkungen,
- 1. Juli 1964 bis 30. Juni 1965: frei von Beschänkungen,
- 1. Januar 1966 bis 31. Dezember 1967: 25 400 Tonnen,
- 1. Januar 1968 bis 31. Dezember 1970: 15 240 Tonnen,
- 1. Januar 1971 bis 30. Juni 1976: 15 240 Tonnen.

Tabelle 12 zeigt den Gesamtverbrauch von Umschmelzaluminium in den Mitgliedstaaten der EWG von 1966 bis 1976 und die Schrotteinfuhren der EWG-Staaten in den gleichen Jahren, (die Sechs bis Ende 1972 und die Neun von 1973 bis 1976). Man nimmt an, daß ein Teil der Brandeis-Kontingente wahrscheinlich seinen Weg insbesondere in das Vereinigte Königreich vor 1973 gefunden hätte. Schließt man das Vereinigte Königreich in den gesamten Zeitraum ein, so stellen die Brandeis-Mengen folgende Prozentsätze der Einfuhren dar:

Jahr	Umschmelzaluminium	Schrott
1966	4,6	19,0
1967	4,6	18,0
1968	2,3	10,8
1969	2,0	8,6
1970	2,1	8,6
1971	2,0	9,6
1972	2,0	7,1

Aluminiumhalbzeug

5.2.9. Die Kontingente im Rahmen der Brandeis-Vereinbarungen für den Verkauf durch die östlichen Handelsorganisationen (siehe Tabelle 12) waren:

- 1. Juli 1963 bis 30. Juni 1964: ohne Beschränkung,
- 1. Juli 1964 bis 30. Juni 1965: ohne Beschränkung,
- 1. Januar 1966 bis 31. Dezember 1967: 4 000 Tonnen,
- 1. Januar 1968 bis 31. Dezember 1970: 2 500 Tonnen,
- 1. Januar 1971 bis 30. Juni 1976: 2 540 Tonnen + 1 524 Tonnen Kabel.

5.2.10. Jeder an den Brandeis- und Eisen und Metall-Vereinbarungen beteiligte Hüttenaluminiumhersteller war auch Hersteller von Halbfertigerzeugnissen bzw. Mitglied einer vertikal integrierten Gruppe von Gesellschaften, die auch Halbfertigerzeugnisse herstellen. Die Herstellung von Halbfertigerzeugnissen (Bleche, Drahtbarren, Röhren, Draht, Profilen usw.) benötigt bei weitem den größten Teil an Hüttenaluminium, während Umschmelzaluminium weitgehend bei der Herstellung von Gußteilen verwendet wird. Halbfertigerzeugnisse und Gußteile stellen über 90 % des Verbrauchs an Hütten- und Umschmelzaluminium in der EWG dar.

5.2.11. Für alle westlichen Hüttenaluminiumhersteller, die an diesem Verfahren beteiligt sind, ist der Verkauf von Halbfertigerzeugnissen der größte und wertvollste Markt. Halbfertigerzeugnisse sind wesentlich wertvoller je Gewichtseinheit als Hüttenaluminium, da die Verarbeitung von Aluminium in Halbfertigerzeugnisse im Durchschnitt den Wert verdoppelt.

Der bereits erwähnte Greenshieldsbericht zieht den Schluß, daß Alcan in der Lage war, seine Gewinne durch den Verkauf von Halbfertigerzeugnissen in

den Jahren 1964 bis 1975 beträchtlich zu steigern. Halbfertigerzeugnisse waren für alle vertikal integrierten Gruppen ein großes und einträgliches Geschäft. Es besteht keine Veranlassung, anzunehmen, daß Alcans Zahlen irgendwie untypisch wären. Es ist auch nicht sehr wahrscheinlich, daß Alcan derartige Preissteigerungen für Halbfertigerzeugnisse ohne die auf den von ihr belieferten Märkten geltenden Preise hätte erzielen können.

5.2.12. Die Sorge der westlichen Produzenten um den Schutz ihrer wertvollsten und einträglichsten Märkte spiegelt sich in den Bestimmungen der Brandeis- und Eisen- und Metall-Vereinbarungen. Wie aus Tabelle 14 zu ersehen ist, wurden Einfuhren von Halbfertigerzeugnissen aus Osteuropa mit Erfolg verhindert. Die V/O Raznoimport und Metalimpex zugestandenen Mengen waren unbedeutend und stellten weniger als 0,1 % allein in der EWG dar (siehe Tabelle 15). Es ist auch bezeichnend, daß sich die Außenhandelsorganisationen in den Fällen, in denen es ihnen gestattet wurde, Halbfertigerzeugnisse in einige Länder (von denen keines ein Mitgliedstaat der EWG war), auszuführen, entweder ausdrücklich oder durch die Klausel über den „Geist der Vereinbarung" verpflichteten, nicht die Preise der westlichen Produzenten zu unterbieten.

Die westlichen Produzenten legten besonderen Wert auf die Bestimmungen der Brandeis-Vereinbarungen, die die Ausfuhr von Halbfertigerzeugnissen untersagten. Das Ersuchen von V/O Raznoimport, bis zu 15 000 Tonnen jährlich Halbfertigerzeugnisse im Rahmen der neuen Vereinbarungen für 1976 bis 1981 exportieren zu dürfen, war einer der Gründe, die zum Abbruch der Verhandlungen führten.

5.2.13. Während der Laufzeit der Brandeis-Vereinbarungen wurden Halbfertigerzeugnisse in der UdSSR, Polen, Ungarn, der Tschechoslowakei und der DDR hergestellt. Auch für den Export aus diesen Ländern standen Halbfertigerzeugnisse zur Verfügung. Die Ausfuhren aus der UdSSR allein betrugen 100 000 Tonnen in den meisten Jahren der Brandeis-Vereinbarungen, wobei der Verkauf an Länder ging, die in den Vereinbarungen besonders ausgenommen waren (insbesondere andere Länder Osteuropas, Ägypten und Kuba).

5.2.14. Die Verkaufsquote für Aluminiumkabel, die erstmalig 1968 aufgenommen wurde, war zum Schutz von Gränges und deren skandinavischen Märkten bestimmt. Bis zum Beitritt Dänemarks interessierte sich die Kommission nicht für diese Quote. Aber seit dem Beitritt Dänemarks wirkt sich diese Quote auf die EWG aus. Gränges hatte mitgeteilt, sie würde sich weigern, die für 1976 vorgeschlagene Vereinbarung anzunehmen.

Zusammenfassung

5.2.15. Die Geschichte der Ost-Metall-Konferenzen zeigt nicht allein, daß die ersten Angebote der Außenhandelsorganisationen von Hütten-Aluminium wesentlich größere Mengen betrafen als die vereinbarten Quoten, sondern auch, daß diese Organisationen frei sein wollten, auf westlichen Märkten Aluminium-Halbzeug, Umschmelz-Aluminium und Aluminium-Schrott abzusetzen. Derartige Geschäfte fanden nur in sehr geringem Umfang und unter Verletzung der Brandeis-Vereinbarungen statt, zeigten aber, daß Erzeugnisse dieser Art zum Verkauf bereitstehen.

5.3. *Die Londoner Metallbörse* (London Metal Exchange)

Die Klausel über den „Geist der Vereinbarung"

5.3.1. Ab 1964 erhielten die Brandeis-Vereinbarungen die sogenannte „Geist-der-Vereinbarung-Klausel" (Punkt 1.4.4).

Während der Verhandlungen, die im Juni 1967 in Budapest stattfanden, um die Vereinbarungen für den Zeitraum von 1968 bis 1970 zu verlängern, teilten die Außenhandelsorganisationen mit, sie würden ihre Produktion über die Londoner Metallbörse absetzen, wenn man zu keiner Einigung komme.

5.3.2. Eines der Ergebnisse der nächsten Vereinbarungen für 1968 bis 1970 war die ausdrückliche Erweiterung der Klausel über den „Geist der Vereinbarung":

> „Sollte es dazu kommen, daß Aluminium auf der Londoner Metallbörse gehandelt wird oder sollte es sich zeigen . . ." usw. (Vereinbarung Nr. 2100 Brandeis Goldschmidt – Raznoimport 5. Februar 1968).

5.3.3. Alcan's Aufzeichnung über die Ost-Metall-Konferenz, die am 9. und 10. September 1970 in Zürich stattfand und an der Raznoimport, Metalimpex, Impexmetal, Intrac Handelsgesellschaft, Metalimex/Kerametal, Swiss Aluminium, PUK, Alcan Aluminium Ltd, Alcan SA, BACO, ASV und Brandeis Goldschmidt teilnahmen, lautet:

> „Am Nachmittag verlangten die östlichen Länder 150 000 Tonnen und die Ungarn, die von den Russen als Sprachrohr verwendet werden, erklärten ohne Umschweife, daß sie im Osten, falls es zu keiner Vereinbarung komme, den westlichen Gesellschaften soviel Schaden zufügen würden, wie in ihrer Macht stehe, einschließlich der Maßnahme, ihre Erzeugnisse an der Londoner Metallbörse zu handeln. Die Drohung war so pöbelhaft, daß ich erklärte, sie schienen zu vergessen, daß 160 Millionen Pfund investiert würden, einschließlich großer Beträge an Regierungsmitteln, in neue Hütten

im Vereinigten Königreich, und daß man es nicht dulden werde, daß solche Investitionen gefährdet würden."

5.3.4. Jede der 1971 von Brandeis Goldschmidt mit den Außenhandelsorganisationen geschlossenen Vereinbarungen (Vereinbarungen mit den Kennziffern Nr. 4000, Nr. P/6000, Nr. H/5000, Nr. C/8000 A und Nr. EG/1000) enthielt eine Bestimmung über die Neuaushandlung oder Beendigung der Vereinbarung, falls Aluminium an der Londoner Metallbörse gehandelt wird.

5.3.5. Die Vereinbarung zwischen der Eisen und Metall AG und der Intrac Handelsgesellschaft von 1971 enthielt diese stillschweigende Bedingung. In Klausel 1 dieser Vereinbarung verpflichtete sich Intrac, außer den vertraglich festgesetzten Mengen kein Hüttenaluminium und keine Aluminium-Halbfertigerzeugnisse in der Bundesrepublik Deutschland zu verkaufen. Die Parteien vereinbarten daraufhin:

„Im übrigen gelten die im Brandeis-Vertrag festgelegten Bestimmungen."

5.3.6. Die Bestimmung wurde auch in die RU, P, H, C und EG Serien der Standard-Vereinbarungen zwischen den außerhalb des damaligen Gebietes der EWG niedergelassenen westlichen Produzenten und Brandeis Goldschmidt aufgenommen. Die Bestimmung lautet:

„Die Verkäufer vereinbarten mit den Lieferern, daß Verkäufer und Käufer für den Fall, daß Aluminium an der Londoner Börse gehandelt wird, das Recht haben, innerhalb einer Kündigungsfrist von drei Monaten die Vertragsbedingungen neu auszuhandeln. Gelingt es den beiden Parteien nicht, vor Beendigung der Kündigungsfrist sich zu einigen, so endet die Vereinbarung an diesem Tage. Werden Liefermengen gestrichen, so erfolgt dies auf einer Pro-Rata-Grundlage."

5.3.7. In den „Kurzform"-Vereinbarungen zwischen Brandeis Goldschmidt und den westlichen Produzenten innerhalb des damaligen Gebietes der Gemeinschaft (siehe Punkt 7.2) wurde daraus folgende Klausel:

„Sollte es sich zeigen, daß die Aluminium-Ausfuhr von anderen Quellen eine Bedeutung annimmt, daß dadurch die Liefer- und Abnahmeverpflichtungen der festgesetzten Menge beeinträchtigt werden, so haben die Verkäufer und Käufer das Recht, innerhalb einer Kündigungsfrist von drei Monaten die Vertragsbedingungen neu auszuhandeln. Gelingt es den beiden Parteien nicht, vor Beendigung der Kündigungsfrist sich zu einigen, so endet die Vereinbarung an diesem Tage."

Die Vorschläge des Komitees der Londoner Metallbörse über den Abschluß eines Aluminium-Vertrags 1970

5.3.8. Im Oktober 1970 wandte sich das Komitee der Londoner Metallbörse an Raznoimport, Impexmetal und die Aluminium-Hersteller in Ungarn und der Tschechoslowakei mit der Frage, ob sie die Schaffung eines Aluminiummarktes an der Londoner Metallbörse für erstrebenswert halten und ob sie daran interessiert seien, sich eines solchen Marktes zu bedienen.

5.3.9. Am 26. Februar 1971 sandte Brandeis Goldschmidt folgendes Fernschreiben an Raznoimport mit Kopie an Impexmetall:

„Die Erklärung des Vorsitzenden des Vorstands der Londoner Metallbörse, daß sein Komitee die allgemeinen Bedingungen eines Vertrags Aluminium/Londoner Metallbörse gebilligt hat, ist ihnen zweifellos bekannt; darüber hinaus wissen wir, daß es bei diesem Vertrag um Lieferungen von Aluminium aus Ostländern geht.

Würden Sie uns bitte umgehend bestätigen, daß der Vorschlag eines Aluminium-Vertrages mit der Londoner Metallbörse weder von Ihnen noch einem anderen Verkäufer, der die Vereinbarung unterzeichnet hat, unterstützt wird. Wir sind sicher, daß unsere Freunde von der kürzlich ausgehandelten Vereinbarung mit Ihnen zurücktreten würden, wenn Aluminium an der Londoner Metallbörse gehandelt werden soll. Wir schlagen daher vor, daß Sie und Ihre Freunde dem Vorsitzenden der Londoner Metallbörse unzweifelhaft klarmachen – falls dies nicht bereits geschehen ist –, erstens, daß Sie nicht dafür sind, daß Aluminium an der Londoner Metallbörse gehandelt wird, und zweitens, daß Sie in absehbarer Zeit über kein Aluminium verfügen, das Sie an der Londoner Metallbörse anbieten können.

Wie Sie wissen, ist ein etwaiger Vertrag mit der Londoner Metallbörse in der Abbruchklausel geregelt. Wir hoffen jedoch, daß der Fall nicht eintritt. Wir wissen nicht, ob sich das Komitee der Londoner Metallbörse im vergangenen Jahr an Sie wandte, um Ihr Interesse an einem Aluminium-Vertrag festzustellen, und ob Sie damals erklärten, daß Sie kein Interesse daran haben, und weitere Schritte überflüssig seien."

Mit Fernschreiben vom selben Tag (d. h. vom 26. Februar 1971) an Brandeis Goldschmidt antwortete Metalimpex wie folgt:

„Wir hörten zu unserem Erstaunen, daß das Komitee der Londoner Metallbörse in der Absicht, Aluminium aus Osteuropa über die Londoner Metallbörse zu vermarkten, den Aluminium-Vertrag angenommen haben soll. Als sich vor einiger Zeit die Londoner Metallbörse in dieser Frage an uns wandte, teilten wir ihr mit, daß wir angesichts unserer bestehenden Verpflichtungen kein Aluminium an die Börse liefern würden. Ich möchte unterstreichen, daß die Vereinbarung zwischen Metalimpex und Ihnen für 1971 bis 1975 unverändert gilt."

5.3.10. Antworten (sofern es welche gegeben hat) von Raznoimport und Impexmetal auf das Fernschreiben von Brandeis vom 26. Februar 1971 wurden der Kommission von Brandeis Goldschmidt nicht zugänglich gemacht. In der ganzen Laufzeit der Vereinbarungen, die Gegenstand dieses Vorgangs sind, hat jedoch keine der Außenhandelsorganisationen je der Londoner Metallbörse Aluminium angeboten. Natürlich wäre ein derartiges Angebot von den EPAA-Mitgliedern als Bruch ihrer Vereinbarung mit den Außenhandelsorganisationen angesehen worden.

5.3.11. Einige EPAA-Mitglieder (PUK, BACO, VAW, A/S Alnor (Norsk Hydro), Ardal og Sunndal Verk, Endasa, Svenska Aluminium [Gränges Aluminium], Swiss Aluminium, VMW, Holland Aluminium, Montecatini Edison) und andere von diesem Vorgang unmittelbar oder mittelbar berührte Produzenten (Alcan Aluminium Ltd, Alcoa, Mosal A/S, Nippon Light Metals, Reynolds Metals Co. und Kaiser Aluminium & Chemical Corporation) wurden ferner im Oktober 1970 in einem Schreiben (1) des Vorsitzenden des Komitees der Londoner Metallbörse aufgefordert, die Vorteile eines Vertrags mit der Londoner Metallbörse für den Handel von Aluminium an der Börse zu bedenken. Keiner der obenerwähnten Empfänger antwortete auf das genannte Schreiben zustimmend.

In ihren Antworten auf den genannten Brief des Komitees der Londoner Metallbörse verwendeten viele der durch die Vorgänge berührten Produzenten ähnliche Argumente. BACO (Brief vom 24. November 1970), Svenska Metallverken (jetzt Gränges Aluminium) und VAW (Briefe vom 25. November 1970), PUK (Brief vom 27. November 1970), Mosal Aluminium A/S (Brief vom 9. November 1970) und Ardal (Brief vom 30. November 1970). In all diesen Briefen wurde der Wunsch, die Aluminiumpreise stabil zu halten, unterstrichen. Die Antworten von Alumined (jetzt Holland Aluminium) und Swiss Aluminium stimmen praktisch überein.

Die Rolle der EPAA

5.3.12. Das Komitee der Londoner Metallbörse betrieb weiterhin die Durchsetzung ihres Planes, Aluminium an der Börse zu handeln.

5.3.13. Die Möglichkeit, daß Aluminium an der Londoner Metallbörse gehandelt wird, wurde von den EPAA-Mitgliedern auf ihrer Hauptversammlung in München am 31. Oktober 1974 erörtert. Eine von Herrn Giulini erstellte Aufzeichnung über diese Sitzung (mit Datum vom 4. November 1974) berichtet, daß alle EPAA-Mitglieder sich dagegen aussprachen und daß BACO damit beauftragt wurde, die Entwicklung zu verfolgen und die anderen Mitglieder zu unterrichten. Der von der EPAA erstellte und an alle Mitglieder verteilte Sitzungsbericht bestätigt diese Angaben.

(1) Der Wortlaut des Briefes stimmte mit den an Raznoimport, Impexmetal und Produzenten in Ungarn und der Tschechoslowakei (Punkt 5.3.8) gesandten überein.

5.3.14. Diese Frage wurde erneut auf einer Hauptversammlung der EPAA in London am 30. September 1976 erörtert. An dieser Sitzung nahmen teil: Alcan UK, Alsar, Alumetal, PUK, Ardal og Sunndal Verk, BACO, Elkem, Endasa, Giulini, Gränges Aluminium, Holland Aluminium, Kaiser Aluminium Europe, Metallgesellschaft, Norsk Hydro, RTZ, Swiss Aluminium, VAW und Reynolds Aluminium Deutschland inc.

In dem an alle Mitglieder verteilten EPAA-Sitzungsbericht heißt es:

„Der Vorsitzende (BACO) unterrichtete die Hauptversammlung davon, daß die Londoner Metallbörse sich erneut darum bemüht, einen Aluminiumvertrag abzuschließen. Deswegen wandte er sich erneut an die britische Regierung, um darauf hinzuweisen, daß die Aluminiumindustrie sich wie in der Vergangenheit stets einem solchen Vertrag widersetzt . . .

Zur Zeit wird die Frage noch besprochen, und der Vorsitzende wird alle EPAA-Mitglieder über künftige Entwicklungen unterrichten."

5.3.15. Das Problem der Londoner Metallbörse wurde während der EPAA-Hauptversammlung am 4. Oktober 1977 erörtert. Der EPAA-Sitzungsbericht lautet:

„Londoner Metallbörse.

Der Vorsitzende (BACO) berichtet, daß in den letzten Wochen in verschiedenen Zeitungen und Zeitschriften von einem Aluminiumvertrag die Rede war. Um Mißverständnissen vorzubeugen erklärte er, daß diese Verträge von einem einzigen Makler empfohlen wurden, um es Anlagegesellschaften zu erlauben, mit Aluminium zu spekulieren. Dies hätte nichts mit einem Vertrag mit der Londoner Metallbörse zu tun. Außerdem sei die britische Regierung sowohl von den Aluminiumherstellern als von den Aluminiumverbrauchern unterrichtet worden, daß sie noch immer einen solchen Vertrag ablehnen . . . (BACO) wird alle EPAA-Mitglieder über die künftige Entwicklung dieser Angelegenheit auf dem laufenden halten."

5.3.16. Während der EPAA-Hauptversammlung vom 11. April 1978 wurde erneut über die Londoner Metallbörse gesprochen. Die an diesen Vorgängen beteiligten Parteien erhielten im September 1978 die Mitteilung der Beschwerdepunkte mit dem Vorwurf eines Boykotts der Londoner Metallbörse.

5.4. *Die in den Mitgliedstaaten geltenden Einfuhrbestimmungen in bezug auf die osteuropäischen Staatshandelsländer*

5.4.1. Im allgemeinen verfügten in dem betreffenden Zeitraum alle Länder Westeuropas über die Macht, Einfuhren zu verbieten, mengenmäßige Beschränkungen für Importgüter einzuführen oder Importe mit Zöllen zu belegen, insbesondere im Fall von Dumping. Die Mitgliedstaaten des Gene-

ral Agreement on Tariffs and Trade (GATT) beschränkten gegenseitig ihre Möglichkeiten in bezug auf Importe, aber von den osteuropäischen Staaten waren nur Polen, die Tschechoslowakei und Ungarn in dem betreffenden Zeitraum Mitglieder von GATT.

5.4.2. Um der Schwierigkeit Rechnung zu tragen, mit einiger Genauigkeit den angemessenen Marktpreis im Ursprungsland festzustellen – insbesondere in Staaten ohne Marktwirtschaft –, enthält das von GATT ausgehende Antidumpingrecht alternative Möglichkeiten, das Vorliegen von Dumping festzustellen. Ursprünglich bedeutete dies die Schätzung der Herstellungskosten, doch später änderte man dies ausdrücklich, um den Umstand zu berücksichtigen, daß es in Staaten mit einer zentral gelenkten Planwirtschaft unmöglich ist, einen angemessenen Marktpreis zu ermitteln. Durch diese Änderung wurde für den Importstaat die Möglichkeit geschaffen, den behaupteten „Dumpingpreis" mit dem Preis für Einfuhren aus Ländern zu vergleichen, zu denen das exportierende Land nicht gehört. Nach dem GATT mußte in beiden Fällen dem Einfuhrstaat der Beweis geliefert werden, daß die als Dumping eingeführte Ware ein „materieller Schaden" für die Industrie des einführenden Staates bedeuten würde.

5.4.3. 1971 stellen Alcan und BACO nach dem neuen Verfahren einen Antrag für Aluminium aus Rumänien. Dieser Antrag (er führte nicht zur Auferlegung von Antidumpingabgaben) beruhte nicht auf dem heimischen Marktpreis der rumänischen Hersteller, sondern man verwendete alternative Mittel, die nach den Regeln des GATT und dem Recht des Vereinigten Königreichs erlaubt sind (siehe Punkt 4.7).

5.4.4. In der Zeit von 1963 bis 1976 wurde der Handel zwischen der Gemeinschaft einerseits und der UdSSR und Osteuropa andererseits schrittweise liberalisiert. Diese Liberalisierung erfaßte auch Aluminium und Aluminiumerzeugnisse. In einigen Ländern, vor allem im Vereinigten Königreich, gab es keine formelle Einfuhrbeschränkungen für Hüttenaluminium und Aluminiumerzeugnisse aus der UdSSR und Osteuropa. In anderen Ländern, insbesondere in Italien, Belgien und Luxemburg, wurde ein Einfuhrlizenzsystem angewandt. Sofern Einfuhrgenehmigungen zur Aluminiumeinfuhr erforderlich waren, konnten sie dem Gesetz nach nicht auf die EPAA-Mitglieder beschränkt werden und in der Praxis offensichtlich auch nicht, wie aus den Verkäufen ersichtlich ist, die außerhalb der Brandeis-Vereinbarungen getätigt wurden und die für die EPAA-Mitglieder Anlaß zum Einschreiten zwecks Durchsetzung der Vereinbarungen waren (siehe Punkt 3).

5.4.5. In Frankreich waren für die Hüttenaluminiumeinfuhren aus Staatshandelsländern bis zum Jahre 1975 Einfuhrgenehmigungen erforderlich. Einfuhren von Aluminiumhalberzeugnissen aus der UdSSR, Ungarn, Polen und der Tschechoslowakei wurden jedoch 1966 liberalisiert und im Jahre 1968 ebenfalls derartige Einfuhren aus der Deutschen Demokratischen Republik.

5.4.6. In der Bundesrepublik Deutschland waren Importlizenzen für Aluminium aus Staatshandelsländern erforderlich, sofern keine Handelsabkommen mit bestimmten Ländern bestanden, wie dies in den Jahren 1969 und 1970 bei der Tschechoslowakei, Polen und Ungarn der Fall war. Was die Deutsche Demokratische Republik betraf, so wurde der Handel durch das „Interzonenhandelsabkommen" geregelt. In diesem wurden durch die seitens „Eisen und Metall" getroffenen Vereinbarungen die Hüttenaluminiumeinfuhren auf der Hälfte der Bezugsmengen gehalten, die zwischen der Bundesrepublik Deutschland und der Deutschen Demokratischen Republik vereinbart worden waren.

5.4.7. In den Niederlanden wurde ein Kontingent (ursprünglich 3 000 Tonnen) für Hüttenaluminiumeinfuhren aus Staatshandelsländern festgesetzt. Bis 1973 war dieses Kontingent auf über 9 000 Tonnen erhöht worden. Einfuhren von Schrott und Halbfertigerzeugnissen unterlagen keinen mengenmäßigen Beschränkungen. Auch in Belgien und Luxemburg waren Einfuhrgenehmigungen erforderlich. Das 1964 zunächst auf 5 100 Tonnen festgesetzte Kontingent wurde später auf mehr als 10 000 Tonnen erhöht.

5.4.8. In Italien waren Genehmigungen für Aluminiumeinfuhren aus Staatshandelsländern erforderlich. Derartige Importlizenzen waren jedoch nicht nur den westlichen Herstellern, die an den Brandeis-Vereinbarungen beteiligt waren, vorbehalten, sondern wurden auch anderen Herstellern gewährt. Dies ist auch aus den Bemühungen der westlichen Hersteller ersichtlich, die Beschränkungen der Brandeis-Vereinbarungen auch für Ausfuhren nach Italien durchzusetzen (zu diesen Bemühungen zählt vor allem das Vorgehen von Swiss Aluminium zur Boykottierung der Tätigkeit der Ungarisch/Italienischen Kommission für wirtschaftliche Zusammenarbeit.

5.4.9. Auf Gemeinschaftsebene legten die Mitgliedstaaten eine gemeinsame Regelung für die Einfuhr aus Staatshandelsländern fest. Aufgrund der Verordnung (EWG) Nr. 109/70 des Rates [1] unterlagen bestimmte Erzeugnisse aus Staatshandelsländern keinen mengenmäßigen Beschränkungen. Die unter die Nummern 76.05, 76.08, 76.09, 76.10, 76.13 und 76.14 des Gemeinsamen Zolltarifs fallenden Aluminiumerzeugnisse (u. a. Pulver und Flitter, Strangpreß- und Walzerzeugnisse zu Konstruktionszwecken, Gitter und Geflechte) unterlagen keinen mengenmäßigen Beschränkungen, wenn sie ihren Ursprung in folgenden Ländern hatten: Bulgarien, Ungarn, Polen, Rumänien, Tschechoslowakei.

Mit der Ratsentscheidung 75/210/EWG vom 27. März 1975 [2] beschlossen die Mitgliedstaaten eine gemeinsame einseitige Einfuhrregelung gegenüber den Staatshandelsländern und setzten darin

[1] ABl. Nr. L 19 vom 26. 1. 1970, S. 1.

[2] ABl. Nr. L 99 vom 21. 4. 1975, S. 7.

Kontingente für einige Erzeugnisse fest, wozu auch Aluminium gehörte. Sofern die Erzeugnisse mengenmäßigen Beschränkungen unterlagen, aber nicht unter die durch die Entscheidung des Rates festgesetze Quotenregelung fielen, kamen die Mitgliedstaaten überein, Importe aus den betreffenden Ländern bis zu der wert- und mengenmäßigen Höchstgrenze zuzulassen, die im Laufe der vorangegangenen drei Jahre erreicht worden war. Die Kontingente wurden für 1976 durch die Ratsentscheidung 75/788/EWG (1) vom 18. Dezember 1975 geändert.

5.4.10. Bei der Zuteilung der Brandeis-Quoten wurden nicht so sehr die Länder als vielmehr die Gesellschaften berücksichtigt. In Anbetracht der internationalen Verflechtung der Aluminiumindustrie gingen die Quoten für eine bestimmte Gesellschaft nicht immer in das Land, in dem diese Gesellschaft ihren Sitz hatte. Nimmt man jedoch an, die Brandeis-Quoten wären in die Länder geliefert worden, in denen die betreffenden Gesellschaften ihren Sitz haben, so lagen die Quoten weit unter der zulässigen Höchstgrenze (2). Lediglich im Falle der Einfuhren aus Ungarn in die Beneluxstaaten im Jahre 1975 wurde die zugeteilte Quote durch einen Mitgliedstaat fast ausgeschöpft (1 310 Tonnen von einem Kontingent von 1 500 Tonnen).

5.4.11. Die gemeinsamen einseitigen Einfuhrvereinbarungen gemäß den Entscheidungen 75/210/EWG und 75/788/EWG in bezug auf Aluminium und Aluminiumerzeugnisse sind in Tabelle 16 dargestellt.

6. Die Haltung der Regierungen zu den Brandeis-Vereinbarungen

Einige westliche Hersteller, insbesondere Alcan, BACO und VAW, machten geltend, daß die Ostmetallvereinbarungen durch einige Regierungen der derzeitigen Mitgliedstaaten befürwortet und unterstützt wurden. Nachgewiesen wurde dies jedoch nur, was die Regierungen des Vereinigten Königreichs und der Bundesrepublik Deutschland betrifft.

