II

(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)

KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION
vom 5. Dezember 1988
betreffend ein Verfahren nach Artikel 86 EWG-Vertrag
(IV/31.900, BPB Industries PLC)
(Nur der englische Text ist verbindlich)

(89/22/EWG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft,

gestützt auf die Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6. Februar 1962 — erste Durchführungsverordnung zu den Artikeln 85 und 86 EWG-Vertrag [1] —, zuletzt geändert durch die Akte über den Beitritt Spaniens und Portugals, insbesondere auf Artikel 3 und 15,

im Hinblick auf den am 17. Juni 1986 von der Iberian Trading UK Limited (Iberian) bei der Kommission eingereichten Antrag, in dem Verstöße der BPB Industries PLC gegen Artikel 86 EWG-Vertrag geltend gemacht werden,

im Hinblick auf den Beschluß der Kommission vom 3. Dezember 1987, das Verfahren in dieser Sache einzuleiten,

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

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen,

in Erwägung nachstehender Gründe:

I. SACHVERHALT

(1) Diese Entscheidung betrifft Verhaltensweisen der BPB Industries PLC und ihrer Tochtergesellschaft British Gypsum Limited im Vereinigten Königreich und in Irland, die eine mißbräuchliche Ausnutzung beherrschender Stellungen auf dem Markt für Gipskartonplatten darstellen.

A. Die Unternehmen

(2) BPB Industries PLC (mit ihren Tochtergesellschaften — „BPB") ist die britische Holdinggesellschaft eines bedeutenden Konzerns, der weltweit an Unternehmen beteiligt ist, die hauptsächlich Gipserzeugnisse, sonstige Baustoffe, Papier und Pappe herstellen. Der konsolidierte Nettojahresumsatz von BPB belief sich Ende März 1987 auf 750 Millionen £ (1,116 Milliarden ECU).

(3) In Großbritannien ist BPB hauptsächlich über das hundertprozentige Tochterunternehmen British Gypsum Ltd. („BG") auf dem Baugips- und Gipsplattenmarkt tätig. Zu den von BG hergestellten Gipserzeugnissen zählen neben Gipsplatten und Baugips Putz für industrielle Zwecke und gebrochener Gipsstein, der in großen Mengen in der Zementherstellung sowie in verschiedenen Industriezweigen Verwendung findet.

(4) In Irland werden Gipserzeugnisse, vor allem Baugips und Gipsplatten, von Gypsum Industries PLC („GIL"), der irischen Tochtergesellschaft von BPB, hergestellt, die den irischen Markt und über BG auch Nordirland beliefert. Auf dem Baustoffsektor belief sich der Umsatz von BPB im Vereinigten Königreich 1987 auf 350 Millionen £ (521 Millionen ECU), was einem Unternehmensgewinn von 63 Millionen £ (94 Millionen ECU) entspricht.

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

(5) BPB ist außerhalb der Vereinigten Staaten von Amerika weltweit der größte Gipsplattenhersteller. Rund die Hälfte der Gipsplattenproduktion in der Gemeinschaft wird von diesem Unternehmen kontrolliert. In Großbritannien werden von BG in acht Werken in Mittelengland, Südostengland und Nordengland Gipsplatten hergestellt. Im Geschäftsjahr 1985/86 verkaufte BPB in Großbritannien Gipsplatten und Zubehör im Wert von £ [...] (1) ([...] ECU), in Nordirland im Wert von Ir £ [...] ([...] ECU) und in Irland im Wert von Ir £ [...] ([...] ECU).

BPB beliefert den britischen Gipsplattenmarkt gewöhnlich von in Großbritannien ansässigen Werken aus, während der irische und der nordirische Markt von Produktionsstätten in Irland versorgt wird.

(6) Innerhalb der EWG ist BPB auch an anderen Unternehmen der Branche beteiligt. Placoplâtre SA, die französische Tochtergesellschaft von BPB, ist der größte französische Gipsplattenhersteller und mit einem Marktanteil von rund 50 % Frankreichs Marktführer. Das Unternehmen Gyproc Benelux SA, dessen Gesellschaftskapital sich zu 45 % in den Händen von BPB befindet, ist der Hauptlieferant von Gipsplatten in Belgien und in den Niederlanden; über Tochtergesellschaften ist dieses Unternehmen auch in der Bundesrepublik Deutschland tätig.

(7) Auch in Skandinavien und Kanada besitzt BPB beträchtliche Beteiligungen an großen Gipsplattenfabriken. 1987 erwarb BPB mit der Firma Rigips Deutschlands zweitgrößten Gipsplattenhersteller. Vor kurzem investierte BPB auch in Gipsfabriken in Spanien und Italien.

B. Die Erzeugnisse

(8) Gipskartonplatten bestehen aus einem Gipsputzkern, der mit Karton ummantelt ist. Sie sind in verschiedene Größen zugeschnitten und in der Regel in zwei Stärken erhältlich. Die Feuerbeständigkeit der Gipsplatten kann durch Einbringen von Zusatzstoffen in den Gipskern während der Herstellung verbessert werden. Solche Platten werden von BG als Feuerschutzplatten („Fireline" board) verkauft.

(9) In einem weiteren Verarbeitungsprozeß können Gipsplatten mit anderen Materialien beschichtet werden, die die wärme- und geräuschdämmenden Eigenschaften dieser Platten verbessern oder eine Dampfdiffusionssperre bewirken. Die Platten können auch mit einer Kunststoffschicht zur dekorativen Gestaltung der Oberfläche überzogen werden. Gipsplatten sind auch als vorgefertigte Trennwandelemente erhältlich, die aus zwei oder mehr Lagen Gipskartonplatten bestehen, die auf beiden Seiten eines Hohlkerns aufgeklebt sind. Von den 130 Millionen m² Gipsplatten, die 1985 von BG im Vereinigten Königreich verkauft wurden, waren 90 % Standardgipsplatten, die weder weiter bearbeitet waren noch spezielle Zusatzstoffe enthielten.

(10) Gipsplatten werden vorwiegend in Deckenkonstruktionen und zur Verkleidung der Innen- und Außenwände von Wohnhäusern verwendet sowie zum Einbau und zur Verkleidung von Innenwänden in gewerblich genutzten Gebäuden, Verwaltungsgebäuden und öffentlich genutzten Gebäuden, vor allem Büroräumen. Die Vorzüge der Gipsplatten bestehen — verglichen mit anderen Bauplatten — in ihrer für den Verbraucher attraktiven dekorativen Oberfläche, ihrer Stabilität, Widerstandsfähigkeit und Feuerbeständigkeit sowie in den niedrigen Kosten.

a) *Der Vertrieb von Gipsplatten*

(11) Die im Vereinigten Königreich und in Irland verwendeten Gipsplatten werden fast ausschließlich über Baustoffhändler vertrieben. Erst seit 1976 hat BG aufgrund einer dem Amt gegen unlauteres Wirtschaftsgebaren gegebenen Zusicherung auch Großabnehmer in Großbritannien zu den gleichen Bedingungen wie Baustoffhändler beliefert. Ein Unternehmen gilt nach der jetzigen Definition als Großabnehmer, wenn es in den zwölf Monaten vor der Auftragserteilung wenigstens 80 000 m² Gipsplatten bezogen hat. Der Direktverkauf an den Endverbraucher macht weniger als 10 % des Gipsplattenumsatzes von BG aus.

(12) Baustoffhändler haben traditionsgemäß die Aufgabe, Baustoffe zu lagern und zu vertreiben. Wie BPB hervorhob, kann eine leistungsfähige Absatzkette für eine sehr große Anzahl von Bauunternehmen nur durch Lagerhändler gewährleistet werden. Daneben spielen diese Händler auch dadurch eine wichtige Rolle, daß sie das Kreditrisiko der Bauunternehmen übernehmen. In dem betreffenden Zeitraum war im Baustoffhandel ein zunehmender Konzentrationsprozeß zu verzeichnen, in dessen Verlauf große Unternehmen mit zahlreichen Zweigniederlassungen auf regionaler oder überregionaler Ebene Beteiligungen an kleineren Unternehmen — in der Regel Familienbetrieben mit nur wenigen Filialen — erwarben. In vielen Fällen wurden diese kleineren Firmen von großen Unternehmensgruppen übernommen.

b) *Der Gipsplattenmarkt*

(13) Bei dem Markt, auf dem BPB seine beherrschende Stellung mißbräuchlich ausgenutzt hat, handelt es sich um den Markt für Gipsplatten. Durch diesen Mißbrauch wurden konkurrierende Gipsplattenlieferanten im Wettbewerb benachteiligt.

(14) Nach Auffassung von BG bilden Standard- und Spezialplatten einen einzigen Markt. Standardplatten, die zusammen mit anderen Materialien, die eine Wärme- oder Geräuschdämmung oder

(1) In der veröffentlichten Fassung dieser Entscheidung wurden gemäß Artikel 21 der Verordnung Nr. 17 bezüglich der Wahrung von Geschäftsgeheimnissen nachfolgend einige Angaben ausgelassen.

eine Dampfdiffusionssperre bewirken, verwendet werden, und Spezialplatten, in die diese Materialien eingearbeitet sind, sind weitgehend austauschbar. Feuerhemmende Platten, bei denen dem Gips auf der ersten Verarbeitungsstufe andere Stoffe zugesetzt worden sind, können weitgehend durch Spezialanfertigungen ersetzt werden, bei denen Standardplatten auf vielfältige Weise Verwendung finden.

(15) Während des Verfahrens machte BG geltend, daß herkömmlicher Naßputz bei der Verkleidung von Mauerwerk eine Alternative zur Trockenbauweise darstellt. BG wies nach, daß die direkten Kosten beim Naßputz niedriger sind als bei der Trockenbauweise. Ein wesentlicher Vorteil der Trockenbauweise besteht darin, daß die Verkleidung schneller angebracht werden kann und daß die Trocknungszeit, die möglicherweise mit einem Naßputz verbunden ist, vermieden wird, weshalb Gebäude schneller fertiggestellt, ausgestattet und bezogen werden können. Diese Vorteile können vor allem bei Bauvorhaben, die sich auf etwa gleichgroße Gebäude oder mehrere Gebäudeeinheiten beziehen, und bei vorgefertigten oder standardisierten Gebäuden ins Gewicht fallen.

(16) BG trug vor, in Großbritannien würden 60 % der Mauerflächen von Gebäuden in Trockenbauweise mit Gipsplatten verkleidet, während 40 % naßverputzt würden. Im letztgenannten Zahlenwert sind auch die Fälle berücksichtigt, in denen auf Naßputz zurückgegriffen werden mußte, weil ein Trockengipsverputz technisch oder wirtschaftlich unzweckmäßig war. Dies gilt beispielsweise für manche Häuserrenovierungen oder für Industriegebäude, wo große Gipsmengen einfach auf die Wandflächen aufgesprüht werden können.

BG selbst ist der Auffassung, daß der Naßputz vielfach fester Bestandteil der gängigen Bautechniken ist und nicht ohne weiteres durch die Trokkenbauweise ersetzt werden kann. Um ihre Position auf dem Naßputzsektor soweit wie möglich auszubauen, bietet BG spezielle Baugipse an, die für verschiedene Oberflächen verwendet werden können. BG ist der einzige Baugipshersteller im Vereinigten Königreich und in der Republik Irland. Das Unternehmen beliefert über die Hälfte des Marktes für Naßputzerzeugnisse. Jeder weitere Schritt in Richtung auf die sich abzeichnende Ersetzung des Naßputzes durch die Trockenbauweise würde sich in hohem Maße nachteilig auf den Absatz der von BG hergestellten Baugipse auswirken.

(17) BG schätzt ferner, daß der Anteil von Gipskartonplatten auf dem Markt für Zwischenwände rund 56 % ausmacht. In diesem Wert sind auch einige andere Materialien als Gips berücksichtigt, die hinsichtlich der Kosten und Eigenschaften in den meisten Fällen keine Alternative für die Gipsplattenverarbeitung darstellen. Der genannte Prozentsatz bezieht sich sowohl auf Wohnhäuser als auch auf gewerbliche Gebäude und Industriegebäude. Bei der Errichtung von Industriegebäuden werden Gipskartonplatten in geringerem Umfang verwendet, während sie als Zwischenwände in Wohngebäuden stärker gefragt sind. Ein von der Beschwerdeführerin hinzugezogener Sachverständiger schätzte, daß in Neubauten 80 % der Innenwände mit Gipskartonplatten verkleidet sind. Die vorerwähnten Zahlenangaben von BPB stehen zu dieser Schätzung nicht unbedingt im Widerspruch.

Wie BPB nachgewiesen hat, sind 90 % aller Decken in Wohngebäuden mit Gipskartonplatten verkleidet, während in gewerblich genutzten Gebäuden und in Industriegebäuden Gipskartonplatten als Deckenverkleidung weniger verwendet werden. Hierzu zählen auch Hängedeckenkonstruktionen, in denen Gipskartonplatten nur begrenzt verwendet werden.

(18) Bei der Beurteilung, inwieweit Gipskarton mit Naßputz im Wettbewerb stehen können, ist auch die Angebotsstruktur zu berücksichtigen. Im Gegensatz zu der Stellung der Firma BG auf dem Markt für industriell gefertigte Gipskartonplatten ist der Naßputzsektor durch eine Vielzahl kleiner, unabhängiger Unternehmen gekennzeichnet. Eine starke Zunahme des Anteils von naß zu verputzendem Mauerwerk hätte zur Folge, daß zusätzliche gelernte Naßputzer erst nach einigen Jahren (laut BG nach 2 1/2 bis 3 Jahren, laut Iberian nach 5 Jahren) zur Verfügung stünden.

(19) Aus den Unterlagen von BG geht hervor, daß das Vorhandensein alternativer Techniken wie Naßputz von BG nicht als ein Faktor angesehen wurde, der ihre freie Preisgestaltung bei Gipskartonplatten hätte einschränken können. BG war dagegen der Ansicht, daß andere Unternehmen, die Gipskartonplatten zu wettbewerbsfähigen Preisen lieferten, hier sehr wohl eine Einschränkung bewirken könnten, wäre ein solcher Preiswettbewerb anderer Gipsplattenlieferanten erst einmal ausgeschaltet, so wäre BG in der Lage, ihre Preise als Ersatz für die durch wettbewerbsbedingte Preissenkungen und Kundenrabatte entgangenen Einnahmen zu erhöhen.

(20) Im Verlauf des Verwaltungsverfahrens räumte BPB ein, daß sie auf dem Markt für Gipskartonplatten in Großbritannien und Irland eine beherrschende Stellung hat.

C. Die räumlichen Märkte

(21) BPB stellt Gipskartonplatten in Frankreich und Irland her. Der britische Markt wird von diesen Werken gewöhnlich nicht beliefert. Die französischen und die irischen Märkte werden ihrerseits nicht von Großbritannien aus beliefert. BG schätzte 1986, daß sich die Kosten für die Beförderung von Gipsplatten per Schiff von Zaragossa nach Shoreham frei Lkw auf £ Stg [...] je 100 m² 12,5 mm-Standardgipskartonplatten bzw. auf [...] des damaligen Fabrikpreises für dieses Erzeugnis beliefen.

Entsprechend ihrer Unternehmenspolitik beliefert BG Kunden in Nordirland in der Regel nicht von Werken in Großbritannien aus. Solche Lieferungen könnten preislich nicht mit den aus Irland gelieferten Gipskartonplatten konkurrieren. BG gestattet es jedoch Kunden aus Nordirland, Gipsplatten in britischen Werken abzuholen, sofern die Kunden aus anderen als wirtschaftlichen Gründen darauf bestehen.

(22) Die Unternehmen Lafarge UK Ltd (Lafarge) und Iberian haben zwar den britischen Markt mit eingeführten Gipskartonplatten beliefert, jedoch waren diese Mengen relativ gering und ermöglichten es den Unternehmen lediglich, auf dem britischen Markt Fuß zu fassen. Um den Verkauf von Gipskartonplatten in Großbritannien in größerem Umfang zu steigern, müßte der Lieferant im Land selbst Produktionsstätten errichten. Ende 1985 ging das Gerücht Lafarge beabsichtige eben dies zu tun. Vor einigen Monaten kündigte Redland Plasterboard, ein von einem bedeutenden britischen Baustoffkonzern geführtes Konsortium an, sie werde bis zur Fertigstellung zweier (von ihr derzeit in Großbritannien errichteten) Gipsplattenwerke zwei Jahre lang Gipskartonplatten einführen, um den Markt zu erschließen.

Eine ähnliche Strategie wird von Knauf, dem größten deutschen Gipskartonplattenhersteller, verfolgt, der ebenfalls kürzlich bekanntgab, ein Gipsplattenwerk in Großbritannien errichten zu wollen.

(23) Die von BG in Nordirland vermarkteten Gipskartonplatten werden im Werk ihrer irischen Tochtergesellschaft GIL gefertigt. GIL selbst vertreibt die im eigenen Werk hergestellten Gipskartonplatten in Irland.