6.1. *Die Regierung des Vereinigten Königreichs*

6.1.1. Ein Ministerium des Vereinigten Königreichs (das Department of Industry) stellten Alcan und BACO einige Aufzeichnungen über Regierungssitzungen, auf denen die Ostmetallvereinbarungen erörtert worden waren, zur Verfügung. Diese Aufzeichnungen enthalten keine Beweise dafür, daß von seiten der Regierung des Vereinigten Königreichs irgendein Zwang auf Alcan und BACO ausgeübt wurde, es geht jedoch aus ihnen hervor, daß die Regierung des Vereinigten Königreichs die Teilnahme von Alcan und BACO an diesen Vereinbarungen befürwortete und unterstützte.

6.1.2. Die Haltung des „Department of Industry" geht aus zwei schriftlichen Mitteilungen hervor, die das Ministerium im Laufe und in Kenntnis dieser Vorgänge verfaßte. Die erste Mitteilung mit Datum vom 17. März 1977 wurde im April 1977 an die Kommission gesandt, während die zweite, mit Datum vom 8. November 1978, an Alcan und BACO gerichtet war. Die letztgenannte Mitteilung wurde später Bestandteil der Dokumente, die in Beantwortung der Beschwerdepunkte der Kommission eingereicht wurden.

6.1.3. In diesen Mitteilungen, die sich in den wesentlichen Punkten gleichen, wird die Vorgeschichte der Brandeis-Vereinbarungen aufgezeigt und festgestellt, daß die weiter als 1965 zurückliegenden Vereinbarungen ohne Beteiligung der britischen Regierung zustande kamen. Die britische Regierung wandte sich 1965 und abermals 1970 an die russische Regierung, um klarzumachen, daß sie, falls es zu keinen Vereinbarungen zwischen den Industrien komme, „eher handeln würde als eine Störung des britischen Marktes zuzulassen".

6.1.4. Laut einer Mitteilung von BACO empfahl das „United Kingdom Board of Trade" Alcan und BACO im Oktober 1967, sich darauf vorzubereiten, daß die Dienststelle „United Kingdom Registrar of Restrictive Trade Practices" (Kartellamt) sich wegen der Ostmetallvereinbarung mit ihnen in Verbindung setzen werde. Diese Dienststelle ersuchte gemäß Section 14 des *Restrictive Trade Practices Act 1956* auch um Auskunftserteilung über die Ostmetallvereinbarungen. Als Antwort reichten BACO und Alcan Beschreibungen der Brandeis-Vereinbarungen sowie Kopien der bis 1968 getroffenen Vereinbarungen ein. BACO's Antwort auf die als Section 14 herausgegebene Aufzeichnung des United Kingdom Registrar of Restrictive Trading Practices" lautete, daß „zwischen den Monaten November 1962 und Februar 1963" zwischen BACO, Swiss Aluminium Montecatini, VAW und Aluminium Francais vereinbart wurde, an Raznoimport heranzutreten. In der Antwort wird kein Zuschuß der britischen Regierung erwähnt.

6.1.5. Nach Section 8 Absatz 1 des *Restrictive Trade Practices Act 1956* ist eine Eintragung nicht erforderlich „bei Vereinbarungen, die ausdrücklich durch Gesetz, Planung, Weisung oder ein anderes amtliches Instrument erlaubt wurden". Durch Section 11 Absatz 3 desselben Gesetzes wurde verfügt, daß der Board of Trade die Eintragung in einen besonderen Teil des Registers anordnen kann, wenn die Vereinbarung Einzelheiten enthält, deren Veröffentlichung „nach Auffassung des Board dem öffentlichen Interesse entgegenstehen würde". Eine derartige Anordnung erfolgte hinsichtlich der Antwort von BACO nach dem Gesetz. Wenn die Vereinbarung nicht geändert worden wäre, wäre

(1) ABl. Nr. L 332 vom 29. 12. 1975, S. 1.

(2) Gemäß Artikel 6 Absätze 2 und 3 konnten die in der Entscheidung 75/210/EWG festgesetzten Mengen in zwei Stufen von 20 % erhöht werden. Solche Erhöhungen fanden insbesondere durch Dänemark bei der Einfuhr von Aluminiumkabel statt.

das Registrierbüro verpflichtet gewesen, dem „Restrictive Practices Court" alle bei ihm eingetragenen Vereinbarungen mitzuteilen.

6.1.6. 1968 wurden die Vereinbarungen dahingehend ergänzt, daß nur eine in England eingetragene Gesellschaft, nämlich BACO, formeller Partner der Brandeis-Verträge war, während Brandeis und Alcan durch eine schweizer bzw. kanadische Gesellschaft daran teilnahm. Brandeis Goldschmidt zufolge wurden die Ergänzungen vorgenommen, um das Erfordernis der Anmeldung der Vereinbarungen bei dem „Registrar of Restrictive Practices" zu umgehen. Die Vereinbarungen von 1968, die BACO als „neue Vereinbarungen" bezeichnete, waren im wesentlichen unverändert, lediglich die Identität der Teilnehmer war formal geändert worden.

Aber Brandeis Goldschmidt & Co Ltd wandten die Vereinbarungen weiterhin an (siehe 7.1.7 unten), und Alcan UK vertrat weiterhin die Alcan-Gruppe de facto, sowohl im Schriftverkehr als durch die Anwesenheit in EPAA-Sitzungen.

6.1.7. In einer Erklärung im Rahmen der Anhörung vor der Kommission erklärte der leitende Direktor von Alcan UK:

> „Nachdem soviele Jahre verstrichen sind, bin ich mir nicht mehr sicher, wer sie zuerst (die Brandeis-Vereinbarungen) anregte", aber „es erscheint durchaus möglich, daß die Anregung von der britischen Regierung selbst ausging."

Dafür spricht keiner der vorhandenen Belege.

6.1.8. 1965 erklärte der obengenannte leitende Direktor in einem an Alcan UK gerichteten Brief unter anderem: „In den Augen einiger Teilnehmer überwiegt der Eindruck, der einzige Zweck des Vertrages mit Raznoimport sei es, das Vereinigte Königreich zu schützen." Gegen diesen Satz wandte sich der Exportleiter von Alcan UK mit der handschriftlichen Bemerkung:

> „Wir wurden von Anfang an durch Deutsche und Schweizer dazu überredet."

6.1.9. Am 14. Januar 1970 stellte der UK Board of Trade Alcan UK und BACO die Frage: „Was hätte die Industrie gegen die Anwendung der allgemeinen Politik des Vereinigten Königreichs über Einfuhren aus dem Sowjetblock einzuwenden, d. h. die Einfuhren zu liberalisieren und deutlich zu erklären, daß wir Antidumpingzölle einführen und zu unseren mengenmäßigen Beschränkungen zurückkehren würden, wenn unser heimischer Markt gestört wird?"

Den Berichten nach antworteten Alcan und BACO folgendes:

> „Die Störung läßt sich nicht nur im Hinblick auf Einfuhren von Masseln nach Großbritannien beurteilen. Wenn sich die britischen Erzeuger aus dem *Gentlemen's Agreement* zurückzögen, bedeute dies wahrscheinlich die Aufgabe des Gentlemen's Agreements selbst und uneingeschränkte Einfuhren von Ostmetall in die Länder Westeuropas und die Folgen wären, daß aus diesem Metall in Nicht-Sowjet-Block-Staaten hergestellten Erzeugnisse nach Großbritannien fließen würden."

Außerdem hoben Alcan und BACO hervor, dies sei ein internationales Problem, das sich am besten durch eine internationale Aktion lösen lasse, statt sich auf Maßnahmen der einzelnen Staaten in Form von Antidumpingabgaben oder mengenmäßigen Beschränkungen zu verlassen, wenn eine Störung des Marktes eintritt.

6.1.10. Am 1. April 1971 sandte BACO mit Einverständnis von Alcan an PUK folgendes Fernschreiben:

> „. . . die westlichen Erzeuger waren stets der Auffassung . . ., daß ein auf fünf Jahre geschlossener Handelsvertrag auf lange Sicht mehr Schutz bietet als staatliche Kontrollen."

6.2. *Die Regierung der Bundesrepublik Deutschland*

6.2.1. Bei den von VAW vorgelegten Schriftstücken, die die deutsche Bundesregierung betreffen, handelt es sich im wesentlichen um Schreiben an das Bundeswirtschaftsministerium mit dem Ersuchen um Beschränkung der Ost-Metalleinfuhren sowie um Aufzeichnungen von VAW über Besprechungen mit Beamten dieses Ministeriums.

6.2.2. Die einzigen aus einer Regierungsquelle von damals stammenden Schriftstücke sind eine Aufzeichnung vom 8. Juni 1965 und ein Schreiben vom 15. November 1967.

6.2.3. In der Aufzeichnung des Bundeswirtschaftsministerium wird die Tatsache angeführt, daß Ungarn und Rumänien von der deutschen Bundesregierung eine Erhöhung ihrer Ausfuhrquoten für Aluminium und Aluminiumhalbzeug forderten, da auch der „Sowjetzone" (Deutsche Demokratische Republik) eine Erhöhung der Quote für ihre Ausfuhren von Aluminium und Aluminiumlegierungen gewährt worden sei.

Nach der in der Aufzeichnung geäußerten Ansicht des Ressorts sollten die ungarischen und rumänischen Ersuchen abgelehnt und der Deutschen Demokratischen Republik keine weiteren Zugeständnisse gemacht werden. In der Aufzeichnung wird auch die Möglichkeit erwähnt, in Anbetracht der in der Bundesrepublik Deutschland bestehenden Verknappung eine Erhöhung der Schrottimporte aus Osteuropa vorzunehmen.

> „3. Um den Ostblockländern entgegenzukommen, könnten Kontingente für Aluminiumschrott angeboten werden, wenn in gleicher Weise wie für die Tschechoslowakei eine Preisklausel aufgenommen würde. Für Aluminiumschrott besteht ein echter Einfuhrbedarf, der mit größter Wahrscheinlichkeit im Laufe der nächsten Jahre von den nordamerikanischen

Ländern (USA, Kanada) nicht mehr in vollem Umfang gedeckt werden kann."

Das betreffende Bundesministerium mag zu einer Erhöhung der Schrotteinfuhren aus Osteuropa bereit gewesen sein und durch diese Möglichkeit wurde die Reihe der Vereinbarungen, die seit 1966 mit den Außenhandelsorganisationen der UdSSR, Polens, Ungarns, der Tschechoslowakei und der Deutschen Demokratischen Republik bestanden, weder beschränkt noch ganz ausgeschlossen.

6.2.4. In dem Schreiben der Abteilung IV/A/5 des Bundeswirtschaftsministeriums vom 15. November 1967 wurden zwei Beispiele für „gewisse Regelungen hinsichtlich der Osteinfuhren" angeführt, die für VAW von Interesse sein könnten. Das Schreiben erwähnte zwei Systeme, die bei der Einfuhr von Rohöl aus der UdSSR und von Kohle aus der Tschechoslowakei angewandt werden. Aus der Beschreibung geht hervor, daß keines dieser Systeme eine Ähnlichkeit mit den Brandeis-Verträgen aufwies, insbesondere weil sie keine anderen potentiellen Käufer ausschlossen und keine Bestimmungen enthielten, die den Verkauf von durch die Vereinbarung nicht erfaßten Mengen beschränkt hätten.

6.2.5. VAW legte ihre Aktennotizen über zwei Besprechungen vor, die am 12. Januar 1968 und am 5. April 1968 mit Beamten des Bundeswirtschaftsministeriums stattgefunden hatten. In der Notiz vom 5. April 1968 hält VAW fest:

„Wir haben besonders darauf hingewiesen, daß wir Wert darauf legten, unser Vorgehen mit dem BMW (Bundeswirtschaftsministerium) abzustimmen."

6.2.6. Aus den Schriftstücken, die VAW der Kommission vorlegte, geht nicht hervor, daß das Unternehmen die deutsche Bundesregierung über ihre Beteiligung an den Brandeis-Vereinbarungen vor Januar 1968 informiert hat. Aus der Aufzeichnung vom 12. Januar 1968 ergibt sich, daß VAW das Bundeswirtschaftsministerium von der bevorstehenden Unterzeichnung der Brandeis-Vereinbarungen in Kenntnis setzte. (Hierbei handelte es sich um die Vertragsreihe 1968 – 1970.) Tatsächlich war VAW bereits seit 1963 durch ihre Abmachung mit Alcan an den Brandeis-Vereinbarungen beteiligt. Mit Schreiben vom 23. Januar 1980 an die Kommission erklärte Alcan,

„daß VAW die vorgeschlagenen Vereinbarungen prinzipiell unterstütze, jedoch nicht imstande sei, sich direkt daran zu beteiligen, da zu der damaligen Zeit Einfuhren von Ostmetall in die Bundesrepublik verboten waren oder streng kontrolliert wurden. Um diese Schwierigkeit zu umgehen, kam Alcan mit VAW überein, außer ihrer eigenen Quote im Namen der vorgeschlagenen Vereinbarungen noch eine zusätzliche Menge Sowjetmetall für VAW abzunehmen."

6.2.7. In einem an den Vorsitzenden der VAW gerichteten Schreiben des Bundeswirtschaftsministeriums vom 5. Januar 1979 wird erwähnt, daß VAW im Jahr 1968 ihre Teilnahme an den Brandeis-Vereinbarungen erörtert und Vertragswürde vorgelegt hatte. (Es ist jedoch nicht erkennbar und es wurde auch während der mündlichen Anhörung nicht deutlich gemacht, was für eine Art Vertrag zwischen Brandeis Goldschmidt und den westlichen Herstellern erörtert wurde, der Vertrag, der alle Bemühungen aufzählt, zu denen sich die Außenhandelsorganisationen verpflichtet hatten oder der Vertrag, in dem alle diese Aufzählungen gestrichen waren.)

Den Wortlaut dieses Schreibens lautet:

„Betrifft: Auschließlichkeitsverträge für Aluminium aus Staatshandelsländern.

. . . Auch aus unseren Akten ergibt sich, daß die von VAW im Jahre 1967 in Aussicht genommene Beteiligung an den Ausschließlichkeitsverträgen der Firma Brandeis Goldschmidt & Co London mit Aluminiumproduzenten in Staatshandelsländern über die Einfuhr von Primäraluminium und an den Vereinbarungen westlicher Produzenten der Firma Brandeis gegenüber die Abnahme der Ostimporte Gegenstand mündlicher und schriftlicher Erörterungen zwischen VAW und dem Bundesministerium für Wirtschaft gewesen ist. In der Tat haben auch die Vertragsentwürfe im Ministerium vorgelegen.

Wirtschaftspolitische Bedenken sind, den Akten zufolge von seiten des Ministeriums gegen die von VAW beabsichtige Beteiligung an den Verträgen VAW gegenüber nicht vorgebracht worden. Das Ministerium war offenbar bereit, die Beteiligung zu tolerieren. Dazu wird maßgeblich beigetragen haben, daß nach Ihrer Auffassung ohne eine Beteiligung von VAW künftig der Abschluß dieser Ausschließlichkeitsverträge scheitern werde. Die von Ihnen für diesen Fall damals gesehene Gefahr einer schwerwiegenden Beeinträchtigung des westeuropäischen und insbesondere auch des deutschen Aluminiummarktes durch Niedrigpreis- oder gar Dumpingeinfuhren aus den Staatshandelsländern war offenbar nicht ohne weiteres von der Hand zu weisen.

Auch die rechtliche Frage, ob eine Beteiligung von VAW an den Verträgen gegen deutsches Recht verstoßen würde, ist in der fraglichen Zeit geprüft worden. Dabei wurde festgestellt, daß Ausschließlichkeitsverträge (1) grundsätzlich, für sich genommen, zwar mit dem deutschen Kartellrecht vereinbar sind, wegen der im konkreten Fall beabsichtigten horizontalen Absprachen zwischen den westlichen Produzenten über die Abnahme des von der Firma Brandeis aus Staatshandelsländern importier-

(1) Die Erwähnung von „Ausschließlichkeits-Verträgen" deutet darauf hin, daß dem Ministerium nur die „short form" der Vereinbarung vorgelegt wurde. Die „long form" verwendete nicht das Wort „ausschließlich" oder einen analogen Ausdruck, während die „short form" von „ausschließlichen Kaufrechten" (von Brandeis) sprach.

ten Primäraluminiums waren aber die Vorschriften über Importkartelle zu beachten. Deshalb wurde empfohlen, das Bundeskartellamt mit der Angelegenheit zu befassen.

Besondere Zweifel bestanden aber den Akten zufolge – auch bei Ihnen – ob die Verträge mit dem Kartellrecht der EG konform gingen. Es wurde Ihnen daher angeraten, diese Zweifel durch Befassung der EG-Kommission mit den Verträgen klären zu lassen."

6.3. *Andere Mitgliedstaaten*

6.3.1. Es läßt sich nicht nachweisen, daß die Regierungen anderer Mitgliedstaaten über die Brandeis-Vereinbarungen unterrichtet waren.

7. **Die Notifizierung**

7.1. *Die Vereinbarungen*

7.1.1. Bis 1968 wurden in die Vereinbarungen zwischen Brandeis Goldschmidt und den westlichen Produzenten alle materiellen Bestimmungen der Vereinbarungen zwischen Brandeis Goldschmidt und den Außenhandelsorganisationen aufgenommen. Insbesondere wurden die von den Außenhandelsorganisationen eingegangenen Verpflichtungen ungekürzt unter Verwendung der Formel „die Lieferanten der Verkäufer" statt „die Verkäufer" wiedergegeben.

7.1.2. Mit ihrem, am 8. November 1979 an die Kommission gerichteten Schreiben schilderten die Rechtsberater von Brandeis-Goldschmidt das Verfahren, durch das dieses Ergebnis erzielt wurde.

„ . . . Brandeis-Goldschmidt wurde von Swiss Aluminium in ihrer Eigenschaft als Koordinator der westlichen Produzenten angewiesen, eine Reinschrift der Vereinbarungen zwischen den westlichen Produzenten und Brandeis-Goldschmidt auf der Grundlage des Vertrages zwischen Brandeis-Goldschmidt und Raznoimport (1) zu erstellen.

Nachdem der endgültige Text dieser Vereinbarungen zwischen den westlichen Produzenten und Brandeis-Goldschmidt von Swiss Aluminium geprüft und gebilligt worden war, wurden Kopien der Vereinbarungen von Brandeis-Goldschmidt an jeden der westlichen Produzenten zur Unterzeichnung gesandt.

Ein im wesentlichen gleiches Verfahren wurde von Brandeis-Goldschmidt bei allen neuen Vereinbarungen zwischen 1963 und 1971 bei Abschluß der letzten Reihe von Vereinbarungen angewandt."

7.1.3. Mit Schreiben an die Kommission vom 7. Januar 1980 erklärte Brandeis Goldschmidt, daß die Vereinbarungen der Produzenten in der üblichen Form an alle damals vertragschließenden Parteien übersandt wurde. Es handele sich dabei um Aluminium Français, Aluminium Company of Canada, Swiss Aluminium, BACO, A/S Ardal og Sunndal Verk, Montedison VMW, Mosal Aluminium A/S, AB Svenska Aluminiumkompaniet, Endasa, Nippon Light Metal Co. Ltd Holland Aluminium „Alumined" und VAW.

7.1.4. Die Form der Vereinbarungen änderte sich entsprechend der Identität der Außenhandelsorganisation, die an Brandeis Goldschmidt Aluminium verkauft hat. In der RU-Gruppe der Vereinbarungen wurde dementsprechend die Raznoimport auferlegten Beschränkungen, in der H-Gruppe die Beschränkungen für Metallimpex, in der P-Gruppe die Beschränkungen für Impexmetal, in der EG-Gruppe die Beschränkungen für Intrac und in der C-Gruppe die Metalimex (Kerametal) auferlegten Beschränkungen ungekürzt wiederzugeben.

7.1.5. Die Firma Brandeis Goldschmidt erklärte außerdem in ihrem Schreiben vom 7. Januar 1980:

„Gemäß unserem üblichen Verfahren, wurden die Vereinbarungen auf langen Vordrucken *(Long Form Agreements)* (Anhang 3) von Brandeis Goldschmidt & Co. AG mit einheitlichen Begleitschreiben versandt."

7.1.6. Brandeis Goldschmidt hat Kopien der einheitlichen Begleitschreiben, die an Aluminium Francais (jetzt PUK) gerichtet waren, vorgelegt und bestätigt, daß die beigefügten Kopien

„ein Beispiel für die an alle anderen teilnehmenden Produzenten gerichteten darstellen, abgesehen von Angaben über den Ursprung, die Tonnage und den Bestimmungsort, soweit dies erforderlich war".

7.1.7. Die an Aluminium Français gesandten Begleitschreiben tragen das Datum vom 19. März 1968 und bezogen sich ausdrücklich auf die Vereinbarungen Nr. RU 4006, EG 4007, H 4008 und P 4009. Mit den Schreiben wurde Aluminium Français davon unterrichtet, daß die Brandeis Goldschmidt & Co. Ltd beauftragt habe, „alle Transporte in die Hand zu nehmen und für uns Zahlungen entgegenzunehmen". Zwei Briefe bezogen sich ausdrücklich auf die Beschränkungen, zu denen sich die Außenhandelsorganisationen verpflichtet hatten.

„Wir beziehen uns auf unsere Vereinbarungen Nr. RU 4006. Mit dem Lieferer wurde ausgemacht, daß die Beschränkungen beim Verkauf und beim Export von Hüttenaluminium (Klausel 2), Umschmelzaluminium/Schrott (Klausel 4), Aluminiumhalbfertigerzeugnisse und Aluminiumkabel den Verkauf und die Ausfuhr solcher Waren durch Bulgarien einschließen. Es gilt als vereinbart, daß die Verkäufe oder die Ausfuhren Bulgariens in Länder, die nicht in Klausel 2 dieser Vereinbarung erwähnt werden, von der Tonnage abzuziehen sind, welche die Käufer gemäß Klausel 1 dieser Vereinbarung kaufen sollen."

„Wir beziehen uns auf unsere Vereinbarung Nr. RU 4006. Wir haben mit den Verkäufern vereinbart, daß wir sie benachrichtigen, falls der Aluminiumkabelmarkt auf unserem Gebiet durch die Ausfuhren aus sozialistischen Ländern gestört wird. Für den Fall, daß sich in einer

(1) D. h. die 1963 geschlossene Vereinbarung Nr. 68/3326.

solchen Lage keine Abhilfe schaffen läßt, haben wir uns ausdrücklich das Recht vorbehalten, uns auf den letzten Absatz von Klausel 12 der vorstehenden Vereinbarung zu berufen."

7.1.8. Diese Vereinbarungen wurden fortlaufend numeriert, beginnend mit RU 4001 für die zwischen Brandeis Goldschmidt und Nippon Light Metal Co. Ltd geschlossenen Vereinbarungen. Die von Brandeis Goldschmidt an die einzelnen Käufer ausgestellten Rechnungen trugen die Vertragsnummer der Vereinbarung, die der einzelne Käufer abgeschlossen hatte. Diese Nummern blieben auf den Rechnungen von Brandeis auch dann noch unverändert, als die Vereinbarungen mit den EWG-Produzenten in der nachstehend beschriebenen Weise geändert worden waren. Die folgende Liste beruht auf den Vertragsnummern der Rechnungen von Brandeis.

Käufer	Vertragsnummer
Nippon Light Metal Co Ltd	RU 4001
Aluminium Company of Canada Ltd	RU 4002
	EG 4003
	H 4004
	P 4005
Aluminium Français	RU 4006
	EG 4007
	H 4008
	P 4009
Swiss Aluminium	RU 4010
	EG 4011
	H 4012
	P 4013
	C 4014
Aluminium Français	C 4015
BACO	RU 4016
	P 4017
Ardal og Sunndal Verk A/S	RU 4018
Mosal Aluminium A/S	RU 4019
Alumined	H 4020
AB Svenska Aluminiumkompaniet	RU 4021
Endasa	P 4022
VMW	RU 4023
	P 4024
	C 4025
Montedison	H 4026
VAW	RU 4028
	EG 4030
Nemag Metallhandels AG	P 4031
VAW	C 4032
Aluminium Company of Canada	C 4033
VMW	H 4034
Alnor A/S	RU 4035

7.1.9. Nachdem die Vereinbarungen in der oben beschriebenen einheitlichen Form an alle beteiligten westlichen Produzenten versandt worden waren, wurde Brandeis Goldschmidt davon unterrichtet, daß die in der EWG niedergelassenen Produzenten Änderungen an ihren Vereinbarungen verlangten; und im Juni 1968 teilte Swiss Aluminium Brandeis Goldschmidt den endgültigen Wortlaut der Änderungen mit.

Die abgeänderten Vereinbarungen wurden von Brandeis Goldschmidt ins Reine gesetzt, abschriftlich Swiss Aluminium zur Prüfung vorgelegt und dann den betreffenden westlichen Produzenten übersandt.

7.1.10. Die Kurzform-Vereinbarung ist in Anhang 4 wiedergegeben.

Durch diese Änderungen blieben alle von den Außenhandelsorganisationen bei der Lieferung von Hüttenaluminium, Umschmelzaluminium, Schrott und Halbzeug übernommenen Verpflichtungen im Sinne von Beschränkungen unerwähnt. In der abgeänderten Form der Vereinbarungen wurde auch die Bezugnahme auf die Verpflichtung der Außenhandelsorganisationen gestrichen, kein Aluminium zu Preisen unter denjenigen zu verkaufen, die in den Brandeis-Vereinbarungen für einige Länder genannt wurden, desgleichen die Bezugnahme auf die Londoner Metallbörse in der Klausel über den „Geist der Vereinbarung". Die Beschränkung durch das Verbot der Umleitung der Ware wurde ebenfalls weggelassen. Wie nachstehend ersichtlich, waren diese Änderungen weder dazu gedacht, die Durchführung der Brandeis-Vereinbarungen im allgemeinen und die Bestimmungen über Beschränkungen im besonderen zu verhindern, die auf Veranlassung der in der EWG niedergelassenen Produzenten gestrichen wurden.

7.1.11. Die von den in der EWG niedergelassenen Produzenten verwendete Vereinbarung war in ihrer Form identisch für alle Produzenten, jede Vereinbarung hatte dieselbe Nummer, die ursprünglich im März 1968 von Brandeis Goldschmidt den Gruppen der RU/ oder H/Vereinbarungen zugeteilt worden war, außer daß die Buchstaben RU oder H gestrichen und durch den Buchstaben A ersetzt wurden. Die Aluminium Français-Vereinbarung erhielt dementsprechend die Nummer 4006A. Auf der nachstehenden Tabelle ist die revidierte Numerierung der Vereinbarungen zusammengefaßt.

Produzenten	Ursprüngliche Vereinbarung	Geänderte Vereinbarung	Datum
Aluminium Français	RU 4006	4006A	2. Juli 1968
	EG 4007		
	H 4008		
	P 4009		
	C 4015		
Alumined	H 4020	4020A	24. Juni 1968
Montedison	H 4026		
VAW	RU 4028	4028A	28. Juni 1968
	EG 4030		
	P 4031		
	C 4032		

7.2. *Die Ursprünge der „Kurzform"*

7.2.1. Die Gespräche, die zu diesen Zusatzbestimmungen und Streichungen oder zumindest einem Teil davon führten, wurden in zwei Briefen des Rechtsbeistandes von VAW vom 18. März 1968 bzw. vom 24. April 1968 sowie nach Erklärungen der Parteien im Verlauf der Anhörung aufgezeichnet.

7.2.2. Der erste Brief berichtete über das Ergebnis eines Gespräches vom 15. März 1968 zwischen Péchiney (Aluminium Français) und WAV. Auf die Zusatzbestimmungen zu den Vereinbarungen wurde wie folgt Bezug genommen:

> „1. Der einzelne Vertrag eines westeuropäischen Herstellers über den Einkauf von Ostaluminium mit Brandeis, London, fällt nicht unter Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag, wenn die Vertragsklauseln gestrichen werden, die als Reexportverbot an andere EWG-Länder verstanden werden können, und wenn die Ausschließlichkeit der Einkäuferstellung gestrichen und nicht von Einkaufsquoten gesprochen wird.
>
> Gegen diese Streichungen sprechen auch keine wirtschaftlichen Bedenken, weil das eingekaufte Ostaluminium von dem westeuropäischen Hersteller ohnehin entweder in seinen Verarbeitungsbetrieben verbraucht oder zusammen mit seiner eigenen Erzeugung zu deren Wettbewerbspreisen und entsprechenden Wettbewerbsbedingungen verkauft wird . . ."
>
> „. . . Im Sinne der Ausführungen zu 1. regte der Leiter der Rechtsabteilung (1) vielmehr an, auch noch Artikel 9 Absatz 3 des Brandeis-Vertrages zu ändern, weil dort vom Geist des Vertrages und einer prorata Basis die Rede ist. Diese Anregung erfolgte im Rahmen der Überlegung, daß der bereinigte deutsche Vertrag für Brandeis das Muster für die anderen Einkaufsverträge werden könnte.
>
> Ich möchte demnach für Artikel 9 Absatz 3 folgende Fassung vorschlagen."
>
> (Die vorgeschlagene Fassung wurde in der Tat schließlich angenommen.)

7.2.3. Der Bericht des Rechtsberaters von VAW über die Vorgänge im Verlauf der Anhörung zeigt, daß VAW die Klausel 2 der Vereinbarung (2) abänderte, indem sie die Bestimmung:

> „Die Verkäufer verpflichten sich, keine Lieferungen von Hüttenaluminium zu verkaufen, es sei denn, die Käufer hätten den Verkauf erlaubt und gebilligt",

strich und wie folgt ersetzte:

> „Die Verkäufer gewähren hiermit den Käufern für die Bundesrepublik Deutschland das ausschließliche Recht zum Einkauf dieser Mengen von den oben genannten Ländern."

7.2.4. Diese erste Änderung betraf nicht die Beschränkungen, welche die Außenhandelsorganisationen auf sich genommen hatten und die alle in der üblichen Weise wiedergegeben wurden. Die Erklärung des Rechtsberaters von VAW lautet:

> „Er gab an, daß er sich gegen die abgeänderte Form von Klausel 2 wandte. Infolgedessen sei auf Veranlassung von VAW die Klausel 2 völlig gestrichen worden."

Der Rechtsberater gab ferner an, daß er sich gegen die abgeänderte Form von Klausel 2 wandte. Infolgedessen sei auf Veranlassung von VAW die Klausel 2 völlig gestrichen worden.

Er erklärte weiter, daß er am 17. März 1968 einen Vereinbarungsentwurf erhielt, in dem nur von dem ausschließlichen Einkaufsrecht für Hüttenaluminium die Rede war und nicht von den Beschränkungen, auf die sich die Außenhandelsorganisationen eingelassen hatten.

Man wird sich daran erinnern, daß in dem Schreiben vom 18. März 1968, in dem die Ergebnisse der Sitzung vom 15. März 1968 aufgezeichnet wurden, der VAW-Entwurf als der „bereinigte" deutsche Vertrag *(Cleaned German agreement)*, der als Muster für die anderen Kaufvereinbarungen mit Brandeis Goldschmidt dienen sollte, bezeichnet wurde.

7.2.5. Der VAW-Entwurf wurde daraufhin in einer Sitzung mit VAW und Montedison am 23. April 1968 erörtert. In einem Brief von VAW vom 24. April heißt es, daß hinsichtlich der in dem Brief vom 18. März dargelegten Vorschläge „völlige Übereinstimmung" erzielt wurde. Der Brief war natürlich nach Eingang des VAW-Entwurfes vom 17. März 1968 geschrieben worden. In der Sitzung erhielt Montedison von VAW eine Kopie einer abgeänderten Brandeis-Vereinbarung.

> „Sie (d. h. VAW) überreichten in Mailand . . . (Montedison) eine Kopie des aufgrund meiner Beratung geänderten Individual-Vertrages mit Brandeis. Diese Änderungen sind inzwischen von Herrn Brandeis gebilligt worden, ebenso von Pechiney. Der deutsche Vertrag hat daher die Bedeutung eines Mustervertrages zur Vermeidung von Beanstandungsmöglichkeiten im Sinne von Ziffer 1 meines Schreibens vom 18. März 1968."

Aus dem Wortlaut des Schreibens vom 24. April 1968 ergibt sich eindeutig, daß Alumined den geschilderten Veränderungen bereits zugestimmt hatte.

(1) Bei dem erwähnten Legal Department handelt es sich um Aluminium Français (PUK).

(2) Bei der Vereinbarung handelt es sich um die Vereinbarung von 1967 – denn keine der von Brandeis Goldschmidt 1968 verschickten Vereinbarungen enthält eine derartige Klausel.

7.2.6. Bei der Anhörung bestand VAW zunächst darauf, daß diese Gespräche sich nicht auf die Streichung der Beschränkungen bezogen, die den Außenhandelsorganisationen auferlegt worden waren, sondern auf die Klausel, die in früheren Vereinbarungen zwischen Brandeis und den westlichen Produzenten stand, nämlich daß

> „die Verkäufer sich verpflichten, kein Hüttenaluminium des Lieferanten zu verkaufen, es sei denn, die Verkäufe erfolgten mit dem Einverständnis der Käufer zu Preisen, die von den Käufern gebilligt wurden".

Angesichts der Tatsache, daß in den im März 1968 an alle Käufer versandten Vertragsentwürfen diese Klausel bereits gestrichen war, scheint die vorgetragene Erklärung über den Gegenstand der Besprechungen zumindest unvollständig zu sein.

7.3. *Die Abfassung der Anmeldung*

7.3.1. Der Wortlaut der Anmeldung wurde am 12. November 1970 erstmalig der Kommission vorgelegt. Sie enthielt eine sogenannte „Nichtveröffentlichungsbedingung". Dies setzte voraus, daß die Anmeldung nur unter der Voraussetzung vorgelegt wurde, daß „diese Anmeldung nicht veröffentlicht wird und dementsprechend nicht darüber entschieden wird".

Die Anmeldung bestand aus einem Brief und einem Formular A/B in Verbindung mit Vollmachten, die von PUJ, Giulini, Montedison, VAW und Holland Aluminium unterzeichnet waren. Auf die Fragen im Formular A/B bezüglich des Inhalts der Vereinbarungen, der Entscheidungen oder abgestimmten Verhaltensweisen wurde nur unter Bezugnahme auf das Begleitschreiben geantwortet. In Beantwortung der Frage I/6 des Formblatts A/B, worin Name und Anschrift des Vertreters oder der im Gemeinsamen Markt niedergelassenen Tochtergesellschaft verlangt wurde, wenn es sich um ein außerhalb der EWG niedergelassenes Unternehmen handelte, wurde eine Liste beigefügt. Diese Liste enthielt die Namen der Aluminium Company of Canada Ltd., Alnor, ASV, BACO, Elkem, ENDASA, Swiss Aluminium, AB Svenska Metallverken (jetzt Gränges Aluminium) und VAW.

7.3.2. Antworten wie die mit dem Formular A/B wurden auf deutsch erteilt, der Originalsprache des Begleitschreibens. Die Hauptteile dieses Schreibens lauten wie folgt:

> „Betrifft: Einfuhren aus Ostblockländern durch westeuropäische Aluminiumproduzenten
>
> Die westeuropäischen Produzenten auf einem wichtigen Wirtschaftszweig kaufen, jeder für sich, die gesamten, von einer Reihe von Ostblockländern angebotenen Importmengen von Ostblockerzeugnissen nicht ganz vergleichbarer Qualität auf und verarbeiten den überwiegenden Teil dieses Materials in ihren Produktionsstätten zweiter Stufe. Der Rest wird zusammen mit ihrer eigenen Produktion im Rahmen des zwischen den westeuropäischen Produzenten bestehenden Wettbewerbs verkauft.
>
> Meines Erachtens steht dieses Verfahren Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag nicht entgegen.
>
> Die Abnahme von 100 % der Importmengen ist eine an das Angebot geknüpfte Bedingung, was zu einer Addierung der einzelnen Kaufabsichten der westeuropäischen Produzenten führt und den Wettbewerb durch Einfuhren von Händlern erschwert, weil die betreffenden Tonnagen deren Vermarktungsmöglichkeiten übersteigen.
>
> Das Verschwinden der Einkaufsmöglichkeiten für Dritte, insbesondere von Händlern, als Folge der außerhalb der EWG von einzelnen westeuropäischen Produzenten mit dem Vertreter für alle Ostblockländer, mit Ausnahme von Rumänien und Jugoslawien, geschlossenen Kaufverträge, ergab sich, in Übereinstimmung mit den Prinzipien der freien Marktwirtschaft aus der Tatsache, daß bei allen Warenarten der Kauf immer andere Käufer ausschließt. Infolgedessen handelt es sich um eine abgestimmte Verhaltensweise zur Einschränkung der Kaufmöglichkeiten der westeuropäischen Produzenten oder Händler im Sinne von Artikel 85 Absatz 1.
>
> Außerdem wäre jede Wettbewerbsbeschränkung durch den Ausschluß von Händlern sinnlos. Die Integration der EWG kann nicht zu einer Ausweitung des Verkaufs durch Händler führen; im Gegenteil, solche Verkäufe nehmen im Rahmen der alten nationalen Handelsströme ab, weil die Kunden immer weniger Mengen in Form von Rohmaterial abnehmen, die auch von Händlern verkauft werden. In immer stärkerem Maße muß das Material aus technischen Gründen vom Produzenten unmittelbar an die Kunden in genauen Größen und Legierungen zusammen mit Know-how und der Anleitung zu ihrer Verarbeitung geliefert werden. Die Händler sehen sich daher bereits Schwierigkeiten gegenüber, ihre in Rumänien und Jugoslawien gekauften Mengen an Umschmelzhütten zu verkaufen, weil die zusätzlichen Käufe der westeuropäischen Produzenten für ihre eigenen Halbzeugfabriken zurückgehen.
>
> Der Ausschluß von Händlern von den Ostblockeinfuhren durch westeuropäische Produzenten kann sich daher entweder gar nicht oder nur in unbedeutender Weise zum Nachteil des Handels innerhalb der EWG auswirken. Dies ergibt sich auch klar aus der Tatsache, daß die Importe der osteuropäischen Produzenten insgesamt nur 2,9 % des gesamten westeuropäischen Verbrauchs von 3 089 000 Tonnen im Jahr 1969 ausmachte. Zu diesem Verhältnis

war es seit 1963 ganz allmählich gekommen. Es wird angenommen, daß ihr weiterer Anstieg wie in den Jahren 1969 und 1970 dem steigenden Verbrauch entspricht.

Es läßt sich außerdem auch nicht sagen, daß die Einfuhren dazu neigen, den Handel zwischen den Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen und den Wettbewerb zu verfälschen. Im Gegenteil, durch die Käufe soll der Verfälschung des derzeitigen Wettbewerbs durch die Preise und Verkaufsbedingungen beim Verkauf der Ostblockimporte vorgebeugt werden, die im Unterschied zu den der westeuropäischen Produzenten nicht von den Herstellungskosten der Produkte und dem freien Wettbewerb, sondern von politischen Erwägungen oder durch die Erfordernisse der Devisenwirtschaft bestimmt werden, um andere Waren kaufen zu können, die der Ostblock braucht. Das ist der Grund dafür, daß die Käufe der osteuropäischen Produzenten vom wirtschaftlichen Standpunkt von ihren nationalen Regierungen begrüßt werden und warum im Jahr 1963 mehrere Regierungen der Industrie rieten, ihre eigenen Abwehrmaßnahmen gegen das damals bestehende Ostblockdumping zu treffen und dann die Wege für Kaufverhandlungen in Moskau auf diplomatischem Wege ebneten."

7.3.3. Von den damals geltenden Vereinbarungsserien mit den Außenhandelsorganisationen wurde kein Text bekanntgegeben. Für den Zeitraum von 1971 bis 1976 gaben die Parteien keine Vereinbarung oder den Entwurf einer Vereinbarung mit Außenhandelsorganisationen bekannt. Die einzige Beschreibung, die die Kommission über die Bedingungen der betreffenden Vereinbarungen enthielt, ist in den obenerwähnten Paragraphen enthalten.

7.3.4. Zur Zeit der Anmeldung wurde die Teilnahme einiger Parteien nicht erwähnt. Obwohl Aluminio de Galicia, Kaiser-Preussag und Metallgesellschaft zumindest seit Anfang 1971 im Rahmen der Vereinbarungen, die Gegenstand dieses Verfahrens bilden, Aluminium bezogen, wurden diese Geschäfte der Kommission erstmalig am 27. Februar 1976, nachdem die Kommission mit ihren Untersuchungen begonnen hatte, gemeldet. (In dieser Anmeldung wurde lediglich mitgeteilt, daß diese Unternehmen „inzwischen gleichfalls Kaufverträge über Aluminium aus der Produktion von Oststaaten abschließen".) Die Teilnahme von Reynolds Aluminium Deutschland, Alsar SpA, RTZ und BICC wurde der Kommission nie gemeldet, obwohl Reynolds und Alsar 1973 Vereinbarungen mit Brandeis Goldschmidt schlossen und obwohl RTZ und BICC seit 1971 von Swiss Aluminium Ostmetall unter den gleichen Voraussetzungen und den gleichen Bedingungen, wie sie von allen anderen EPAA-Mitgliedern angenommen worden waren, Ostmetall kauften.

Die Namen von Brandeis Goldschmidt, Raznoimport, Metalimpex, Kerametal, Impexmetal und Intrac wurden in der Anmeldung nicht erwähnt.

7.3.5. Die Untersuchung des Falles zeigte, daß in der Beschreibung der Anmeldung zwölf wichtige Bestandteile der Vereinbarungen, die Gegenstand dieses Verfahrens wurden, unerwähnt blieben.

7.3.6. Keine dieser nichterwähnten Angelegenheiten erschien auf dem Deckblatt der unterbreiteten Dokumente, aber der Direktor der zuständigen Direktion weigerte sich ursprünglich, die Anmeldung (am 7. Dezember 1970) wegen der einseitigen Bedingung der Nichtveröffentlichung entgegenzunehmen. Die Dokumente wurden ohne diese Bedingung am 16. Dezember erneut vorgelegt und bei der Kommission am 17. Dezember 1970 eingetragen.

7.3.7. Der Entwurf der Anmeldung wurde auf der Versammlung der EPAA am 7. Oktober 1970 diskutiert und angenommen. An der Versammlung nahmen Alcan Aluminium UK, Alnor Aluminium Norway A/S, Holland Aluminium, Aluminium Français, A/S Ardal og Sunndal Verk, BACO, Elkem A/S, Empresa Nacional Del Aluminio, Gebrüder Giulini, Montecatini Edison, Swiss Aluminium, AB Svenska Metallwerken, VAW und VMW teil. Ebenfalls waren Augleseg Aluminium und Metallgesellschaft anwesend. Somit mußten sich alle diese Unternehmen, die anmeldeten und die in der Anmeldung namentlich genannt waren, der Unzulänglichkeit der Anmeldung bewußt gewesen sein.

7.3.8. Die Texte dieser Vereinbarungen wurden erst im November 1975 der Kommission mitgeteilt in Beantwortung des Auskunftsverlangens nach Artikel 11 der Verordnung Nr. 17, als durch die Erweiterung der Gemeinschaft sowohl einige westliche Produzenten mit *„long form"*-Vereinbarungen als auch die an der ursprünglichen Anmeldung beteiligten mit *„short-form"*-Vereinbarungen bereits der Rechtssprechung der Kommission unterlagen.

7.3.9. Am 27. Februar 1976 meldeten Aluminio de Galicia, Kaiser-Preussag und die Metallgesellschaft bei der Kommission ihre Teilnahme an den Brandeis-Vereinbarungen an. Die Anmeldung bezog sich auf die Anmeldung von 1970.

8. **Beteiligung der einzelnen Unternehmen**

8.1. Bei der Darlegung des Sachverhalts bot es sich an, die Begriffe „die westlichen Produzenten" und „die Außenhandelsorganisationen" zu verwenden. Das Ausmaß der Beteiligung der einzelnen Unternehmen war jedoch unterschiedlich. Außerdem waren nicht alle Unternehmen aktiv an den Brandeis-Vereinbarungen von Anbeginn bis zum Ende beteiligt.

8.2. Die westlichen Produzenten lassen sich grob gesehen in drei Gruppen einteilen:

i) die Hauptinitiatoren, die Organisatoren und die Förderer:
Swiss Aluminium, BACO, PUK, Alcan, Montedison/Alumetal, VAW, ASV; alle waren ständig beteiligt:

ii) die „Gefolgschaft":
- Holland Aluminium (1968 bis 1976),
- KAPAL (1971 bis 1976),
- Metallgesellschaft (1971 bis 1976),
- Reynolds (1974 bis 1975),
- Endasa (1963 bis 1976),
- Norsk (Alnor) (1970 bis 1976),
- VMW (1963 bis 1976),
- Gränges (1963 bis 1976),
- Elkem (1963 bis 1976);

iii) die nur am Rande Beteiligten:
RTZ, BICC, Alsar, Alugasa (eine Tochtergesellschaft von PUK), Nippon Light Metals (zu 50 % in Besitz von Alcan), Giulini.

8.3. Diese Einteilung enthält grob gesehen das Ausmaß der Beteiligung und das Interesse an der Beteiligung.

8.4. Die der ersten Gruppe vertreten etwa 70 % der Primäraluminiumherstellung in Westeuropa, kauften zwischen 60 % und 70 % des gesamten im Rahmen der Brandeis-Vereinbarungen gekauften Aluminiums auf und hatten mit Ausnahme von BACO das größte Interesse daran, die ursprüngliche EWG der Sechs zu „beschützen"; nach 1973 war BACO ein großer Hersteller in der erweiterten EWG.

8.5. Die Herstellung der zweiten Gruppe nahm uneingeschränkt an den Brandeis-Vereinbarungen teil, obwohl zu unterschiedlichen Zeiten und manchmal mehr um ihre heimischen (außerhalb der EWG gelegenen) Märkte zu schützen, als bewußt den Handel der Gemeinschaft zu beeinträchtigen.

8.6. Zur dritten Gruppe gehören jene, denen es zwar um die Lückenlosigkeit des Systems ging, die aber weniger bedeutend waren oder verhältnismäßig lustlos daran teilnahmen oder auf die beides zutraf. Einer der Nippon Light Metals arbeitete überhaupt nicht in der Gemeinschaft.

8.7. Von den Unternehmen, die an den Vereinbarung beteiligt waren, existieren drei nicht mehr als getrennte Einheiten.

8.7.1. Die Gebrüder Giulini wurden liquidiert. Sie wurden später von Alcan erworben, aber Giulini war infolge des Konkurses nicht bereit, sich im Rahmen dieses Verfahrens zu äußern und Alcan kann für das Verhalten von Giulini nicht herangezogen werden.

8.7.2. KAPAL (Kaiser-Preussag Aluminium GmbH), die 1971 mit Brandeis eine „Kurzform-Vereinbarung" abgeschlossen hatte, war zu diesem Zeitpunkt jeweils zur Hälfte im Besitz der United States Corporation, Kaiser Aluminium und der Chemical Corporation. Mit Wirkung vom 31. Dezember 1975 transferierten die beiden Teilhaber von KAPAL ihr gesamtes Anteilkapital an Kaiser Aluminium Europe Inc., einer hundertprozentigen Tochtergesellschaft von Kaiser Aluminium und Chemical Corporation. Kaiser Aluminium Europe behauptete, daß es nicht für die Transaktionen von KAPAL verantwortlich gemacht werden kann, obwohl (abgesehen von dem Erwerb der Anteile und des Zugangs von KAPAL) Kaiser Europe ohne Unterbrechung verschiedene Arbeitskräfte und leitende Angestellte von KAPAL übernahm, von denen einige weitgehend mit der Beteiligung von KAPAL an der Brandeis-Vereinbarung vertraut waren und Kaiser Aluminium und Chemical Corporation überall durch den Vorstand von KAPAL vertreten wurden.

8.7.3. Im Jahre 1982 wurde BACO von Alcan durch einen Zusammenschluß der BACO- und Alcan UK-Unternehmen erworben.

8.8. Verschiedene Unternehmen haben den Namen gewechselt. Aus Alsar/Alumetal SpA wurde Alluminio Italiana SpA.

II. RECHTLICHE BEURTEILUNG

A. *ARTIKEL 85 ABSATZ 1*

Nach Artikel 85 Absatz 1 sind mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar und verboten alle 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. Artikel 85 enthält eine Liste mit bestimmten Beispielen solcher Vereinbarungen, Beschlüsse und abgestimmter Verhaltensweisen. Die für dieses Verfahren einschlägigen Beispiele betreffen folgende Vereinbarungen, Beschlüsse oder abgestimmte Verhaltensweisen:

„a) die unmittelbare oder mittelbare Festsetzung der An- oder Verkaufspreise oder sonstiger Geschäftsbedingungen;

b) die Einschränkung oder Kontrolle der Erzeugung, des Absatzes, der technischen Entwicklung oder der Investitionen;

c) die Aufteilung der Märkte oder Versorgungsquellen."

Die Vereinbarungen, die Gegenstand dieses Verfahrens sind, wurden von Brandeis Goldschmidt mit einigen Außenhandelsorganisationen (nämlich Raznoimport, Impexmetal,

Metalimpex, Metalimpex/Kerametal und Intrac Handelsgesellschaft) und mit westlichen Hüttenaluminiumherstellern („die westlichen Hersteller") geschlossen. Sie werden als „Brandeis-Vereinbarungen" bezeichnet. Dieses Verfahren betrifft auch Vereinbarungen, die zur Durchführung der Brandeis-Vereinbarungen geschlossen wurden. Hierbei handelt es sich um Vereinbarungen der Eisen und Metall Aktiengesellschaft und um Vereinbarungen zwischen den westlichen Herstellern.

9. **Sind die Beteiligten als „Unternehmen" im Sinne des Artikels 85 anzusehen?**

9.1. *Die westlichen Hersteller*

Die westlichen Hersteller, die Aluminium im Rahmen der Brandeis-Vereinbarungen kauften, sind Unternehmen im Sinne des Artikel 85. Sie stellten alle entweder selber, im Rahmen eines Gemeinschaftsunternehmens oder in Verbindung mit einem anerkannten Hüttenaluminiumhersteller Hüttenaluminium und anderes Aluminium her. Hieraus ergibt sich, daß die European Primary Aluminium Association (EPAA), der alle westlichen Hersteller bis auf zwei angehörten, eine Unternehmensvereinigung im Sinne des Artikels 85 ist.

9.2. *Die Außenhandelsorganisationen*

Die Außenhandelsorganisationen Raznoimport, Impexmetal, Metalimpex, Metalimpex/Kerametal und Intrac Handelsgesellschaft sind ebenfalls Unternehmen im Sinne des Artikels 85. Die Funktion jeder dieser Organisationen bestand darin, das Import- und Exportgeschäft für eine Reihe von Waren durchzuführen. In diesem Verfahren geht es darum, daß jede der genannten Außenhandelsorganisationen Aluminium verkaufte, eine von mehreren Tätigkeiten, für die sie nach dem Recht des Landes, in dem sie ihren Sitz hatten, speziell errichtet worden waren. Einheiten, die einer Handelstätigkeit nachgehen, sind Unternehmen im Sinne des Artikels 85, unabhängig von ihrer genauen Rechtsstellung nach dem Recht ihres Herkunftslandes, auch wenn sie keinen vom Staat getrennten Status haben.

Da sich Artikel 85 auf Handelstätigkeiten bezieht, wird seine Anwendbarkeit nicht mit dem Anspruch auf hoheitsrechtliche Immunität widerlegt. Ein solcher Anspruch beschränkt sich ausschließlich auf Regierungsakte, erstreckt sich aber nicht auf Handelstätigkeiten. Auch wenn die Außenhandelsorganisationen nach sozialistischem Recht vom Staat untrennbar wären, würde für ihre Beteiligung an den Brandeis-Vereinbarungen keine hoheitsrechtliche Immunität in Frage kommen, da es sich hier um eine rein kommerzielle Tätigkeit handelt. Außerdem gesteht das Recht der Mitgliedstaaten Außenhandelsorganisationen der hier genannten Art keine hoheitsrechtliche Immunität zu.

9.3. *Brandeis Goldschmidt und Eisen und Metall*

Die Brandeis Goldschmidt Ltd und die Brandeis Goldschmidt AG sind in dieser Entscheidung als eine Einheit zu behandeln. Die Brandeis Goldschmidt AG war zu allen Zeiten, die hier von Interesse sind, eine Tochter der Brandeis Goldschmidt Ltd, und es liegt kein Beweis dafür vor, daß die Brandeis Goldschmidt AG je autonom war. Sowohl Brandeis Goldschmidt als auch Eisen und Metall sind Unternehmen im Sinne des Artikels 85. Beide sind seit langem als Händler mit Nichteisenmetallen tätig und haben diese Tätigkeit auch während der ganzen Laufzeit der Brandeis-Vereinbarungen fortgeführt. Brandeis Goldschmidt macht geltend, daß sie nicht als Unternehmen im Sinne des Artikels 85 Absatz 1 behandelt werden kann, da sie immer nur Vertreter der westlichen Hersteller war und keine Selbständigkeit besaß. Wäre dies zutreffend, würde dasselbe für Eisen und Metall gelten.

Jedoch folgten weder Brandeis Goldschmidt noch Eisen und Metall Weisungen anderer Personen, als sie beschlossen, sich an den Vereinbarungen zu beteiligen, die Gegenstand dieses Verfahrens sind. Brandeis Goldschmidt war weder verpflichtet, die Vereinbarungen zu unterzeichnen, noch gezwungen, bei ihrer Durchführung und Durchsetzung eine derartig wichtige Rolle zu spielen. Brandeis Goldschmidt beschloß aus eigenem Willen und als selbständiger Wirtschaftsträger, sich an einer Vereinbarung zu beteiligen, die ihr die Möglichkeit bot, andere Konkurrenten vom Aluminiumhandel in Osteuropa auszuschließen. Sowohl Brandeis Goldschmidt als auch Eisen und Metall hätten sich jederzeit aus den Vereinbarungen zurückziehen können, ohne hiermit ihre Tätigkeit insgesamt aufzugeben. Keines der beiden Unternehmen kann sich der Verantwortung für seine Beteiligung an einer wettbewerbsbeschränkenden Vereinbarung mit der Behauptung entziehen, daß es nicht autonom war und nur auf Weisungen hin handelte. Die Beziehungen, in deren Rahmen diese Weisungen erteilt wurden, waren lediglich ein Ergebnis ihrer Wahl, sich an der restriktiven Vereinbarung zu beteiligen.

10. **Handelt es sich in diesem Verfahren um „Vereinbarungen" im Sinne des Artikels 85?**

Einige Unternehmen haben vorgebracht, daß sie im Falle des Nachweises, daß die Vereinbarungen Handlungen ihrer Regierungen waren, nicht gegen Artikel 85 verstoßen hätten und die Gemeinschaft dann nur auf diplomatischem Wege bei den betreffenden Regierungen hätte vorstellig werden oder gewisse Vergeltungsmaßnahmen hätte ergreifen können, sofern es sich um die Regierung eines Nichtmitgliedstaates handelte.

Die Vereinbarungen sind jedoch weder von den Regierungen unterzeichnet worden noch haben die Regierungen die Unternehmen verpflichtet, die Vereinbarungen abzuschließen.

Als weitere Möglichkeit wurde von den Parteien erwähnt, daß die betreffenden Regierungen die Vereinbarungen unterstützten und förderten, ohne die Unternehmen zu verpflichten, diese abzuschließen. Die Vereinbarungen würden daher zur Außenhandelspolitik der Staaten gehören und nicht der Prüfung der Gemeinschaftsorgane im Rahmen des Artikels 85 Absatz 1 EWG-Vertrag unterliegen.

Jede dieser Möglichkeiten soll untersucht werden im Hinblick auf:

a) die Unternehmen, die in dem relevanten Zeitraum der Gerichtsbarkeit der Regierung der Bundesrepublik Deutschland unterlagen;

b) die Unternehmen, die in dem relevanten Zeitraum der Gerichtsbarkeit der Regierung des Vereinigten Königreichs unterlagen.

10.1. *Die Intervention der Regierung der Bundesrepublik Deutschland*

Die Kommission kam bereits in der Tatsachenfeststellung zu dem Ergebnis, daß sich die Regierung der Bundesrepublik Deutschland nicht direkt als Vertragspartei an den Brandeis- und Eisen- und Metall-Vereinbarungen beteiligt hat. Die deutsche Regierung war zu dieser Zeit gesetzlich nicht befugt, die Unternehmen zum Abschluß der Vereinbarungen zu zwingen. Aus dem Schreiben des Bundeswirtschaftsministeriums vom 5. Januar 1979 läßt sich allenfalls entnehmen, daß die Regierung bereit war, die Beteiligung der VAW an den Vereinbarungen zu tolerieren. Sie befürwortete aber die Beteiligung der VAW nicht und erklärte ausdrücklich, daß sie 1968 einen deutlichen Vorbehalt in bezug auf die Legalität der Brandeis-Vereinbarungen nach deutschem Wettbewerbsrecht und nach den EWG-Wettbewerbsregeln gemacht hatte. Die Kommission hat anhand des Beweismaterials darauf geschlossen, daß die deutsche Regierung die Sache weder gefördert noch unterstützt hat und die Tatsachen nicht die von VAW aufgestellte Behauptung stützen.

10.2. *Die Intervention der Regierung des Vereinigten Königreichs*

Die Tatsachen weisen nicht darauf hin, daß die Regierung des Vereinigten Königreichs jemals in irgendeiner Form an den Brandeis-Vereinbarungen beteiligt war oder die britischen Hersteller stellvertretend für die Regierung die Brandeis-Vereinbarungen abgeschlossen haben (selbst wenn dies von Bedeutung gewesen wäre). Weder die Unterstützung der britischen Regierung noch die beiden Schreiben des Industrieministeriums reichen aus, um von einer Ratifizierung der Handlungen der westlichen Hersteller zu sprechen, so daß man letztere als staatliches Handeln hätte bezeichnen können. Die Behauptung von BACO, daß die Akte staatliches Handeln dargestellt hätten, wird daher zurückgewiesen.

Die Unternehmen mit Sitz im Vereinigten Königreich wurden weder von der britischen Regierung verpflichtet noch von ihr angewiesen, die Brandeis-Vereinbarungen zu unterzeichnen. Die britische Regierung war zu keiner Zeit gesetzlich befugt, die Unternehmen zum Abschluß der besagten Vereinbarungen zu zwingen. Alcan erklärte ausdrücklich, daß die britische Regierung im Hinblick auf die Beteiligung an den Vereinbarungen keinerlei rechtlichen Zwang ausübte. Sonst hätten sich die Vertragsparteien auch nicht verpflichtet gefühlt, dem britischen Registrar of Restrictive Trading Practices 1969 Einzelheiten der Vereinbarungen zu melden. Gemäß Section 8 (1) des Restrictive Trade Practices Act von 1956 wären die Vereinbarungen dann nämlich von der Registrierung freigestellt gewesen. Das zuständige Ministerium wandte seinerzeit nicht Section 8 (1) an, sondern wies das Kartellamt an, die Eintragung im Sonderabschnitt des Registers gemäß Section 11 (3) des Gesetzes vorzunehmen. Dies wäre überflüssig gewesen, wenn die britische Regierung und die westlichen Hersteller mit Sitz im Vereinigten Königreich im Rahmen einer gesetzlichen Bestimmung gehandelt hätten.

Das Beweismaterial reicht nicht aus, um darauf zu schließen, daß die britische Regierung irgendein Unternehmen mit Sitz im Vereinigten Königreich veranlaßte, mit anderen westlichen Herstellern eine Vereinbarung zu schließen, wodurch Brandeis Goldschmidt bestimmt wurde, mit Raznoimport Anfang 1963 Verhandlungen aufzunehmen. Es konnte auch nicht nachgewiesen werden, daß die britische Regierung Alcan und BACO veranlaßte, die Vereinbarungen nach Festlegung ihrer Bestimmungen Mitte 1963 abzuschließen. Beide Unternehmen berufen sich lediglich darauf, daß „kein Zweifel daran bestehen könne, daß die britische Regierung die Vereinbarung von Anfang an kannte und billigte".