(24) Großbritannien und die irische Insel sind die einzigen Gebiete in der EWG, wo BPB sowohl der einzige Hersteller als auch — soweit es den Vertrieb von Gipskartonplatten betrifft — praktisch das marktbeherrschende Unternehmen ist.

D. Der britische Markt

a) *Preisstruktur der Firma BG*

(25) Entsprechend einer gegenüber den britischen Wettbewerbsbehörden 1976 abgegebenen Verpflichtungserklärung verkauft BG Gipskartonplatten in Großbritannien sowohl zu Preisen ab Werk als auch zu Lieferpreisen. Letztere sollen die durchschnittlichen Kosten für den Transport zum Lieferort, ausgehend von einer geographischen Unterteilung in 64 Bezirke auf der Basis der Grafschaften in England und Wales und der schottischen Bezirke, mit einschließen. Die Preise ab Werk enthalten eine Verladegebühr und sind im Grunde genommen Preise frei Lkw ab Lager.

(26) Preise ab Werk und Lieferpreise sowie andere Geschäftsbedingungen sind in einer den Kunden zugesandten Preisliste aufgeführt. Aufgrund der räumlichen Verteilung der Produktionsstätten des Unternehmens BG sind in den einzelnen Landesteilen Großbritanniens beträchtliche Unterschiede zwischen den Lieferpreisen festzustellen. Ausgehend von einer 20-Tonnen-Lkw-Ladung Standardplatten übersteigen die Preise in den meisten Bezirken den niedrigsten Lieferpreis (für Nottinghamshire) nicht um mehr als 4 %. Höher sind dagegen die Lieferpreise aufgrund der Transportkosten in Westwales (zwischen 5 und 6,5 %) und vor allem in Nordschottland (zwischen 5,5 und 14,5 %) sowie in ganz Südwestengland (von 5 % in Wiltshire bis zu 14 % in Cornwall). Im Südwesten machen die Unterschiede zu den Preisen ab Werk zwischen 7,5 % und 16,5 % aus.

Die Lieferpreise für die einzelnen Bezirke hängen auch vom Umfang der jeweiligen Lieferung ab. Im fraglichen Zeitraum galten für Standardgipskartonplatten fünf Preisniveaus:

Preistabelle (Näherungswert)	Umfang der Lieferung	
	m^2	Tonnen (Näherungswert)
A	2 400	20
B	über 1 850	über 15,5
C	über 900	über 7,5
D	über 450	über 3,8
E	über 225	über 1,9

(NB: Berechnungsgrundlage: 1 m^2 9,5 mm-Gipskartonplatten; andere Plattenstärken wurden umgerechnet)

(27) Im Raum Cornwall mit dem höchsten Transportkostenanteil Englands liegen die Pauschalbeträge für B- und C-Frachten um 0,6 % bzw. 1,8 % über den A-Preisen. Bei Frachtgut der Kategorie D liegt der Transportzuschlag um 3,9 % und bei der Kategorie E um 17 % über den Preisen der Kategorie A, wobei die zusätzlichen Händlerrabatte bei Lieferungen der Kategorien D und E berücksichtigt wurden. Von Händlern oder Verbrauchern bestellte Lieferungen können entweder frei Lager (Lager des Kunden) oder frei Baustelle (Verwendungsort) geliefert werden, wobei der Zonenpreis je nach Lieferort festgelegt wird. Rund 90 % der Aufträge des Unternehmens BG fallen unter die Kategorien A, B oder C. Die meisten Lieferungen der Kategorien D und E sind Lieferungen frei Baustelle. Der höhere Preis wird für den Händler dadurch ausgeglichen, daß er die Waren nicht erst in sein Lager transportieren und anschließend selbst ausliefern muß, da die Waren direkt von BG an den Kunden des Händlers geliefert werden.

(28) Um in den Genuß der Preise ab Werk zu gelangen, muß der Käufer die Abholung einer ganzen 20-Tonnen-Ladung mit geeigneten Fahrzeugen

vereinbaren. Die Entscheidung des Kunden, die Waren abzuholen oder liefern zu lassen, hängt von der individuellen Kosten-Nutzen-Rechnung ab, in die Faktoren einfließen wie die Mindestfrachtmenge für Selbstabholer, die Möglichkeit, die Fahrzeuge durch Rückfracht auszulasten, sowie der Aufwand für die Organisation des Transports und der Rückfracht.

In der Praxis wird nur ein geringer Teil der bestellten Waren abgeholt. In manchen Gegenden — beispielsweise Devon — kommt dies allerdings häufiger vor.

(29) Um von BPB Waren beziehen und den Händlerrabatt in Anspruch nehmen zu können, müssen die Händler bestimmte Voraussetzungen erfüllen, wie trockene Lagerräume, Zugang für Lieferfahrzeuge, Erfahrung im Umgang mit Gipskartonplatten und in ihrem Verkauf Kreditwürdigkeit und Aussicht auf Geschäftsbeziehungen nennenswerten Umfangs. Kleinere Händler, die ihre Waren nicht direkt von BPB, sondern von anderen Händlern beziehen, können in der Regel erwarten, an dem Rabatt, den der Großhändler erhält, beteiligt zu werden.

b) *Einfuhren*

(30) Bis 1982 wurden Gipskartonplatten in Großbritannien nicht regelmäßig eingeführt. 1982 begann das Unternehmen Lafarge UK Ltd, das dem französischen Zement- und Gipskonzern Lafarge Coppée angehört, in Frankreich hergestellte Gipskartonplatten einzuführen.

(31) Lafarge, die ihre Einfuhren über Grays (Essex) tätigte, konzentrierte ihre Aktivitäten vornehmlich auf Südengland. Die Auswahl der von Lafarge gelieferten Standard- und Spezialplatten war weit geringer als die Angebotspalette von BG. Nach den von BG herangezogenen Vergleichskriterien umfaßte das Angebot von Lafarge 35 Artikel, gegenüber den 331 Artikeln der Firma BG.

(32) Lafarge steigerte ihre Einfuhren nach und nach von 590 000 m² im Jahr 1983 und 1,9 Millionen m² im Jahr 1984 auf einen Rekordwert Anfang 1985. Im Jahre 1985 wurden insgesamt 3,3 Millionen m² und im ersten Halbjahr 1986 1,5 Millionen m² eingeführt.

(33) Lafarge führte eine Preisstruktur ein, die sich fast mit dem Preissystem von BG deckte; das Preisniveau war jedoch anfangs etwas niedriger. Von Anfang 1985 an ergaben die regelmäßigen Marktuntersuchungen von BG, daß Lafarge keine Ausweitung ihrer Geschäftstätigkeit anstrebte. Als Erklärung wurde angeführt, Lafarge habe ihr Verkaufsziel in Großbritannien erreicht und konzentriere sich nun auf einen begrenzten Kundenkreis.

Mit Wirkung vom 29. April 1985 erhöhte Lafarge ihre Preise, indem sie ihre Zonenpreise in vielen Gegenden über den Preisen von BG ansetzte, und ihre Preise ab Werk den Fabrikpreisen von BG anglich. Im Anschluß daran durchgeführte Marktuntersuchungen ergaben, daß die Preiserhöhungen nicht für den kleinen Kreis von Großabnehmern galten, auf die sich das Unternehmen nunmehr konzentrierte, und daß einige der anderen Händler, die die erhöhten Preise zu zahlen hatten, in größerem Umfang Gipskartonplatten von BG bezogen oder ganz zu BG überwechselten.

(34) Trotz allem betrachtete BG Lafarge weiterhin als einen Konkurrenten auf dem britischen Gipsplattenmarkt. Eine der Maßnahmen gegen die Konkurrenz der Importwaren, die BG im April 1986 erörterte, sah vor, Lafarge unter Druck zu setzen, um das Unternehmen dazu zu bewegen, seine letzte Preiserhöhung auch auf Großkunden auszudehnen, für die diese Preiserhöhung bisher nicht galt.

Es hieß, daß Lafarge durch die Konzentration ihrer Bemühungen auf einen begrenzten Kundenkreis in der Lage war diesen Kunden einen Lieferdienst zu bieten, der als flexibler und zuverlässiger als der von BG galt.

Mehrfach wurde berichtet, Lafarge sei nicht in der Lage viele ihrer Kunden ordnungsgemäß zu beliefern, da das Unternehmen aufgrund seiner Abhängigkeit von einem einzigen Werk in Frankreich Versorgungsschwierigkeiten habe und es darüber hinaus Probleme mit dem Versand und dem Transport gebe.

(35) Im Mai 1984 begann Iberian, von dem norspanischen Unternehmen Española de Placas de Yeso („EPYSA") hergestellte Gipskartonplatten über den Hafen von Shoreham an der englischen Südküste einzuführen. Anfangs war Iberian hauptsächlich in Nord- und Mittelengland tätig, verlegte den Schwerpunkt ihrer Aktivitäten jedoch ab März 1985 nach Südengland. Ungefähr im Januar 1986 begann Iberian auch über Exmouth in Südwestengland Gipsplatten einzuführen.

(36) Die Menge der von Iberian in Großbritannien eingeführten Platten belief sich 1984 auf 600 000 m², 1985 auf 1,8 Millionen m² und von Januar bis Juni 1986 auf 860 000 m².

(37) Das Unternehmen verfolgte eine Preispolitik, nach der in Shoreham und Exmouth etwa gleichhohe Preise ab Werk verlangt wurden. Die Preise lagen unter denen von BG. Der Unterschied machte im allgemeinen 5 bis 7 % aus. Allerdings waren sowohl größere als auch geringere Unterschiede festzustellen.

In den gleichen Gebieten, vor allem im Südwesten, wo Iberian von Exmouth aus tätig war, hatten die Kunden von Iberian einen erheblichen Preisvorteil gegenüber den Kunden von BG, für die der Lieferpreis von East Leake in Cornwall um 16,5 % über dem Preis ab Werk lag. Der Preisunterschied war real nicht so groß, da viele Kunden den Lieferpreis von BG umgingen, indem sie die Waren vom

Werk des Unternehmens abholten, wodurch die Gesamtkosten erheblich unter dem Lieferpreis lagen.

(38) Das Produktangebot von Iberian beschränkte sich auf eine begrenzte Palette von Standardplatten verschiedener Größen. Nach den Berechnungen von BG lieferte Iberian im Vergleich zu den bei BG erhältlichen 331 verschiedenen Größen und Sonderanfertigungen lediglich elf verschiedene Artikel.

(39) Wie BG festgestellt hat, sah sich Iberian mehrfach vor Versorgungsschwierigkeiten gestellt, die auf Versäumnisse des EPYSA-Werks, auf einen Dockarbeiterstreik und auf andere Probleme beim Versand und beim Transport zurückzuführen waren. Ein Nachteil für die Händler, die ihre Waren von Iberian bezogen, bestand in der Tat in dem Risiko nicht kontinuierlich beliefert zu werden. Dies führte dazu, daß die Händler, die spanische Gipsplatten im Sortiment hatten, für höhere durchschnittliche Lagerbestände sorgen mußten, als wenn sie ihre Waren von BG bezogen hätten, und möglicherweise hinnehmen mußten, daß sie ihre Kunden bei ernsten Lieferschwierigkeiten des spanischen Werks nicht normal mit spanischen Gipsplatten beliefern konnten. In solchen Fällen konnte sich der Händler entweder an einen anderen Lieferanten wenden oder seine Kunden rechtzeitig darauf hinweisen, daß die Lieferungen zeitweise ausgesetzt würden. Iberian bemühte sich allerdings, ihre besten Kunden regelmäßig zu beliefern.

(40) Anfang 1985 erfuhr BG, daß Iberians Lieferant EPYSA seine Ausfuhrpreise erhöht hatte. Daraufhin erhöhte Iberian ebenfalls ihre Preise, doch profitierten einige ihrer Kunden offensichtlich anfangs von einem niedrigeren Preisanstieg.

c) *Marktstellung von BG*

(41) 1985 und 1986 lieferte BG rund 96 % der im Vereinigten Königreich verwendeten Gipskartonplatten und einen ähnlich hohen Anteil der in Großbritannien gelieferten Platten. Den verbleibenden Anteil teilten sich Lafarge und Iberian.

(42) Im Laufe des Verfahrens führte BG zahlreiche Faktoren an, weshalb die Kunden BG als Gipsplattenlieferanten deren Konkurrenten vorzögen. Das Unternehmen wies vor allem auf seinen umfassenden Service hin. BG liefert ein Sortiment von Standard- als Spezialgipskartonplatten, Zubehör und Systemen und deckt damit praktisch alle Verwendungsmöglichkeiten für Gipskartonplatten. Alle Erzeugnisse werden von BG selbst hergestellt, mit Ausnahme einiger Zubehörteile, die von anderen Herstellern bezogen werden. Die Gipskartonplatten des Unternehmens werden in einer großen Auswahl verschiedener Ausführungen, Größen und Stärken geliefert. Die Produktpalette ist sehr viel größer als das Warenangebot, das ein Importeur nach Wirtschaftlichkeitskriterien bereithalten kann. Nach Ansicht von BPB kann der Markt — Verbraucher und Händler — nur dann gewinnbringend beliefert werden, wenn eine breite Auswahl kurzfristig erhältlicher Waren als Teil eines umfassenden Service bereitgehalten wird. BG hat Zahlen vorgelegt, wonach [...] ihrer Lieferungen mehr als einen Gipskartonplattentyp und [...] der Lieferungen mindestens [...] Plattenarten umfassen.

(43) BG unterhält aufgrund des Umfangs ihrer Geschäftstätigkeit auf dem Markt für Gipserzeugnisse ein dichtes Netz von Vertretern, die technische Beratung und Kundendienst bieten. Unterstützt wird dieses Netz durch die unbestrittene Sachkompetenz von BPB als Pionier auf dem Gipskartonplattensektor und als einer der weltweit größten Hersteller mit seinen Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen und Versuchslabors. Durch technische Beratung und Werbung für BG-Produkte auf Baustellen steht BG in direktem Kontakt mit den Bauunternehmen. Die Vertreter von BG holen Informationen über Bauprojekte ein und kontaktieren die beteiligten Architekten, um sie dazu zu bewegen, BG-Produkte, in ihrer Bau- und Leistungsbeschreibungen aufzunehmen. Viele Außendienstmitarbeiter von BG sind ausschließlich dafür abgestellt, solche Kontakte mit Architekten zu pflegen. BG wies auch darauf hin, daß sie die Händler durch Schulung des Personals, Beteiligung an Werbemaßnahmen wie Empfängen, Ausstellungen und Seminaren für Kunden und durch spezielle Beiträge für die gemeinsame Werbung unterstützt. Diese verschiedenen Formen der direkten und indirekten Unterstützung der Händler beim Verkauf von BG-Produkten sind wichtiger Bestandteil des von BG angebotenen Leistungspakets und bieten den Händlern, die BG-Gipskartonplatten vertreiben, gegenüber dem Angebot der Konkurrenten beträchtliche Vorteile.

(44) Die Marktposition von BG wird zusätzlich durch die integrierte Produktionsweise — das Unternehmen fördert Gipsstein und stellt Gips und Gispkartonplatten her — gestärkt. BG kontrolliert derzeit praktisch die gesamte Gipsherstellung und die im Betrieb befindlichen Gipssteinbrüche. Darüber hinaus stellt BPB das gesamte von BG verwendete Deckpapier her. Die Kontrolle der in der Produktion benötigten Stoffe spielt eine wichtige Rolle, da Deckpapier bei der Herstellung von Standardgipskartonplatten über die Hälfte der Herstellungskosten ausmacht. Im Vergleich dazu belaufen sich die Materialkosten für Gips auf weniger als ein Viertel der Herstellungskosten. Fast alle Gipskartonplatten von BG werden in Fabriken hergestellt, die vollständig mit angrenzenden Gipswerken und Gipsbrüchen gekoppelt sind. Große Produktionsstätten, die kürzlich in Betrieb genommen wurden, sowie Anlagen, deren Pläne öffentlich bekanntgemacht wurden, sind auf diese Weise konzipiert, was nach Ansicht von BG bedeutende Kosteneinsparungen ermöglicht.