Das Beweismaterial zeigt, daß die Initiative zur Aushandlung und zum Abschluß der Brandeis-Vereinbarungen im Jahre 1963 jederzeit von den westlichen Herstellern ausging und sich die Beteiligung der britischen Regierung darauf beschränkte, irgendwann im Jahre 1965 und auch später hierüber informiert zu werden und ihre Zustimmung zu erteilen. Dem Vermerk des Industrie-Ministeriums vom April 1977 zufolge wurden die Vereinbarungen 1963, 1964, 1965 und 1968 ohne Intervention der britischen Regierung geschlossen. Die seinerzeit von Brandeis Goldschmidt verfaßten Berichte und Vermerke über die Verhandlungen von 1963 und der diesbezügliche Schriftwechsel enthalten keinen Hinweis auf die Beteiligung irgendeiner Regierung. Der Vermerk der Brandeis Goldschmidt über ihre Sitzung mit Raznoimport in Moskau am 6. Februar 1963 enthält keinen Hinweis auf das Interesse irgendeiner Regierung zum Abschluß einer Vereinbarung. Brandeis Goldschmidt erklärte lediglich:

„Wir hielten es während unserer Verhandlungen für notwendig, Raznoimport zu verstehen zu geben, daß bestimmte Herstellerinteressen hinter uns standen."

Es ist bezeichnend, daß Brandeis Goldschmidt zum damaligen Zeitpunkt nichts von einem Interesse irgendeiner Regierung erwähnte, da dies ein starker Anreiz für Raznoimport gewesen wäre, sich an einer Vereinbarung zu beteiligen. Der praktisch aus derselben Zeit stammende Vermerk über das Schreiben von 1965 (siehe vorstehend 6.1.8) weist ebenfalls darauf hin, daß der Vertrag mit Raznoimport einer privaten Initiative entsprang.

Das Versäumnis der britischen Vertragsparteien und der britischen Regierung, für die Brandeis-Vereinbarungen die Freistellungsmöglichkeiten des britischen Restrictive Trade Practices Act in Anspruch zu nehmen, ist ein Beweis dafür, daß die britischen Vertragspartner unabhängig von den jetzt von ihnen vorgebrachten Argumenten seinerzeit nicht der Ansicht waren, daß sie ausschließlich britische Regierungspolitik durchführten.

Die Kommission akzeptiert als Tatsache, daß die britische Regierung ab 1965 die im Vereinigten Königreich niedergelassenen Unternehmen beim Abschluß der Brandeis-Vereinbarungen unterstützte. Dies besagt aber nicht, daß die Unterstützung und Förderung durch die britische Regierung einer hoheitlichen Entscheidung gleichkommen, den Gemeinschaftshandel zu beeinträchtigen. Die Tatsache, daß die britische Regierung in Verfolgung legitimer nationaler Interessen eine privatwirtschaftliche Wettbewerbsbeschränkung innerhalb der Gemeinschaft zuließ, bedeutet nicht, daß es ihr darum ging, gegen das Gemeinschaftsrecht zu verstoßen oder daß sie sogar einen derartigen Verstoß beabsichtigte. Selbst wenn die britische Regierung einen derartigen Verstoß beabsichtigt hätte (was die Kommission für ausgeschlossen hält), würde dies dennoch nichts an der Situation der Unternehmen ändern.

Die Europäische Gemeinschaft kann die Brandeis-Vereinbarungen nicht angreifen und hat dies auch niemals versucht, insoweit diese sich in ihrer Wirkung auf das Hoheitsgebiet des Vereinigten Königreichs beschränkten und vor dem Zeitpunkt lagen, zu dem das Vereinigte Königreich Mitglied der Gemeinschaft wurde. Die britische Regierung war zu allen Handlungen innerhalb ihres eigenen Hoheitsgebiets befugt und durfte auch andere Handlungen innerhalb des eigenen Hoheitsgebiets mit Auswirkungen innerhalb dieses Gebiets nach eigenem Ermessen fördern.

Die Kommission hat für die Durchsetzung des EWG-Vertrags zu sorgen und akzeptiert daher nicht, daß die Handlungen der britischen Unternehmen, soweit sie bis 1973 gegen das Gemeinschaftsrecht verstoßen und den Handel zwischen den Mitgliedstaaten der Gemeinschaft beeinträchtigt haben, damit entschuldigt werden, daß sie von der britischen Regierung unterstützt wurden.

Das Vereinigte Königreich mußte nach 1973 insbesondere die Artikel 5 und 90 des EWG-Vertrags beachten.

11. Wettbewerbsbeschränkungen und -verzerrungen

Die durch dieses Verfahren betroffenen Parteien schlossen eine Vereinbarung ab, deren Hauptzweck und -ziel die Aufrechterhaltung der Preise für Aluminiumingot und Aluminiumerzeugnisse in der EWG und auf anderen westlichen Märkten war. Dies wurde im wesentlichen dadurch erreicht, daß eine Versorgungsquelle für Ingot aufgeteilt, Halbfertigwaren und Schrott aus dem Markt entfernt sowie Tauschgeschäfte und Umwandlungsverträge kontrolliert wurden. Andere Beschränkungen wurden von den westlichen Herstellern durch ihr Verhalten und in der Annahme akzeptiert, daß die anderen Vertragsparteien sich dieser Politik anschließen würden. Diese Beschränkungen bestanden

- in der Vereinbarung, kein Ostblockmetall ohne Umschmelzung an Dritte weiterzuverkaufen,
- und darin, daß der Londoner Metallbörse kein Aluminium angeboten werden sollte.

11.1. *Der Schutz der Preise*

Die Vertragspartner der Brandeis-Vereinbarungen gaben eine Reihe von Erklärungen ab, die deutlich machen, daß die Übereinkunft zum Schutz der Preise auf den westlichen Märkten geschlossen wurde.

Den westlichen Herstellern war dermaßen am Schutz der Preise gelegen, daß sie energische Maßnahmen ergriffen, um den Verkauf selbst kleinster Aluminiummengen und insbesondere von Halbfertigerzeugnissen auf den westlichen Märkten zu verhindern. Dies wird unter anderem aus den Abschnitten 3.5.3 und 3.5.4 deutlich.

Die westlichen Hersteller und die Außenhandelsorganisationen kamen in den Brandeis-Vereinbarungen ausdrücklich überein, daß die Preise der Außenhandelsorganisationen in bestimmten Gebieten nicht niedriger sein dürfen als die in den Vereinbarungen festgesetzten Preise. Die Außenhandelsorganisationen verpflichteten sich außerdem vertraglich, die Preise für Aluminiumerzeugnisse nicht zu verändern, denn eine Herabsetzung dieser Preise hätte sich auf die Ingot-Preise ausgewirkt. In den Ausnahmefällen, wo Verkäufe östlichen Metalls nach westlichen Märkten gestattet wurden, waren die westlichen Hersteller somit vor jedem Risiko eines Preiswettbewerbs geschützt.

Es kann sogar festgestellt werden, daß die „Spirit of the agreement"-Klausel („der Geist der Vereinbarung") einen Verzicht auf Preiswettbewerb zwischen den westlichen Herstellern und den Außenhandelsorganisationen erforderte. Als im Jahre

1974 eine Überschußmenge für die Ausfuhr durch die Außenhandelsorganisationen verfügbar war, konnte auch die Aussicht auf die Berechnung von Preisen, wie sie in den Brandeis-Vereinbarungen festgesetzt waren, die westlichen Hersteller nicht dazu veranlassen, Verkäufe in „ihrem" Gebiet zuzulassen.

Über den Preis, den Brandeis für das östliche Metall zahlte, wurde bereits in Teil I gesprochen. Es braucht hier nicht entschieden zu werden, ob der von Brandeis gezahlte Preis über dem Marktpreis lag oder diesem entsprach, denn in Anbetracht der betroffenen Industrie dürfte letztere zu ermitteln sein. PUK versuchte zu beweisen, daß der Brandeis-Preis dem Marktpreis recht nahe kam, wohingegen es während der Laufzeit der Vereinbarungen genügend Anzeichen dafür gab, daß eine ganze Reihe der westlichen Hersteller die Preise für zu hoch hielten.

Die westlichen Hersteller setzten auf der Metall-Konferenz in Venedig die von ihnen bezogenen Ingotmengen herab (was ihnen damals angesichts eines Überangebots von Ingot sehr gut paßte) und erhöhten gleichzeitig den von ihnen gezahlten Preis pro Tonne. Bis 1976 waren die gezahlten Preise für die Außenhandelsorganisationen (neben dem gesicherten Absatz) interessant genug, um das vertraglich festgelegte Verbot des Verkaufs von Ingot an andere Käufer sowie jeglichen Verkaufs von Schrott und Halbfertigerzeugnissen wettzumachen.

Jeder Aluminiumerzeuger, der Aluminium im Rahmen der Brandeis-Vereinbarungen bezog, erklärte sich damit einverstanden, denselben Preis zu zahlen wie alle anderen Käufer und für die Dienste der Brandeis Goldschmidt eine Provision nach einem einheitlichen Satz zu entrichten. In ähnlicher Weise verpflichtete sich jeder der fünf Abnehmer (Alusuisse Deutschland, VAW, Kaiser-Preussag Aluminium, Metallgesellschaft und Gebrüder Giulini), die Vertragspartner der Vereinbarungen mit Eisen und Metall AG sowie Intrac Handelsgesellschaft waren, für ihre Bezüge denselben Preis zu zahlen, welcher dem Preis gemäß der Brandeis-Vereinbarung entsprach.

Jeder Käufer, einschließlich Brandeis Goldschmidt, hinderte sich durch den Abschluß dieser Vereinbarungen effektiv selber daran, für östliches Metall einen höheren oder niedrigeren Preis als den anzubieten, der in gemeinsamem Einvernehmen von allen Käufern festgesetzt worden war. In gleicher Weise hinderten sich die Außenhandelsorganisationen selber daran, zu einem höheren oder niedrigeren Preis als dem zu verkaufen, der von ihnen als Verkäufer im gemeinsamen Einvernehmen festgesetzt worden war. Ohne diese Vereinbarungen hätten die Abnehmer ihre Bezüge zu unterschiedlichen Preisen tätigen können, sofern sie überhaupt hätten kaufen wollen. Der Brandeis-Preis blieb unabhängig von den von jedem Käufer bezogenen Mengen derselbe: PUK kaufte beispielsweise etwa zwanzigmal soviel wie Giulini, doch beide zahlten denselben Preis je Tonne. Bei Abschluß dieser Vereinbarungen kamen die Außenhandelsorganisationen überein, bezüglich der Preise und Lieferbedingungen von Aluminium-Lieferungen in den EWG-Raum und nach anderen westlichen Märkten nicht untereinander zu konkurrieren.

11.2. *Aufteilung einer Versorgungsquelle*

Ebensowenig wie die Abnehmer im Rahmen der Brandeis- sowie Eisen- und Metall-Vereinbarungen die Preise mit den Lieferanten einzeln aushandeln konnten, hatten sie auch keine Möglichkeit, die Mengen zu bestimmen, die sie kaufen wollten. Einige der westlichen Hersteller hätten überhaupt keine Bezüge getätigt, wenn sie nicht hierzu verpflichtet gewesen wären. Die betreffenden Mengen wurden durch Berechnung des Anteils eines jeden Käufers an den Gesamtverkäufen in Westeuropa in einem bestimmten Jahr und der hieraus resultierenden Zuteilung eines entsprechenden Anteils an der Gesamtmenge des dem Ostblock abzunehmenden Aluminiums festgesetzt. Jeder Käufer konnte anhand der Listen über die Verteilung des östlichen Metalls die einzelnen Zuteilungen miteinander vergleichen und von der Swiss Aluminium Erklärungen zu den Bezugsquoten der anderen Käufer verlangen.

Die Verteilung des Metalls war ein Diskussionsthema für die EPAA-Sitzungen. Als Alsar nicht bereit war, die ihm zugeteilte Quote abzunehmen, beschäftigte sich die Geschäftsführung der EPAA mit dem Fall. Schließlich wurde Alsar von Mitgliedern der Geschäftsführung zur Abnahme seiner Menge veranlaßt. Das im Rahmen der Brandeis-Vereinbarungen geltende und von der Swiss Aluminium und der EPAA-Geschäftsführung praktizierte Zuteilungssystem schloß durch gegenseitige Offenlegung und Prüfung die Möglichkeit aus, geringere Mengen abzunehmen als die, die sich aus dem von allen Käufern angenommenen System ergaben.

11.3 *Die Herausnahme von Sekundäraluminium, Schrott und Halbfertigerzeugnissen aus dem Markt*

Durch die Vereinbarungen wurde auch die Einfuhr von Nebenerzeugnissen aus Osteuropa beschränkt. Die Ausfuhr von Sekundäraluminium, Schrott und Halbfertigerzeugnissen aus Polen in die westlichen Länder (einschließlich der gesamten EWG) wurde untersagt, und im Falle der UdSSR, Ungarns, der Tschechoslowakei und der Deutschen Demokratischen Republik wurden für diese Erzeugnisse Quoten festgesetzt. Für einzelne Mitgliedstaaten der EWG wurden ebenfalls besondere Quoten festgelegt.

Diese Quoten wurden so niedrig angesetzt, daß selbständige Aluminiumverbraucher tatsächlich keinen Zugang zu Lieferungen dieser Erzeugnisse hatten. Für Halbfertigerzeugnisse wurden die Quoten von 4 064 Tonnen im Jahre 1966 und 1967 auf eine jährliche Bezugsmenge von 2 540 Tonnen herabgesetzt (Tabelle 2). Diese Quoten entsprachen weniger als 0,25 % der EWG-Halbzeugproduktion (einschließlich Gußstücke). Ebenso wurden die Quoten für Sekundäraluminium und Schrott 1968 von insgesamt etwa 4,5 % des EWG-Verbrauchs an Sekundäraluminium auf rund 2 % herabgesetzt.

Die in den Brandeis-Vereinbarungen enthaltenen Einschränkungen der Versorgung mit Halbfertigerzeugnissen, Schrott und Sekundäraluminium wurden energisch durchgesetzt. Die westlichen Hersteller behaupten, daß diese Einschränkungen nur auferlegt wurden, um zu verhindern, daß sich die Außenhandelsorganisationen ihren für Hüttenaluminium eingegangenen Verpflichtungen entziehen. Selbst wenn dies zuträfe, so waren die betreffenden Bestimmungen dennoch sowohl hinsichtlich ihres Zwecks als auch hinsichtlich ihrer Wirkung beschränkend und verschärften noch die für Hüttenaluminium auferlegten Beschränkungen. (Es sei angemerkt, daß es nach den GATT-Bestimmungen verboten ist, daß eine Behörde Antidumpingmaßnahmen für eine Reihe von Erzeugnissen trifft, um Dumping bei einer anderen Reihe von Erzeugnissen zu verhindern.) Auf die hieraus resultierenden Folgen für die westlichen Wettbewerber der westlichen Hersteller soll weiter unten eingegangen werden. Die westlichen Hersteller schützten mit den vorgenannten Klauseln auch ihre eigene integrierte Halbzeugproduktion und sie hinderten Halbzeughersteller in den osteuropäischen Ländern an dem Versuch, Kunden der westlichen Hersteller selber zu beliefern.

11.4. *Beschränkung der Möglichkeiten von Tausch- und Umwandlungsgeschäften durch Dritte*

Tauschgeschäfte sind im Handel mit Ländern, deren Währungen nicht frei konvertierbar sind, von besonderer Bedeutung. Der Verhandlungsverlauf für den Vertrag von 1963 zeigt, daß Brandeis Goldschmidt bekannt war, daß Aluminium aus den osteuropäischen Ländern im Rahmen von Tauschvereinbarungen verkauft wurde.

Von Anfang an war Brandeis Goldschmidt daran interessiert, Aluminium von Raznoimport und den anderen Außenhandelsorganisationen unter der Voraussetzung zu kaufen, daß die Verkäufer sich verpflichten, daß „keine anderen als die von Brandeis Goldschmidt bezogenen Mengen direkt oder im Rahmen von Tauschgeschäften an diese Märkte verkauft werden" (gemeint sind die „westlichen Märkte").

Allerdings wurden die von den Außenhandelsorganisationen eingegangenen vertraglichen Beschränkungen erst 1968 auf Tausch- und andere Liefertransaktionen ausgedehnt, und die Interventionen der Swiss Aluminium zur Verhinderung von Tauschgeschäften durch Metalimpex, Impexmetal und Raznoimport zeigen, wie diese restriktive Klausel funktionierte.

Die Beschränkungen wurden in demselben Jahr ausgedehnt, um die Aluminiumexporte zu kontrollieren, die Außenhandelsorganisationen zum Zwecke der Umwandlung in die EWG und andere westliche Länder sowie zur Wiedereinfuhr in die UdSSR, Polen, Ungarn, die Tschechoslowakei und die Deutsche Demokratische Republik durchführten.

Die Verkäufer durften also ohne Zustimmung der Abnehmer im Rahmen der Brandeis-Vereinbarungen mit niemandem in der EWG zum Zwecke der Umwandlung von Aluminium Verträge schließen.

Anträge der Verkäufer auf Ausfuhrgenehmigungen zum Zwecke der Umwandlung wurden von der Swiss Aluminium an den führenden Hersteller in einem bestimmten Land weitergeleitet. Die westlichen Hersteller, die in diesem Zusammenhang konsultiert wurden, waren die VAW für die Bundesrepublik Deutschland, Holland Aluminium für die Niederlande und VMW für Österreich. In den meisten Fällen erfolgte die Umwandlung durch ein EPAA-Mitglied oder eine seiner Tochtergesellschaften.

Den selbständigen Aluminiumverbrauchern wurde durch die Brandeis-Vereinbarungen nicht nur der Zugang zu Lieferungen östlichen Metalls verweigert, sondern wurde ihnen auch die Möglichkeit der Umwandlung dieses Materials genommen (z. B. Aluminiumpulver, Flocken oder Folie herzustellen und Aluminium zu pressen).

Die unter 1.4.2 erwähnte und 1967 mit Impexmetal geschlossene Vereinbarung schloß jegliches Nichtmitglied der „Käufergruppe" von der Herstellung von Halbfertigerzeugnissen aus.

Durch die oben genannten Beschränkungen bei der Umwandlung wurde der Tätigkeitsbereich der selbständigen Verarbeiter und Hersteller noch weiter eingeengt, da sie daran gehindert wurden, östliches Metall umzuwandeln oder zu verarbeiten, auch wenn die Folgeerzeugnisse zur Wiederausfuhr nach der UdSSR und nach Osteuropa bestimmt waren. Durch die Beschränkungen von Tauschgeschäften wurden darüber hinaus andere Unternehmen, die mit der UdSSR, Polen, Ungarn, der Tschechoslowakei, der Deutschen Demokratischen Republik und Bulgarien Handel trieben, daran gehindert, als Gegenleistung für die von ihnen gelieferten Waren und erbrachten Dienstleistungen Aluminium zu beziehen.

11.5. *Beschränkung des Wiederverkaufs von Aluminium, ohne Umschmelzung*

Eine weitere Beschränkung des Zugangs von Dritten zu Aluminiumlieferungen aus Osteuropa ergab

sich aus der von den westlichen Herstellern eingegangenen Verpflichtungen, das von ihnen im Rahmen der Brandeis-Vereinbarungen gekaufte Aluminium nicht in seiner ursprünglichen Form an Dritte weiterzuverkaufen.

Auch wenn die Durchsetzung der Vereinbarung (siehe 2.3.6) der einzige Grund für diese Verpflichtung gewesen wäre, lief die Abmachung doch auf einen restriktiven Zweck und eine restriktive Wirkung hinaus, da sie in der Praxis zur Folge hatte, den Weiterverkauf des Aluminiums in seiner ursprünglichen Form an Dritte zu verhindern.

Die Tatsache, daß andererseits vereinbart wurde, daß östliches Metall an andere EPAA-Mitglieder ohne Umschmelzen weiterverkauft werden durfte, beweist die Absicht, Ostmetall nur innerhalb der Gruppe der EPAA-Mitglieder zirkulieren zu lassen. Durch die Umschmelzverpflichtung sollte gewährleistet werden, daß östliche Metallvorräte von Hütteningot nicht wieder auf den Markt gelangten und insbesondere nicht in die Hände von Händlern. Indem die westlichen Hersteller meistens Ingot mit einem Reinheitsgrad von 99,5 % (und nur in einigen Fällen 99,6 % und 99,7 %) abnahmen, reduzierten sie auf ein Mindestmaß das Risiko, daß östliches Metall erneut auf den Markt gelangte, da die Anzahl der potentiellen Abnehmer für Ingot niedriger war als z. B. für Walzbarren oder Strangpreßbolzen, die die westlichen Partner nach den Bestimmungen der Brandeis-Vereinbarungen hätten kaufen können. Daß das Erfordernis der Umschmelzung eine erhebliche Behinderung darstellte, um über das im Rahmen der Brandeis-Vereinbarungen bezogene Aluminium in seiner ursprünglichen Form frei zu verfügen, ist daraus zu ersehen, daß VMW 1976 die Lieferung von Ingot aus der UdSSR in einer „neutralen" Form, d. h. ohne Gußzeichen erbeten hatte.

11.6. *Das abgesprochene Vorgehen gegenüber der Londoner Metallbörse*

11.6.1. Die Londoner Metallbörse und die Klausel über den „Geist der Vereinbarung".

Das Vorgehen der westlichen Hersteller gegenüber der Londoner Metallbörse bewies ebenfalls die Absicht, die Märkte dadurch zu begrenzen, daß der Verkauf von Aluminium auf westlichen Märkten den westlichen Aluminiumherstellern vorbehalten blieb. Durch Abschluß der Brandeis-Vereinbarung in der seit 1968 geltenden Form hatten sich die Außenhandelsorganisationen ausdrücklich damit einverstanden erklärt, daß der Aluminiumhandel an der Londoner Metallbörse den Vertragspartnern das Recht gäbe, erneut zu Verhandeln, und zur Beendigung der Vereinbarung führen könnte.

Die westlichen Hersteller behaupten, daß die die Londoner Metallbörse betreffende Klausel lediglich eine *clausula rebus sic stantibus* war, die für den Fall einer Marktveränderung eine Neuaushandlung der Brandeis-Vereinbarungen vorsah. Aber auch dann hätte die Klausel eine Wettbewerbsbeschränkung dargestellt, da sie die Entwicklung neuer Märkte verhinderte bzw. hemmte. Die Brandeis-Vereinbarungen waren letzten Endes auf die Interessen der westlichen Hersteller und der Außenhandelsorganisationen abgestellt, die alle wußten, daß der Handel an der Londoner Metallbörse (den ein jeder von ihnen hätte fördern und zustandebringen können) ihre Interessen gefährden würde. Durch eine *rebus sic stantibus*-Klausel wird der Wettbewerb dann beschränkt, wenn den Vertragspartnern daran gelegen ist, daß die Vereinbarung in Kraft bleibt und sie deshalb sicherstellen, daß der durch die Klausel angesprochene Wettbewerb nicht stattfindet. Das Beweismaterial zeigt im übrigen, daß die die Londoner Metallbörse betreffende Klausel 1968 für einen bestimmten Fall verabschiedet wurde: gemeint ist die Absichtserklärung der Außenhandelsorganisationen, ihr Aluminium über die LMB zu verkaufen.

Diese Absicht wurde offenkundig auf den Ostmetallkonferenzen im Juni 1967 in Budapest sowie am 9. und 10. September 1970 in Zürich. In den zwischen 1968 und 1970 geschlossenen Vereinbarungen wurde die den „Geist der Vereinbarung" betreffenden Klausel ausdrücklich auf die Möglichkeit ausgedehnt, daß Aluminium an der Londoner Metallbörse gehandelt wird. Auch in die späteren Vereinbarungen wurde sie mit übernommen.

Im Oktober 1970 versandte der Ausschuß der Londoner Metallbörse ein Rundschreiben und richtete an die Empfänger die Einladung, den Handel mit Aluminium an der Londoner Metallbörse in Betracht zu ziehen. Diese Ereignisse (die in den Abschnitten 5.3.8 bis 5.3.11 näher ausgeführt sind) zeigen, daß die westlichen Hersteller keinen Aluminiumhandel an der Londoner Metallbörse wollten. Durch diesen Handel wären ihrer Ansicht nach die westlichen Märkte für östliches Metall geöffnet und die Preisstabilität beeinträchtigt worden. Das in Abschnitt 5.3.6 erwähnte Beweismaterial zeigt ebenfalls, daß die den „Geist der Vereinbarung" betreffende Klausel sowohl für die westlichen als auch für die östlichen Vertragspartner gelten sollte. Hätte sich irgendein westlicher Hersteller oder irgendeine Außenhandelsorganisation das Recht vorbehalten, Aluminium an der Londoner Metallbörse zu handeln, wären die Brandeis-Vereinbarungen hierdurch gefährdet worden.

Die Klausel über den „Geist der Vereinbarung" enthielt in den Vereinbarungen zwischen Brandeis Goldschmidt und den Herstellern, die seinerzeit ihren Sitz in der EWG hatten, einen besonderen Hinweis auf die Londoner Metallbörse. Es dürfte aber klar sein, daß alle westlichen Hersteller wußten, daß die Fortführung der Brandeis-Vereinbarungen als Ganzes gesehen durch den Aluminiumhandel an der Londoner Metallbörse bedroht

gewesen wäre, unabhängig davon, ob dies in ihrer Vereinbarung mit Brandeis Goldschmidt ausdrücklich festgelegt war oder nicht.

11.6.2. Gemeinsame Politik der EPAA-Mitglieder gegenüber der Londoner Metallbörse

Die Antworten auf das Rundschreiben des Ausschusses der Londoner Metallbörse machen außerdem deutlich, daß die westlichen Hersteller beschlossen hatten, daß der Verkauf von Aluminium an der Londoner Metallbörse ihren Interessen entgegenstehen würde. Ihre Antworten wiesen große Ähnlichkeiten auf und waren eindeutig das Ergebnis einer Absprache. Die Protokolle und anderen Berichte über EPAA-Sitzungen lassen ebenfalls klar erkennen, daß die Politik der EPAA-Mitglieder gegenüber der Londoner Metallbörse in diesen Sitzungen gemeinsam festgelegt oder bestätigt wurde.

Ihr Beschluß, BACO im Namen aller Mitglieder damit zu beauftragen, allen Mitgliedern über die Versuche zur Schaffung eines Aluminiummarktes an der Londoner Metallbörse zu berichten, beweist, daß die EPAA-Mitglieder in dieser Frage eine gemeinsame Politik verfolgten. Aus der Ernennung der BACO, also eines EPAA-Mitglieds, „um die Tendenzen an der Londoner Metallbörse zu beobachten", kann ferner entnommen werden, daß jedes EPAA-Mitglied sich darüber im klaren war, daß kein anderes Mitglied der Börse Aluminium zum Handel anbieten würde, da ein derartiges Vorgehen möglicherweise sofort allen anderen Mitgliedern zur Kenntnis gebracht worden wäre.

Die Brandeis-Vereinbarungen enthielten ein allgemeines Verbot des Aluminiumverkaufs auf westlichen Märkten, das die Außenhandelsorganisationen effektiv davon abhielt, selber Aluminium an der Londoner Metallbörse zu handeln. Die Vertragspartner erkannten durch die Klausel über den „Geist der Vereinbarung" an, daß der Aluminiumhandel an der Londoner Metallbörse durch welche Seite auch immer die Grundlage dieser Vereinbarung unterminieren würde.

Mit diesem Vorgehen verhinderten die an diesem Verfahren Beteiligten den Aluminiumhandel auf einem Markt, den sie selber nicht hätten regulieren können. Sie gingen gegen die Schaffung eines Marktes vor, der ein neues Vertriebsinstrument für Aluminium gewesen wäre und auf dem allein Angebot und Nachfrage den Preis bestimmt hätten.

Indem sie durch eine gemeinsame Politik festlegten, welche Märkte sie beliefern, und welche Märkte sie nicht beliefern würden, haben die westlichen Hersteller und die Außenhandelsorganisationen durch ihre marktbeschränkende Vereinbarung gegen Artikel 85 Absatz 1 verstoßen. Jeder Vertragspartner verzichtete auf seine Freiheit, Aluminium auf einem bestimmten Markt zu verkaufen, weil er wußte, daß die anderen ebenso handeln würden.

12. Der Zweck oder die Wirkung der Absprachen

12.1. *Der Zweck oder die Wirkung der Absprachen*

Die westlichen Hersteller, Brandeis Goldschmidt, Eisen und Metall und die Außenhandelsorganisationen haben eine Absprache getroffen, um die Preise zu stabilisieren, die Märkte aufzuteilen und den Zugang von der Vereinbarung nicht beigetretenen Aluminiumabnehmern zu von den westlichen Herstellern nicht kontrollierten Versorgungsquellen zu verhindern. Daß die Absprache geeignet war, den Wettbewerb zu beschränken, war unvermeidlich und ihre Wirkungen waren objektiv voraussehbar. Aus der Tatsachenfeststellung geht hervor, daß der Gegenstand der Absprache weitgehend verwirklicht wurde und erhebliche Auswirkungen auf den Wettbewerb hatte.

12.2. *Die Argumente der Parteien zu den Auswirkungen auf den Wettbewerb*

Es wurde vorgebracht, daß der Wettbewerb bei angeblich „zu Schleuderpreisen verkauftem" östlichem Metall kein Wettbewerb im marktwirtschaftlichen Sinne war, was die Anwendung von Artikel 85 Absatz 1 ausschließen würde. Zumindest aber wären die Auswirkungen auf den Wettbewerb nicht spürbar, da östliches Metall zu Dumpingpreisen verkauft worden und alle Bedingungen vereinigt gewesen wären, um Antidumpingzölle zu erheben. Entweder also wäre wegen bestimmter Antidumpingreaktionen, die den Preis für östliches Metall in die Höhe getrieben hätten, kein östliches Metall mehr verkauft worden, oder Antidumpingmaßnahmen wären unwirksam geblieben (weil kein Wettbewerb im Sinne des Artikels 85 Absatz 1 vorlag und somit keine Anwendung des Artikels 85 Absatz 1 möglich war).

Diese Argumentation unterstellt, daß sich private Vertragspartner öffentliche Aufgaben zuweisen können. Sie setzt sich über die klare Unterscheidung zwischen staatlicher Lenkung und Kartellen hinweg. Eine Behörde muß die Rechte und Interessen Dritter ebenso wie das allgemeine öffentliche Wohl berücksichtigen. Ein Kartell hingegen funktioniert gewöhnlich zugunsten seiner Mitglieder und berücksichtigt nicht die beiden anderen Belange. Artikel 85 Absatz 1 ist eine Vorschrift strengen Rechts, die nicht ausgeschlossen oder sonstwie unterlaufen werden kann (es sei denn im Rahmen des Artikels 85 Absatz 3). Auch der Schutz der „freien Marktwirtschaft" ist staatlichem Handeln vorbehalten. Es ist vor allem die Kommission, welche die Pflicht hat, die im EWG-Vertrag niedergelegten Grundsätze in eine allgemeine Politik umzusetzen und das Verhalten der Unternehmen im Lichte dieser Grundsätze zu steuern (verbundene Rechtssachen 100 bis 103/80 „Pioneer"-Urteil

vom 7. Juni 1983, Randnummer 105 EuGH 1983, Seite 1825). Diese Begründung bezog sich auf die Wettbewerbsregeln, muß jedoch gleichermaßen für Dumping-Fälle gelten.

Die gemäß der Brandeis-Vereinbarung in die EG gelieferten Tonnagen sind in diese – was Importquoten und dergleichen betrifft – legal eingeführt worden. Derartige Umstände können als solche keine Selbstschutzmaßnahmen rechtfertigen (vgl. das Pioneer-Urteil, Randnummer 89).

Abgesehen von diesem grundlegenden Unterschied wären Zweck und Art der Handelsregulierung durch die betreffenden Regierungen erheblich anders ausgefallen als im Rahmen der Brandeis-Vereinbarungen.

Auch wenn die Regierungen aller beteiligten Länder Quoten in derselben Höhe wie im Rahmen der Brandeis-Vereinbarungen festgesetzt hätten, wäre dies nicht automatisch darauf hinausgelaufen, daß die Lieferungen den westlichen Herstellern vorbehalten blieben. Selbständige Aluminiumabnehmer hätten ebenfalls die Möglichkeit gehabt, die betreffenden Mengen zu kaufen, und hätten sie über eine zusätzliche und unabhängige Versorgungsquelle verfügt, hätte sich dies auf das allgemeine Preisniveau sämtlicher Aluminiumverkäufe – ob aus West- oder Osteuropa – ausgewirkt.

Die Brandeis-Vereinbarungen wurden aber geschlossen, um zu gewährleisten, daß unabhängige Aluminiumabnehmer keinen direkten Zugang zu diesen Versorgungsquellen haben.

Die Einführung einer Einfuhrgenehmigung (wie sie in einigen Mitgliedstaaten bestand, siehe Kapitel 5.4) hätte auch nicht automatisch dazu geführt, die Aluminiumlieferungen aus Osteuropa auf die westlichen Hersteller zu beschränken. Denn auch andere Aluminiumverbraucher hätten die Möglichkeit gehabt, die Genehmigung zu beantragen und zu erhalten. Im Falle Italiens und Deutschlands erhielten selbständige Aluminiumverbraucher zwar Einfuhrgenehmigungen, doch griffen die westlichen Hersteller im Rahmen der Brandeis-Vereinbarungen in die geplanten bzw. tatsächlichen Verkäufe ein.

Auch bei Einführung von Antidumpingzöllen wären die zollpflichtigen Erzeugnisse nicht automatisch dem Kreis der westlichen Hersteller vorbehalten geblieben.

Keine der vorgenannten Regierungsmaßnahmen – Einführung von Einfuhrquoten, Antidumpingabgaben oder Einfuhrlizenzen – hätte dieselbe Wirkung auf den Wettbewerb gehabt wie die Brandeis-Vereinbarungen, auch wenn das hieraus resultierende Einfuhrvolumen dasselbe wie im Rahmen der Brandeis-Vereinbarungen gewesen wäre. Keine dieser Regierungsmaßnahmen hätte selbständigen Aluminiumabnehmern den Zugang zu den Versorgungsquellen in dem Umfange versperrt, wie dies im Rahmen der Brandeis-Vereinbarungen möglich war. Da die selbständigen Aluminiumverbraucher im Verkauf von Aluminiumhalbzeug- und -fertigerzeugnissen mit den westlichen Herstellern konkurrierten, führte die durch die Brandeis-Vereinbarungen bewirkte Sperre zu einer erheblichen Wettbewerbsbeschränkung.

Die Argumente der westlichen Hersteller beruhen auf der Annahme, daß die Regierungen sämtlicher EG-Mitgliedstaaten und die sämtlicher anderen westeuropäischen Länder Maßnahmen mit denselben oder mit noch wettbewerbsbeschränkenderen Auswirkungen als denjenigen eingeführt hätten, die sich aus den Brandeis- und Eisen- und Metall-Vereinbarungen ergaben. Die Vertragspartner haben jedoch nicht den Beweis dafür erbracht, daß irgendeine oder sämtliche der genannten Regierungen derart weitreichende Maßnahmen ergriffen hätten oder hätten ergreifen können.

Auch wenn die Regierungen aller europäischer Staaten nachweislich Maßnahmen mit denselben Auswirkungen wie denen der Brandeis- und Eisen- und Metall-Vereinbarungen für alle Aluminiumerzeugnisse ergriffen hätten, sind Unternehmen dennoch nicht befugt, derartige Maßnahmen vorwegzunehmen, indem sie selber beschließen, wieviel Wettbewerb es in Westeuropa geben oder wieviel Aluminium in Westeuropa zirkulieren darf.

Es steht fest, daß Regierungsbeschlüsse nicht so wettbewerbsbeschränkend wie die Brandeis- und Eisen- und Metall-Vereinbarungen gewesen wären, hätte es jemals solche gegeben.

Die Brandeis-Vereinbarungen legten Aluminiumeinfuhren aus Osteuropa größere Beschränkungen auf, als die EG-Mitgliedstaaten und andere westeuropäische Länder in Form von Quoten oder Genehmigungen tatsächlich auferlegten.

Die im Rahmen der Brandeis-Vereinbarungen zugelassenen Quoten lagen weit unter den von einigen westeuropäischen Regierungen festgesetzten offiziellen Quoten, so daß die Brandeis-Vereinbarungen die Beschlüsse dieser Regierungen tatsächlich durchkreuzten.

Die westeuropäischen Regierungen haben die Schrotteinfuhren niemals beschränken wollen; 1973 mußte die EWG sogar die Schrottausfuhren kontrollieren, um einer der stets wiederkehrenden Mangelsituationen beizukommen. Die Schrottknappheit war zumindest teilweise auf die Herausnahme von östlichem Schrott aus den westlichen Märkten zurückzuführen, was unmittelbar mit dem Funktionieren der Brandeis-Vereinbarungen zusammenhing. Dennoch wurden die Beschränkungen der Schrotteinfuhren im Rahmen der Brandeis-Vereinbarungen beibehalten und trotz

der Schrottknappheit in Westeuropa sogar verstärkt. In dem Maße, wie die Umschmelzbetriebe Schrott durch (teureres) Hüttenaluminium ersetzen mußten, kam dies den Hüttenbetrieben in den westeuropäischen Ländern auf Kosten der Abnehmer der Umschmelzbetriebe zugute.

Tatsache ist, daß es Stellen gab, von denen selbständige Abnehmer außerhalb der Brandeis-Vereinbarungen bezogen, und die Regierungen der Länder, in denen diese Abnehmer ihren Sitz hatten, nicht bereit waren, in Form von Regierungsbeschlüssen dieselben Beschränkungen wie die im Rahmen der Brandeis-Vereinbarungen getroffenen aufzuerlegen. Es gibt auch keinen Beweis dafür, daß sie dies getan hätten, wenn es die Vereinbarungen nicht gegeben hätte.

Die Maßnahmen, die die Mitgliedstaaten und andere westeuropäische Länder hätten verabschieden können, wären weniger wettbewerbsbeschränkend gewesen als die Brandeis-Vereinbarungen. Diese Maßnahmen hätten nicht sowohl quantitative Beschränkungen als auch Mindestpreise vorgesehen, sie hätten weder ausschließlich den westlichen Herstellern Mengen zugeteilt, noch hätten sie Hütten- und Sekundäraluminium, Halberzeugnisse und Schrott in ihrer Gesamtheit ausgeschlossen. Ebensowenig hätten sie die westlichen Hersteller in die Lage versetzt, für sich selbst in Verhandlungen mit den osteuropäischen Herstellern das zulässige Importvolumen und den jeweiligen Preis für Zeiträume von bis zu fünf Jahren ungeachtet der Wettbewerbsstruktur oder der Interessen Dritter festzusetzen.

Abgesehen von ihren allgemeinen Argumenten zur Frage des unlauteren Wettbewerbs brachten die westlichen Hersteller vor, daß die Brandeis-Vereinbarungen gerechtfertigt waren, weil ihnen die Antidumpingvorschriften des GATT und die hieraus abgeleiteten Vorschriften insofern keinen ausreichenden Schutz boten, als sie angeblich in der Praxis auf Verkäufe der Außenhandelsorganisationen nicht anwendbar sind.

Unternehmen sind aber nicht berechtigt, wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen zu schließen, die den Interessen der Konkurrenten und Verbraucher schaden, nur weil sie der Ansicht sind, daß die bestehenden Rechtsvorschriften dem eigenen Zweck nicht angemessen sind. Aus dem Beweismaterial über die Aushandlung der Vereinbarungen und das Verhalten der westlichen Hersteller bei der Anwendung der Vereinbarungen geht hervor, daß die westlichen Hersteller einen größeren Wettbewerbsschutz wollten und erzielten, als dies durch die Anwendung von Antidumpingvorschriften möglich gewesen wäre. Ihr Argument bezüglich der vermeintlichen Unwirksamkeit der Antidumpingvorschriften ist in diesem Lichte zu sehen. Da die von ihnen geschlossenen Vereinbarung in ihrer Wirkung wettbewerbsbeschränkender war, trifft es zu, daß Antidumpingmaßnahmen den westlichen Herstellern nicht so viel Schutz geboten hätten.

Wenn Regierungen von Staaten innerhalb oder außerhalb der Gemeinschaft beschließen, gesetzliche Vorschriften zu erlassen, die ein bestimmtes Verfahren und bestimmte Kriterien voraussetzen, bevor eine Behörde den Handel zu regulieren beginnt, rechtfertigt eine solche Entscheidung im übrigen keineswegs eine sogenannte Abhilfemaßnahme in Form wettbewerbsbeschränkender Vereinbarungen durch die betreffenden Industriezweige, auch wenn sie das Verfahren für unangemessen oder den Schutz ihrer privaten Interessen für unzureichend erachten.

Die westlichen Hersteller behaupten während des Verfahrens, daß die Antidumpingvorschriften des GATT und die hieraus abgeleiteten Vorschriften praktisch nicht geltend gemacht werden könnten, um ein Dumping der Aluminiumhersteller in Osteuropa zu verhindern, weil es schwierig ist, die Binnenmarktpreise dieser Hersteller zu ermitteln und somit eine Dumpingspanne festzusetzen. Träfe dies zu, dann könnten die westlichen Hersteller aber kaum ihre Behauptung aufrechterhalten, daß Antidumpingmaßnahmen mit ähnlichen Wirkungen ergriffen worden wären, hätte es keine Brandeis-Vereinbarungen gegeben.

Die vermeintliche Unwirksamkeit der bestehenden Vorschriften kann auf gesetzgeberische Weise berichtigt werden und rechtfertigt nicht den Abschluß wettbewerbsbeschränkender Unternehmensvereinbarungen. Im übrigen resultiert das Argument, daß die Antidumpingvorschriften wegen der Schwierigkeiten im Zusammenhang mit der Ermittlung der Binnenmarktpreise nicht anwendbar sind, aus einer falschen Auslegung der betreffenden Vorschriften, wie in Ziffer 5.4.2 erläutert wurde.

12.3. *Waren die Auswirkungen auf den Wettbewerb spürbar?*

Die Auswirkungen der Brandeis-Vereinbarung werden in Kapitel 5.2 gewürdigt. Die Brandeis-Vereinbarungen deckten zwischen 13,2 und 19,9 % des Verbrauchs des nichtintegrierten Marktes ab, der die potentiellste Kundschaft für östliche Masseln umfaßte. Dies ist ein erheblicher Marktanteil.

Einige Unternehmen behaupten, daß sogar dieser Anteil nicht unter allen Umständen spürbar war. Dann stellt sich jedoch die Frage, warum sich die westlichen Hersteller während dreizehn Jahren mit einem beachtlichen Kostenaufwand an einer Vereinbarung beteiligten, die keinen Zweck gehabt haben soll. Die Vereinbarung bestand für die Dauer von dreizehn Jahren und sollte sogar für weitere fünf Jahre fortgeführt werden, was darauf schließen läßt, daß diese Behauptung unbegründet ist und die westlichen Hersteller während der Dauer der Vereinbarungen anders darüber dachten. In Widerspruch zu dem (oben abgewiesenen) Argument, die Antidumpingvorschriften seien

unwirksam gewesen, behaupten die westlichen Hersteller außerdem, daß die Außenhandelsorganisationen ihr Aluminium in Westeuropa zu Schleuderpreisen verkauft hätten, wenn es keine Brandeis-Vereinbarungen gegeben hätte. Da eine solche Situation Antidumpingzölle nach sich gezogen hätten, schlußfolgern die westlichen Hersteller, daß die Brandeis-Vereinbarungen keine spürbaren Auswirkungen auf den Wettbewerb hatten, weil es auf jeden Fall zu Auswirkungen gekommen wäre. Dieses Argument ist eine Variation des bereits oben besprochenen Arguments, so daß die Gründe für seine Zurückweisung nicht wiederholt zu werden brauchen.

Die Schlußfolgerung lautet, daß die Brandeis-Vereinbarungen spürbare, wenn nicht gar wesentliche Wettbewerbsbeschränkungen bzw. -verzerrungen verursachten.

13. **Auswirkungen auf den innergemeinschaftlichen Handel**

Die an den Brandeis-Vereinbarungen Beteiligten hatten in allen Mitgliedstaaten (sowohl vor als auch nach 1973) bedeutende Produktions- bzw. Absatzinteressen untereinander. Eine Vereinbarung, die den Vertragspartnern östliches Metall in einem im Verhältnis zu ihrer Produktion stehenden Umfang zuteilte, mußte zwangsläufig den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigen, da ein freier Zugang zur Gemeinschaft sicherlich unterschiedliche Handelsströme bewirkt hätte.

Die Brandeis-Vereinbarung hinderte Dritte an Paralleleinfuhren in die Gemeinschaft. Auch die Umschmelzverpflichtung behinderte den zwischenstaatlichen Handel, weil die Vertragspartner, die potentielle Verkäufer von unverarbeitetem östlichem Metall waren, am Verkauf dieses Metalls gehindert wurden.

Die durch die Brandeis-Vereinbarungen eingeführten Beschränkungen betrafen die Lieferung von Hütten- und Sekundäraluminium, von Schrott und Halberzeugnissen innerhalb der EWG. All diese Erzeugnisse dienen mehr oder weniger als Rohstoff für die Veredelung oder Herstellung von Fertigwaren. Vereinbarungen, die den Handel mit Rohstoffen beeinträchtigen, beeinträchtigen auch zwangsläufig den Handel mit aus denselben Rohstoffen hergestellten Erzeugnissen.

Die Herausnahme von östlichem Schrott aus dem Markt zu einer Zeit, als Gemeinschaftsschrott sehr knapp war, zwang die Hersteller von Halberzeugnissen zur Verwendung von teureren Masseln der westlichen Hersteller. Ungünstige Auswirkungen auf ihre Preise (und somit auf ihre Chancen im innergemeinschaftlichen Handel) waren deswegen unvermeidlich.

Der Entzug einer wichtigen Alternativ-Quelle für Aluminium, das die selbständigen Erzeuger und Veredler hätten verwenden können, um mit der Erzeugung und Verarbeitung der vertikal integrierten Hüttenaluminiumbetriebe zu konkurrieren, veränderte die Wettbewerbsstruktur innerhalb der EWG. Die Teilnahme sämtlicher Vertragspartner an einer Vereinbarung mit derartigen Auswirkungen mußte den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigen.

Die Brandeis-Vereinbarungen zielten außerdem darauf ab, im Handel zwischen den betreffenden osteuropäischen Ländern und Westeuropa die Tätigkeiten der Händler, einschließlich der in der EWG niedergelassenen Händler, zu beschneiden. Dies war beispielsweise einer der Gründe, warum sich die Beschränkungen der Brandeis-Vereinbarungen auch auf die USA ausdehnten. Während der Verhandlungen, die im Hinblick auf eine neue Vereinbarung für die Zeit nach 1976 geführt wurden, erklärte BACO, daß „die USA wegen der Möglichkeit von Switch-Geschäften mit dem europäischen Markt von der Vereinbarung erfaßt werden müssen". Derartige Switch-Geschäfte hätten natürlich in der EWG stattfinden können. Da den Händlern und anderen unabhängigen Verbrauchern der Zugang zu Aluminium aus der UdSSR, Polen, Ungarn, der Tschechoslowakei, Bulgarien und der Deutschen Demokratischen Republik verwehrt wurde, konnten diese zwangsläufig auch keinen Handel mit Aluminium dieser Versorgungsquellen zwischen den EG-Mitgliedstaaten treiben.

Der Aluminiumhandel innerhalb der EG wurde außerdem durch das Vorgehen der westlichen Hersteller beschnitten, die die Außenhandelsorganisationen daran hinderten, Aluminium über die Londoner Metallbörse zum Verkauf anzubieten. Bei Börsengeschäften können die Vertragspartner in verschiedenen Mitgliedstaaten ihren Sitz haben: Der Verkäufer befindet sich möglicherweise in einem Mitgliedstaat, der Käufer in einem anderen und das Lager mit den vertraglich vereinbarten Aluminiummengen in einem dritten. Die Verhinderung von Geschäftsabschlüssen an der Londoner Metallbörse mußte sowohl den Handel zwischen Mitgliedstaaten als auch die Aluminiumpreise in ganz Europa beeinträchtigen.

Die wichtigsten Hersteller mit Sitz außerhalb der EG – wie Alcan, Swiss Aluminium, Ardal og Sunndal Verk, Elkem, Norsk Hydro und VMW – verfügten während der Dauer der Vereinbarungen in der EG über wichtige Exportmärkte oder hatten dort Töchter, die Hütten- und Sekundäraluminium herstellten. Durch die von den oben genannten Herstellern unterzeichneten Brandeis-Vereinbarungen wurden sowohl die Märkte geschützt, in denen diese ihren Sitz hatten, nämlich Kanada, die Schweiz, Norwegen und Österreich, als auch die EG-Märkte, auf denen sie Absatzinteressen hatten und Produktionstätigkeiten ausübten.

Die Hersteller außerhalb der EG und insbesondere die Swiss Aluminium versuchten im Rahmen der Brandeis-Vereinbarungen, osteuropäische Aluminiumlieferungen an EG-Abnehmer zu unterbrechen.

Dem Beweismaterial zufolge, das sich insbesondere aus der Geschichte der Vereinbarungen und ihrer Durchführung ergibt, waren selbst die westlichen Hersteller der Auffassung, daß sich Märkte in westeuropäischen Ländern außerhalb der EG nicht von den EG-Märkten trennen lassen. Sie wußten, daß sich das gesamte Geschehen auf diesen Märkten auf die EG-Märkte und umgekehrt auswirken würde.

Sobald osteuropäisches Aluminium in irgendeinem westeuropäischen Land hätte frei zirkulieren können, wäre es außerordentlich schwierig, wenn nicht gar unmöglich gewesen, eine Kontrolle über seine letzte Bestimmung auszuüben. Dieses Argument brachten die westlichen Hersteller im Zusammenhang mit der Beschränkung des Verkaufs von Aluminium vor, das nicht umgeschmolzen wurde. Alcan UK, BACO und später RTZ beteiligten sich an den Vereinbarungen, um zu verhindern, daß osteuropäisches Aluminium in die EG und auf andere westliche Märkte sowie auf den Markt des Vereinigten Königreichs gelangte. Die westlichen Hersteller hatten sehr wohl begriffen, daß der britische Markt und die EG-Märkte aufgrund der Struktur der Aluminiumindustrie kommerziell nicht isoliert voneinander betrachtet werden konnten. Alcan gab selber zu, daß Auswirkungen auf die Preise im Vereinigten Königreich auf dem Kontinent spürbar gewesen wären und daß „britische Lieferanten gezwungen waren, sich in Europa umzusehen, um die an osteuropäische Lieferanten verlorenen Verkäufe zu ersetzen". Das Verhalten von BACO und Alcan stimmte mit dieser Sicht überein.

Die Struktur der Brandeis-Vereinbarungen setzte die Beteiligung sämtlicher Vertragspartner innerhalb oder außerhalb der EG voraus, um der Vereinbarung Geltung zu verschaffen.

Artikel 85 betrifft Vereinbarungen, die den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigen, und nicht die Wirkungen, die durch die Beteiligung des Einzelnen an derartigen Vereinbarungen ausgelöst werden.

Auch wenn die Beteiligung einzelner Unternehmen nachweislich keine erhebliche Auswirkung auf den Handel innerhalb der EG hatte, besagt dies keineswegs, daß sie nicht an einem Verstoß des Artikels 85 beteiligt waren, wenn die Gesamtvereinbarung, an der sie mitwirkten, den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigte.

Daß einige Mengen der im Rahmen der Brandeis-Vereinbarungen verkauften 99,5 % Hüttenmasseln nicht in das Gebiet der EG gelangte, will nicht heißen, daß die Brandeis-Vereinbarungen keine Wirkungen innerhalb der EG entfalteten.

Dies hatte sich lediglich am Rande der Vereinbarung ereignet. Die gesamte Vereinbarung war darauf angelegt, sowohl innerhalb der EG als auch anderswo Wirkungen zu entfalten, was auch tatsächlich der Fall war. Jeder Teilnehmer konnte dem Wortlaut der Vereinbarungen entnehmen, daß Ziel und Zweck darin bestanden, alle anderen Lieferungen von Aluminium in jedweder Form an westliche Länder, einschließlich der EG, zu beschränken. Außerdem wußte jeder Teilnehmer, daß dies die Grundlage war, auf der alle anderen Teilnehmer die Vereinbarungen eingegangen waren. Sie waren alle Vertragspartner einer wettbewerbsbeschränkenden Vereinbarung, auf die Artikel 85 anwendbar ist. Daher kann sich der einzelne Vertragspartner nicht damit herausreden, daß er auf den geringen Umfang seiner Beteiligung hinweist.

Dieser Umfang der Beteiligung, der durch die Höhe der Bezüge dargestellt wird, wurde im gemeinsamen Einvernehmen, um die Marktanteile wiederzuspiegeln, und nicht aufgrund einer größeren oder geringeren Bereitschaft festgesetzt, sich an einer wettbewerbsbeschränkenden Vereinbarung zu beteiligen.

Das Kriterium, um die von jedem westlichen Hersteller abzunehmenden Mengen zu bestimmen, waren die „Verkäufe in Westeuropa". Durch das oben unter Ziffer 2.2 beschriebene System teilten die westlichen Hersteller die Hüttenmasselnbezüge nach einem Verhältnis auf, der ihren „Verkäufen in Westeuropa" entsprach. Der Ausdruck „Verkäufe in Westeuropa" umfaßte die Lieferungen von Hüttenaluminium durch Nicht-EG-Hersteller in die EG in Form von Masselnverkäufen, Lieferungen an Tochtergesellschaften oder „Swap"-Geschäften.

Die Durchführung der Vereinbarungen setzte daher eine enge Bindung zum Aluminiumhandel jedes Teilnehmers innerhalb der EG voraus.

Die Brandeis-Absprachen wirkten sich nicht nur auf die innerhalb der Gemeinschaft gehandelten Aluminiummengen aus. Sie nahmen auch einen wichtigen wettbewerblichen Druck von den Preisen für Aluminium und Aluminiumerzeugnisse innerhalb der EG. Diese Wirkung auf die Preise beeinträchtigte zwangsläufig den Handel zwischen Mitgliedstaaten, weil die Preise für das gesamte innerhalb der EG zirkulierende Aluminium aufgrund der Vereinbarungen anders (und wahrscheinlich höher) als normalerweise ausfielen.

14. Zuständigkeit für die Anwendung von Artikel 85

14.1. Einige Unternehmen brachten vor, die Kommission habe keine Zuständigkeit oder solle keine

Zuständigkeit ausüben sowohl gegenüber Unternehmen, die ihren Sitz außerhalb der Gemeinschaft haben, als auch in bezug auf Handlungen, die außerhalb der Gemeinschaft vollzogen wurden und den Außenhandel der Gemeinschaft berührten; dies gelte auch dann, wenn diese Handlungen den Handel zwischen Mitgliedstaaten der Gemeinschaft berührten.

14.2. Der Hauptzweck der Brandeis-Absprachen bestand darin, die angebotene Tonnage an Masseln und Kabeln zu begrenzen und Lieferungen anderer Aluminiumprodukte zu kürzen. Die verringerten Lieferungen wurden vorwiegend in die EWG und zu den Teilnehmern an den Brandeis-Vereinbarungen dirigiert, und zwar so, daß ihre Marktanteile geschützt waren. Der Schutzeffekt war erheblich innerhalb der EG durch die Abtrennung von Teilen des Gemeinsamen Marktes sowie in bezug auf dritte Länder. Hieraus folgt, daß diese beträchtlich einschränkende Wirkung auf den Wettbewerb auf dem gesamten Gebiet des Gemeinsamen Marktes (der Sechs und später der Neun) spürbar war.

14.3. Alle westlichen Hersteller mit Sitz in oder außerhalb der Gemeinschaft hatten ein gemeinsames Interesse an einem reibungslosen Funktionieren der Brandeis-Vereinbarungen und beteiligten sich in praktisch gleicher Weise daran. Wie die Fakten zeigen, wußten die Beteiligten, daß die Brandeis-Vereinbarungen scheitern würden, wenn sie nicht umfassend wären. Da die Hauptwirkung sich innerhalb des Gemeinsamen Marktes zeigte, ist die Kommission zuständig dafür, sicherzustellen, daß der Wettbewerb im Gemeinsamen Markt nicht verfälscht wird. Hierzu ist sie aufgrund des Vertrages verpflichtet.

14.4. Hinsichtlich derjenigen Beteiligten, die ihren Sitz auf dem Gebiet des Gemeinsamen Marktes hatten, steht die Zuständigkeit der Kommission für die betreffenden Unternehmen außer Frage.

14.5. Einige der Beteiligten mit Sitz außerhalb der Gemeinschaft kontrollierten Tochtergesellschaften im Gemeinsamen Markt. Die Kommission ist für die betreffenden Unternehmen zuständig. Die formelle Trennung zwischen Mutter- und Tochtergesellschaften in Fällen, in denen die in einem Nichtmitgliedstaat der EWG ansässige Muttergesellschaft im Gemeinsamen Markt durch eine Tochtergesellschaft handelt, darf nicht dazu benutzt werden, sich der Einheit des Marktverhaltens zu entziehen, um die Wettbewerbsregeln zu umgehen, wenn die Muttergesellschaft ihre Weisungsbefugnis gegenüber der Tochtergesellschaft ausübt, um eine restriktive Vereinbarung anzuwenden oder eine mißbräuchliche Verhaltensweise vorzuschreiben (Urteil des Gerichtshofs in der Rechtssache 48 – 69 (1972) „Farbstoffe", EuGH, Slg. S. 662, sowie in den Rechtssachen 6 und 7 – 73 (1974) „Commercial Solvents", EuGH, Slg. S. 254).

14.6. Andere Beteiligte hatten ihren Sitz zwar außerhalb des Gemeinsamen Marktes, trieben jedoch Handel auf dessen Gebiet. In seinem Urteil vom 25. November 1971 entschied der Gerichtshof: „Daß einer der Vertragspartner in einem dritten Land ansässig ist, steht der Anwendung dieser Vorschrift nicht entgegen, wenn die Wirkungen der Vereinbarung sich auf das Hoheitsgebiet des Gemeinsamen Marktes erstrecken (Rechtssache 22 – 71, Béguelin (1971), EuGH, Slg. Seiten 949 bis 959). Die Rechtssache Béguelin betraf eine vertikale Vereinbarung über den Alleinvertrieb zwischen einem in einem dritten Land ansässigen Hersteller und einer in der Gemeinschaft ansässigen Vertriebsfirma. Die Argumentation muß gleicherweise auf horizontale Vereinbarungen zwischen Konkurrenten anwendbar sein, von denen einige in und andere außerhalb der Gemeinschaft ansässig sind. Es besteht kein Grund, bei derartigen horizontalen Vereinbarungen zu unterscheiden zwischen den Einschränkungen, die die teils innerhalb des Gemeinsamen Marktes und teils außerhalb des Gemeinsamen Marktes ansässigen Unternehmen einander zugesagt haben und denjenigen Einschränkungen, welche die gänzlich außerhalb der Gemeinschaft ansässigen Unternehmen einander zugesagt haben, immer vorausgesetzt, daß eine wesentliche Auswirkung auf den Handel in der Gemeinschaft zu verzeichnen ist.

14.7. Es gibt weder Regeln des internationalen Rechts oder eine internationale Praxis noch ein internationales Einvernehmen die – unabhängig vom Grad ihrer Akzeptanz – die Anwendung des Gemeinschaftsrechts auf alle Teilnehmer an den Brandeis-Absprachen verhindern würden. Die Ausübung der Zuständigkeit durch die Kommission erfordert weder seitens der betreffenden Unternehmen eine Zuwiderhandlung gegen die Vorschriften ihres nationalen Rechts, noch würde, umgekehrt, die Anwendung des Gemeinschaftsrechts wichtige Interessen eines dritten Staates berühren. Ein derartiges Interesse müßte so gewichtig sein, daß es Vorrang hätte vor dem fundamentalen Interesse der Gemeinschaft, daß der Wettbewerb im gemeinsamen Markt nicht verfälscht wird (Artikel 3 Buchstabe f) des EWG-Vertrags), denn dies ist ein wichtiges Mittel im Rahmen des Vertrages zur Erreichung der Ziele der Gemeinschaft.