(45) Jeder neue Marktteilnehmer, der eine Gipsplattenfabrik in Großbritannien errichten will, muß mit einer beträchtlichen Anlaufzeit und hohen Kapitalaufwendungen rechnen, um die notwendigen integrierten Produktionsstätten für das Brechen von Gipsstein, die Herstellung des Gipses und die Fertigung der Gipskartonplatten errichten zu können. Die Mindestproduktionskapazität für eine leistungsfähige Gipsplattenfabrik liegt bei rund 20 Millionen m^2 im Jahr. Ein neuer Marktteilnehmer würde außerdem dadurch benachteiligt, daß er Gips einführen oder neue Gipsbrüche unter großem Kapitaleinsatz erschließen muß. Wie BG festgestellt hat, muß ein Gipsvorkommen, wenn der Gipsabbau rentabel sein soll, groß genug sein, um die Produktion für zwanzig Jahre sicherzustellen. Ein neuer Hersteller müßte auch den Auswirkungen einer möglichen Überkapazität auf dem Markt unter Berücksichtigung der Finanzstärke von BPB und ihrer Politik, ausreichende Kapazitäten bereitzuhalten, um die Nachfrage nach Gipskartonplatten in Großbritannien jederzeit — d. h. auch in Spitzenzeiten — mit einer zusätzlichen Marge für unvorhergesehene Umstände befriedigen zu können, Rechnung tragen.

(46) Angesichts der zahlreichen, von BG auf jeder Produktionsstufe betriebenen Produktionsstätten und ihrer Unternehmensstrategie bezüglich der Produktionskapazitäten, ist das Unternehmen in der Lage, auch bei größeren Störungen die Kontinuität der Lieferungen zu gewährleisten. Wie BG ausgeführt hat, sind 85 % ihrer Produkte innerhalb von drei Tagen nach Bestellung erhältlich. Nach ihrer Unternehmenspolitik soll die Lieferfrist für Gipsplatten mit großem Volumen vier Tage keinesfalls überschreiten.

(47) Angesichts der durch die Lagerhaltung und die Kosten für trockene Lagerräume entstehenden finanziellen Belastung sind regelmäßige und zuverlässige Lieferungen für die Händler von größter Bedeutung. Baustoffhändler achten sehr auf die Lagerhaltungskosten, die für ihr Geschäft eine beträchtliche finanzielle Belastung darstellen. Dies gilt insbesondere für Gipskartonplatten, von denen Baustoffhändler, vor allem Händler größerer Handelsgruppen, die dazu tendieren, strenge interne Finanzkontrollen über Lagerbestände und Lagerumsatz auszuüben, nur geringe Mengen vorrätig haben. Viele Handelsniederlassungen verfügen über keine ausreichenden trockenen Lagerräume, um ihre Gipsplattenbestände ohne weiteres erhöhen zu können. Diejenigen Händler, die ihre Gipsplattenbestände auf Kosten anderer Erzeugnisse aufstocken könnten, sind wohl kaum bereit, die damit verbundenen Opportunitätskosten zu akzeptieren.

(48) Die Händler, die Gipskartonplatten von Lafarge oder Iberian vertreiben, sind im allgemeinen nicht in der Lage, ihre Handelsbeziehungen zu BG abzubrechen. Erstens werden viele Gipsplattenerzeugnisse, die bei BG erhältlich sind, von Lafarge und vor allem von Iberian nicht geliefert. Zweitens werden BG-Produkte, einschließlich Standardgipskartonplatten aufgrund der langjährigen Marktpräsenz von BG und der Bemühungen der BG-Vertreter, Architekten dazu zu bewegen, BG-Produkte vorzuschreiben, häufig in den Leistungs- und Baubeschreibungen der Architekten namentlich genannt. Soweit die Händler daher ohnehin bei BG bestellen müssen, bietet es sich für sie geradezu an, ihr gesamtes Gispkartonplattensortiment aus dieser Quelle zu beziehen. Abgesehen von der organisatorischen Zweckmäßigkeit, ist es für einen Händler oder — im Falle einer Handelskette — für eine Zweigniederlassung vorteilhaft, die Lageraufträge für Spezialgipsplatten mit einer bestimmten Menge Standardgipsplatten so zu kombinieren, daß die bei der BG bestellte Lieferung dem größtmöglichen Ladeumfang entspricht, um die günstigsten Lieferpreise oder Transportkosten je Einheit zu erhalten und um unnötig hohe Lagerbestände zu vermeiden.

d) *Auswirkungen der Einfuhren auf den Markt*

(49) Durch den Wettbewerb — vor allem durch den Preiswettbewerb — als Folge der Einfuhren wurden die bis dahin stabilen Marktbedingungen aus dem Gleichgewicht gebracht. Als einige Händler begannen, importierte Gipskartonplatten zu verkaufen, und mit anderen Händlern, die ihre Waren von BG bezogen, in einen Preiswettbewerb eintraten, sah sich BG gezwungen nachzuziehen. Aus den Unterlagen von BG wird die von dem Preiswettbewerb zwischen Lafarge und Iberian hervorgerufene Kettenreaktion deutlich, die bewirkte, daß Händler als Reaktion auf die Konkurrenz von Lafarge-Gipsplatten Produkte von Iberian ins Angebot aufnahmen und umgekehrt. Aufgrund des einfuhrbedingten Preiswettbewerbs übten vor allem größere Handelsunternehmen auf BG Druck aus, um die Preise durch Mengenrabatte zu senken. Die großen Handelsunternehmen mit vielen Zweigniederlassungen waren für Iberian besonders wichtige Kunden, weil sie spanische Gipskartonplaten in beträchtlichen Mengen flächendeckend auf den Markt bringen konnten.

(50) BG maß zwar dem Preiswettbewerb der Importeure, vor allem den Preisen von Iberian, besonderes Gewicht bei, doch ergibt sich aus internen Unterlagen, daß die Gipskartonplatten von Iberian und Lafrage auch qualitativ konkurrenzfähig waren. Zudem war Lafarge offensichtlich in der Lage, einer begrenzten Zahl ihrer wichtigsten Kunden einen besseren Service als BG zu bieten, vor allem was die Flexibilität und Zuverlässigkeit der Lieferungen anbelangt.

(51) In der Zeit von Juni 1984 bis Mitte August 1986 erhielt BG immer wieder Marktberichte, wonach Händler und Verbraucher die Qualität der Gispkartonplatten von Lafarge bzw. Iberian als besser und beständiger beurteilten als die Qualität der Gips-

kartonplatten von BG. Aus den nachstehenden Unterlagen wird deutlich, wie sich dies auf die Unternehmensstrategie von BG auswirkte.

(52) Der Jahresbericht des Verkaufsleiters von Dezember 1984 zeigt, daß sich während des Jahres die Kunden in einigen Fällen aus Qualitätsgründen an Importeure gewandt haben.

(53) Im Februar 1986 berichtete der Vekaufsleiter von BG: „Während sich unsere Auseinandersetzung mit den Importeuren (vorwiegend im Süden) hauptsächlich um die Preise dreht, wächst die Zahl der Kunden, die den eingeführten Gipsplatten wegen ihrer Qualität den Vorzug geben. Unter diesen Umständen ist es — anders, als wenn der Preis der ausschlaggebende Faktor wäre — sehr viel schwieriger, den Geschäftsverlust wieder wettzumachen."

(54) In einem Bericht des für den Süden zuständigen Verkaufsleiters von BG vom März 1986 heißt es: „Als wir mit der Konkurrenz der Gipsplattenimporte konfrontiert wurden, bestand unsere Politik zunächst darin, die Konkurrenten in bezug auf Qualität und Service zu schlagen, doch leider ist uns dies nicht gelungen. Wir erhalten zur Zeit zu viele Berichte, aus denen hervorgeht, daß die importierten Gipsplatten bevorzugt werden, weil sie einfach von besserer Qualität sind. Selbst wenn wir die Qualität merklich verbessern, ist es sehr viel schwieriger, die dadurch verlorenen Kunden zurückgewinnen, als wenn es lediglich darum ginge, mit den niedrigeren Preisen der Konkurrenten fertig zu werden."

(55) Ab Juni/Juli 1984 begann der Verkaufsleiter von BG, über spanische Gipskartonplattenlieferungen an die Baustoffhändler [...] und [...] zu berichten. Im August 1984 hieß es, daß [...] in fünf Filialen spanische Gipskartonplatten — allerdings nur in kleinen Mengen, um den Markt zu testen — in das Warensortiment aufgenommen hatten und diese Gipsplatten zu BG-Preisen verkauften. Dies wurde auf einer Zusammenkunft zwischen BG und [...] am 31. August 1984, auf der ihre Beteiligung am Handel mit spanischen Gipskartonplatten erörtert werden sollte, bestätigt. [...] teilten BG mit, sie würden weiterhin den größten Teil ihrer Gipskartonplatten von BG beziehen und seien nicht übermäßig daran interessiert, Importwaren zu kaufen. Ihr Vorgehen sei eine Verteidigungsmaßnahme für den Fall, daß sie sich dem Preiswettbewerb durch andere Konkurrenten mit eingeführten Gipsplatten stellen müßten. In einem BG-Vermerk aus dieser Zeit heißt es, daß zwei große Handelsketten — [...] — erklärt hätten, sie beabsichtigten nicht, eingeführte Gipskartonplatten zu erwerben.

(56) In dem Gesamtabsatzbericht von BG für September 1984 wird allerdings festgestellt, daß der Gipsplattenmarkt durch die Einfuhren aus Frankreich und Spanien aus dem Gleichgewicht gebracht worden sind. Aufgrund ihrer Preise war die Firma Iberian sehr wettbewerbsstark. Infolge des zunehmenden Wettbewerbs forderten vor allem größere Handelsketten Mengenrabatte. Spanische Gipsplatten wurden von einem Händler in [...] und [...] von [...] in [...] und von [...] in [...] vertrieben. [...] Konzernleitung hatte beschlossen, daß alle [...] Zweigniederlassungen in [...] (unter dem Namen [...]) spanische Gipsplatten in ihr Sortiment aufnehmen sollten. BG sah spanische Gipsplatten vor allem aufgrund der Aktivitäten von [....], die diese Platten in immer mehr Filialen vertrieben, auch in Mittelengland als Bedrohung an. Der Hauptkonkurrent in Südengland war immer noch Lafarge, obwohl auch Iberian über Filialen von [...] und [...] spanische Gipsplatten in Südwestengland verkaufte. In dem Bericht für Oktober 1984 wurde auf die Zunahme des Angebots an spanischen Gipskartonplatten im ganzen Land unter Beteiligung weiterer Filialen von [...] hingewiesen. Im November 1984 wurde berichtet, daß die Märkte von BG unter wachsendem Konkurrenzdruck stünden. In Südengland gewann Lafarge durch einen Sonderrabatt für 25-Tonnen-Ladungen nach dem „Supertarif A", der von BG für Lieferungen in Hampshire und Dorset eingeführt worden war, Marktanteile zurück.

(57) Von Januar bis März 1985 zahlte BG an [...] monatlich £ [...], die als „Beiträge für Sachaufwendungen bei der Werbung für Waren des Unternehmens British Gypsum" ausgewiesen wurden. Im April 1985 wurden die monatlichen Zahlungen an [...] auf £ [...] und im Oktober 1985 auf £ [...] gesenkt.

Im Laufe des Verfahrens erklärte BPB, daß sich BG bereit erklärt hatte, der Forderung von [...] nachzugeben, ihre Kaufkraft durch die Unterstützung eines ehrgeizigen Werbeprojekts von [...] anzuerkennen. BG sah darin auch ein Experiment, das zeigen sollte, ob eine solche Zusammenarbeit erfolgreich sein könnte. Als BG zu der Ansicht gelangte, daß ihr Beitrag im Verhältnis zu den Werbeanstrengungen, die [...] ihrer Erwartung nach hätte unternehmen können, zu hoch war, wurden die Zahlungen nach und nach gesenkt.

e) *Loyalitätszahlungen von BG*

(58) Am 16. Januar 1985 untersuchte ein Ausschuß höherer Führungskräfte von BG die durch die französischen und spanischen Konkurrenten geschaffene Wettbewerbssituation auf dem Gipskartonplattenmarkt. Im Anschluß daran forderte der Geschäftsführer von BG den Marketingleiter auf, bei der Entwicklung von Absatzstrategien zu berücksichtigen, wie BG die Loyalität von Händlern belohnen könne, die ihre Waren ausschließlich von BG beziehen. Zahlreiche Unterlagen von BG belegen, daß in der Zeit zwischen Januar und Juni 1985 ein entsprechendes Konzept ausgearbeitet wurde, wonach größere Handelsketten, die bereit waren, Gipskartonplatten und Zubehör ausschließlich von BG zu beziehen, regelmäßig Zahlungen erhalten sollten. Diese

Zahlungen sollten in Form regelmäßiger Zuschüsse zu den Aufwendungen der Händler für Werbe- und Absatzförderungsmaßnahmen erfolgen. Händler, die sich damit einverstanden erklärten, Gipskartonplatten ausschließlich von BG zu beziehen, erhielten finanzielle Leistungen in Höhe von [...] % des Kaufwertes der Gipsplattenerzeugnisse und Zubehörteile. Es wurde ein Verzeichnis der Großabnehmer von BG erstellt. Darüber hinaus wurde vorgeschlagen, diesem Kundenkreis die Möglichkeit zu geben, ihre Waren ausschließlich von BG zu beziehen.

(59) Die Gewinne, die für BG aus der Ausschließlichkeitserklärung im Rahmen des geplanten Konzepts erwachsen sollten, wurden gesondert in zwei Unterlagen von BG geprüft. In einem Vermerk vom 1. März 1985 überschlug der Marketingleiter die Kosten für die Zahlungen und stellte fest, daß sich das Zahlungssystem für den Fall, daß BG durch die Ausschließlichkeitsvereinbarung den Importeuren [...] m^2 Gipskartonplatten abnehmen könnte, selbst tragen würde. Seinerzeit beliefen sich die Einfuhren von Iberian auf jährlich [...] m^2 und die von Lafarge auf [...] m^2.

In einem Vermerk an den Betriebsleiter der BG-Gruppe vom 1. Mai 1985 mit dem Titel „Die Konkurrenz auf dem Gipskartonplattenmarkt — Absatz- und Preisstrategie" legte der Geschäftsführer die Bedingungen dar, unter denen BG große Handelsketten unterstützen würde. Die erste Bedingung war eine Ausschließlichkeitserklärung, mit der sich der Händler verpflichtet, sämtliche Gipskartonplatten und damit verwandte Erzeugnisse von BG zu beziehen. In diesem Zusammenhang heißt es in dem Vermerk: „Es ist schwierig, die Vorteile, die wir aus dieser Aktion ziehen können, in Zahlen auszudrücken. Einerseits können wir so verhindern, daß wir noch mehr Kunden und damit Einnahmen verlieren. Andererseits können wir Marktanteile von unseren Konkurrenten zurückgewinnen, die entweder einen niedrigeren Marktanteil hinnehmen oder versuchen werden, ihn anderswo zurückzugewinnen. Sollten sie sich dazu entschließen, den Kampf aufzunehmen, so hieße das auch, daß sie mehr Anstrengungen unternehmen und mehr Kapital aufwenden müßten, um ihre Produkte absetzen zu können."

(60) Am 2. Juli 1985 oder kurz davor wurde beschlossen, dem Handelsunternehmen [...] dieses Unterstützungsangebot zu unterbreiten. Jewsons war einer der größten Kunden, der BG die Treue gehalten hatte. Wegen der Konkurrenz durch andere Händler, die Gipsplatten von Lafarge und Iberian verkauften, wurde die Geschäftsleitung allerdings zunehmend dazu gedrängt, ihre Einkaufspolitik zu überdenken. Ab August 1985 erhielt [...] monatlich £ [...].

Ähnliche Vereinbarungen wurden in der Folge auch anderen Händlern, die alle — mit einer Ausnahme — Gipsklartonplatten von Lafarge oder Iberian vertrieben hatten oder zu diesem Zeitpunkt noch verkauften, angeboten.

(61) Auf der Versammlung des Vorstands von BPB im Juli 1985 wurde berichtet, daß der Hauptabsatz von Iberian weiterhin über die größeren Handelsketten wie [...], [...] und [...] abgewickelt wurde. Im Gesamtabsatzbericht für August 1985 hieß es: „Mit einer Reihe größerer Handelsgruppen, die importierte Gipsplatten vertreiben, fanden Gespräche statt: es besteht die Hoffnung, daß sie dazu bewogen werden könnten, ihre Waren ausschließlich von uns zu beziehen."

(62) Im September und Oktober 1985 begann BG mit den Zahlungen an [...] (£[...]) und [...] (£[...]). Auf der Versammlung des BPB-Vorstands vom Oktober 1985 wurde berichtet, daß [...] und [...] kurz vorher ihre Zweigniederlassungen angewiesen hatten, keine weiteren spanischen Gipskartonplatten mehr zu ordern.

(63) Im Dezember 1985 begann BG, der [...] monatlich £ [...] zu überweisen. Dieses Handelsunternehmen, das Gipskartonplatten von Lafarge bezogen hatte, war im Begriff, ein attraktives Preisangebot der Firma Iberian zu prüfen, die jetzt über Exmouth importieren wollte. Exmouth war von dem Geschäftsgebiet von [...] nicht so weit entfernt wie Shoreham.

Als Antwort auf das Angebot von BG, einen Finanzbeitrag zur Absatzförderung zu leisten, teilte das Unternehmen [...] schriftlich mit, daß es künftig sämtliche Gipserzeugnisse von BG beziehen wolle.