Unternehmen im Vereinigten Königreich vor dem Beitritt

14.8. Die betreffenden Unternehmen sind Alcan UK (von 1963 bis 1967), RTZ und BICC (seit 1971) sowie BACO (seit 1963 bis zum Beitritt des Vereinigten Königreichs). Soweit die Brandeis-Vereinbarungen dazu dienten, vor dem Beitritt den

britischen Markt gegen den Wettbewerb von Ostmetall zu schützen, ist die Kommission für diese Unternehmen nicht zuständig und hat eine derartige Zuständigkeit auch niemals angestrebt. Sie beansprucht die Zuständigkeit aber und übt diese gegenüber diesen Unternehmen hinsichtlich der Auswirkung der Brandeis-Vereinbarung auf den Handel in der damaligen Gemeinschaft auch aus. In dieser Hinsicht sind die vier Unternehmen nicht zu unterscheiden von Unternehmen, die sich während der gesamten maßgeblichen Zeit außerhalb des Gemeinsamen Marktes befanden. Das unbestrittene Interesse der damaligen britischen Regierung am Schutz des britischen Marktes gegen Wettbewerb bedarf nicht der Abwägung gegen das Interesse der damaligen Gemeinschaft an der Anwendung von Artikel 3 Buchstabe f) des EWG-Vertrags. Die beiden Interessen waren nicht kompatibel, und den Beteiligten stand es frei, bei ihren Handlungen beiden Interessen Rechnung zu tragen.

14.9. Nach dem Beitritt waren die vier Unternehmen Unternehmen der Gemeinschaft, und ihre Handlungen im Rahmen der Brandeis-Vereinbarungen zum Schutz des britischen Marktes können nicht unterschiedlich betrachtet und behandelt werden gegenüber den entsprechenden Maßnahmen zum Schutz der „alten" Gemeinschaft durch zu jeder Zeit innerhalb der „alten" Gemeinschaft ansässige Unternehmen.

B. *VERORDNUNG Nr. 67/67/EWG*

15. Kerametal und Metalimpex behaupteten, daß die Vereinbarungen mit Brandeis in den Anwendungsbereich der Verordnung Nr. 67/67/EWG fielen [1]. Obwohl diese Behandlung nicht für die anderen Verkäufer aufgestellt wurde, wäre sie auch für sie von Nutzen und wird daher für alle untersucht.

Nicht die Aluminiumlieferungen über Brandeis Goldschmidt, sondern die zwischen Konkurrenten vereinbarten Beschränkungen waren Hauptgegenstand der Brandeis-Vereinbarungen. Letztere aber machen eine Anwendung der Verordnung Nr. 67/67/EWG unmöglich.

Die Freistellung aufgrund der Verordnung Nr. 67/67/EWG galt nur für „bestimmte Waren", d. h. Waren, für die Alleinvertriebsrechte gewährt wurden (Artikel 1). Diese Waren konnten im vorliegenden Falle nur Aluminiummasseln sein. Die Vereinbarungen der Außenhandelsorganisationen mit Brandeis enthielten ein Verkaufsverbot für Sekundäraluminium und Halberzeugnisse und ein fast unumschränktes Schrottverkaufsverbot. Da diese Waren nicht Gegenstand eines Alleinvertriebs waren, ist die Verordnung auf die diesbezüglichen Vereinbarungen auch nicht anwendbar.

Gemäß Artikel 3 der Verordnung Nr. 67/67/EWG galt die Gruppenfreistellung nicht für Vereinbarungen, bei denen die Vertragspartner es Zwischenhändlern oder Verbrauchern erschwerten, sich die Vertragswaren bei anderen Händlern innerhalb des Gemeinsamen Marktes zu beschaffen, insbesondere wenn die Vertragspartner „sonstige Rechte ausüben oder Maßnahmen treffen, um Händler oder Verbraucher daran zu hindern, Vertragswaren anderweitig im Gemeinsamen Markt zu beziehen oder im Vertragsgebiet zu veräußern". Es steht eindeutig fest, daß mit dem Vorgehen der Brandeis Goldschmidt und der Außenhandelsorganisationen, Einfuhren in die Gemeinschaft und andere westliche Staaten zu verhindern bzw. nur über Brandeis Goldschmidt laufen zu lassen, diese Voraussetzungen des Artikels 3 der Verordnung erfüllt werden.

Jeder dieser Gründe reicht aus, um die Anwendbarkeit der Verordnung Nr. 67/67/EWG auf die Brandeis-Vereinbarungen mit den Außenhandelsorganisationen auszuschließen.

C. *ARTIKEL 85 ABSATZ 3*

16. **Einleitung**

Die Bestimmungen des Artikels 85 Absatz 3 können für nicht anwendbar erklärt werden auf Vereinbarungen, die 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, für die die Verwirklichung dieser Ziele nicht unerläßlich sind, oder
b) Möglichkeiten eröffnet werden, für einen wesentlichen Teil der betreffenden Waren den Wettbewerb auszuschalten.

Gemäß Artikel 4 Absatz 1 der Verordnung des Rates Nr. 17 aber müssen Vereinbarungen, die den Wettbewerb im Sinne des Artikels 85 Absatz 1 verhindern, einschränken oder verfälschen und für die die Beteiligten eine Freistellung ersuchen, bei der Kommission angemeldet werden. Ohne eine solche Anmeldung kann keine Freistellung gewährt werden.

16.1.1. Artikel 85 Absatz 3 und die Anmeldung

Gemäß Artikel 4 Absatz 1 der Kommissionsverordnung Nr. 27 [2] sind für die Anmeldungen aufgrund von Artikel 4 Absatz 1 der Ratsverordnung

[1] ABl. Nr. 57 vom 25. 3. 1967, S. 849/67.

[2] ABl. Nr. 35 vom 10. 5. 1962, S. 1118/62.

Nr. 17 ein entsprechendes Formular (A/B) zu verwenden. Artikel 4 Absatz 2 der Kommissionsverordnung 27 sieht außerdem vor, daß die Anmeldungen die im Formblatt A/B geforderten Angaben enthalten müssen.

Die Anforderung, die die Verordnung an die Anmeldung stellt, sind nicht lediglich formeller Art. Erfolgt die Anmeldung nicht in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen, können die Beschränkungen nicht noch von Artikel 85 Absatz 3 freigestellt werden: Siehe Rechtssache 30-78, DCL gegen Kommission, EuGH 1980, Ziffern 23 und 24.

Eine Anmeldung führt nicht zu einer Freistellung, wenn das Verhalten nicht oder nicht genügend ausführlich in der Anmeldung beschrieben ist.

Die erste Anmeldung auf dem Formblatt A/B erfolgte am 17. Dezember 1970, als die Brandeis-Vereinbarungen bereits seit über sieben Jahren bestanden. Aufgrund von Artikel 6 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 wäre es auf jeden Fall unmöglich, eine Freistellung für die Vereinbarungen vor diesem Datum wirksam werden zu lassen.

Die Anmeldung von 1970 war unvollständig, hinsichtlich:

— der an der Vereinbarung Beteiligten,

— des Inhalts der Vereinbarung,

— der Mittel zur Erreichung der Ziele der Vereinbarung.

Die Anmeldung war insbesondere über die Mittel zur Erreichung des Ziels der Vereinbarung unzulänglich.

Die Fragen in der Rubrik III des Formblatts A/B sehen vor, daß die an der Vereinbarung Beteiligten offenlegen, ob und wieweit die angemeldete Vereinbarung folgendes beinhaltet:

— Anwendung bestimmter Kauf- oder Verkaufspreise, Rabatte oder anderer Geschäftsbedingungen,

— Aufteilung von Märkten oder Versorgungsquellen,

— Einschränkungen der Freiheit . . . an Dritte weiterzuverkaufen.

Eine richtige Antwort auf diese Fragen hätte offengelegt, daß das im Rahmen der Brandeis-Vereinbarungen gekaufte Aluminium nach bestimmten Quoten und zu einem einheitlichen Preis zugeteilt wurde. Statt dessen werden die Käufe in der Anmeldung als „Vorgang" bezeichnet (*„procédé"* in der französischen Fassung und *„procedure"* in der englischen Fassung), was den Eindruck erweckt, daß die Käufe eine Art der Geschäftsführung waren. In Verbindung aber mit Hinweisen auf die Hersteller, von denen „jeder für sich selber" kaufte, auf die „individuellen Kaufabsichten" der Hersteller und „die außerhalb der EWG" von den einzelnen westeuropäischen Herstellern „geschlossenen Kaufverträge", entsteht vielmehr der Eindruck, daß die Verkäufe mit jedem Hersteller ad hoc vereinbart wurden und jeder Hersteller die Preise und Mengen frei aushandeln konnte, sofern sie unter sich das gesamte Aluminiumangebot abnahmen. Die Anmeldung enthielt außerdem zwei falsche Erklärungen, die Ziel und Inhalt der Vereinbarung noch weniger erkennen ließen: Gemeint ist die Erklärung, daß die Kaufmöglichkeiten der Händler nicht eingeschränkt wurden, und die Erklärung, daß jeder westliche Hersteller für eigene Rechnung kaufte (während Swiss Aluminium und Alcan im Namen anderer Hersteller kauften).

Die Anmeldung ist vor folgendem Hintergrund zu sehen:

— durch die Kontakte zum Bundeswirtschaftsministerium waren die Beteiligten ausdrücklich darauf aufmerksam gemacht worden, daß die Brandeis-Vereinbarungen dem Gemeinschaftsrecht zuwiderlaufen könnten;

— das Verfahren, durch das die zwischen Brandeis Goldschmidt und den EWG-Herstellern geschlossenen Vereinbarungen in eine Form gebracht wurden, in der jeder Hinweis auf die von den Außenhandelsorganisationen eingegangenen Beschränkungen fehlte, wurde im Juni 1968 abgeschlossen. Das Schreiben des Rechtsberaters an die VAW vom 24. April 1968 nach der Sitzung zwischen VAW und Montedison am 23. April 1968 zeigt, daß dieses Verfahren in Erwägung der Möglichkeiten durchgeführt wurde, wie man an die Kommission herantreten könne, um eine Feststellung der Vereinbarkeit der Brandeis-Vereinbarungen mit Artikel 85 zu erlangen.

In der dritten Begründungserwägung zur Verordnung Nr. 27 heißt es, daß es den Unternehmen obliegt, die Kommission über diejenigen Tatsachen und Verhältnisse zu unterrichten, die die Anmeldung nach Artikel 4 und 5 (der Verordnung Nr. 17) rechtfertigen. Die Verwendung des Formblatts A/B ist aufgrund von Artikel 4 der Verordnung Nr. 27 zwingend, und der Vertreter der Anmelder muß die Richtigkeit des Inhalts des Formblatts A/B und seiner etwaigen Anlagen bescheinigen.

In der Rechtssache 106-79, VBBB und andere gegen ELDI, EuGH 1980, Seite 1137, erklärte der Gerichtshof:

> „Die Anmeldung muß der Kommission die Information verschaffen, die sie benötigt, um die in der Verordnung Nr. 17 vorgesehenen Entscheidungen treffen zu können. Ist eine Vereinbarung schriftlich niedergelegt und wird ihr vollständiger Text als Anlage zu dem Formular eingereicht, so sollen die in diesem enthaltenen Angaben lediglich die Kontrolle erleichtern. Wenn diese Angaben zutreffend sind und vor allem in redlicher Weise die Vorschriften wiedergeben, die seinerzeit für am wichtigsten gehalten wurden, so ist damit dem Zweck der Anmeldung Rechnung getragen."

In jenem Fall wurden auf dem Formblatt A/B lediglich einige besonders relevante Artikel der Vereinbarung zitiert, doch der gesamte Wortlaut der Vereinbarung war der Anmeldung beigefügt. Demzufolge wurde die gesamte Vereinbarung angemeldet und war diese Anmeldung ordnungsgemäß.

Im vorliegenden Fall haben die Beteiligten absichtlich die Vereinbarung nicht beigefügt. Abgesehen davon, daß die Beteiligten dem ausdrücklichen Wortlaut der Frage II.1 des Formblatts A/B zuwiderhandeln, müssen sie, wenn sie den Wortlaut der Vereinbarung nicht beifügen, alles, was sonst aus dem Wortlaut der Vereinbarung selbst ersichtlich wäre, vollständig und richtig wiedergeben und dürften keine Angaben auf dem Formblatt A/B unterlassen, die von Bedeutung sind.

In ihrer Verteidigung erklärten die Unternehmen, die die Vereinbarung anmeldeten, daß die Brandeis-Vereinbarungen zwangsläufig den gemeinsamen Einkauf zu einheitlichen Preisen und die Zuteilung von Quoten beinhalteten und aus der Anmeldung folglich hätte entnommen werden müssen, daß die westlichen Hersteller Aluminium unter diesen Bedingungen kauften.

Bei der Auslegung einer Anmeldung muß sich die Kommission jedoch auf die darin enthaltenen Erklärungen stützen. Im vorliegenden Falle wußten nur die Unternehmen, die die Anmeldung vornahmen, die Einzelheiten der Brandeis-Vereinbarungen und ihrer Durchführung. Sie hatten Gelegenheit, die Fragen auf dem Formblatt A/B korrekt zu beantworten, und haben diese Gelegenheit nicht wahrgenommen.

Aus der Anmeldung müssen die Bestimmungen der Vereinbarungen ersichtlich werden. Es ist nicht Aufgabe der Kommission herauszufinden, ob sie existieren oder was sie beinhalten. Ein Unternehmen kann sich nicht durch eine Anmeldung, die zweideutig ist (wie diese Anmeldung, die sogar bei der vorteilhaftesten Auslegung zweideutig ist), den Vorteil verschaffen, zugleich vor Geldbußen geschützt zu sein und sich durch Irreführung der Kommission weiterhin unrechtmäßig verhalten zu können.

In den Fällen, wo es – wie hier – die Unternehmen darauf anlegten, eine unzulängliche Anmeldung vorzunehmen, können sie später nicht mit der Behauptung gehört werden, die Kommission sei schuld, weil sie damit Erfolg hatten. Die Kommission stellt demzufolge fest, daß die Anmeldung nicht mit den Anforderungen der Verordnung übereinstimmt und keine Grundlage für eine mögliche Freistellung dessen sein kann, was die an der Vereinbarung Beteiligten tatsächlich getan haben.

Die zweite Anmeldung vom 27. Februar 1976 war ebenso unzulänglich wie die vorangegangene und war auch keine Grundlage für eine mögliche Freistellung.

16.1.2. Rechtsverwirkung

Die westlichen Hersteller behaupteten, daß die Kommission ihr Recht verwirkt habe, die Gültigkeit der Anmeldung abzustreiten. Sie machen geltend, daß ausreichende Informationen vorhanden sind, um festzustellen, daß die Anmeldung zum Zeitpunkt ihrer Vorlage mehrere Auslassungen enthielt. Sie berufen sich darauf, daß die Brandeis-Vereinbarungen aus der Presse wohlbekannt waren und andere Generaldirektionen der Kommission 1971 von den Vereinbarungen hätten wissen müssen; von ihnen hätte die Kommission den Wortlaut oder zumindest die allgemeine Ausrichtung der Vereinbarungen erfahren müssen. Sie machen außerdem geltend, daß die Anmeldung als gültig akzeptiert wurde und die seither verstrichene Zeit die Kommission davon abhielt, die Frage der Richtigkeit der Anmeldung erneut aufzuwerfen.

Diese Argumente halten einer Prüfung nicht stand. Die Rechtssprechung des Gerichtshofes besagt, daß der Wortlaut der Anmeldung (einschließlich des Wortlauts der beigefügten Unterlagen) für sich sprechen und sich die Auslegung eng an die Anmeldung anlehnen und sachlich sein muß. Der Anmeldung vorangegangene Sitzungen mit Kommissionsbeamten können die Parteien nicht von der Pflicht entbinden, die von ihnen geschlossenen Vereinbarungen in der Anmeldung sachlich und genau zu beschreiben. Dieser Pflicht sind die Parteien nicht nachgekommen.

Hätten die Kommissionsbeamte tatsächlich die Vereinbarungen in allen Einzelheiten oder nur in großen Zügen gekannt, wären sie dennoch nicht befugt gewesen, die Kommission auf eine Aufhebung der die Anmeldung betreffenden Erfordernisse der Verordnungen Nr. 17 und Nr. 27 festzulegen.

Da es für die Anmeldung eine vorgeschriebene Form gibt, ist es nicht möglich, die Kommission so zu behandeln, als ob sie gewußt hat, was sie den Zeitungen hätte entnehmen können, oder manche ihrer Dienststellen wußten. Dann wäre eine Anmeldung nämlich überflüssig; ein Zeitungsausschnitt würde reichen.

Ähnliche Erwägungen gelten für die allgemeine Behauptung, die Kommission könne inzwischen die Sachlichkeit und Richtigkeit der Anmeldung nicht mehr abstreiten und aufgrund von Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 Geldbußen verhängen. Bei dieser Behauptung wird davon ausgegangen, daß die Kommission irgendwann die Anmeldung für sachlich und richtig gehalten, die Anmeldung also Aufschluß über die Art der Vereinbarungen gegeben hat. Weder die Kommission noch irgendeiner ihrer Beamten hätte ohne Kenntnis sämtlicher Fakten zu einem solchen Schluß kommen können. Bekannt waren lediglich die Anmeldung auf dem Formblatt A/B und die Antworten auf die Fragen in diesem Formblatt, die im wesentlichen im Begleitschreiben standen, das Teil der Anmeldung war. Die Anmeldung als solche enthielt keine offensichtlichen Irrtümer oder Auslassungen.

Die Parteien behaupten, daß die Eintragung der Anmeldung ein Beweis für ihre Gültigkeit ist. In einem Rundschreiben vom 18. Dezember 1970 an alle Beteiligten wurde erklärt, daß trotz der Schwierigkeiten hinsichtlich der Annahme der „Bedingung der Nichtveröffentlichung" „die Rechtmäßigkeit der Käufe nicht in Frage gestellt" wurde. (Die Verwendung des Ausdrucks „Käufe" zur Beschreibung der Brandeis-Vereinbarungen ist bemerkenswert und bestätigt, daß die von den Außenhandelsorganisationen eingegangenen Beschränkungen bis zur Anmeldung und auch danach nicht aufgedeckt wurden.)

Die bloße Eintragung einer Anmeldung oder ihre Entgegennahme durch einen Kommissionsbeamten kann nicht mit der Annahme ihrer Gültigkeit und noch weniger mit der Annahme ihrer Vollständigkeit oder Richtigkeit gleichgesetzt werden. Sämtliche Anmeldungen werden eingetragen, doch sieht Artikel 15 Absatz 1 a) der Verordnung Nr. 17 Geldbußen für den Fall vor, daß sich eine Anmeldung als unrichtig herausstellt, während deren Artikel 15 Absatz 5 seinen Schutz nur auf solche Angelegenheiten ausdehnt, die in den Grenzen der Anmeldung liegen. In beiden Fällen folgt die notwendige Prüfung erst nach Eintragung der Anmeldung.

Die Anmelder kannten die wettbewerbsbeschränkenden Merkmale der von ihnen geschlossenen Vereinbarungen zu allen Zeiten genau. 1968 unternahmen Hersteller mit Sitz in der EWG Schritte, um die meisten der Beschränkungen in den von ihnen mit Brandeis Goldschmidt geschlossenen Vereinbarungen unerwähnt zu lassen.

Sie sahen und billigten das Begleitschreiben, in dem die Brandeis-Vereinbarungen unzulänglich dargestellt wurden. Sie können daher nicht behaupten, daß die Kommission durch ihre Anmeldung nicht irregeführt werden sollte. Kein Grundsatz der Verwirkung schützt die Parteien, insbesondere dann nicht, wenn Verhalten und Erklärungen falsch dargestellt wurden.

16.2. *Keine Anwendung des Artikels 85 Absatz 3*

Die Kommission hätte die Freistellung auch abgelehnt, wenn die Anmeldung 1970 ordnungsgemäß vorgenommen worden wäre. Die Bedingungen des Artikels 85 Absatz 3 wurden nämlich nicht erfüllt.

16.2.1. Keine Verbesserung der Warenerzeugung oder -verteilung

Eine Vereinbarung, die den Zugang tatsächlicher oder möglicher Konkurrenten zu einer Versorgungsquelle beschränkt, trägt kaum zur Verbesserung der Warenerzeugung oder -verteilung oder zur Förderung des technischen oder wirtschaftlichen Fortschritts bei. Die Festsetzung der Ankaufspreise und die Einschränkung der Bezugsfreiheit der Konkurrenten bei anderen Versorgungsquellen stellen Beschränkungen dar, die das genaue Gegenteil des in Artikel 85 Absatz 3 genannten Gewinns bewirken.

Selbst wenn die Vereinbarungen Dritten und der Öffentlichkeit objektive Vorteile gebracht hätten, bliebe nachzuweisen, daß diese Vorteile so geartet waren, daß sie die wettbewerbspolitischen Nachteile der Vereinbarungen ausgeglichen haben.

Wie groß denn auch die Vorteile gewesen wären, die die westlichen Hersteller in bezug auf Rohaluminium angeblich geschaffen haben, sie können die Beschränkungen, die für Folgeerzeugnisse wie Sekundäraluminium, Halberzeugnisse und Schrott auferlegt wurden, doch nicht rechtfertigen. Beschränkungen der Lieferung eines Rohstoffes, die sich zwangsläufig auf den Preis dieses Rohstoffes auswirken, können zu keiner Verbesserung der Produktion von Folgeerzeugnissen beitragen, da alle Kostensteigerungen auf ihnen lasten, und können auch nicht zur Förderung des technischen oder wirtschaftlichen Fortschritts beitragen.

Die westlichen Hersteller haben behauptet, daß der Aluminiummarkt ohne diese Vereinbarung ernsten Störungen ausgesetzt gewesen wäre, da unkontrollierte Einfuhren aus dem Osten die Lebensfähigkeit westlicher Lieferanten gefährdet hätten. Ohne Schutz vor den Gefahren, die Alcan als „globale, heftige und unvorhersehbare Preisschwankungen und Preisverfallerscheinungen" beschrieb, „vor denen die Vereinbarungen schützen sollten", hätte der technische und wirtschaftliche Fortschritt gelitten. Die westlichen Hersteller behaupten, die tatsächliche Eindämmung der Preise beweise, daß die Verbraucher von den Vorteilen der Vereinbarungen profitierten. Die Beschränkungen waren also – so die Parteien – unerläßlich und schalteten den Wettbewerb keineswegs aus.

Hätte ein Risiko oder auch nur die Wahrscheinlichkeit „globaler, heftiger und unvorhersehbarer Preisschwankungen und Preisverfallerscheinungen" bestanden, wäre es Sache der öffentlichen Stellen, dies im Rahmen von handelsregulierenden Maßnahmen zu berücksichtigen. Die öffentlichen Stellen in den betreffenden Ländern und auch die Gemeinschaft hatten Befugnisse, um die Einfuhren zu beschränken oder Zölle zu erheben. Hätten die betreffenden Stellen keine derartigen Befugnisse oder wären solche Befugnisse als unangemessen oder unbrauchbar erachtet worden, so wäre dies eine Sache für die Gesetzgebung und würde doch keine Vereinbarung zwischen Unternehmen rechtfertigen, die aus eigenen privatwirtschaftlichen

Interessen heraus versuchen, die bestehenden Regeln selber anzuwenden oder zu umgehen.

16.2.2. Keine angemessene Beteiligung der Verbraucher an dem entstehenden Gewinn

Es kann nicht behauptet werden, daß die Auswirkung der Brandeis-Vereinbarungen auf die tatsächlichen und möglichen Preise den Verbrauchern eine angemessene Beteiligung an dem aus der Verbesserung der Warenverteilung resultierenden Gewinn eingeräumt hat. Dritten wurde der Zugang zu Rohstoffquellen abgeschnitten, ohne daß ihnen die Möglichkeit gegeben wurde, die eigenen Interessen zu verteidigen. Von einem solchen System kann kaum behauptet werden, daß es Dritten einen gerechten oder überhaupt einen Anteil am entstehenden Gewinn sichert.

16.2.3. Keine Unerläßlichkeit der Beschränkungen

Selbst wenn der Schutz des westlichen Aluminiummarktes vor Wettbewerbsstörungen als eine Verbesserung der Warenerzeugung oder -verteilung oder als Beitrag zum wirtschaftlichen Fortschritt gewertet würde, waren die Brandeis-Vereinbarungen zur Verwirklichung dieses Zieles nicht unerläßlich.

Wären EWG-Aluminiumhersteller auf Schutz vor dem Wettbewerb osteuropäischer Aluminiumhersteller angewiesen gewesen, hätten sie sich an die öffentlichen Stellen wenden können, die für die Regulierung des Handels gesetzlich zuständig sind.

16.2.4. Ausschaltung des Wettbewerbs

Diejenigen Teile der Vereinbarungen, deren Gegenstand oder Ziel die Beschränkung der Lieferungen östlichen Aluminiums auf die westlichen Hersteller und die Aufrechterhaltung der Preise innerhalb ihrer Gebiete (insbesondere der EWG) waren, kämen aus einem weiteren Grunde für eine Freistellung aufgrund des Artikels 85 Absatz 3 nicht in Frage. Die Vereinbarungen ermöglichten es den westlichen Herstellern (auf die die gesamte Rohaluminiumherstellung der EWG entfällt), die Aluminiumeinfuhren in die EWG von der einzig nennenswerten Versorgungsquelle, die sie weder direkt besitzen noch kontrollieren, zu reglementieren und auf diese Weise den Wettbewerb für einen wesentlichen Teil der betreffenden Erzeugnisse auszuschalten.

Diese Erwägungen hätten ausgereicht, um sämtliche Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen, die Gegenstand dieses Verfahrens sind, von der Anwendung des Artikels 85 Absatz 3 auszuschließen.

D. *ARTIKEL 15 ABSATZ 1 UND ABSATZ 2 DER VERORDNUNG Nr. 17*

17.1. Die Fehler bei der Anmeldung sind zwar berücksichtigt worden, aber die Verjährungsfrist der Verordnung (EWG) Nr. 2988/74 des Rates ist abgelaufen (1), und die Befugnis zur Festsetzung von Geldbußen für die irreführende Anmeldung ist nunmehr verjährt.

17. 2. Die Kommission kann gemäß Artikel 15 Absatz 2 gegen Unternehmen durch Entscheidung Geldbußen festsetzen, wenn sie vorsätzlich oder fahrlässig Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages verletzen. Angesichts der besonderen Umstände dieses Falles hat die Kommission jedoch beschlossen, keine Geldbußen zu verhängen.

E. *ARTIKEL 3 DER VERORDNUNG Nr. 17*

18.1. Die Kommission hat nach ihrer ständigen Entscheidungspraxis auch in den Fällen eine Entscheidung zur Feststellung einer Zuwiderhandlung gefällt, in denen die Beteiligten die Zuwiderhandlung dem Anschein nach bereits abgestellt hatten, falls die Entscheidung der Klärung einer Rechtsfrage diente – siehe z. B. die ausdrückliche Stellungnahme in Teil IV der Entscheidung 75/497/EWG der Kommission (2). Eine solche Entscheidungspraxis dient der Rechtssicherheit und ist durch den Europäischen Gerichtshof gebilligt worden (Rechtssache 7-82, GVL gegen Kommission, Sammlung der Rechtsprechung 1983, Seite 483).

18.2. Die Rechtsprechung in Wettbewerbssachen hat einen beträchtlichen Umfang erreicht und stellt eine Reihe festgefügter Leitlinien für die nationalen Gerichte dar. Die Artikel 85 und 86 „lassen unmittelbar in (den Beziehungen zwischen einzelnen) Rechte entstehen, welche die Gerichte der Mitgliedstaaten zu wahren haben" (Rechtssache 127-73, BRT gegen SABAM, Sammlung der Rechtsprechung 1974, Seite 51), aber diese Rechte sind möglicherweise wegen der Schwierigkeiten eines privaten Klägers, Beweismittel zu erlangen, in der Praxis nur schwer durchzusetzen, wenn es um Fälle horizontaler Kartelle geht, die sich über zahlreiche verschiedene nationale Rechtsordnungen erstrecken. Es ist Bestandteil der Politik der Kommission, Klagen vor nationalen Gerichten zur Durchsetzung der in Artikel 85 und 86 enthaltenen Verbote zu fördern, wie dies in ihrem Dreizehnten Bericht über die Wettbewerbspolitik 1983, Ziffer 218, ausgeführt ist. Es besteht daher ein öffentliches Interesse daran, Entscheidungen zur Feststellung von Zuwiderhandlungen zu erlassen.

F. *GESELLSCHAFTSRECHTLICHE NACHFOLGER ALS ADRESSATEN EINER ENTSCHEIDUNG*

19.1. Kaiser behauptete, nicht für das Verhalten ihrer Vorgängerin KAPAL verantwortlich sein zu kön-

(1) ABl. Nr. L 319 vom 19. 11. 1974, S. 1.

(2) ABl. Nr. L 228 vom 29. 8. 1975, S. 17.

nen, da sie KAPAL als funktionierenden Konzern übernommen habe. BACO fusionierte im Jahre 1982 mit der britischen Tochtergesellschaft von Alcan Canada.

19.2. Soweit Kaiser betroffen ist, würde es ausreichen, auf die bestehende Rechtsprechung zu verweisen, denn die Muttergesellschaft von Kaiser Europe war ihrerseits direkt an dem früheren Verhalten von KAPAL beteiligt. Nach dem Urteil des Europäischen Gerichtshofs in der Rechtssache 48-69, ICI gegen Kommission, Sammlung der Rechtsprechung 1972, Seite 619, ist zwischen dem Verhalten der Mutter- und der Tochtergesellschaft keine Unterscheidung zu treffen, es sei denn, es kann nachgewiesen werden, daß die Tochtergesellschaft eine wirkliche Unabhängigkeit besitzt. Die Kontinuität der Beschäftigung leitender Angestellter von KAPAL bei KAPAL und Kaiser Europe ist ebenfalls ein Anzeichen für die Kontinuität der Politik nach der Übernahme.