(64) Etwa im Dezember 1985 übernahm [...] die Handelskette [...] einen der wichtigsten Vertreiber spanischer Gipsplatten, der durch „Sonderangebote" für andere Händler zum größten Problem geworden war. Diese Kette wurde in das Unternehmen [...] eingegliedert: ihre Filialen stellten nach und nach den Bezug spanischer Gipskartonplatten ein. Im Februar 1986 stand fest, daß die von [...] übernommenen Zweigniederlassungen ihren Handel mit spanischen Gipsplatten einstellten. Die monatlichen Zahlungen an [...] wurden daraufhin von monatlich £ [...] auf £ [...] erhöht.

Als das Baustoffunternehmen [...] von [...] übernommen wurde, stiegen die Zahlungen an Crossley [...] von monatlich £ [...] auf £ [...].

(65) Im Gesamtabsatzbericht von BG für Februar 1986 hieß es: „Da einige der anderen großen Handelsketten spanische Gipsplatten nicht länger vertreiben, sucht Iberian Trading offenkundig nach anderen Absatzmärkten. [...] haben kürzlich erstmals Lieferungen erhalten." Auf der Vorstandsversammlung von BPB im März 1986 hieß es: „Fortschritte sind bei alten Kunden von Iberian erzielt worden: da sich die Handelsunternehmen jedoch wieder British Gypsum zuwenden, ist Iberian nach wie vor noch sehr aktiv, um alternative Absatzmärkte zu erschließen."

(66) Am 7. April 1986 übermittelte der Marketingleiter dem Geschäftsführer einen Vermerk über den gegenwärtigen Stand der „spanischen Einfuhren über Exmouth", in dem die von der Marketingabteilung geprüften Unternehmensstrategien und seine eigenen Vorschläge dargelegt wurden. Diesem Überblick zufolge „gibt es jetzt in Cornwall keine ausländischen Gipsplatten mehr, da die [...], [...] und [...] nunmehr von British Gypsum beziehen." „Die beiden einzigen Unternehmen in Südwestengland, von denen bekannt ist, daß sie spanische Gipsplatten beziehen, sind [...] und [...] — beide beziehen aber keine großen Mengen."

Als Unternehmensstrategie wird in diesem Papier unter anderem vorgeschlagen: „die Politik des Abwerbens ausgewählter Kunden kurzfristig fortzusetzen. Die Berichte aus Cornwall lassen erkennen, daß sich dies als sehr wirkungsvoll erwiesen hat: da die Handelsketten größer werden, wird sich unser Einfluß verstärken."

(67) Im April, Juni und August 1986 begann BG, allmonatlich an [...] £ [...], an [...] £ [...] und an [...] (die [...] kontrollieren) £ [...] zu zahlen. Am 23. Juni 1985 berichtete das Verkaufsbüro von BG für Mittelengland, daß „alle Niederlassungen von [...] von ihrer Geschäftsleitung angewiesen worden sind, die Lagerung und den Verkauf spanischer Gipsplatten einzustellen". Im Juli 1986 zahlte BG einem anderen Kunden, [...], im Rahmen einer im April 1986 wirksam gewordenen Vereinbarung einen ersten vierteljährlichen Betrag von £ [...].

(68) Im Laufe des Verfahrens legte BG Abschriften von Schreiben vor, in denen die monatlichen Zahlungen angeboten und akzeptiert wurden. In anderen Fällen dagegen wurden Angebote bzw. Zusagen mündlich abgegeben. Der Wortlaut sämtlicher Schreiben bestätigt, daß die Zahlungen unter anderem unter der Voraussetzung erfolgten, daß die Empfänger Gipskartonplatten ausschließlich von British Gypsum beziehen. BG bestätigte, daß alle Händler die Zahlungen unter den gleichen Bedingungen erhielten, die entweder mündlich oder schriftlich vereinbart worden waren.

(69) Ab September 1986 liefen die Zahlungen an die Händler aus, da BG ein Lagerförderungssystem („Super Stockist Scheme") einführte, das von der Kommission in einem gesonderten Verfahren geprüft wird.

f) *Preisnachlässe nach dem Supertarif A*

(70) Im August 1984 führte BG für Gipskartonplatten, die in 25-Tonnenladungen zum Supertarif A in Hameshire und Dorset geliefert wurden, Preissenkungen ein. Dieser Tarif sollte es BG ermöglichen, den Kostenvorteil durch den Einsatz großer 38-Tonnen-Lkws, die ab Mai 1983 im Vereinigten Königreich zugelassen worden waren (die Grenze lag vorher bei 32 Tonnen), zu ermitteln. Eine Fracht zum Supertarif A umfaßt 2 900 m² Wandplatten mit einer Stärke von 9,5 mm bzw. die entsprechende Menge anderer Größen und Plattenstärken. Die zuvor größte Lademenge umfaßte 2 400 m² und entsprach einem Gewicht von rund 20 Tonnen. BG machte geltend, daß es vor allem wegen ungeklärter Steuerfragen, Unsicherheiten hinsichtlich der Lkw-Zusammenstellung und anderer Fragen sehr ungewiß war, welche Einsparungen bei den Transportkosten erwartet werden konnten. Die Begrenzung des Supertarif-A-Angebots auf zwei Grafschaften sollte es, wie es hieß, BG ermöglichen, Erfahrungen zu sammeln und die Kosten für den Einsatz größerer Lkws besser abschätzen zu können, bevor der Tarif auch anderenorts eingeführt würde.

(71) Auf einer Versammlung des Verkaufspersonals im Absatzgebiet Südwestengland vom 24. und 25. Oktober 1984 berichtete der Vorsitzende, daß „diese Regelung von Händlern, die versuchen, gegen die Konkurrenz der Gipsplattenimporte zu bestehen, begrüßt worden ist." Es sei jedoch wichtig, die genannten Gründe für die Einführung des neuen Tarifs nicht aus den Augen zu verlieren, nämlich die Rentabilität von 25-Tonnen-Frachten zu testen.

In einem Vermerk vom 14. Februar 1985 stellte der Geschäftsführer fest, daß der Tarif „die gewünschten Ergebnisse gebracht hat, so daß wir den an Lafarge verlorenen Marktanteil weitgehend zurückgewinnen können."

(72) Bis zu der Preiserhöhung von Lafarge im April 1985 entsprach der Supertarif A von BG im wesentlichen den Lieferpreisen von Lafarge in Hampshire und lag um rund 2 % unter den Lieferpreisen in Dorset. Demgegenüber lagen die Preise von BG ab Werk um etwa 2 % über denen von Lafarge.

(73) Die Preissenkungen im Rahmen des neuen Tarifs machten in Hampshire rund 4 % und in Dorset 5,5 % aus. Nach den Berechnungen der Kommission auf der Grundlage der von BG vorgelegten Informationen waren durch das Preissystem in der Form, wie es angewendet wurde, Kosteneinsparungen von bis zu 1,5 % zu erwarten. BG räumte ein, daß nicht damit gerechnet werden konnte, daß das Preissystem, so wie es in dem begrenzten Gebiet von Hampshire und Dorset angewendet wurde, der Preissenkung entsprechende Einsparungen erbringen würde. Auch stellten sich entgegen den Erwartungen einige Kosteneinsparungen in der Praxis nicht ein, da der neue Tarif auf die beiden Grafschaften beschränkt war. Als sich dies herausstellte, wurde nach den Aussagen von BG beschlossen, den Tarif dennoch beizubehalten, um den noch niedrigeren Preisen, die Lafarge einem wichtigen Kunden in diesem Gebiet einräumte, begegnen zu können.

(74) Am 13. April 1987 führte BG den Supertarif A im gesamten Vereinigten Königreich ein.

g) *Angebot an irischen Gipskartonplatten zu ermäßigten Preisen*

(75) In den ersten drei Monaten des BG-Geschäftsjahres 1985/86 (April bis März) verzeichnete die Gesellschaft beim Absatz von Bautafeln in den südlichen Landesteilen einen Ausfall von rund [...] m^2 bzw. [...] %. Als Ursache hierfür nannte BG die Konkurrenz durch spanische Gipskartonplatten.

(76) Bautafeln sind schmale Gipskartonplatten, die hauptsächlich für Decken — insbesondere beim Wohnungsbau — Verwendung finden. Sie werden auf Holzbalken, die im Vereinigten Königreich traditionell als Boden- und Deckenträger dienen, sowie auf holzverkleideten Trennwänden befestigt. Im Laufe der Ermittlungen erklärte BG, daß nur in Südwestengland traditionsgemäß mehr Bautafeln als andere Gipsplattengrößen verwendet würden. BG liefert Bautafeln zu niedrigeren Preisen als Wandplatten. Bautafeln werden von Iberian nicht geliefert. Jedoch wurden spanische Wandplatten, die in Südwestengland preislich mit den Bautafeln von BG konkurrieren konnten, anstelle der Tafeln von BG verwendet.

(77) Am 29. August 1985 gab der BG-Verkaufsleiter für die südlichen Landesteile die Einzelheiten eines „besonderen Angebots, das wir ausgewählten Händlern in Südwestengland unterbreiten möchten" bekannt. Dieses Angebot bezog sich auf volle Ladungen Bautafeln zusammen mit bis zu 50 % Wandplatten, die von GIL, der irischen Tochtergesellschaft von BPB, hergestellt und von BG eingeführt worden waren. Auf eine volle Ladung Bautafeln wurden Preisnachlässe in Höhe von [...] und auf eine gemischte Ladung von Bautafeln und Wandplatten Nachlässe von [...] gewährt. Ursprünglich war beabsichtigt „mit diesem Angebot loyale Händler zu belohnen". In einer Notiz vom 5. September 1985 werden treue Kunden definiert als Kunden, „die sich früher nicht mit importierten französischen oder spanischen Gipskartonplatten abgegeben haben". Das Angebot galt nur für Lieferungen innerhalb der südwestlichen Grafschaften Devon, Cornwall, Somerset und Avon. In dieser Notiz heißt es weiter: „Das Angebot ist als eine unserer Antworten auf die billigen Gipsplattenimporte gedacht; es sollte jedoch auch als ein besonderes Angebot von GIL angesehen werden, um einen Teil der regulären Produktion dieses Werks abzusetzen, das sich auch der Konkurrenz durch die Billigimporte gegenübergestellt sieht".

(78) In der Folge wurden [...] Händlern [...], [...] und [...] noch günstigere Sonderbedingungen angeboten, die in gemischten Ladungen einen höheren Anteil an Wandplatten als an Bautafeln zuließen. In manchen Fällen wurden die Preisnachlässe noch günstiger gestaffelt: BG schreibt dies allerdings einem Mißverständnis zu.

(79) Abgesehen von [...] und [...], die sich an diesen Sonderbedingungen interessiert zeigten, stieß das Angebot bei den Händlern, an die es gerichtet war, nur auf begrenztes Interesse. Als die Sonderbedingungen für die drei Händler ausliefen, waren diese an weiteren Lieferungen ebenfalls nicht mehr interessiert. Im Rahmen dieses Angebots wurden rund [...] Gipskartonplatten geliefert.

(80) Im Laufe des Verfahrens räumte BG ein, daß das Angebot ursprünglich als Belohnung für loyale Händler gedacht war. Das Unternehmen verwies jedoch auf Beweismaterial, wonach das Angebot an irischen Platten innerhalb kurzer Zeit auch auf andere Händler ausgeweitet wurde, die nicht nur Kunden von BG waren.

Zwar hat BG ein Gespräch mit [...] vom 12. September 1985 über das irische Angebot angeführt; dies kann aber nicht als Hinweis für eine Ausweitung des Angebots auf andere als loyale Händler angesehen werden, da sich [...] bereits vor dem 6. September 1985 bereit erklärt hatte, Gipskartonplatten ausschließlich von BG zu beziehen. Der erste offenkundige Hinweis auf die Ausdehnung des Angebots auf Händler, die eingeführte Gipskartonplatten vertreiben, betrifft Gespräche mit einer Zweigniederlassung von [...] vom 2. Oktober 1985. Diese Gespräche lassen jedoch keine allgemeine Ausweitung des Angebots auf sämtliche Händler in dem fraglichen Gebiet erkennen, da erwiesen ist, daß BG noch am 31. Oktober 1985 nicht beabsichtigte, der Firma [...], die zum Teil Gipskartonplatten von Lafarge vertrieb, dieses Angebot zu unterbreiten.

h) *Vorrangige Gipslieferungen an loyale Gipskartonplattenabnehmer*

(81) Im Juli 1985 entwarf BG ein System für die Zuteilung von Gipslieferungen während der aufgrund der zeitweiligen Schließung der BG-Werke erwarteten Lieferengpässe. Ziel dieses Verteilungssystems war es „zu versuchen, die Lage in den Griff zu bekommen, und darüber hinaus die Voraussetzungen zu schaffen, die es ermöglichen, den loyalen Händlern zu helfen, die nicht regelmäßig importierte Gipskartonplatten gekauft und gelagert haben". Händler, die Platten von Lafarge oder Iberian auf Lager hatten, wurden in einer Liste erfaßt, die den Verkaufsstellen zugeleitet wurde. Die Verkaufsbüros wurden für den Fall, daß Prioritäten bei der Auftragserfüllung gesetzt werden müßten, angewiesen, den Auftrag eines Händlers auf der Liste zurückzustellen. Es wurde klargestellt, daß die Regelung nicht dazu bestimmt ist, Kunden

über ihre normalen Lieferungen hinaus zu beliefern. Die Abwicklung der Aufträge loyaler Händler sollte beschleunigt werden, wenn ihnen durch längere Lieferfristen besondere Schwierigkeiten entstünden. Dagegen sollten keine Anstrengungen unternommen werden, um die Schwierigkeiten von Händlern zu beheben, die gewöhnlich mit importierten Gipskartonplatten handelten.

(82) In den Anweisungen an die Verkaufsbüros hieß es weiter: „Wir werden in den Auftragsbüchern etwas Raum lassen, um zusätzliche Prioritätswünsche erfüllen zu können." Die Verkaufsstellen wurden angewiesen, davon Gebrauch zu machen, um die von treuen Kunden gewünschten Lieferfristen einhalten zu können. Vor allem der [...] und [...] wurden auf Wunsch sofortige Lieferungen zugestanden.

(83) Infolge von Ausfallzeiten, Pannen und Problemen zwischen den Sozialpartnern, die die Wiederinbetriebnahme eines großen Werks verzögerten, kam es zu längeren Lieferfristen. Nach einer Woche verlängerte sich die normale Lieferfrist von drei Tagen im BG-Werk in Nordengland auf acht Tage und in Mittelengland auf vier oder fünf Tage. Nach zwei Wochen konnten die Lieferfristen in allen Werken auf fünf Tage zurückgeführt werden. Nach drei Wochen war es wieder möglich, die üblichen Lieferfristen einzuhalten.

(84) In einem im Laufe des Verfahrens vorgelegten Schreiben erklärte BG, daß während des Engpasses im Sommer 1985 einigen Kunden von BG mitgeteilt worden sei, daß sie nicht vorrangig mit Gips beliefert werden könnten und daß zuerst den regelmäßigen Beziehern von BG-Waren Priorität eingeräumt werde.

BG machte in dem Verfahren geltend, daß infolge der Art und Weise der Auftragsbearbeitung der größte Nachteil, der sich für andere als loyale Händler aus der Lieferpriorität für treue Kunden ergeben konnte, darin bestand, daß sich ihre Lieferungen um einen Tag verzögern konnten.

(85) Im Februar 1986 erschien ein Artikel im Building Trades Journal, in dem über den Absatz spanischer Gipskartonplatten in Großbritannien berichtet wurde. Darin wurde der Eindruck erweckt, zahlreiche Händler, die spanische Platten vertreiben, befürchteten Repressalien, wenn BG erfahren würde, wie viele importierte Platten sie verkauften. Der Geschäftsführer von BG für die südlichen Landesteile, erklärte auf die Frage, ob diese Befürchtungen gerechtfertigt seien, daß im Falle eines Lieferengpasses ein Zuteilungssystem auf der Grundlage der in der Vergangenheit getätigten Einkäufe Anwendung finden werde. Bei zusätzlicher Nachfrage werde sich das Unternehmen von den üblichen kaufmännischen Erwägungen leiten lassen und wäre dann geneigt, treuen Kunden Vorrang einzuräumen.

E. Irland und Nordirland

(86) Auf der irischen Insel stellt BPB als einziges Unternehmen Gipskartonplatten her. Nach eigenen Schätzungen beläuft sich der Marktanteil des Unternehmens in Irland auf 93 % und in Nordirland auf 90 %. BPB behauptet, daß diese Zahlen einen zu hohen Marktanteil angeben, da sie auf Einfuhrstatistiken basieren, die möglicherweise unvollständig sind. In Irland und Nordirland profitieren GIL und BG von dem bereits dargelegten Vorteil, Mitglieder des BPB-Konzerns zu sein, sowie von den Gewinnen, die leichter aus der örtlichen Gipskartonplattenproduktion als aus ausländischen Importen erwirtschaftet werden können. Gipskartonplatten sind in Irland und Nordirland auf dem Markt im Vergleich zu Naßputzerzeugnissen stärker vertreten als in Großbritannien. In Nordirland vertreibt BG aus Irland eingeführte Gipskartonplatten, die von Gypsum Industries plc, der irischen Tochtergesellschaft von BPB, gefertigt werden.

(87) Im Frühjahr 1984 lieferte das Unternehmen [...] in Nordirland Gipsplatten von Lafarge. Um gegen diese Konkurrenz bestehen zu können, senkte BG die Preise. Der Verkaufsleiter von BG für Nordirland äußerte sich dazu wie folgt: „Wir brauchen weitere positive Maßnahmen, wenn wir der Importtätigkeit Einhalt gebieten wollen... Ich glaube, daß Preissenkungen das einzige Mittel sind, unsere Konkurrenz aus dem Felde zu schlagen. Kurzfristig werden wir eine Durststrecke hinter uns bringen müssen, doch auf lange Sicht wird das die Lösung unserer Probleme bringen. Wie wir unsere Verluste wieder hereinholen, können wir uns später überlegen, wenn wir die Kontrolle über den Markt gewonnen haben."

(88) Aus einem internen „Lagebericht" vom 21. Januar 1985 geht hervor, daß [...] spanische Platten in Nordirland eingeführt hatte, daß sich die Händler jedoch weigerten, sie zu vertreiben. Die Platten wurden deshalb direkt an die Verbraucher verkauft. In einem anderen internen Vermerk über „Nordirland — Gipsplattenimporte" heißt es: „Als [...] auf den Markt zu gelangen drohte, baten die Händler BG, ihre Geschäfte zu schützen. Dies war erfolgreich." [...] war „der Zugang zu den Händlern versperrt".

(89) Am 26. März 1985 nahm die Kommission eine Verpflichtungserklärung des spanischen Lieferanten EPYSA bezüglich der Exportpreise für Irland und Nordirland an. Damit erledigte sich eine Antidumpingbeschwerde, die im Juli 1984 von GIL wegen der Gipsplattenexporte von EPYSA nach Irland eingereicht worden war.

(90) Aus einer Aufzeichnung für den geschäftsführenden Vorstand von BPB vom Mai 1985 geht hervor, daß [...] ihre Aktivitäten fast gänzlich eingestellt hatte. Die Situation auf dem Markt wurde wegen des Gerüchts, daß Lafarge ihre Präsenz in Nordirland ausbauen wolle und einige Händler sich mit dem Gedanken trügen, selbst Gipskartonplatten einzuführen, genau beobachtet.

(91) In einem Vermerk vom 14. Juni 1985 wird darauf hingewiesen, daß ein Konsortium von Händlern gemeinsam die Vertretung für spanische Gipskartonplatten übernommen hatten. Als Antwort auf die Zusicherung der Händler, daß sie nicht beabsichtigten, den Markt zu stören, sondern im Interesse von BG und in ihrem eigenen Interesse einen stabilen Markt aufrechterhalten wollten, wurde ihnen von BG mitgeteilt, daß BG den nordirischen Markt als ihren eigenen betrachte und beabsichtige, einen größtmöglichen Marktanteil zu behalten. BG sah die Eigenimporte der Baustoffhändler als besonders marktstörend an.

(92) In dem vorerwähnten Vermerk waren die „bislang getroffenen Maßnahmen" aufgeführt: Ein zuvor angebotener Preisnachlaß auf Standardgipskartonplatten in Höhe von [...] wurde den vier Händlern, die Gipskartonplatten einführten, nicht mehr gewährt. Dafür wurde vorgeschlagen, den anderen nordirischen Händlern auf Gips einen Rabatt in Höhe von [...] und auf BG-Gipskartonplatten der gleichen Größen wie die aus Spanien importierten Platten einen erhöhten Preisnachlaß von [...] anzubieten. Der [...] Preisnachlaß galt als „Waffe für die (anderen) Händler vor dem Eintreffen der Importe". Dieser Preisnachlaß konnte aufgrund des vorgeschlagenen flexiblen Vorgehens den Preisen der Importwaren angepaßt werden. Voraussetzung für die Gewährung des Rabatts war unter anderem, daß „(BG) als Alleinlieferant anerkannt wird" und „(die Händler) eingeführte Gipserzeugnisse nicht vertreiben".

Dieser Vermerk zeigt recht deutlich, daß die Darstellung der Preisnachlässe als „absatzfördernd" und die Bedingung, daß daran beteiligte Händler BG-Waren lagern und allgemein fördern sollen, dazu dienen sollten, die Preisnachlässe gegenüber den inländischen Wettbewerbsbehörden zu rechtfertigen, falls diese Bedenken dagegen anmelden sollten. Zusätzlich sollten loyale Händler in Hauptgeschäftszeiten, die in dem entsprechenden Rundschreiben an die Händler als „Spitzenzeiten wie vor Betriebsferien oder Folge einer vorübergehenden Aussetzung der Lieferungen (ziemlich unwahrscheinlich)" beschrieben werden, bevorzugt beliefert werden. BG teilte allen nordirischen Baustoffhändlern am 17. Juni 1985 mit, daß die vorgenannten Maßnahmen durchgeführt würden.

(93) Kurz darauf wandte sich [...], ein Baustoffhändler der [...], an BG, um in den Genuß des Rabatts zu gelangen. Diese Unternehmensgruppe gehörte zwar zu den Importeuren, aber [...] berief sich darauf, eigenständig Einkäufe tätigen zu können, und bekräftigte ihre Absicht, keine importierten Platten zu vertreiben. BG verweigerte den Rabatt dennoch mit der Begründung, daß „die Voraussetzungen so lange nicht vorliegen, wie die [...] an der Einfuhr und/oder dem Verkauf von eingeführten Gipskartonplatten beteiligt ist".

(94) In einem internen BG-Vermerk zur Vorbereitung einer Zusammenkunft mit den Importeuren am 2. Juli 1985 wurden für den Fall, daß sie bereit wären, mit BG zu vereinbaren, keine weiteren Einfuhren zu tätigen, folgende Vorschläge unterbreitet:

— Zusammenarbeit zwischen den Importeuren und BG bei der Preisgestaltung durch Rückgriff auf die vorhandenen Bestände an importierten Platten, um den Markt nicht zu stören;

— „Friedensvereinbarung" mit der Merchant's Association, wonach sich alle Händler bereit erklären, die BG-Preise ungeachtet aller Importpreise aufrechtzuerhalten, sowie die mündliche Vereinbarung mit dem Verband, durch Zusammenarbeit zwischen BG und allen Verbandsmitgliedern künftige Importe zu bekämpfen;

— erneute Gewährung von Rabatten auf Gips und Gipsplatten an die Importeure, sobald deren Bestände an spanischen Platten erschöpft sind;

— nach Ablauf der Geltungsdauer der Preisnachlässe während eines kurzen Zeitraums Einräumung bescheidener Rabatte an loyale Händler als Gegenleistung für ihre Unterstützung.

Dieser Vermerk deutet darauf hin, daß der Rabatt auf Gipserzeugnisse in Höhe von [...] für Händler, die am Absatz importierter Gipskartonplatten nicht beteiligt waren, sich als wirksamstes Mittel erwiesen hat, um die Gipsplattenimporteure an den Verhandlungstisch zu bringen.

(95) Die Zusammenkunft mit Vertretern der Importeure fand am 2. Juli 1985 am Geschäftssitz von BG statt. BG machte deutlich, daß sie „den Markt nicht bereitwillig mit einem Importeur teilen würde", und „äußerte sich enttäuscht über das Verhalten der Importeure, da BG aufgrund ihrer starken Unterstützung der Händler in der Vergangenheit stets gemeint habe, darauf vertrauen zu können, daß die Händler durch gemeinsame Anstrengungen dazu beitragen, Importe abzuwehren". BG wies auf dieser Zusammenkunft nachdrücklich darauf hin, daß „die Händler in Nordirland, die ‚spanische Erzeugnisse kaufen', andere im Vereinigten Königreich tätige Personen — d.h. sowohl das Verkaufspersonal von Iberian als auch englische Händler — stark ermutigen." Weiter hieß es, BG sei es ihren Angestellten schuldig, den britischen Markt zu ‚verteidigen'. BG werde den Markt nicht bereitwillig mit einem Importeur teilen. Es sei eine kühne Entscheidung, wenn jemand die Vertretung für spanische Gipskartonplatten übernehmen wolle; wer immer dies tue, müsse mit einer entsprechenden Reaktion von BG rechnen.

(96) Ein weiteres Treffen fand am 15. Juli 1985 in Belfast statt. BG wollte für den Fall, daß die Importeure eine zweite Ladung, die sie bestellt hatten, stornieren und ihren Verzicht auf weitere Importe erklären, die Rabatte für loyale Händler einstellen und einen Mengenrabatt einführen, den auch die fraglichen Importeure in Anspruch nehmen könnten und der zudem nach Kriterien vergeben würde, die im Einklang mit dem Wettbewerbsrecht stünden. Es wurde vereinbart, daß dieses Rabattsystem vertraulich bleiben sollte und nur die

Anspruchsberechtigten darüber informiert werden sollten. Der Preisnachlaß sollte dazu dienen, „den Ertrag und nicht den Preiswettbewerb mit anderen Händlern zu steigern". Auch würde BG, falls eine Vereinbarung über die Einstellung der Importe getroffen werden könnte, „gewisse Anpassungen auf der Grundlage gegenseitigen Einvernehmens zu einem späteren Zeitpunkt wohlwollend prüfen".

(97) Aus einem Vermerk zur Tagesordnung der Sitzung des geschäftsführenden Vorstands von BPB vom Juli 1985 geht hervor, daß eine Gruppe von Händlern eine Ladung Gipskartonplatten über Belfast eingeführt hatte. Es heißt darin: „Wir haben als Reaktion darauf treuen Kunden Preisnachlässe eingeräumt. Dies hatte zur Folge, daß die Händlergruppe mit uns in Verhandlungen eintrat: es scheint, als wären sie nach unseren Gesprächen nunmehr bereit, das Importgeschäft aufzugeben."

(98) Mit Schreiben vom 7. August 1985 teilte BG [...] Händlern in Nordirland, die einen Jahresumsatz mit BG-Waren von mindestens £ [...] erwirtschafteten, die Einführung des obenerwähnten Mengenrabatts mit. In diesem Schreiben wurde ein Preisnachlaß von [...] auf alle Einkäufe unter der Voraussetzung zugesichert, daß die betreffenden Händler dazu beitragen, den Absatz von BG-Erzeugnissen zu fördern und „wir (BG) als Alleinlieferant für Ihren gesamten Bedarf an Gipserzeugnissen anerkannt werden". BG erklärte „Wir werden unsererseits in den kommenden Monaten die erzielten Fortschritte eingehend anhand von Kriterien wie der Einhaltung der Alleinbezugsvereinbarung und der Verpflichtung, die gesamte Palette unserer Produkte bereitzuhalten und Serviceleistungen anzubieten, prüfen." BG wies außerdem darauf hin, daß der Preisnachlaß nicht zum Preiswettbewerb mit anderen Händlern eingesetzt werden dürfe. Dieser Preisnachlaß wurde Ende 1985 nicht mehr gewährt, als BG feststellte, daß er von den Begünstigten im Preiswettbewerb mit anderen Händlern eingesetzt wurde.

(99) Am 21. August 1985 wurde berichtet, daß Iberian eine von den [...] Händlern stornierte Ladung spanischer Gipskartonplatten an das Unternehmen [...] verkauft hatte. BG war hiervon nicht übermäßig betroffen, da damit gerechnet wurde, daß [...] die Platten nicht auf den freien Markt bringen, sondern sie in ihrer eigenen Produktion von Schichtstofftafeln verwenden würde.

(100) Auf einer Zusammenkunft am 12. September 1985 vereinbarte BG mit den Händlern, die Gipsplatten importiert hatten, ihnen nachträglich drei Viertel der Preisnachlässe, die loyalen Händlern vorbehalten waren, bis zu dem Zeitpunkt zu zahlen, in dem sie sich damit einverstanden erklärt hatten, weitere Importe zu stornieren, und ihnen danach die gleichen Preisnachlässe wie den loyalen Händlern zu gewähren — allerdings [...]. Dies geschah „in Anbetracht" der Stornierung der Einfuhren.

(101) Am 28. Januar 1986 überprüfte die Marketing-Abteilung von BG die Einfuhrgeschäfte von [...]. Das Unternehmen führte die Waren zwar in erster Linie für den eigenen Bedarf ein, doch wurde ein kleiner Teil dieser Waren auf dem Markt zum Verkauf angeboten. Unter den Händlern herrschte allgemein die Auffassung, daß diese geringfügige Menge keine Probleme bereite. [...] besaß die Alleinvertriebsrechte für Nordirland, war jedoch nicht verpflichtet, Mindestmengen abzunehmen. Wenn BG [...] veranlassen würde, keine Waren mehr einzuführen, stünde es Iberian frei, einen anderen Importeur zu beauftragen. Die bevorzugte Lösung sah deshalb vor, mit [...] eine Vereinbarung zu treffen, wonach das Unternehmen seine Einfuhren auf die für den Eigenbedarf erforderliche Menge beschränken sollte. Erforderlichenfalls könnte BG [...] helfen, die hohen Lagerbestände, die sich aus weniger häufigen Lieferungen ergeben könnten, zu finanzieren. Dies würde es BG ermöglichen, die Einfuhren von Gipskartonplatten zu kontrollieren und vor allem zu verhindern, daß diese Platten auf den freien Markt gelangen. Iberian wäre so daran gehindert, [...] zu beliefern, die bereits Zement nach Irland einführte und als potentieller Importeur von Gipfkartonplatten galt.

(102) In einem Vermerk zur Tagesordnung der Sitzung des geschäftsführenden Vorstands von BPB vom April 1986 heißt es: „Wir verhandeln weiter mit [...] um zu verhindern, daß diese Platten auf den freien Markt gelangen."

(103) [...] erklärte schließlich, sie sei nicht bereit, eine solche Vereinbarung mit BG zu schließen. Ein Teil der Einfuhren wurde weiterhin an kleinere Händler in Nordirland verkauft.

II. RECHTLICHE WÜRDIGUNG

A. Artikel 86 EWG-Vertrag

(104) Nach Artikel 86 EWG-Vertrag ist jede mißbräuchliche Ausnutzung einer beherrschenden Stellung auf dem Gemeinsamen Markt oder einem wesentlichen Teil desselben durch ein oder mehrere Unternehmen, soweit dies dazu führen kann, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen, mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar und verboten.

B. Der relevante Markt

(105) Um feststellen zu können, ob ein Unternehmen eine beherrschende Stellung im Sinne von Artikel 86 EWG-Vertrag einnimmt, muß der relevante Markt abgegrenzt werden. Hierbei handelt es sich um den Geschäftsbereich, in dem die Wirtschaftsmacht des beherrschenden Unternehmens gegenüber seinen Wettbewerbern und Kunden beurteilt werden muß.

a) *Das relevante Erzeugnis*

(106) Im vorliegenden Fall geht es um das Geschäftsgebaren des Unternehmens BPB in seiner Eigenschaft als Lieferant von Gipskartonplatten und um

die Auswirkungen seines Verhaltens auf den Wettbewerb und den Handel bei Gipskartonplatten, insbesondere gegenüber konkurrierenden Gipskartonplattenlieferungen. Gipskartonplatten sind folglich als die relevanten Erzeugnisse anzusehen.

(107) BPB machte geltend, daß auch Naßputzerzeugnisse von der Definition des relevanten Markts erfaßt werden müßten. Naßputz stellte eine kostenwirksame Alternative zur Trockenbauweise mit Gipskartonplatten dar und übe so einen gewissen Wettbewerbsdruck auf das Gipsplattengeschäft aus, der die Marktmacht von BPB einschränke.

(108) Im vorliegenden Fall können bei der Prüfung der Frage, ob eine marktbeherrschende Stellung vorliegt, alle Konkurrenzerzeugnisse, die Druck auf die Marktmacht von BPB ausüben und sich somit auf die Unternehmensstrategie auswirken, angemessen berücksichtigt werden.

(109) Unter Gipskartonplatten sind sowohl Standardplatten als auch Spezialplatten mit erhöhter Feuerfestigkeit zu verstehen, unabhängig davon, ob solche Platten als Teil eines zusammengesetzten Erzeugnisses, das noch andere Stoffe enthält, geliefert werden.

b) *Die räumlichen Märkte*

(110) Die räumlichen Gebiete, in denen die Marktmacht von BPB im Rahmen dieses Verfahrens festgestellt werden muß, sind Großbritannien und Irland. In diesen Gebieten ist die Marktmacht von BPB relativ gleich und mit der Stellung an BPB in anderen Teilen der Gemeinschaft nicht zu vergleichen.