19.3. Im Hinblick auf Kaiser und Alcan ist die Kommission jedoch der Auffassung, daß sie durch die Übernahme dieser Unternehmen die nach den Wettbewerbsregeln bestehenden Verpflichtungen von KAPAL und BACO übernommen haben. Rechtsansprüche gegen eine Gesellschaft werden nicht durch die Übernahme von Anteilen dieser Gesellschaft beseitigt, und es würde dem öffentlichen Interesse widersprechen, wenn man für Rechte nach den Wettbewerbsregeln eine Ausnahme machen würde. Entscheidungen der Kommission in anderen Fällen haben diese Ansicht bestätigt. Siehe hierzu Entscheidung 82/371/EWG der Kommission (1), geändert durch die Entscheidung 83/667/EWG der Kommission (2) und auch Entscheidung 84/405/EWG der Kommission (3) –

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Die im folgenden genannten Bestandteile der Absprachen, die von Brandeis Goldschmidt & Co. Ltd und ihrer Tochtergesellschaft Brandeis Goldschmidt & Co. AG mit den Außenhandelsorganisationen und mit allen in Artikel 5 genannten Aluminiumherstellern getroffen wurden, stellten Zuwiderhandlungen gegen Artikel 85 Absatz 1 des EWG-Vertrages dar:

a) die von den Außenhandelsorganisationen übernommene Verpflichtung, keine Verkäufe, Tauschhandels- oder Kompensationsgeschäfte oder sonstige Lieferungen von Hütten- und Umschmelzaluminium, Schrott und Halbfertigerzeugnissen an andere Käufer als die in Artikel 5 genannten Aluminiumhersteller durchzuführen;

b) die von den Außenhandelsorganisationen übernommene Verpflichtung,

   i) Aluminium in bestimmten Gebieten nicht zu niedrigeren Preisen als dem Ankaufspreis der Brandeis-Vereinbarungen zu verkaufen,

   ii) eine für den Aluminiumkabel-Export festgesetzte Quote nicht zu überschreiten und zwar insoweit, als sie Dänemark nach dem Beitritt Dänemarks zur Gemeinschaft bestraft;

c) die Beschränkungen der Einfuhr von für die Umarbeitung und die Herstellung von Halbfertigerzeugnissen bestimmtem Aluminium in die EG;

d) die „Geist der Vereinbarung"-Klausel bezüglich

   i) der Ausfuhr von Aluminium aus anderen Quellen, insbesondere aus Jugoslawien und Rumänien,

   ii) des Preises von Aluminiumhalbfertigerzeugnissen,

   iii) des Aluminiumkabelmarkts;

e) die Absprachen, kein Aluminium für den Handel an der Londoner Metallbörse verfügbar zu machen, die getroffenen wurden

   – zwischen den in Artikel 5 genannten Außenhandelsorganisationen und Aluminiumherstellern unter Einschaltung von Brandeis Goldschmidt und

   – zwischen diesen Aluminiumherstellern.

Artikel 2

Die nachgenannten von Eisen und Metall mit Intrac am 20. März 1971 getroffenen Absprachen stellten Zuwiderhandlungen gegen Artikel 85 Absatz 1 des EWG-Vertrags dar:

– die Verpflichtung, weder Hüttenaluminium noch Halbfertigerzeugnisse in die Bundesrepublik Deutschland auszuführen, außer an oder durch Eisen und Metall;

– die Übereinkunft, daß diese Absprachen im Rahmen der Vereinbarung zwischen Brandeis Goldschmidt und Intrac zur Anwendung gelangen sollten.

Artikel 3

Die Handlungen und Beschlüsse von EPAA im Rahmen der in Artikel 1 und 2 bezeichneten Zuwiderhandlungen stellten Zuwiderhandlungen gegen Artikel 85 Absatz 1 des EWG-Vertrags dar.

Artikel 4

Der Antrag auf Freistellung nach Artikel 85 Absatz 3 des EWG-Vertrags wird abgelehnt.

Artikel 5

Die vorliegende Entscheidung ist an folgende Unternehmen gerichtet:

— Alluminio Italia SpA,
(Alsar/Alumetal),
Piazza G. Marconi, 25,
I-00177 Roma;

(1) ABl. Nr. L 167 vom 15. 6. 1982, S. 39.
(2) ABl. Nr. L 376 vom 31. 12. 1983, S. 7.
(3) ABl. Nr. L 220 vom 17. 8. 1984, S. 27.

— Alcan Aluminium Ltd,
1, place Ville-Marie,
PO Box 6090,
CND-Montreal H3C 3H2;

— Ardal og Sunndal Verk,
Sørkedalsveien 6,
PO Box 5177,
N-Oslo 3;

— BICC Ltd,
PO Box 5,
21 Bloomsbury Street,
UK-London WC1B 3QN;

— Brandeis Goldschmidt & Co. Ltd,
4 Forestreet,
UK-London EC2P 2NH;

— Eisen und Metall AG,
Postfach 5 49,
D-4650 Gelsenkirchen;

— Elkem Spigerverket A/S,
Middelthuns Gate 27,
PO Box 5430,
N-Oslo 3;

— Gränges Aluminium,
Lux Backen 1,
Lilla Essingen,
S-Stockholm;

— Holland Aluminium BV,
Kantoorflat Damsigt,
Oosteinde,
NL-2270 AX Voorburg;

— Kaiser Aluminium Europe Inc.,
Rheinpark-Haus,
Postfach 30 02 30,
Cecillienallee 6 – 9,
D-4000 Düsseldorf 30;

— Metallgesellschaft AG,
Reuterweg 14,
D-6000 Frankfurt am Main;

— Montedison,
Foro Buonaparte, 31,
I-20121 Milano;

— Norsk Hydro AS,
Bygdøy Alle,
N-Oslo 2;

— Péchiney-Ugine-Kuhlmann,
23, rue Balzac,
boîte postale 787-08,
F-75008 Paris;

— Reynolds Aluminium Deutschland Inc.,
Finkenwerderstraße,
Postfach 9 50 02 50,
D-2103 Hamburg 95;

— Rio Tinto Zinc Corporation,
6, St. James's Square,
UK-London SW1Y 4LD;

— Alusuisse Deutschland GmbH,
Seestraße 1,
D-7750 Konstanz;

— Vereinigte Aluminium Werke AG,
Georg-von-Boeselager-Straße 25,
Postfach 24 68,
D-5300 Bonn 1;

— Vereinigte Metallwerke,
Ranshofen Berndorf AG,
A-5282 Braunau-Ranshofen;

— v/o Raznoimport,
Smolenskaja Sennaja 32/34,
SU-Moscow G-200;

— Intrac Handelsgesellschaft mbH,
Schönholzer Straße 10-11,
DDR-Berlin (Pankow);

— Centrala Importowo-Eksportowa „Impexmetal",
Przedsiebiorstwo Panstwowe,
PO Box No 6,
Wilcza 50 – 52,
PL-Warsaw 1;

— Kerametal Foreign Trade Co. Ltd,
Jasikova 2,
CS-829 66 Bratislava;

— Metalimpex,
Hungarian Foreign Trade Company
for Steel and Metals,
PO Box 330,
H-1393 Budapest;

sowie an die Unternehmensvereinigung, die

— EPAA,
Königsallee 30,
Postfach 12 07,
D-4000 Düsseldorf.

Brüssel, den 19. Dezember 1984

Für die Kommission

Frans ANDRIESSEN

Mitglied der Kommission

TABELLE 1

Brandeis-Vereinbarungen

Vergleich zwischen vereinbarten Mengen, verkauften Mengen und ursprünglichen Angeboten (1963 bis 1976)

Jahr	Vereinbarte Mengen (in Tonnen)							Gekaufte Mengen (1)	Vereinbarte, aber nicht verkaufte Mengen	Östliche Gruppe ursprüngliche Angebote	Ursprüngliche Angebote minus verkaufte Menge
	UdSSR	Polen	Ungarn	Deutsche Demokratische Republik	Tschechoslowakei	Insgesamt	Teilmenge				
	1	2	3	4	5	6	7 (6 – 2 – 4)	8	9 (6 – 8)	10	11 (10 – 8)
1963 (1. Juli 1963 bis 30. Juni 1964	40 000					225 200		17 500		88 000	
1964 (18. Mai 1964 bis 18. April 1966								40 500		86 000 bis 88 000	
1965	64 500		12 000 (2)	2 000				46 000			
1966	79 000		7 000	8 700				51 851			
1967		12 000	7 000	5 000				51 851			
								207 702	17 498		36 149
1968 (5. Februar 1968 bis 31. Dezember 1970)	38 440	13 120	15 000	8 440	7 500	82 500		82 500		150 000	67 500
1969	41 690	13 900	16 725	9 185	7 500	89 000		89 000			
1970	44 950	16 085	17 975	8 990	7 500	95 500		90 000	5 500		
1971	47 818	17 110	19 124	9 568	7 980	101 600		93 500	8 100	150 000	56 500
1972	52 602	18 824	21 035	10 522	8 777	111 760		83 148	28 612	160 000	76 852
1973	57 671	20 637	23 064	11 534	9 624	122 530		100 505	22 025	170 000	69 495
1974	63 600	22 760	25 435	12 721	10 612	135 128	99 647	76 200	23 447	180 000	103 800
1975	66 950	23 956	26 774	13 390	11 170	142 240	104 894	68 820	36 074	190 000	121 180
1976							50 000	46 000			

(1) Mengen von Alcan von 1963 bis 1970. Ostmetall-Vertriebsliste von 1971 bis 1976.

(2) 1. Juli 1964 bis 31. Dezember 1965.

TABELLE 2

Einführung von Produkt-Beschränkungen

Jahr	Lieferant	Beschränkung	Bemerkungen
1963	UdSSR	Hüttenaluminium-Barren	Außer 5 000 Tonnen gemäß bestehender Verpflichtungen
1964	UdSSR	Legierte Knüppel	3 000 Tonnen frei, falls die westlichen Parteien von der Option Gebrauch machen
1964	UdSSR	Nicht mehr als 3 000 Tonnen Aluminiumblech an das Vereinigte Königreich	
1964	Ungarn	Hüttenaluminium einschließlich Stabdraht	
1965	Deutsche Demokratische Republik	Bestehende Halbzeug-Exporte dürfen nicht erhöht werden	
1966	UdSSR	Lieferungen nach Algerien werden von der Vertragsmenge abgezogen Nicht mehr als 25 000 Tonnen von umgeschmolzenem Aluminium/Schrott an „andere Länder“ Halbzeug beschränkt auf bestimmte Länder	 2 000 Tonnen frei
1966	Ungarn	Umschmelzaluminium/Schrott beschränkt Halbzeug beschränkt auf bestimmte Länder	 2 000 Tonnen frei
1966	Deutsche Demokratische Republik	Halbzeug und Umschmelzaluminium/Schrott beschränkt Keine Tauschgeschäfte mit Finnland, Brasilien, Argentinien, Indien und Schweden Interzonenhandel mit der Bundesrepublik Deutschland beschränkt auf 1 250 Tonnen pro Jahr	1 500 Tonnen Kabel frei 1 000 Tonnen Schrott frei
1967	Polen		Kann ausschließlich von westlichen Partnern durchgeführt werden
1968	UdSSR	„Nicht zum Verkauf, Austausch, Tausch oder Lieferung in irgendeiner Art und Weise“ Zustimmung der Käufer zur Umwandlung verlangt Nicht mehr als 1 500 Tonnen Umschmelzaluminium/Schrott pro Jahr können exportiert werden Klausel vom „Geist des Abkommens“ schließt ein den Handel an der Londoner Metallbörse und am Aluminiumkabelmarkt Exporte durch Bulgarien in UdSSR-Quote enthalten	

TABELLE 3

Vertragliche Beschränkungen

Jahr	Lieferant	Beschränkung
1963	UdSSR	Argentinien und Schweden frei, aber Verkaufspreis nicht niedriger als vereinbarter Preis
1964	UdSSR	3 000 Tonnen legierte Knüppel nicht zu Preisen, die den „Geist der Vereinbarung" unterlaufen würden
1964	Ungarn	Aluminiumbarren frei für bestimmte Länder zu Preisen nicht unter den vereinbarten Preisen Westliche Parteien haben Vorkaufsrecht für Kanada und die USA Verstärkte Halbzeugexporte und/oder Senkung der Preise der Lieferanten unterkaufen die Vereinbarung
1965	Deutsche Demokratische Republik	Verstärkte Halbzeugexporte und/oder Senkung der Preise der Lieferanten unterkaufen die Vereinbarung
1966	Deutsche Demokratische Republik	Preise nicht niedriger als vereinbarte Preise für Lieferungen nach Finnland, Brasilien, Argentinien, Indien und Schweden
1968	Alle Länder	Preise niedriger als vereinbarte Preise unterkaufen den „Geist der Vereinbarung"
1971	UdSSR, Deutsche Demokratische Republik, Polen	Keine Exporte von Kabeln nach Schweden
1971	Ungarn	Kabel nach Schweden beschränkt auf 700 Tonnen Aluminiumgehalt pro Kalenderjahr
1973	UdSSR, Ungarn	Keine Exporte von Aluminiumschaum(-schlacke) erlaubt

TABELLE 4

Von Brandeis-Goldschmidt gekaufte Mengen (1971 bis 1976)

(in Tonnen)

Gesellschaft	1971	1972	1973	1974	1975	1976 (1. Juni)	Anteil der Gesamtmenge in %
PUK	19 670	16 780	21 595	14 145	10 095	7 320	17,8
Alcan	12 810	11 650	14 260	9 325	8 815	6 330	12,5
Swiss Aluminium	13 800	12 514	14 530	11 280	11 090	6 600	13,9
VAW	8 780	7 665	9 385	6 420	5 685	3 970	8,3
BACO	5 490	5 605	6 080	2 765	3 040	2 830	5,1
Elkem	5 440	5 095	4 305	3 505	3 365	2 325	4,8
ASV	6 300	5 205	7 340	4 565	4 755	3 040	6,2
Endasa	4 110	2 570	3 320	2 415	2 270	2 025	3,3
Alugasa	—	1 738	2 240	2 005	1 880	1 475	1,9
Montedison (1)	3 510	3 035	4 070	5 480	2 995	1 750	4,1
VMW	3 090	2 495	3 085	2 270	2 015	1 245	2,8
Gränges	2 870	2 170	2 945	2 035	1 970	1 230	2,6
Norsk Hydro	2 190	1 813	2 485	1 795	1 675	1 260	2,2
Holland Aluminium	2 140	1 695	2 100	2 120	2 415	1 870	2,5
Giulini	600	580	470	710	1 135	825	0,9
Reynolds Aluminium	—	—	—	2 495	2 320	—	1,0
Metallgesellschaft	1 160	725	795	405	1 420	685	1,0
Kaiser-Preussag (2)	1 540	1 813	1 540	2 035	1 880	1 220	2,0
NLM	7 100	6 260	7 565	5 735	5 180	4 000	7,1

(1) Später Alsar/Alumetal.

(2) Später Kaiser Aluminium.

TABELLE 5

Ostmetallvertrag (1968 bis 1970)

Zuwiderhandlungen

Jahr	Verkäufer	Menge	Qualität	Bestimmungsort	Bemerkungen des Exporteurs	Schlußfolgerungen
1969	Bulgarien	90 t	Barren	Bundesrepublik Deutschland	—	Von der UdSSR Quote 1970 abgezogen
1970	UdSSR	1 000 t (Lieferung)	Barren	VAW (Bundesrepublik Deutschland)	—	Sollte von der Quote 1971 abgezogen werden
1970	Deutsche Demokratische Republik	2 200 t (Angebot)	Draht-barren	Bundesrepublik Deutschland	Reduziert auf 500 t auf Umwandlungsbasis	Beigelegt
1970	Tschecho-slowakei	10 000 t (Angebot)	Barren	Schweiz und Frankreich	Unbekannt	Angebot durch unbekannte Genfer Händler, offenbar kein Geschäftsabschluß, beigelegt
1970	UdSSR	19 t (Lieferung)	Barren	Türkei (Serrattar aus Istanbul)		Nominelle Menge nur zur Verbuchung
1970	Ungarn	200 t (Lieferung)	Al Si-9	Alfa Romeo (Italien)	Keine Lieferung	Sollte von 1971 abgezogen werden
1970	Ungarn	4 000 t (Angebot)	Al Si-9	Alfa Romeo (Italien)	Kein Angebot abgegeben	
1970	Polen	1 000 t (Angebot)	Barren	England (von Rotterdam)	Nur für „freie" Länder bestimmt	Von der Quote 1970 abgezogen
1970	Deutsche Demokratische Republik	3 000 t (Verkauf)	Barren	Bundesrepublik Deutschland	Abzug im Jahr 1971 vorgeschlagen	

TABELLE 6

Durchsetzung der Vereinbarungen (Zusammenstellung)

Jahr	Quelle	Menge (potentiell)	Bestimmungsort (potentiell)	Bemerkungen
1970	UdSSR	300 000 US $	Türkei	Quote gemäß Handelsvereinbarung
1970	UdSSR	1 000 Tonnen	Frankreich (via Rotterdam)	
1970	UdSSR	Angebot 5 000 t/Monat	USA	
1970	UdSSR	152 Tonnen	Spanien	War Neulieferung unter Brandeis Goldschmidt-Abkommen
1970	Polen	1 000 Tonnen	Schweiz	
1970	Polen	Angebot 523 US $/t	Argentinien	
1970	Polen/Ungarn	Angebot 200 t	Belgien	
1970	Polen	Angebot 22 US c/£	Hongkong	Unbegrenzte Menge
1970	Ungarn	Angebot 4 000 t	Italien	
1970	Ungarn	Lieferung 4 000 t	Italien	
1970	Ungarn	Angebot 500 t	Griechenland	
1970	Deutsche Demokratische Republik	Vertrag 2 200 t Aludraht	Bundesrepublik Deutschland	
1970	Deutsche Demokratische Republik	Vertrag 3 750 t	Bundesrepublik Deutschland	
1970	Deutsche Demokratische Republik	Angebot 5 000 – 7 000 t	Bundesrepublik Deutschland	Angebot für 1971
1970	Deutsche Demokratische Republik	Verkauf 3 000 t	Bundesrepublik Deutschland	
1970	Deutsche Demokratische Republik	Angebot 1 000 t	Bundesrepublik Deutschland	

TABELLE 7

Durchsetzung der Vereinbarungen (1971 bis 1976)

Jahr	Quelle	Menge (potentiell)	Bestimmungsort (potentiell)	Bemerkungen
1971	UdSSR	Ausstellung in Basel	Westeuropa	Potentielle Exportgüter
1971	UdSSR	189 t Alublech	Vereinigtes Königreich	
1971	UdSSR	Ausschreibung	Türkei	
1971	UdSSR	600 t	Bundesrepublik Deutschland	Importlizenzen 1969
1971	UdSSR	Angebot 1 000 t	Holland	
1971	Jugoslawien	Blechbarren	Italien	Reexporte aus der UdSSR
1971	Jugoslawien	7 891 t	Italien	Reexporte aus der UdSSR
1971	Bulgarien	Nicht angegeben	Argentinien	
1971	Bulgarien	471 t	Italien	
1971	Polen	Nicht angegeben	Italien	Tauschabkommen
1971	Polen	200 t	Italien	über Einfuhrstatistiken
1971	Polen	780 t	Schweiz, Frankreich, Italien	Umwandlung
1971	Ungarn	Nicht angegeben	Italien	99,5 % granulierter Aluminiumschrott
1971	Ungarn, Polen	500 t	Rotterdam	Angebot eines Pariser Händlers
1971	Ungarn	150 t		Unter Vertragspreis
1971	Tschechoslowakei	500 t	Überall	Angebot an VAW
1971	Tschechoslowakei	Nicht angegeben	Überall	Umschmelzaluminium
1971	Tschechoslowakei	120 t	Österreich	Genehmigung zur Umwandlung beantragt
1972	Bulgarien	1 000 t	Überall	Angebot eines Pariser Händlers
1972	UdSSR, Ungarn	17 788 t	Westeuropa	Umschmelzaluminium und Schrott (1971)
1972	UdSSR	17 781 t	Österreich	Schrott
1972	Bulgarien	1 000 t	Schweiz	Genehmigung zur Umwandlung
1972	UdSSR	2 000 t pro Jahr	Westeuropa	Generelle Genehmigung zur Umwandlung
1972	UdSSR	500 t	Bundesrepublik Deutschland	Antrag zur Umwandlung
1972	Polen	18 t	Bundesrepublik Deutschland	
1972	Polen	100 t	Schweden	
1972	Polen	Nicht angegeben	Österreich, Bundesrepublik Deutschland, Spanien	Aluschaum(-schlacke)
1972	Ungarn	Nicht angegeben	Italien	Ungarn/Italien ökonomische Zusammenarbeit
1972	Ungarn	538 t	Italien	
1972	Tschechoslowakei	105 t	Italien	
1972	Ungarn	25 t	Vereinigtes Königreich	Umschmelzaluminium
1972	Ungarn	Alukabel	Schweden	
1972	Tschechoslowakei	1 000 t	Vereinigtes Königreich	
1972	Tschechoslowakei	1 000 t	Frankreich, Bundesrepublik Deutschland	Angebot eines Pariser Händlers
1972	Tschechoslowakei	115 t	Bundesrepublik Deutschland	
1972	Polen	101 t	Bundesrepublik Deutschland	
1972	Tschechoslowakei	784 t	Bundesrepublik Deutschland	
1972	Tschechoslowakei	1 109 t	Österreich	Umschmelzaluminiumschrott
1972	Tschechoslowakei	1 348 t	Bundesrepublik Deutschland	Umschmelzaluminiumschrott
1972	Tschechoslowakei	142 t	Italien	
1972	Tschechoslowakei	15 t	Holland	
1972	Deutsche Demokratische Republik	Alukabel	Schweden	
1973	UdSSR	1 000 t	Japan	
1973	UdSSR	200 t	Westeuropa	99,99 Aluminium
1973	UdSSR	2 000 bis 3 000 t	Italien	Tauschabkommen
1973	Ungarn	Alukabel	Schweden	
1973	Tschechoslowakei	1 000 t	Vereinigtes Königreich	

Jahr	Quelle	Menge (potentiell)	Bestimmungsort (potentiell)	Bemerkungen
1973	Tschechoslowakei	7 000 t pro Jahr	Bundesrepublik Deutschland	Schlacke, Alugehalt 10 bis 15 %
1973	Tschechoslowakei	1 000 t pro Jahr	Bundesrepublik Deutschland	Schrott
1973	Tschechoslowakei	2 000 bis 3 000 t	Italien, Frankreich, Österreich	Umschmelzalumimium
1973	Tschechoslowakei	1 050 t	Bundesrepublik Deutschland, Niederlande, Österreich	Genehmigung zur Umwandlung
1974	UdSSR	„Erhebliche Mengen"	Frankreich	Aluknüppel
1974	UdSSR	Aludraht	Überall	Menge nicht angegeben
1974	UdSSR	Halbzeug	Bundesrepublik Deutschland	Menge nicht angegeben
1974	UdSSR	500 t	Türkei	
1974	Polen	200 t	Italien	
1974	Ungarn	Nicht angegeben	USA	
1974	Ungarn	400 t	Italien	
1974	Tschechoslowakei	500 t	Bundesrepublik Deutschland	
1975	UdSSR	1 000 t	Vereinigtes Königreich	Alublech
1975	UdSSR	677 t	Frankreich	
1975	UdSSR	25 000 t pro Jahr	Japan	Umwandlungsabkommen
1975	Deutsche Demokratische Republik	6 065 t	Bundesrepublik Deutschland	Umwandlungsabkommen
1975	Deutsche Demokratische Republik	907 t	Bundesrepublik Deutschland	Schrott
1975	Deutsche Demokratische Republik	271 t	Schweden	Alukabel
1976	UdSSR	2 816 t	Frankreich	
1976	Ungarn	Nicht angegeben	Westeuropa	
1976	Ungarn	1 295 t	Schweden	Alukabel
1976	Deutsche Demokratische Republik	211 t	Schweden	Alukabel

TABELLE 8

Aus der UdSSR importiertes Aluminium (1958 bis 1962)

(in t)

Mitgliedstaaten	1958	1959	1960	1961	1962
Belgien und Luxemburg	4 260	3 270	1 186	946	10 861
Dänemark	—	—	—	600	700
Bundesrepublik Deutschland	1 368	1 388	505	734	—
Frankreich	2 787	—	—	—	—
Griechenland	—	200	300	100	50
Irland	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)
Italien	151	—	—	212	1 930
Niederlande	2 199	3 133	916	899	3 586
Vereinigtes Königreich	11 405	15 854	3 789	5 396	8 826

(1) Nicht angegeben.

Quelle: Metallgesellschaft *„Metal Statistics"*.

TABELLE 9

Brandeis-Kommission

Jahr	Preis (pro t)	Menge (in t)	Ergebnis = Preis × Menge (in £)
1970	87,5 p	90 700	79 363
1971	86,1 p	93 500	80 504
1972	86,1 p	83 148	71 590
1973	86,1 p	100 505	86 535
1974	(1)	(1)	100 000
1975	1,25 £	68 820	86 025
1976	1,25 £	46 000	57 500
Insgesamt			561 517

(1) Festpreis.

TABELLE 10

Verwendung von Energiequellen

(in %)

	Wasser-kraft	Kohle	Öl	Erdgas	Kern-energie	Nicht angegeben
Westliche Welt	53,5	21,0	12,3	10,6	2,3	0,3
Bundesrepublik Deutschland	10,9	66,9	6,4	—	15,8	—
Frankreich	24,9	10,9	22,9	37,2	3,1	1,0
Italien	38,2	—	61,8	—	—	—
Vereinigtes Königreich	11,3	35,2	—	—	53,5	—
Norwegen	100	—	—	—	—	—
Kanada	100	—	—	—	—	—
USA	37,8	36,7	2,3	20,5	2,7	—
Japan	13,4	6,8	71,1	8,7	—	—
Australien	40,6	59,4	—	—	—	—
UdSSR	65,0					35,0
Rumänien	—	100	—	—	—	—

Quellen: Westliche Welt: OECD – Industrial adaptation in the primary aluminium industry 1976. Berechnungen von Balconi – „La strategia di espansione dei mercati: il caso dell'aluminio". Osteuropa: STANKOVICH – The aluminium industry in the Soviet Union.

TABELLE 11

Konzentration des Eigentums von Kapazitäten

(in %)

	EWG	Westeuropa (einschließlich EWG)
1968		
Pechiney	44,0	28,0
Swiss Aluminium	10,0	12,0
VAW	23,0	11,0
Alcan	0,3	10,0
Insgesamt	77,3	61,0
1971		
PUK	36,0	24,0
Swiss Aluminium	17,0	15,0
VAW	22,0	10,0
Alcan	0,4	8,0
Insgesamt	75,4	57,0
1974		
PUK	25,0	21,0
Swiss Aluminium	7,0	11,0
VAW	18,0	11,0
Alcan	6,1	10,0
Insgesamt	56,1	53,0
1976		
PUK	26,6	22,2
Swiss Aluminium	10,5	13,2
VAW	18,3	11,0
Alcan	5,7	11,8
Insgesamt	61,1	58,2

TABELLE 12

Mengenmäßige Wirkungen der Brandeis-Vereinbarungen

Jahr	Verbrauch von Hüttenaluminium in Europa (1) (in t)	Brandeis-Käufe (in % von 1)	Brandeis-Käufe (in % des freien Marktes) (3)	EWG-Verbrauch an Umschmelzaluminium (4) (in t)	Brandeis-Quoten (5) (in % von 4)	EWG-Importe von Schrott (4) (in t)	Brandeis-Quoten (in % von 6)
	1	2	3	4	5	6	7
1963	1 361 100	1,3	6,4				
1964	1 535 700	2,6	13,1				
1965	1 568 200	2,9	14,6				
1966	1 813 400	2,9	14,3	395 500	6,4	116 700	21,8
1967	1 796 600	2,8	14,4	396 000	6,4	127 000	20,0
1968	2 069 800	4,0	19,9	500 000	3,0	128 000	11,9
1969	2 407 200	3,7	18,5	552 000	2,8	165 000	9,2
1970	2 606 300	3,5	17,3	550 000	2,8	161 000	9,5
1971	2 492 800	3,8	18,8	597 500	2,6	144 000	10,6
1972	2 791 800	3,0	14,9	575 500	2,6	200 000	7,6
1973	3 208 200	3,1	15,7	830 500	1,8	240 500	6,3
1974	3 389 700	2,2	11,2	790 000	1,9	227 000	6,7
1975	2 803 700	2,5	12,2	708 000	2,2	224 000	6,8
1976	3 501 400	2,6 (2)	13,1	827 000	1,8	271 500	5,6

(1) Metallgesellschaft „*Metal Statistics*". „Europa" schließt ein: EWG, Österreich, Island, Finnland, Norwegen, Portugal, Schweden, Schweiz, Spanien und Jugoslawien.

(2) Erste sechs Monate.

(3) Ausgehend von der Anahme einer 80%igen vertikalen Integration.

(4) Sechs Mitgliedstaaten bis Ende 1972 und neun von 1973 bis 1976.

(5) Schrott und Umschmelzaluminium.

TABELLE 13

Brandeis-Vereinbarungen

Vereinbarte und verkaufte Mengen sowie erste Angebote im Verhältnis zum europäischen Verbrauch

Jahr	Verbrauch von Hüttenaluminium in Europa (1) (in t)	Tatsächliche Brandeis-Käufe (in %)	Vereinbarte Brandeis-Käufe (in %)	Erstes Angebot der östlichen Gruppe (in %)	Tatsächliche Brandeis-Käufe (in % des freien Marktes (2))	Vereinbarte Brandeis-Käufe (in % des freien Marktes (2))	Erstes Angebot der östlichen Gruppe (in % des freien Marktes (2))
1963	1 361 100			6,5			32,3
1964	1 535 700	2,6			13,1		
1965	1 568 200	2,9	2,8		14,6	13,9	28,0
1966	1 813 400	2,9			14,3		
1967	1 796 600	2,8			14,4		
1968	2 069 800	4,0	4,0	7,2	19,9	19,9	36,2
1969	2 407 200	3,7	3,7		18,5	18,5	
1970	2 606 300	3,5	3,6		17,3	18,3	
1971	2 492 800	3,8	4,1	6,0	18,8	20,4	30,1
1972	2 791 800	3,0	4,0	5,7	14,9	20,0	28,7
1973	3 208 200	3,1	3,8	5,3	15,7	19,1	26,5
1974	3 389 700	2,2	4,0	5,3	11,2	14,7	26,6
1975	2 803 700	2,5	5,1	6,8	12,2	18,7	33,9
1976	3 501 400	2,6	2,9	5,4	13,1	14,2	27,1

(1) Metallgesellschaft „*Metal Statistics*". „Europa" schließt ein: EWG, Österreich, Griechenland, Island, Finnland, Norwegen, Portugal, Schweden, Schweiz, Spanien und Jugoslawien.