(111) Angesichts der Kosten für den Versand von Gipskartonplatten und wegen der Vorteile, Produktionsstätten in Marktnähe zu errichten, ist es nicht wirtschaftlich, die Märkte in Großbritannien oder Irland in großem Umfang und über eine lange Zeit hinweg aus dem Ausland zu beliefern. Für Importeure hat es sich als schwierig erwiesen, das Bedürfnis der Händler nach regelmäßigen Lieferungen zu erfüllen und die breite Produktpalette anzubieten, die lokale Hersteller ohne weiteres liefern können. Hier zeigt sich, daß der Wettbewerbsdruck durch mögliche Importeure, die die Marktmacht von BPB in Großbritannien einengen könnten, begrenzt ist.

(112) Auch zwischen dem irischen und dem britischen Markt bestehen wegen der obengenannten Faktoren Unterschiede. Das Unternehmen BPB, das auf diesen Märkten der einzige Hersteller ist, beliefert gewöhnlich nicht den einen Markt vom anderen aus. Auch wäre es nicht wirtschaftlich in ein Land eingeführte Gipskartonplatten wieder in ein anderes auszuführen.

(113) Großbritannien und Irland sind beide wesentliche Teile des Gemeinsamen Marktes.

C. Beherrschende Stellung

(114) Nach der Definition des Gerichtshofs ist eine beherrschende Stellung die wirtschaftliche Machtstellung eines Unternehmens, die dieses in die Lage versetzt, die Aufrechterhaltung eines wirksamen Wettbewerbs zu verhindern, indem sie ihm die Möglichkeit verschafft, sich seinen Wettbewerbern, seinen Abnehmern und letztlich den Verbrauchern gegenüber in einem nennenswerten Umfang unabhängig zu verhalten (Urteil in der Rechtssache 85/76 Hoffmann-La Roche/Kommission (1), Entscheidungsgrund 38).

(115) Für die Feststellung der marktbeherrschenden Stellung ist der Zeitraum maßgebend, auf den sich die vorliegende Entscheidung bezieht, d. h. die Zeit von Juni 1985 bis August 1986. Hierbei ist nicht nur die Marktposition von BPB zu berücksichtigen ; vielmehr müssen auch die technologischen und finanziellen Ressourcen sowie die Wettbewerbsfähigkeit ihrer Konkurrenten in Betracht gezogen werden.

(116) Zwischen 1985 und 1986 lag der Anteil von BPB am Gipskartonplattenmarkt in Großbritannien zwischen 96 % und 98 % und in Irland zwischen 92 % und 100 %. Wie BG dargelegt hat, erzielt BPB durch ihre in großem Maßstab in integrierten Industriekomplexen betriebene Produktion, wo gleichzeitig Gipsstein gebrochen wird sowie Gips und Gipsplatten hergestellt werden, beträchtliche Einsparungen. BPB verfügt über äußerst weitreichende technische und finanzielle Ressourcen. Als einziger Hersteller auf den räumlich relevanten Märkten profitierte das Unternehmen schon allein von den Einsparungen, die eine marktnahe Gipsplattenproduktion mit sich bringt.

(117) Die Marktmacht von BG wird zusätzlich durch die sehr geringen Marktanteile ihrer Wettbewerber unterstrichen. Die Position des Unternehmens hat sich auch dadurch verstärkt, daß Händler und Verbraucher bei vielen Gipsplattenprodukten auf BG angewiesen sind, da Architekten wegen der breiten Sortiments von Gipsplattenerzeugnissen, die von BG, nicht aber von der Konkurrenz geliefert werden, BG-Produkte ausdrücklich in ihren Bau- und Leistungsbeschreibungen fordern. Zudem haben die Kunden von BG den Vorteil, alle Gipsplattenerzeugnisse von einem einzelnen Lieferanten beziehen zu können.

(118) Aus den verfügbaren Angaben über das Verhältnis zwischen Naßputz und Verkleidung mit Gipskartonplatten in Großbritannien geht hervor, daß Gipskartonplatten zu rund 60 % verwendet werden. Dem verbleibenden Anteil des Naßputzes von 40 % kann nicht das gleiche Gewicht beigemessen werden wie einem vierzigprozentigen Anteil, den andere Gipskartonplattenlieferanten auf sich vereinigen könnten, weil in vielen Fällen Trockenbauweise und Naßputz nur begrenzt austauschbar sind.

(1) Slg. 1979, S. 461.

Die Vertriebsstruktur für Naßputzerzeugnisse, die durch eine sehr große Anzahl kleiner Gipslieferanten gekennzeichnet ist, kann nicht mit der monopolähnlichen Stellung von BPB bei der Lieferung industriell gefertigter Gipskartonplatten verglichen werden. Auch sind die Möglichkeiten für eine nennenswerte Ausweitung des Naßputzmarkts begrenzt, da die Ausbildung qualifizierter Putzer eine lange Zeit erfordert. Schließlich trägt auch die sehr starke Stellung bei der Belieferung des Naßputzmarkts mit Gips (mindestens 50 %) dazu bei, daß die Einflußnahme von BPB auf die relativen Kosten für den Trocken- und Naßputz verstärkt wird.

(119) Aus den obengenannten Gründen gelangte die Kommission zu der Ansicht, daß der von der Naßputzbranche ausgeübte Wettbewerbsdruck auf die Stellung von BPB auf dem Gipsplattenmarkt nicht ins Gewicht fiel. Das vorliegende Beweismaterial zeigt, daß auch BG selbst ihren wirtschaftlichen Handlungsspielraum oder ihre Marktmacht auf dem Gipskartonplattenmarkt durch die mögliche Konkurrenz der Naßputzunternehmen nicht eingeschränkt sah.

Wie der Gerichtshof in seinem Urteil in der Rechtssache 322/81 (Nederlandsche Banden-Industrie-Michelin/Kommission) [1] entschieden hat, hängt die Feststellung einer marktbeherrschenden Stellung für ein Erzeugnis nicht davon ab, daß dieses Erzeugnis überhaupt keinem Wettbewerb von seiten anderer teilweise austauschbarer Erzeugnisse ausgesetzt ist, sofern dieser Wettbewerb nicht die Fähigkeit des Unternehmens in Frage stellt, die Bedingungen, unter denen sich dieser Wettbewerb entwickeln kann, merklich zu beeinflussen.

(120) Die Möglichkeit potentieller Wettbewerber, auf die Marktposition von BPB einzuwirken, war vor allem wegen der Kosten für die Errichtung neuer Gipsplattenwerke und für den Aufbau von Absatz- und Kundendienstsystemen beschränkt. Angesichts der starken Marktposition von BPB und ihrer Strategie, ausreichende Kapazitäten bereitzuhalten, um die inländische Gipsplattennachfrage jederzeit befriedigen zu können, konnte das Unternehmen damit rechnen, über einen beträchtlichen Zeitraum hinweg ihre beherrschende Stellung gegenüber neuen Wettbewerbern jeder Größenordnung aufrechterhalten zu können. Die Stellung von BPB wird auch durch die für neue Hersteller bestehende Notwendigkeit gefestigt, entweder durch die Erschließung neuer Gipsbrüche in Großbritannien oder Irland noch größere finanzielle Risiken einzugehen oder die durch die Einfuhr von Gipsstein entstehenden Kostennachteile in Kauf zu nehmen.

(121) In dem betreffenden Zeitraum hatte BPB somit bei der Versorgung mit Gipskartonplatten in Großbritannien und Irland eine marktbeherrschende Stellung inne.

[1] Slg. 1983, S. 3461.

D. Mißbrauch einer marktbeherrschenden Stellung

(122) Wie der Gerichtshof in mehreren Fällen feststellte, kann ein Verhalten, das durch Gefährdung der Wettbewerbsstruktur die Ziele des Artikels 3 Buchstabe f) EWG-Vertrag untergräbt, eine mißbräuchliche Ausnutzung einer marktbeherrschenden Stellung darstellen. Der Gerichtshof hat ein auf Ausschließlichkeitsbeziehungen ausgerichtetes Verhalten, das den bestehenden Wettbewerb oder dessen Entwicklung behindert, verurteilt. Praktiken, die den Wettbewerbern den Zugang zu den Kunden versperren sollen indem die Kunden an den marktbeherrschenden Lieferanten gebunden werden, wurden in Grundsatzurteilen eindeutig als mißbräuchliche Ausnutzung einer marktbeherrschenden Stellung gewertet (Rechtssache 40/73 — Suiker Unie/Kommission [2], Rechtssache 85/76 — Hoffmann-La Roche/Kommission, Rechtssache 322/81 — Nederlandsche Banden-Industrie-Michelin/Kommission).

a) *Alleinbezugsvereinbarungen*

(123) Als Reaktion auf die Wettbewerbssituation beschloß BG die „Treue" der Kunden zu belohnen, die ihren gesamten Bedarf an Gipskartonplatten bei BG decken. Ab Juli 1985 wurden so ausgewählten Händlern in Großbritannien, die sich verpflichteten, Gipskartonplatten ausschließlich von BG zu beziehen, regelmäßige finanzielle Zuwendungen angeboten.

(124) Die der Absatzförderung dienenden Zahlungen, die sich an individuell ausgewählte Händler richteten und nicht im Rahmen eines allgemeinen Konzepts auf der Grundlage objektiver Kriterien angeboten wurden, trugen dazu bei, die engen Geschäftsbeziehungen zwischen BG und den Begünstigten zu verstärken, und verdeutlichten den Ausschließlichkeitscharakter dieser Regelung.

(125) Der erste Händler, der von BG gegen eine Alleinbezugsverpflichtung finanzielle Zuwendungen erhielt, war [...], eine sehr große Handelskette, die BG bisher gegen die Konkurrenz von Lafarge und Iberian die Treue gehalten hatte, aber von ihren Zweigniederlassungen gedrängt wurde, ihre Unternehmenspolitik zu revidieren. Durch diese Vereinbarungen wurde gewährleistet, daß das Unternehmen [...] weiterhin seine Waren ausschließlich von BG bezog. BG traf danach auch mit Händlern, die noch oder früher einmal Kunden von Lafarge oder Iberian waren, Alleinbezugsvereinbarungen.

(126) Erklärtes Ziel der Unternehmenspolitik von BG war es im Falle Iberian, dem Unternehmen einen Dämpfer aufzusetzen, sollte es die Absatzverluste hinnehmen, oder — falls es versuchen sollte, seine Waren im gleichen Umfang wie bisher abzusetzen — es durch Behinderung und Verteuerung des

[2] Slg. 1975, S. 1663.

Vertriebs seiner Produkte zu schwächen. Dadurch, daß BG Iberian den Zugang zu großen Handelsketten mit weiträumigen Vertriebskapazitäten versperrte, erschwerte sie es Iberian, eine ohnehin schon schwache Marktposition zu festigen. Als bekannt wurde, daß sich Iberian neuen Kunden zugewandt hatte, bot BG auch diesen Kunden zum Zwecke der Absatzförderung finanzielle Zuwendungen als Gegenleistung für eine Alleinbezugsvereinbarung an. Dies bedeutete, daß Iberian ständig neue Mittel einsetzen mußte, um die Kunden zu ersetzen, die BG an sich gebunden hatte. Durch die Übernahme größerer Kunden von Iberian zwang BG das Unternehmen dazu, sich zunehmend um kleinere Kunden zu bemühen, um die Absatzverluste auszugleichen.

(127) Im Verwaltungsverfahren trug BG vor, daß die an die Händler geleisteten Zahlungen wirklich zur Absatzförderung durch die Begünstigten dienen sollten. BG stritt folglich ab, daß mit dem Zahlungssystem nur bezweckt werden sollte, von den betreffenden Händlern eine Alleinbezugsverpflichtung zu erhalten und die Gipsplattenimporte zu beeinträchtigen, wie die Kommission in ihrer Mitteilung der Beschwerdepunkte behauptet hatte. Die Kommission läßt diese Argumente gelten. Sie gelangte zu dem Schluß, daß BG mit diesen Zahlungen zwei Ziele gleichzeitig verfolgte. Die Kommission weist jedoch das Vorbringen zurück, wonach die Ausschließlichkeitserklärung lediglich Teil der Strategie von BG gewesen sei, die Händler zu bewegen, sich auf Gipsplattenerzeugnisse von BG einzustellen und sie so zu größeren Werbeanstrengungen zu veranlassen. Aus internen Unterlagen von BG wird hinreichend deutlich, daß der Alleinbezug oder die „Kundentreue" ein Ziel an sich war mit der Absicht, die betreffenden Händler davon abzuhalten, importierte Gipskartonplatten zu erwerben und zu vertreiben.

(128) BG machte außerdem geltend, es gebe keinen Beweis für einen ursächlichen Zusammenhang zwischen den Zahlungen an die Händler, die eingeführte Gipskartonplatten vertrieben hatten, und deren Entscheidung, ihre Waren wieder ausschließlich von BG zu beziehen. BG wies darauf hin, daß im Falle von [...] im nachhinein Marktberichten zu entnehmen war, daß in dem Rundschreiben der Handelsunternehmen an ihre Zweigniederlassungen, in dem letztere angewiesen wurden, keine Platten mehr von Iberian zu beziehen, zwar keine Gründe angegeben wurden, sich aber herausstellte, daß ein Dockarbeiterstreik in Spanien die Lieferungen verzögert hatte. Als mögliche andere Erklärungen für die Entscheidung der Händler, den Vertrieb importierter Gipsplatten einzustellen, führt BG die unzuverlässigen und unregelmäßigen Lieferungen der Importeure, den besseren Service von BG und eine Bevorzugung britischer Produkte an. Zweifellos spielten bei der Entscheidung der Händler darüber, ob sie importierte Gipskartonplatten vertreiben sollten oder nicht, mehrere Faktoren eine Rolle. Trotz allem hat sich gezeigt, daß mehrere Händler, die importierte Gipskartonplatten vorrätig hielten, ihre Filialen zu einem Zeitpunkt anwiesen, den Bezug importierter Gipsplatten einzustellen, als sie die finanziellen Zuwendungen von BG annahmen. Den internen Unterlagen von BG ist überdies zu entnehmen, daß BG mit dem fraglichen Zahlungssystem unter anderem beabsichtigte, Kunden von den Importeuren zurückzugewinnen. Die Kommission kommt somit zu Recht zu dem Ergebnis, daß zumindest in diesen Fällen die von BG geleisteten Zahlungen für die Entscheidung der Händler, den Vertrieb importierter Gipskartonplatten einzustellen, ursächlich waren.

(129) In jedem Fall hatten die Alleinbezugsvereinbarungen zur Folge, daß sich die Händler für die Zukunft an BG banden. Die künftige Loyalität großer Handelsketten war für BG nicht nur an sich wichtig, sondern auch deswegen, weil hierdurch die Bereitschaft anderer Händler verringert wurde, aus Gründen des Preiswettbewerbs importierte Gipskartonplatten zu vertreiben. Hatte ein Händler nämlich durch den Verkauf importierter Gipskartonplatten den Preiswettbewerb eröffnet, so gerieten dadurch andere Händler in Zugzwang, selbst importierte Gipskartonplatten zu vertreiben. In vielen Fällen veranlaßte der Preiswettbewerb eines Händlers, der Platten von Lafarge vertrieb, einen anderen Händler, Platten von Iberian zu verkaufen, und umgekehrt. Einer großen Handelskette wäre es möglich gewesen, innerhalb eines weiträumigen Gebiets den Gipskartonplatten von BG Konkurrenz zu machen.

Unabhängig davon, ob die Empfänger der Zahlungen zuvor importierte Gipskartonplatten vertrieben hatten und beabsichtigten, dies auch weiterhin zu tun, lief die Bindung dieser Händler an BG auf einen Mißbrauch der marktbeherrschenden Stellung von BG hinaus.

(130) Die Händler erhielten auch im August 1986 noch Zahlungen, als die Kommission ihre Ermittlungen aufnahm. Erst danach stellte BG allmählich die Zahlungen in Übereinstimmung mit bereits früher gefaßten Plänen ein.

b) *Preisnachlässe nach dem Supertarif A*

(131) Von August 1984 bis April 1987 gewährte BG Händlern, die große Mengen abnahmen, in einem auf die Grafschaften Hampshire und Dorset beschränkten Gebiet, wo BG besonders stark dem Preiswettbewerb von Lafarge ausgesetzt war, Preisnachlässe. Obwohl dieses Rabattsystem ursprünglich — zumindest zum Teil — als Test für die Lieferung größerer Mengen als zuvor gedacht war, wurde es in der Folge als Wettbewerbsmaßnahme beibehalten. Nur ein Teil der von BG eingeräumten Preisermäßigungen wurde durch die hierbei erzielten Kosteneinsparungen ausgeglichen. Der andere Teil der Preisermäßigungen entsprach den zusätzlichen Einsparungen, die hätten erzielt werden können, wenn das Rabattsystem landesweit

gegolten hätte. Dieser Anteil kann daher während der ersten Testphase als objektiv gerechtfertigt angesehen werden.

(132) Der Anteil des Preisnachlasses, der weder in der Anfangsphase noch später gerechtfertigt war, entsprach jedenfalls einer geringfügigen Preisermäßigung. Das Angebot stand zudem allen Kunden — allerdings in einem recht begrenzten Gebiet — offen. In diesem Gebiet sah sich BPB dem Wettbewerb von Lafarge durch deren relativ niedrigeren Zonenpreise bzw. deren niedrige Preise für Großabnehmer ausgesetzt.

(133) Es besteht weder Anlaß zu der Vermutung, daß mit dem Supertarif A an sich ein ruinöser Preiswettbewerb betrieben wurde, noch zu der Vermutung, daß dieser Tarif Bestandteil irgendeines Plans zur systematischen Anpassung der Preise an die der Konkurrenz war. Nur einmal wurden die Preise so weit gesenkt, daß sie bis April 1985, als Lafarge ihre Preise erhöhte, in etwa den Preisen von Lafarge entsprachen bzw. leicht darunter lagen.

(134) Aufgrund der vorstehenden Ausführungen zum Sachverhalt und der von BG im Verfahren hierzu vorgetragenen Argumente gelangte die Kommission zu dem Ergebnis, daß der räumlich begrenzte Supertarif A von BG in Hampshire und Dorset keinen Mißbrauch der marktbeherrschenden Stellung von BG darstellte.

c) *Die zu ermäßigten Preisen angebotenen irischen Platten*

(135) Das im September 1985 eingeführte Angebot war ursprünglich dazu gedacht, loyale Händler in Südwestengland angesichts des Wettbewerbs durch importierte Gipskartonplatten für ihre Unterstützung zu belohnen und ihnen dabei zu helfen, gegen diesen Wettbewerb zu bestehen. Für den Fall, daß die verfügbaren Mengen nicht abgenommen werden sollten, war jedoch beabsichtigt, diese Vergünstigung auch auf andere Händler in dem fraglichen Gebiet auszudehnen. Aus Unterlagen von BG geht hervor, daß zumindest in einem Fall ein Händler darauf hingewiesen wurde, daß diese Vergünstigung in erster Linie für treue Kunden bestimmt war.

(136) Die loyalen Händler waren letztlich praktisch nicht an dem Angebot interessiert, so daß — wie sich herausstellte — das Angebot nach rund drei Wochen auch anderen als loyalen Händlern unterbreitet wurde, die allerdings nach bestimmten Gesichtspunkten ausgewählt worden waren.

(137) Attraktivere Bedingungen, die [...] Händlern angeboten wurden, die sich im Dezember 1985 bereiterklärt hatten, ihre Waren ausschließlich von BG zu beziehen, bzw. ihre Waren bereits von BG bezogen, veranlaßten [...] dieser Händler, das Angebot anzunehmen, doch waren sie an dem Geschäft nicht mehr interessiert, als diese Sonderbedingungen im Januar und Februar 1986 ausgesetzt wurden.

(138) Grundsätzlich kann ein von einem marktbeherrschenden Lieferanten gewährter Preisnachlaß für in der Vergangenheit bewiesene Kundentreue eine mißbräuchliche Ausnutzung einer beherrschenden Stellung darstellen. Ein solches Rabattsystem ist geeignet, die Loyalität der Begünstigten für die Zukunft zu festigen und das Verhalten anderer Kunden zu beeinflussen, die ihre Waren zwar nicht ausschließlich von BG beziehen, jedoch indirekt oder zu einem späteren Zeitpunkt Kenntnis von dieser Vergünstigung erhalten könnten. BG scheint jedoch damit gerechnet zu haben, daß die angebotenen irischen Gipsplatten für die Händler nicht von Interesse sein könnten, und daß die angebotene geringe Menge von [...] Sendungen pro Woche nicht abgenommen werden würde.

(139) Es ist nicht erwiesen, daß die den drei Händlern gewährten günstigeren Bedingungen als Belohnung für die von [...] in der Vergangenheit bezeugte Kundentreue oder für die Entscheidung von [...] gedacht waren, ihre Waren ausschließlich von BG zu beziehen. Auch steht nicht fest, in welchem Umfang diese günstigeren Bedingungen die spätere Entscheidung von [...] beeinflußt haben könnten, Zahlungen zu Werbezwecken anzunehmen und ihren Bedarf ausschließlich bei BG zu decken. Die günstigeren Bedingungen können deshalb nicht als dafür geeignet angesehen werden, die künftige Loyalität der Begünstigten zu beeinflussen.

(140) Aus den obengenannten Gründen ist bei den zu ermäßigten Preisen angebotenen irischen Gipskartonplatten eine mißbräuchliche Ausnutzung einer marktbeherrschenden Stellung nicht festzustellen.

d) *Vorrangige Gipslieferungen*

(141) Das im August 1985 eingeführte System sah im wesentlichen vor, daß Kunden, die nicht mit importierten Gipskartonplatten handelten, in Zeiten vorübergehender Gipsknappheit bevorzugt beliefert werden sollten.

(142) BG beabsichtigte nicht, alle treuen Gipsplattenkunden auf Kosten der anderen ganz normal mit Gips zu beliefern. Anderenfalls hätten die Lieferungen an letztere praktisch eingestellt werden müssen, wodurch diese sich unweigerlich völlig von BG abgewendet hätten. Nach der Unternehmensstrategie sollten längere Lieferfristen grundsätzlich für alle Kunden gelten. Sollten hierdurch allerdings treuen Gipsplattenkunden Schwierigkeiten entstehen, so würde BG sie vorrangig beliefern, nötigenfalls auch auf Kosten der nichtloyalen Kunden. Umgekehrt sollten keine Anstrengungen unternommen werden, um die den nichtloyalen Kunden durch die längeren Lieferfristen entstehenden Probleme auszuräumen. BG bestätigte in einem während des Verfahrens vorgelegten Schreiben, daß nach der Unternehmenspolitik von BG treue BG-Kunden in Zeiten vorübergehender Lieferengpässe bevorzugt behandelt würden.

(143) BG wies darauf hin, daß Gips nicht lange haltbar ist und daß Händler deshalb keine großen Gipsbestände lagern. Obwohl die Händler die Möglichkeit hätten, Gips von anderen Lieferanten zu beziehen, wenn bei BG Lieferengpässe aufträten, würde dies aus verschiedenen Gründen Nachteile mit sich bringen. Obwohl Gipse verschiedener Lieferanten längerfristig weitgehend austauschbar sind, wechseln die Putzer äußerst ungern häufig oder für kurze Zeit die Gipssorte, da jeder Gips in bezug auf Trocknung und Verarbeitung andere Eigenschaften hat, mit denen sich die Putzer vertraut machen müssen. Abgesehen von der Unannehmlichkeit, zur Deckung eines Teils des Bedarfs dringend neue Lieferquellen finden zu müssen, müßten Händler auch mit der Möglichkeit rechnen, daß ihre Kunden das Ersatzprodukt ablehnen. Zudem könnten andere Lieferanten bei Lieferengpässen die Aufträge ihrer eigenen Kunden bevorzugt abwickeln.

(144) In dem Verfahren machte BG geltend, daß es ganz normaler Handelsbrauch sei, bei Lieferengpässen die Kunden zu bevorzugen, mit denen enge und beiderseits vorteilhafte Geschäftsbedingungen unterhalten würden.

Als einziges Kriterium für die Inanspruchnahme der Vorzugslieferungen galt in der Tat, ob die Kunden auf der Liste der Händler verzeichnet waren, die importierte Gipskartonplatten vertrieben, oder nicht.

Ob sie ansonsten gute Kunden von BG waren, war unerheblich. Insbesondere gab es keinen Hinweis darauf, ob diese Kunden erfolgreich BG-Gipse verkauft oder deren Absatz gefördert hatten oder ob sie tatsächlich anstelle der Produkte der diversen Wettbewerber von BG auf dem Gipsmarkt nur Gipse von BG verkauft hatten. All diese Faktoren hätten bei der Auswahl der BG-Kunden, die bei Lieferengpässen bevorzugt beliefert werden sollten, eine Rolle spielen können.

(145) Fest steht, daß BG in einigen Fällen „nichtloyalen" Gipsplattenkunden einzeln mitgeteilt hat, daß treue Kunden vorrangig beliefert würden. Diese Politik wurde von einem BG-Vertreter auch in einem Presseinterview dargelegt.

(146) Die Unternehmenspolitik von BG in bezug auf Vorzugslieferungen in Zeiten längerer Lieferfristen war geeignet, BG-Kunden davon abzuhalten, importierte Gipskartonplatten zu beziehen, da ihnen zu verstehen gegeben wurde, daß BG, von der sie annahmen, daß sie sie zuverlässig mit bestimmten Erzeugnissen beliefern würde, sie als Kunden zweiter Klasse ansah. Da Händler damit rechnen mußten, bei künftigen Lieferengpässen ähnlich behandelt zu werden, war zu erwarten, daß diese Politik auch langfristig Wirkungen zeigte.

Das System der Lieferprioritäten bot daher in erster Linie einem bestimmten Kundenkreis Vorteile, d. h. die diesem Kreis nicht zugehörigen Abnehmer wurden nicht nennenswert benachteiligt. Die Entscheidung, Kunden, die importierte Gipskartonplatten nicht im Sortiment haben, Lieferprioritäten einzuräumen und diese Politik in die Tat umzusetzen, stellt einen Mißbrauch der marktbeherrschenden Stellung von BG auf dem Gipskartonplattenmarkt dar, da das Kriterium für die Auswahl der Händler, die eine vorrangige Belieferung in Anspruch nehmen konnten, objektiv nicht gerechtfertigt war. Dieses Liefersystem war allein dazu bestimmt, die Händler zu belohnen, die ausschließlich BG-Gipskartonplatten vertrieben, und jene schlechter zu stellen, die mit importierten Platten handelten. Die fraglichen Vereinbarungen waren folglich geeignet, das künftige Verhalten der BG-Kunden zu beeinflussen, da sie diese bewogen, nur Gipskartonplatten von BG zu vertreiben.

(147) BG erklärte, daß es in den meisten — wenn nicht gar in allen — Fällen nicht erforderlich gewesen sei, den Auftrag eines nichtloyalen Händlers zurückzustellen, um eine Lieferpriorität einhalten zu können, und daß die Verzögerung jeweils höchstens einen Tag betragen habe.

Die Kommission läßt dieses Argument gelten. BG bestreitet allerdings nicht, daß Lieferprioritäten nur loyalen Händlern, nicht aber Händlern, die importierte Gipsplatten vertrieben, eingeräumt wurden.

e) *Maßnahmen zur Verhinderung von Einfuhren nach Nordirland*

(148) Im Juni 1985 entzog BG den Händlern in Nordirland einen Rabatt auf Gipskartonplatten in Höhe von [...], als sie erfuhr, daß diese Händler beabsichtigten, spanische Gipskartonplatten einzuführen. Die Rücknahme des Preisnachlasses war als Sanktion für die Händler gedacht, die Gipsplatten einführen wollten, und sollte sie davon abhalten, ihr Importvorhaben zu verwirklichen. Unmittelbar darauf wurden allen Händlern zusätzliche Preisnachlässe von [...] auf Gipsplattengrößen, die den Größen der importierten Platten entsprachen, und Rabatte von [...] auf alle Baugipse unter der Bedingung angeboten, daß sie ihre Waren ausschließlich von BG beziehen und keine importierten Gipserzeugnisse vertreiben. Ziel dieser Preisnachlässe war es, die Importeure weiter zu benachteiligen und ihnen den Zugang zu anderen Händlern, die den Vertrieb der importierten Gipskartonplatten hätten übernehmen können, zu versperren. Diese Maßnahmen beeinträchtigten nicht nur die Vermarktung und den Wettbewerb importierter Gipskartonplatten, sondern setzten auch die Händler unter Druck, das Importgeschäft insgesamt aufzugeben. Der deutliche Hinweis an die Importeure, daß BG nicht beabsichtigte, einen Teil des Marktes aufzugeben, und andere Anreize, die Importe einzustellen, wie beispielsweise das Angebot, den Händlern insgeheim einen Mengenrabatt einzuräumen und ihnen später — d. h. nach

Einstellung der Importe — für ihr Entgegenkommen einen Geldbetrag zukommen zu lassen, verstärkten diesen Druck noch. BG gelang es, die betreffenden Händler dazu zu bewegen, die Einfuhren einzustellen und darin einzuwilligen, künftig keine Importe mehr zu tätigen.

(149) Sämtliche obengenannten Maßnahmen von BG stellen insofern eine mißbräuchliche Ausnutzung einer beherrschenden Stellung dar, als mit ihnen bezweckt wurde, den Import spanischer Gipskartonplatten durch die betroffenen Händler zu beenden, und dies schließlich auch gelang.

(150) Die Händlerrabatte auf Gipskartonplattengrößen, die den importierten Platten entsprachen, und die Rabatte auf Gipserzeugnisse, unter der Bedingung, daß die Händler alle Gipserzeugnisse — insbesondere Gipskartonplatten — ausschließlich von BG beziehen, stellen als solche einen Mißbrauch dar.

(151) Auch der Preisnachlaß auf sämtliche Gipserzeugnisse, der von August bis Dezember 1985 Großhändlern in Nordirland mit der Auflage gewährt wurde, ihren Bedarf an Gipskartonplatten ausschließlich bei BG zu decken, stellte einen Mißbrauch der marktbeherrschenden Stellung von BPB dar.

(152) Die in den Randnummern 150 und 151 genannten Preisnachlässe auf Baugipse, die im Juni und August 1985 unter anderem unter der Bedingung gewährt wurden, daß die Händler keine eingeführten Gipskartonplatten vertreiben, verstärkten die Ausschließlichkeitsbindungen zwischen BG und den Händlern, da ein Händler, der importierte Gipskartonplatten vertrieben hätte, nicht nur den Rabatt auf Gipskartonplatten, sondern auch den auf Baugipse eingebüßt hätte. Aus BG-Unterlagen geht hervor, daß sich diese Preisnachlässe besonders nachhaltig auf die Kundentreue auswirkten.

E. Auswirkungen auf den zwischenstaatlichen Handel

(153) BG mißbrauchte ihre beherrschende Stellung in Großbritannien, indem sie ihre Kunden beim Bezug von Gipskartonplatten an sich band oder sie auf andere Weise ungerechtfertigterweise veranlaßte, nicht mit importierten Gipskartonplatten zu handeln. Da BG der einzige inländische Hersteller war und nur mit Importeuren im Wettbewerb stand, waren solche Maßnahmen geeignet, die Einfuhren aus anderen Mitgliedstaaten — insbesondere aus Frankreich und seit seinem am 1. Januar 1986 erfolgten EG-Beitritt auch aus Spanien — wesentlich zu beeinträchtigen. BG machte geltend, daß die Maßnahmen, gegen die die Kommission Einwände erhebt, nicht geeignet waren, den zwischenstaatlichen Handel zu beeinträchtigen. Spanien sei erst am 1. Januar 1986 der Gemeinschaft beigetreten. Die fraglichen Maßnahmen seien hingegen ausschließlich wegen der Aktivitäten von Iberian getroffen worden.

(154) Die Ausschließlichkeitsvereinbarungen mit den betreffenden Händlern hatten jedoch zur Folge, daß sowohl Lafarge als auch Iberian keine Geschäfte mehr mit ihnen tätigen konnten. Es war daher ohne weiteres vorauszusehen, daß dieses System für beide Importeure Folgen haben würde. Anders ausgedrückt: BG war sich der durch die Importe ausgelösten Kettenreaktion durchaus bewußt, die bewirkte, daß das Wettbewerbsverhalten der Händler, die die Gipsplatten des einen Importeurs vertrieben, andere Händler dazu veranlaßte, mit den Produkten des anderen Importeurs nachzuziehen, was dazu führte, daß die Ausschaltung der Absatzmöglichkeiten des einen Importeurs die Position des anderen unmittelbar beeinträchtigen konnte. Die als Gegenleistung für den Alleinbezug geleisteten Zahlungen waren zudem für Händler bestimmt, die zu diesem Zeitpunkt oder vorher Kunden von Lafarge waren. Nach dem Beitritt Spaniens zur EG am 1. Januar 1986 führte BG das Zahlungssystem, mit dem Händler an das Unternehmen gebunden wurden, fort und weitete es sogar noch aus.

(155) Die Weigerung, Lieferprioritäten für Gipserzeugnisse einzuräumen, bezog sich sowohl auf Händler, die Gipskartonplatten von Lafarge vertrieben, als auch auf Händler, die mit Platten von Iberian handelten.