(2) In der Annahme einer 80%igen vertikalen Integration.

TABELLE 14

Bestimmungen der Brandeis-Vereinbarungen betreffend Umschmelzaluminium, Schrott und Halbzeug

(in t)

Zeitraum	UdSSR				Polen			Ungarn			Tschechoslowakei			Deutsche Demokratische Republik		
	Hütten-aluminium	Um-schmelz-aluminium	Schrott	Halb-zeug	Um-schmelz-aluminium	Schrott	Halb-zeug	Um-schmelz-aluminium	Schrott	Halb-zeug	Um-schmelz-aluminium	Schrott	Halb-zeug	Um-schmelz-aluminium	Schrott	Halb-zeug
1. Juli 1963 – 30. Juni 1964	5 000	frei	frei	frei												
1. Juli 1964 – 30. Juni 1965	Vertrags-menge	frei	frei	3 000				frei + 3 000 t Hüttenaluminium	frei	frei				frei	frei	frei
1. Januar 1966 – 31. Dezember 1967	Vertrags-menge	25 000		2 000 (1)	ver-boten	ver-boten	ver-boten	zusammen mit Raznoimport	25 000	2 000 (1)				ver-boten	ver-boten	ver-boten
1. Januar 1968 – 31. Dezember 1970	Vertrags-menge	15 000		1 500 (2)	ver-boten	ver-boten	ver-boten	zusammen mit Raznoimport	15 000	1 000 (2)	ver-boten	ver-boten	ver-boten	ver-boten	ver-boten	ver-boten
1. Januar 1971 – 30. Juni 1976	Vertrags-menge	15 240		1 524 (3)	ver-boten	ver-boten	ver-boten	zusammen mit Raznoimport	15 240	1 016 (3)	ver-boten	ver-boten	ver-boten	ver-boten	1 016 (4)	1 524

(1) Maximal 500 Tonnen nach Frankreich.
(2) Maximal 250 Tonnen nach Frankreich.
(3) Maximal 254 Tonnen nach Frankreich.
(4) Keine ins Vereinigte Königreich.

TABELLE 15

Produktion von Halbzeug und Gußwaren in den EWG-Mitgliedstaaten (1966 bis 1976)

(in t)

Jahr	Bundesrepublik Deutschland	Belgien/ Luxemburg	Frankreich	Vereinigtes Königreich	Italien	Niederlande	Summe	Brandeis-Quoten	Brandeis-Quoten (in Prozent der Gesamtproduktion
1966	540 600	173 500	322 175	444 373	242 000	58 626	1 781 274	4 064	0,228
1967	530 800	143 800	330 947	444 231	268 000	65 773	1 783 551	4 064	0,228
1968	663 900	159 600	340 248	475 691	313 000	85 423	2 037 862	2 540	0,125
1969	713 300	178 700	409 350	496 286	372 500	57 800	2 307 936	2 540	0,110
1970	795 900	181 800	434 028	475 791	407 500	66 800	2 361 819	2 540	0,108
1971	834 200	202 600	457 376	431 112	389 500	72 300	2 387 088	2 540	0,106
1972	872 800	222 800	509 808	466 391	442 000	78 400	2 592 199	2 540	0,098
1973	1 024 700	244 500	553 822	558 541	512 500	103 000	2 997 063	2 540	0,085
1974	1 046 000	255 800	554 992	570 697	556 500	107 800	3 091 789	2 540	0,082
1975	876 400	208 100	494 381	478 112	425 000	85 400	2 567 393	2 540	0,099
1976	1 152 500	262 500	595 428	534 715	568 000	118 200	3 231 343	2 540	0,079

Quelle: Metallgesellschaft *„Metal Statistics"*.

TABELLE 16

Gemeinsame einseitige Importabkommen

1975

Mitgliedstaaten	Ungarn	Tschecho-slowakei	UdSSR	Polen	Deutsche Demo-kratische Republik	Rumänien	Bulgarien
Benelux	76.01: 1 500 t	—	—	—	—	76.01: 5 500 t	76.01: 400 t
Deutschland	76.01: 8 000 000 DM 76.02: 1 700 000 DM 76.12: 600 000 DM	76.01 76.02 76.12: 3 900 000 DM 79.01 79.03	76.01: Umschmelzbarren (1) 13 000 t	—	—	76.01: 30 000 000 DM 76.02: 4 800 000 DM 76.12: 600 000 DM	76.01: 3 800 000 DM
Italien	76.12: 1 320 t (Halbzeug gemäß Artikel 2)	—	—	—	—	76.12: 360 000 000 Lit (Halbzeug: 1 440 t) 76.01: 1 500 t (Umschmelzaluminium)	76.01: 1 440 t (Umschmelzaluminium)
Dänemark	76.12: 3 500 000 dkr (Möglichkeit einer Erhöhung)	76.12: gemäß Artikel 2	—	—	—		

1976

Mitgliedstaaten	Ungarn	Tschecho-slowakei	UdSSR	Polen	Deutsche Demo-kratische Republik	Albanien	Rumänien	Bulgarien
Benelux	76.01: 1 500 t	—	—	—	—	—	76.01: 5 500 t	76.01: 400 t
Deutschland	76.01: 8 500 000 DM 76.02: 1 800 000 DM 76.12: 640 000 DM	76.01 76.02 76.12: 3 900 000 DM 79.01 79.03	76.01: 13 780 t (Umschmelz-barren (1)) 13 000	—	—	—	76.01: 31 800 000 DM 76.02: 5 090 000 DM 76.12: 640 000 DM	76.01: 4 000 000 DM
Italien	76.12: 1 320 t (Halbzeug gemäß Artikel 2)	(Halbzeug gemäß Artikel 2)	—	—	—	76.01: 200 t	76.01: 1 500 t 76.12: 360 000 000 Lit (Halbzeug: 1 440 t)	76.01: 1 440 t (Umschmelz-aluminium)
Dänemark	76.12: 3 500 000 dkr (Möglichkeit einer Erhöhung)	76.12: gemäß Artikel 2	—	—	—	—	—	—

(1) Einschließlich des Metalls durch dritte Staaten.

ANHANG 1

Westeuropäische Hersteller

Firma	Abkürzung	Frühere Firma	Unternehmen innerhalb der Gruppe	Bemerkungen
Alcan Aluminium Ltd	Alcan		Alcan SA Alcan UK Ltd British Alcan Alcan Deutschland Endasa NLM	
Allumino Italia SpA		Alsar/Alumetal Alsar Alumetal		— Bilden jetzt eine Gesellschaft — Nachfolger des Geschäftsbereichs Aluminium der Montecatini Edison (1)
Aluminio de Galicia	Alugasa			Teil von PUK
(Aluminium Français) (1)				Jetzt PUK
Anglesey Aluminium				Teil von Kaiser
A/S Ardal og Sunndal Verk (1)	ASV			
BICC plc		BICC Ltd		
(British Aluminium Co. Ltd) (1)	BACO			Jetzt British Alcan (Teil von Alcan)
Elkem Spigerverket A/S	Elkem	Elektrokemisk A/S	Mosal Aluminium A/S (50 %)	
Empresa Nacional del Aluminio SA (1)	Endasa			Teil von Alcan
(Gebrüder Giulini GmbH)				Seit dem Konkurs Teil von Alcan
Gränges Aluminium		AB Svenska Aluminium Kompaniet AB Svenska Metallverken (1)		Jetzt Teil von Electrolux
Holland Aluminium BV (1)		Alumined		Teil von Hoogovens
Kaiser Aluminium and Chemical Co.			Anglesey Kaiser Aluminium Deutschland GmbH Kaiser Aluminium Europe Inc.	
(Kaiser-Preussag Aluminium GmbH)	Kapal			Entflochten und jetzt zur Kaiser-Gruppe zugehörig
Metallgesellschaft AG Mondedison	MG	Montecatini-Edison		
Nippon Light Metal Co. Ltd	NLM			Teil von Alcan
Norsk Hydro A/S	NH	Alnor Aluminium Norway A/S (1)		
Péchiney-Ugine-Kuhlmann	PUK	Aluminium Français	Alugasa	

Firma	Abkürzung	Frühere Firma	Unternehmen innerhalb der Gruppe	Bemerkungen
Reynolds Aluminium Corporation			Reynolds Aluminium Deutschland Inc. Reynolds Aluminium Hamburg GmbH	
The Rio Tinto Zinc Corporation Ltd	RTZ			
Swiss Aluminium Ltd (also Schweizerische Aluminium, Alusuisse) (1)			Alusuisse Deutschland GmbH	
Vereinigte Aluminium-Werke AG	VAW			
Vereinigte Metallwerken Ranshofen-Berndorf AG (1)	VMW			

(1) Gründungsmitglieder der EPAA.

ANHANG 2

Verträge zwischen Brandeis und den westlichen Partnern

Firma	1964	1966	1968	1971
Alcan			RU 4002 H 4004 C 4033 EG 4003 P 4005	RU 2 P 2000 H 1000 C 3000
Alsar/Alumetal			H 4026	3003
Alugasa				P 2007 1010
ASV	1011 1012	RU 1115 H 1116	RU 4018	RU 6
Baco	1007	RU 1127 EG 1129	RU 4016	P 2003
	1008	H 1128 P 1141	P 4017	RU 5
BICC				
Elkem			RU 4019	RU 7
Endasa		P 1147	P 4022 C 3005	P 2004 H 1009
Giulini			3504	
Gränges		RU 1121 EG 1123	RU 4021	RU 8
Holland Aluminium			H 4020 4020 A	1004
Kaiser				3506
Metallgesellschaft				3505
NH			RU 4035	RU 11
PUK		EG 1105	RU 4006 H 4008 C 4015 EG 4007 P 4009 4006 A	3501
Reynolds				RU 17 H 1015
RTZ				
Swiss Aluminium			RU 4010 H 4012 C 4014 EG 4011 P 4013	RU 4 P 2002 C 3002 H 1002 EG 3502
VAW			RU 4028 C 4032 4028 A EG 4030	3503
VMW			RU 4023 C 4025 P 4024 H 4034	C 3004 P 2005 H 1005 RU 9
NLM			RU 4001	RU 1

ANHANG 3

Agreement No RU 4010

Brandeis Goldschmidt and Co. AG, Hirzbodenweg 103, CH-4000 Basle 20 (hereinafter referred to as 'the sellers') of the one part,

and

Aluminium Suisse, PO Box 8034, CH-Zurich (hereinafter referred to as 'the buyers') of the other,

Have concluded this agreement on the following:

1

The buyers undertake to buy from the sellers during the period 1 January 1968 to 31 December 1970, on cif liner terms, to Hamburg, Rotterdam, Antwerp, Le Havre, Genoa, Venice, London, Liverpool, Hull, Swansea, Newport, Stockholm, Ellesmere, Copenhagen, Oslo, Hoyanger, Heroya, Mosjoen, Norrkoepping, Kristiansand S., Piraeus, Kobe, Osaka, Yokohama, Montreal, Kuibikenborg, Tyssedal and Eydehaven, and, should there be other destinations not mentioned, parties will always endeavour to reach mutual agreement in order to achieve a smooth running of the agreement.

Ports/destinations in buyers' option.

With regard to Canadian ports, buyers and sellers each pay one half of the extra freight and insurance between UK ports (London) and the Canadian ports nominated by buyers.

Quantity of virgin aluminium in ingots, purity 99,5 %, is 1 540 tons for 1968 and a corresponding tonnage in 1969 and 1970. The exact quantity for 1969 and 1970 will be mutually agreed upon between buyers and sellers before 30 September of the preceding calendar year of contractual delivery.

Weight of ingots is about 15 kg each.

Aluminium is delivered without packing.

The buyers have the right to purchase the higher purities of aluminium in ingots or aluminium in rolling slabs and wire bars subject to sellers' suppliers' confirmation instead of aluminium, minimum 99,5 %, in ingots. In this case, the parties are to agree upon the rate of premium to the price for slabs and/or wire bars, agreed upon for virgin aluminium 99,5 % mentioned in clause 3 of this agreement, and buyers must notify sellers at least 57 days before month of shipment.

The sellers' suppliers undertake to deliver 50 % of the abovementioned quantity, in ingots, 99,5 % minimum purity, with maximum silicon content 0,2 %, and balance with maximum silicon content 0,3 %. Each individual shipment will consist of only one of the above qualities if physically possible. The buyers have the option to take the balance of the high silicon content aluminium in 99,6 % minimum purity with maximum silicon 0,2 % with a premium of £2 18s 4d per ton.

The buyers have the option to specify aluminium rolling slabs, wire bars and billets including alloy billets, premiums for any of these shapes to be mutually agreed between the sellers and the buyers.

2

The sellers' suppliers undertake not to sell, exchange, barter or otherwise supply, virgin aluminium in any shape or form to other countries with the exception of Albania, Bulgaria, Hungary, Cuba, the German Democratic Republic, Romania, Poland, Czechoslovakia, North Korea, China, Vietnam, Yugoslavia, Mongolia, Finland, Brazil, Argentina, India, the United Arab Republic, Sweden and Burma, and sellers' suppliers undertake that the material sold to the abovementioned countries is unloaded in the country of destination. Sellers' suppliers undertake to sell aluminium ingots at prices not lower than those mentioned in this agreement to Argentina and Sweden.

Should sellers' suppliers wish to convert aluminium in countries not mentioned in this clause prior approval of buyers is required.

3

Price for aluminium in ingots purity 99,5 % is fixed at £16 6s 8d per long ton below the price for Canadian and UK aluminium delivered works, as published in the current issue of the Metal Bulletin in London (presently £228 13s 4d per long ton), on the date of shipment indicated in the respective bill of lading per long ton – 2 240 lb. The price is understood cif liner terms to the ports specified in clause 1 of this agreement.

It is agreed that buyers will pay sellers a minimum price of £180 16s 8d per long ton should the abovementioned quotation in the Metal Bulletin fall below £197 3s 4d per long ton.

In case buyers purchase ingots purity 99,6 and 99,7 %, the buyers pay the sellers a premium of £2 18s 4d and £4 13s 4d per long ton respectively.

The discount of £16 6s 8d per long ton mentioned in the first paragraph of this clause, the minimum price mentioned in the second paragraph of this clause and the premium mentioned in the third paragraph of this clause are based on the present parities of exchange.

4

Sellers' suppliers undertake not to export more than 15 000 tons of secondary aluminium/scrap during any calendar year of this agreement to the countries not mentioned in clause 2 of this agreement with the exception of Japan, where sellers' suppliers can sell the quantity mentioned in the trade agreement between their country and Japan, and sellers' suppliers undertake that the material sold to Japan is unloaded in Japan.

5

The sellers' suppliers undertake not to sell semi-manufactured products of aluminium to other countries with the exception of:

(a) Hungary, Albania, Bulgaria, Cuba, the German Democratic Republic, Romania, Poland, Czechoslovakia, North Korea, China, Vietnam, Yugoslavia and Mongolia;

(b) Burma, Indonesia, Iraq, Iceland, Ceylon, Ghana, India, the United Arab Republic, Cambodia, Finland, Nepal, Morocco, Pakistan, Thailand, Japan, Saudi Arabia, Syria, Sudan, Ethiopia, Kenya, Guinea, Kuwait, Mali, Algeria, Sweden, Laos and Libya;

and sellers' suppliers undertake that the material sold to the countries mentioned under (b) is unloaded in those countries.

The above clause does not apply to maximum 1 500 tons of semi-manufactured products of virgin aluminium which sellers' suppliers have the right to export to countries other than those mentioned under (a) and (b) above during any calendar year of this agreement, it being understood that the maximum exportable tonnage to France is 250 tons during any calendar year of this agreement.

Sellers' suppliers have taken note of buyers' opinion that, in the spirit of this agreement, lowering of prices of aluminium semis would endanger the aluminium market and undermine this agreement and, therefore, sellers' suppliers undertake to handle their sales of semi-manufactured products of aluminium in the spirit of this agreement.

6

The goods are to be shipped in approximately equal monthly lots, commencing January 1968, to the ports and in the amounts specified by buyers under clause 7. The date indicated in the bill of lading is considered as the date of shipment.

7

The sellers undertake to inform the buyers of the quantities of aluminium to be delivered 57 days before the respective quarter of shipment.

The buyers are to advise the sellers of the ports of destination as well as quantities within 15 days from the date of receipt of such notification.

In the case of aluminium shipments to Norwegian and Swedish ports and to Swansea, the lots to be not less than 750 tons each and to Newport 1 000 tons each.

With regard to shipments to Genoa, Venice, Stockholm, Piraeus, Kobe, Osaka and Yokohama, buyers will give three months' notice for shipment to enable sellers' suppliers to bring the goods to the ports of loading. Should buyers be unable to give such long notice, sellers' suppliers will do their best to meet the requirements of buyers.

The buyers are to compensate the sellers all the losses which the sellers' suppliers may suffer at the port of loading due to the receipt of the notification of the buyers being outside the period stipulated in this clause.

8

The sellers' suppliers undertake to insure the goods for the full value of the goods, plus 10 %, against usual marine risks, including acts of elements in accordance with paragraph 2 of clause 2 of the Transport Insurance Rules published by the Foreign Insurance Department of the USSR 'Ingosstrakh', Moscow, and, in addition, covering with particular average, irrespective of percentage, including damage caused by hook, oil, freshwater (excluding sweat) and other cargo, including theft, pilferage and non-delivery, all irrespective of percentage, with claims payable in sterling in London by the Black Sea and Baltic General Insurance Co. Ltd, subrogated to Lloyds. The insurance should be covered from port of loading to port of discharge with extended cover to warehouse at the port of discharge.

Subrogation costs of a Lloyds' policy are for buyers' account.

9

Payment becomes due when sellers' payment is made to suppliers. Payment is to be effected to sellers' agents, Messrs Brandeis Goldschmidt and Co. Ltd, to their account with S.G. Warburg and Co. Ltd, 30, Gresham Street, London EC2, against confirmation by S.G. Warburg and Co. Ltd that sellers or their agents have been notified by suppliers' bank that the following documents have been received from suppliers and have been dispatched to sellers or their agents through suppliers' bank's correspondents in London:

1. Two-thirds original clean negotiable shipped on board steamship company's ocean bills of lading issued to order and blank endorsed, marked: 'freight paid', claused 'liner terms', ship's master's or steamship company's receipt confirming one-third original bills of lading have been

sent in the ship's bag to the notified party nominated by buyers.

2. Invoice in triplicate.
3. Insurance policy or certificate.
4. Suppliers' certificate of quality or letter of guarantee in triplicate.
5. Certificate of weight of the supplier or his agent at the port of loading, in triplicate.

For any delay in payment, sellers may charge interest to buyers at a rate of 1 % over the UK bank rate. Buyers shall not delay payment for more than six weeks.

Bank charges for remittance from sellers to suppliers are for buyers' account.

10

Sellers have agreed with their suppliers that, should any circumstances arise preventing either party from wholly or partially carrying out its obligations under this agreement, namely: fire, acts of elements, war, military operations of any nature, blockade or prohibition of export or import, the time stipulated for the performance of the agreement shall be extended, proportionately, for as long as the circumstances obtain.

In the event of these circumstances continuing for more than three months, either party shall have the right to refuse to continue the performance of its obligations under this agreement and in such case neither party shall be entitled to indemnification from the other party of any losses it may sustain.

A certificate issued by the Chamber of Commerce of the suppliers' or buyers' country, as the case may be, shall be sufficient proof of the operation and duration of such circumstances.

The party unable to carry out its obligations under the agreement shall immediately advise the other party of the commencement and termination of the circumstances preventing performance of the agreement.

Buyers agree that, in the event of *force majeure* being declared in the agreement between sellers and their suppliers, all rights and obligations of sellers towards their suppliers are to apply between the sellers and the buyers as if they were rights and obligations of the buyers.

11

Sellers have agreed with their suppliers that any dispute or differences which may arise under or in connection with their contract are to be settled by arbitration. Arbitration shall be composed in the following way.

Each party which wishes to apply to arbitration shall notify thereof the other party by a registered letter stating the name of an arbitrator and his address as well as the subject of dispute.

The other party shall nominate an arbitrator not later than 30 days upon receipt of the above letter and advise to the first party also by a registered letter the name and address of the arbitrator. If the party called to arbitration fails to nominate an arbitrator during the said period, the arbitrator for this party will be appointed by the Chamber of Commerce in Stockholm, Sweden. In such a case, an arbitrator is to be appointed not later than 30 days on receipt of a corresponding statement from the party advising of submitting the dispute to arbitration. Both arbitrators shall choose an umpire during 30 days.

If the arbitrators fail to agree on an umpire within the said period, at the request of the party interested an umpire will be appointed by the Chamber of Commerce in Stockholm, Sweden.

The arbitration is to be held in Stockholm.

The award of arbitration is made by a majority vote in accordance with the terms and conditions of the present contract and rules of law to be applied according to the principles of the conflict law.

The arbitration may also additionally apply the common international commercial usages.

The award of arbitration to be motivated and to contain the composition of arbitration, place and date of the award, the indication that the parties could state their contemplation and distribution of arbitration expenses between the parties.

The award of arbitration shall be made within six months from the date of the appointment of an umpire and shall be final and binding on both parties.

The parties shall not have recourse to legal proceedings.

Buyers agree that, in the event of arbitration between sellers and their suppliers, all rights and obligations of sellers towards their suppliers are to apply between the sellers and the buyers as if they were rights and obligations of the buyers.

The procedure for arbitration as outlined above shall also apply to buyers and sellers.

12

Buyers and sellers intend to prolong the validity of this agreement and will enter into negotiations to this effect during the first half 1970. It is further agreed that such negotiations must be concluded by 31 October 1970 at the latest.

If, by the above date, the parties do not come to an agreement on the above matter, this agreement is valid until 31 December 1970.

Sellers have agreed with their suppliers that, should aluminium begin to be traded on the London Metal Exchange or should it become apparent that exports of aluminium from other sources become of such importance

that they interfere with the spirit of the agreement, the sellers and buyers have the right to renegotiate terms by serving three months' notice. If both parties are unable to reach agreement at the end of the period of notice, the agreement will end on that date. The quantities to be cancelled on a *pro rata* basis.

13

Neither party shall be entitled to transfer its rights and obligations under this agreement to any third party without the written consent of the other party having been obtained thereto.

14

All taxes, dues and customs fees in connection with the execution of the present agreement, levied on the territory of the sellers' suppliers, will be paid by the sellers' suppliers and those levied outside the territory of the sellers' suppliers shall be paid by the buyers.

15

Any amendments and/or supplements to this agreement shall be valid only if they are made in writing and signed by the duly authorized representative of both parties.

16

In the event of a clause of this agreement being or becoming null and/or void, both parties agree that the remaining clauses shall remain in force. Both parties agree to reinstate in an amicable way a substitute clause for the clause declared null and void. If no amicable agreement can be reached on the substitute clause, the contract shall be submitted to arbitration in accordance with clause 11 of this agreement.

17

This agreement is made in English and signed in two originals, both of which have equal force.

Legal address of both parties

— The sellers:
Brandeis Goldschmidt and Co. AG,
Hirzbodenweg 103,
CH-4000 Basle 20.

— The buyers:
Aluminium Suisse,
PO Box 8034,
CH-Zurich.

Basle, 26 March 1968.

ANHANG 4

Agreement No 4006A

Brandeis Goldschmidt and Co. Ltd, Hirzbodenweg 103, CH-4000 Basle 20 (hereinafter referred to as 'the sellers') of the one part,

and

Aluminium français, 23, rue Balzac, Paris 8^{e} (hereinafter referred to as 'the buyers') of the other,

Have concluded this agreement on the following:

1

The sellers have entered into arrangements with Raznoimport/Moscow, Impexmetal/Warsaw, Metalimpex/Budapest, Intrac/Berlin and Metalimex/Prague, pursuant to which they have committed themselves to buy certain amounts of primary aluminium ingot totalling 267 000 long tons, during the period 1 January 1968 to 31 December 1970, upon the understanding that sellers have the sole purchasing rights for primary aluminium to be exported from the USSR, Poland, Hungary, East Germany and Czechoslovakia, to various countries, among them France, with the exception of aluminium sold under government trade agreements.

Buyers undertake to buy from sellers, during the period 1 January 1968 to 31 December 1970, the quantities specified below.

Delivery terms will be cif liner terms or for destination Marseilles, Le Havre or Antwerp and, should there be other destinations not mentioned, parties will always endeavour to reach mutual agreement in order to achieve a smooth running of the agreement.

Minimum quantities to be specified according to agreement.

With regard to Canadian ports, buyers and sellers' suppliers each pay half of the extra freight and insurance between UK ports (London) and Canadian ports nominated by buyers.

Ports/destinations in buyers' option.

Quantity of virgin aluminium in ingots, purity 99,5 %, about 19 560 long tons in 1968 and a corresponding tonnage in 1969 and 1970. The quantity for 1969 and 1970 has to be mutually agreed upon between sellers and buyers before 30 September of the preceding calendar year.

Weight of ingots is about 15 kg each.

Aluminium if possible to be delivered bundled.

2

Price for aluminium in ingots, purity 99,5 %, is fixed at £16 6s 8d per long ton (on the present parity of exchange) below the price for Canadian and UK aluminium delivered works, as published in the current issue of the Metal Bulletin in London (presently £238 per long ton), on the date of shipment/dispatch from sellers' suppliers' country. The date indicated on the steamer bill of lading or the railway bill of lading to be the date of shipment/dispatch from sellers' suppliers' country. The price is understood cif liner terms or for destination to the ports/destinations mentioned under clause 1 of this agreement.

It is agreed that buyers will pay sellers a minimum price of £180 16s 8d per long ton should the abovementioned quotation in the Metal Bulletin fall below £197 3s 4d per long ton (on the present parity of exchange.)

Notwithstanding buyers' and sellers' mutual consent to exceptions, sellers grant buyers the most-favoured-nation treatment for primary metal sold by sellers in the common market against sellers' commitments referred to in the first paragraph of clause 1.

3

The goods are to be shipped/dispatched in approximately equal monthly lots to the ports/destinations and in the amounts specified by buyers under clause 4.

4

Sellers undertake to inform buyers of the quantities of aluminium to be delivered 55 days before the respective quarter of shipment/dispatch.

Buyers are to advise sellers of the ports/destinations as well as quantities within 15 days from the date of receipt of such notification.

The buyers are to compensate the sellers for all the losses which the sellers' suppliers may suffer at the port of loading due to the receipt of the notification of the buyers being outside the period stipulated in this clause.

5

Sellers' suppliers undertake to sufficiently insure the goods. Subrogation costs of a Lloyds' policy are for buyers' account.

6

Payment becomes due when the sellers' payment is made to suppliers upon their filing of documents.

For any delay in payment, sellers may charge interest to buyers at a rate of 1 % over the UK bank rate.

Buyers shall not delay payment for more than six weeks.

Bank charges for remittance from sellers to suppliers are for buyers' account.

7

Sellers have agreed with their suppliers that, should any circumstances arise preventing either party from wholly or partially carrying out its obligations under this agreement, namely: fire, acts of elements, war, military operations of any nature, blockade or prohibition of export or import, the time stipulated for the performance of the agreement shall be extended, proportionately, for as long as the circumstances obtain.

In the event of these circumstances continuing for more than three months, either party shall have the right to refuse to continue the performance of its obligations under this agreement and in such case neither party shall be entitled to indemnification from the other party of any losses it may sustain.

A certificate issued by the Chamber of Commerce of the suppliers' or buyers' country, as the case may be, shall be sufficient proof of the operation and duration of such circumstances.

The party unable to carry out its obligations under the agreement shall immediately advise the other party of the commencement and termination of the circumstances preventing performance of the agreement.

Buyers agree that, in the event of *force majeure* being declared in the agreement between sellers and their suppliers, all rights and obligations of sellers towards their suppliers are to apply between the sellers and the buyers as if they were rights and obligations of the buyers.

8

Sellers have agreed with their suppliers that any disputes or differences which may arise under or in connection with their contract are to be settled by arbitration.

Buyers agree that, in the event of arbitration between sellers and their suppliers, all rights and obligations of sellers towards their suppliers are to apply between the sellers and the buyers as if they were rights and obligations of the buyers.

The same procedure of arbitration which is to settle any disputes or differences between sellers and their suppliers shall also apply to buyers and sellers.

9

Buyers and sellers intend to prolong the validity of this agreement and will enter into negotiations to this effect during the first half of 1970. It is further agreed that such negotiations must be concluded by 31 October 1970 at the latest.

If, by the above date, the parties do not come to an agreement on the above matter, this agreement is valid until 31 December 1970.

Should it become apparent that exports of aluminium from other sources become of such importance that they interfere with the obligations of delivery and take over of the agreed tonnages, then the sellers and buyers have the right to renegotiate terms by serving three months' notice. If both parties are unable to reach agreement at the end of the period of notice, the agreement will end on that date.

10

Neither party shall be entitled to transfer its rights and obligations under this agreement to any third party without the written consent of the other party having been obtained thereto.

11

All taxes, dues and customs fees in connection with the execution of the present agreement, levied outside the territory of the sellers' suppliers shall be paid by the buyers.

12

Any amendments and/or supplements to this agreement shall be valid only if they are made in writing and signed by the duly authorized representative of both parties.

13

In the event of a clause of this agreement being or becoming null and/or void, both parties agree that the remaining clauses shall remain in force. Both parties agree to reinstate in an amicable way a substitute clause for the clause declared null and void. If no amicable agreement can be reached on the substitute clause, the contract shall be submitted to arbitration in accordance with clause 9 of this agreement.

Basle, 2 July 1968.