(156) BG brachte zwei allgemeine Argumente des Inhalts vor, daß die Wettbewerbsposition der Importeure schwach sei und daß Lafarge ihre Aktivitäten in Großbritannien freiwillig einschränken würde. Keines dieser Argumente entkräftet die Schlußfolgerung, daß ein zwischenstaatlicher Handel bestand und daß die Maßnahmen geeignet waren, diesen Handel zu beeinträchtigen. Wird der zwischenstaatliche Handel bereits durch andere Faktoren begrenzt, so können Maßnahmen, die geeignet sind, diesen Handel weiter einzuschränken, dennoch in den Anwendungsbereich der Wettbewerbsregeln des EWG-Vertrages fallen. Dies muß insbesondere für den Fall gelten, daß die Ausschaltung dieses Handels zur Stärkung einer monopolähnlichen Stellung in einem Mitgliedstaat führt. Im vorliegenden Fall war es wichtig, den zwischenstaatlichen Handel zu schützen, weil er nicht nur den Wettbewerb auf dem Gipsplattenmarkt ermöglicht, sondern womöglich auch der Gründung neuer Produktionsstätten in Großbritannien Vorschub leistet.

(157) Abgesehen von den unmittelbaren Auswirkungen, die die Maßnahmen von BG auf die Einfuhr französischer Gipskartonplatten haben konnten, waren diese Maßnahmen auch geeignet, Iberian als Konkurrenten von BG auf dem britischen Markt auszuschalten oder zumindest ernstlich zu schwächen und die beherrschende Stellung von BG auf diesem Markt zu stärken, vor allem gegenüber Lafarge und möglichen anderen Importeuren aus den Mitgliedstaaten.

(158) Die Ausschaltung des Wettbewerbs des Händlerkonsortiums, das spanische Gipskartonplatten in Nordirland einführte, war in ähnlicher Weise geeignet, das Monopol von BG und deren Marktmacht gegenüber möglichen Importeuren aus den Mitgliedstaaten wiederherzustellen. Diese Importeure bestanden keineswegs nur in der Theorie, da in der Vergangenheit tatsächlich Gipskartonplatten von Lafarge in Nordirland eingeführt worden waren.

Die Alleinbezugsvereinbarungen schlossen ausdrücklich aus, daß Händler importierte Gipskartonplatten vertrieben. Hiervon waren nicht nur die aus Spanien nach Nordirland eingeführten Gipskartonplatten betroffen, sondern auch die Gipskartonplatten von EPYSA, die sich in Irland im freien Verkehr befanden, und mögliche andere Gipsplattenimporte aus anderen Mitgliedstaaten.

Die Maßnahmen zur Verhinderung der Einfuhr spanischer Gipskartonplatten nach Nordirland waren schließlich auch geeignet, den zwischenstaatlichen Handel unmittelbar zu beeinflussen, da der einzige andere Gipsplattenlieferant das Unternehmen BG war und alle von BG in Nordirland gelieferten Gipskartonplatten von den Produktionsstätten in Irland aus eingeführt wurden. Die Handelsströme innerhalb der Gemeinschaft wurden dadurch gestört, daß BG den Import von Spanien nach Nordirland verhindert und auf diese Weise den Wettbewerb ausgeschaltet hat, mit der Folge, daß Handelsströme entstanden, die es nicht gegeben hätte, wenn BG ihre beherrschende Stellung nicht mißbräuchlich ausgenutzt hätte.

(159) BG macht geltend, die Ausschaltung der von den vier Händlern getätigten Importe, gegen die sich die Maßnahmen von BG richteten, habe sich nicht auf den zwischenstaatlichen Handel auswirken können, da ein anderes Unternehmen [...] anschließend damit begonnen habe, spanische Gipskartonplatten nach Nordirland einzuführen. Dieser Einwand ist jedoch nicht stichhaltig. Die Maßnahmen von BG zur Verhinderung von Einfuhren müssen danach beurteilt werden, ob sie geeignet waren, den zwischenstaatlichen Handel zu beeinträchtigen. Der Umstand, daß BG später manche Einfuhren spanischer Gipskartonplatten aus taktischen Gründen und deswegen, weil der Importeur ein Verbraucher war, der nur kleine Mengen auf dem freien Markt absetzte, hingenommen hat, ändert nichts an der Bewertung ihres früheren Vorgehens, mißliebige Importe auszuschalten.

III. GELDBUSSEN

(160) Nach Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 kann die Kommission gegen Unternehmen und Unternehmensvereinigungen durch Entscheidung Geldbußen in Höhe von eintausend bis einer Million ECU oder über diesen Betrag hinaus bis zu zehn von Hundert des von dem einzelnen an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmen im letzten Geschäftsjahr erzielten Umsatzes festsetzen, wenn sie vorsätzlich oder fahrlässig gegen Artikel 85 Absatz 1 oder Artikel 86 des Vertrages verstoßen.

(161) Nach Auffassung der Kommission ist eine Geldbuße aufzuerlegen. Bei der Festsetzung der Höhe der Geldbuße ist neben der Schwere und der Dauer des Verstoßes auch der Gesamtumsatz von BPB sowie deren Umsatz auf dem Gipsplattensektor in Großbritannien und in Nordirland zu berücksichtigen.

(162) Die Kommission ist der Ansicht, daß das System, mit dem BG ausgewählte Händler in Großbritannien durch Vereinbarungen über den Alleinbezug von Gipsplattenerzeugnissen an sich band, einen schwerwiegenden Mißbrauch der beherrschenden Stellung dieses Unternehmens darstellt. Dieser Mißbrauch wiegt um so schwerer, als die meisten Zahlungen, die nach dem gleichen Schema erfolgten — d. h. BG bot das Zahlungssystem nach und nach großen Handelsunternehmen an, die Kunden von Iberian geworden waren — dazu bestimmt waren, Iberian durch Abwerbung der Kunden und Erhöhung der Absatz- und Vertriebskosten als Wettbewerber abzuschrecken und zu schwächen. Außerdem erhielten die betreffenden Händler aufgrund dieser Alleinbezugsvereinbarungen Zahlungen von BG. Der Umstand, daß diese Zahlungen für besondere Zwecke verwendet werden sollten, d. h. als Beiträge für die Werbeausgaben der Händler, mindert den repressiven Charakter dieser Zahlungen nur geringfügig.

Der Umstand, daß diese Zahlungen möglicherweise als Reaktion auf die Forderung großer Handelsunternehmen, ihrer Kaufkraft auf diese Weise Rechnung zu tragen, erfolgten, läßt diese Feststellung unberührt. Es war nicht notwendig, diese finanziellen Zuwendungen mit Alleinbezugsvereinbarungen zu verknüpfen.

(163) BG trug allerdings, ohne Beweise hierfür vorzulegen, überdies vor, daß bestimmte Händler ausschließlich deswegen von sich aus angeboten hätten, ihre Waren wieder von BG zu beziehen, um irgendwelche Preisnachlässe zu erhalten. Es ist jedoch erwiesen, daß die Zahlungen im Rahmen dieses Systems als Belohnung für die Händler gedacht waren, die ihre Waren ausschließlich von BG bezogen.

(164) BG führte dieses Zahlungssystem im Juli 1985 ein. Im Zuge der von der Kommission im August 1986 geführten Ermittlungen wurden die Zahlungen dann eingestellt.

(165) Nach Auffassung der Kommission sollte der Mißbrauch der marktbeherrschenden Stellung von BPB in Nordirland (die sich auf die gesamte irische Insel erstreckt) ebenfalls Gegenstand einer Geldbuße sein.

(166) BG machte geltend, sie habe die Maßnahme getroffen, um eine Konkurrenz auszuschalten, die sie als unfair angesehen habe, da die Importhändler durch ihr Verhalten ungerechtfertigterweise einen Vorteil gegenüber anderen Händlern erzielt hätten. Auch sei der Absatz der BG-Erzeugnisse aufgrund der starken Marktposition der betreffenden Händler ernsthaft bedroht gewesen. BG wies insbesondere auf ihre Besorgnis hin, daß die Importeure importierte Gipskartonplatten zu attraktiven Preisen vertreiben könnten, und daß dies die auf dem Gipsplattenmarkt bestehenden stabilen Geschäftsbeziehungen der Baustoffhändler untereinander und zu BG beeinträchtigen könnte. Nach den BG vorliegenden Informationen konnten die Einfuhren nur Gewinne abwerfen, wenn die Importeure ihre Ware zu Preisen absetzten, die den Preisen von BG nahekommen, so daß die Importeure keinen größeren Spielraum für eine attraktivere Preisgestaltung bei den importierten Gipskartonplatten hatten. Keine dieser Überlegungen rechtfertigt somit die Maßnahmen zur Ausschaltung dieses Wettbewerbs.

(167) BG wies ferner darauf hin, daß sie es abgelehnt habe, mit den Importeuren Preis- oder Vertriebsabsprachen zu treffen. Hier werden gegen BG keine Vorwürfe erhoben.

(168) BG führte schließlich an, EPYSA habe möglicherweise ihre Preisverpflichtung gegenüber der Kommission vom 26. März 1985 nicht eingehalten. Teil der Vereinbarung mit den Händlern, die ihre Importe einstellten, war es, daß sie BG eine Abschrift ihrer Warenrechnung von EPYSA überlassen sollten. Im Hinblick auf ihre anschließende Zusammenarbeit mit den Händlern mußte BG die Exportpreise von EPYSA kennen. BG hat jedenfalls keine Beschwerde nach den Antidumpingvorschriften der Gemeinschaft wegen eines möglichen Verstoßes des Unternehmens in Irland eingereicht.

(169) Die Kommission ist der Ansicht, daß in diesem Fall wegen der Einräumung von Lieferprioritäten für treue Gipsplattenkunden im August 1985 keine Geldbuße verhängt werden sollte, da diese Maßnahme in der Praxis nur begrenzte unmittelbare Folgen hatte und nicht überzeugend dargetan werden konnte, in welchem Umfang langfristig mit mittelbaren Folgen zu rechnen ist.

(170) Nach Auffassung der Kommission sind die Mißbräuche, die mit einer Geldbuße zu ahnden sind, vorsätzlich begangen worden. In Großbritannien hat BG mit den von ihr getroffenen Maßnahmen bewußt darauf hingearbeitet, Kunden an sich zu binden. Das Vorgehen von BG in Nordirland war eigens darauf abgestellt, einerseits die Einfuhren der Händler zu unterbinden und andererseits angesichts der Konkurrenz durch Einfuhren Händler an sich zu binden.

(171) Während des Verfahrens legte BG eine Gegenbeschwerde mit der Begründung ein, EPYSA habe mehr Waren produziert, als sie in Spanien habe absetzen können, und deshalb große Warenmengen vor allem in das Vereinigte Königreich ausgeführt. BG trug vor, die Exportpreise von EPYSA lägen beträchtlich unter den Inlandspreisen. Der von BG vorgetragene Sachverhalt läßt in bezug auf die Ausfuhren von EPYSA nach Großbritannien oder der irischen Insel nach dem Beitritt Spaniens zur Gemeinschaft keinen Verstoß gegen die Artikel 85 und 86 EWG-Vertrag erkennen. Auch wurde wegen der Ausfuhren spanischer Gipskartonplatten nach Großbritannien keine Beschwerde nach den Antidumpingvorschriften eingereicht.

(172) Die Tatsache, daß der Wettbewerber eines marktbeherrschenden Lieferanten Gipskartonplatten zu niedrigen Preisen bezieht und vertreibt, rechtfertigt keine mißbräuchlichen Maßnahmen, die der marktbeherrschende Lieferant trifft, um diesem Wettbewerb begegnen zu können.

(173) Bei der Festsetzung der Geldbuße berücksichtigt die Kommission jedoch, daß Spanien bei der Einführung der Alleinbezugsvereinbarungen in Großbritannien nicht Mitglied der EWG war und daß die Regelungen nach dem Beitritt nur noch sieben Monate fortgeführt wurden. Die fragliche Regelung war zum Teil als Antwort auf die spanischen Einfuhren gedacht. Die Kommission berücksichtigt außerdem, daß die in Nordirland speziell gegen die spanischen Einfuhren getroffenen Maßnahmen in einen Zeitraum fielen, in dem Spanien noch nicht Mitglied der EWG war. Die Beseitigung der direkten Importe aus Spanien zu einer Zeit, als Spanien kein Mitgliedstaat war, hätte und hat als solche im vorliegenden Fall vor dem 1. Januar 1986, da es keine Reexporte von spanischen Gipskartonplatten aus dem Vereinigten Königreich nach anderen Mitgliedstaaten gab, nicht zu einer direkten Beeinträchtigung des Handels zwischen den Mitgliedstaaten geführt.

(174) Bei den Einfuhren aus Spanien, die zu einer Zeit erfolgten, als Spanien noch nicht Mitglied der EWG war, trägt die Kommission auch dem Umstand Rechnung, daß die Exportpreise für EPYSA-Gipskartonplatten zweifellos beträchtlich unter den spanischen Inlandspreisen lagen —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Zwischen Juli 1985 und August 1986 hat British Gypsum Ltd gegen Artikel 86 verstoßen, indem es seine beherrschende Stellung auf dem britischen Markt für

Gipskartonplatten durch ein System von Zahlungen an Baustoffhändler, die sich bereit erklärten, Gipskartonplatten ausschließlich von British Gypsum Ltd zu beziehen, mißbräuchlich ausnützte.

Artikel 2

Im Juli und August 1985 hat British Gypsum Ltd gegen Artikel 86 verstoßen, indem es eine Strategie verfolgte, wonach Kunden, die nicht mit eingeführten Gipskartonplatten handelten, durch die Gewährung von Lieferprioritäten für Baugipse bei Lieferengpässen bevorzugt wurden, welches einen Mißbrauch seiner beherrschenden Stellung auf dem britischen Gipskartonplattenmarkt darstellte.

Artikel 3

BPB Industries PLC hat gegen Artikel 86 verstoßen, indem es über ihre Tochtergesellschaft British Gypsum Ltd ihre beherrschende Stellung auf dem Gipsplattenmarkt in Irland und Nordirland dadurch mißbrauchte, daß sie

— im Juni und Juli 1985 erfolgreich Druck auf eine Gruppe von Importeuren ausgeübt hat, mit dem Ergebnis, daß sich diese verpflichteten, von der Einfuhr von Gipskartonplatten nach Nordirland abzusehen;

— Baustoffhändlern in Nordirland zwischen Juni und Dezember 1985 eine Reihe von Preisnachlässen auf BG-Erzeugnisse unter der Bedingung eingeräumt hat, daß sie keine importierten Gipskartonplatten vertreiben.

Artikel 4

Es werden folgende Geldbußen festgesetzt:

— gegen British Gypsum Ltd eine Geldbuße von 3 000 000 ECU wegen der in Artikel 1 genannten Verstöße gegen Artikel 86 EWG-Vertrag,

— gegen BPB Industries PLC eine Geldbuße von 150 000 ECU wegen der in Artikel 3 genannten Verstöße gegen Artikel 86 EWG-Vertrag.

Artikel 5

Die Geldbußen sind binnen drei Monaten nach der Zustellung dieser Entscheidung auf

(a) das Konto Nr. 59000204 der Kommission der Europäischen Gemeinschaften (Zahlung in Ecu) bei der Lloyds Bank PLC, The Manager, Payments Section, Overseas Centre, PO Box 63, 38a Paradise Street, UK-Birmingham BI 2AB, bzw.

(b) das Konto Nr. 108 63 41 der Kommission der Europäischen Gemeinschaften (Zahlung in Pfund Sterling) bei der Lloyds Bank PLC, Overseas Department, PO Box 19, 6 Eastcheap, UK-London EC39 3AB,

einzuzahlen. Nach Ablauf der Dreimonatsfrist sind automatisch Zinsen fällig zu dem Satz, der am ersten Arbeitstag des Monats, in dem diese Entscheidung erlassen wurde, vom Europäischen Fonds für währungspolitische Zusammenarbeit für seine Ecu-Transaktionen berechnet wird, zuzüglich 3,5 Vomhundertpunkte, d. h. 7,50 %.

Erfolgt die Zahlung in Pfund Sterling, so ist der geltende Wechselkurs der Kurs vom Vortag der Zahlung.

Artikel 6

Diese Entscheidung ist an

BPB Industries PLC
Langley Park House
Uxbridge Road
Slough SL3 6DU
Vereinigtes Königreich

und

British Gypsum Ltd
Ruddington Hall
Loughborough Road
Ruddington
Nottingham NG11 6LX
Vereinigtes Königreich

gerichtet.

Gemäß Artikel 192 EWG-Vertrag ist diese Entscheidung ein vollstreckbarer Titel.

Brüssel, den 5. Dezember 1988

Für die Kommission

Peter SUTHERLAND

Mitglied der Kommission