II

(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)

KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 13. Juli 1994

in einem Verfahren nach Artikel 85 EG-Vertrag

(IV/C/33.833 — Karton)

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

(94/601/EG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

gestützt auf die Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6. Februar 1962 — Erste Durchführungsverordnung zu den Artikeln 85 und 86 des Vertrages [1], zuletzt geändert durch die Akte über den Beitritt Spaniens und Portugals,

im Hinblick auf den Beschluß der Kommission vom 21. Dezember 1992, von Amts wegen ein Verfahren einzuleiten,

im Hinblick darauf, daß den Beteiligten gemäß Artikel 19 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 in Verbindung mit der Verordnung Nr. 99/63/EWG der Kommission vom 25. Juli 1963 über die Anhörung nach Artikel 19 Absätze 1 und 2 der Verordnung Nr. 17 des Rates [2] Gelegenheit gegeben wurde, sich zu den von der Kommission in Betracht gezogenen Beschwerdepunkten zu äußern,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen,

in Erwägung nachstehender Gründe:

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

TEIL I

SACHVERHALT

A. ZUSAMMENFASSUNG DES VERSTOSSES

(1) Die vorliegende Entscheidung, mit der Geldbußen für einen Verstoß gegen Artikel 85 des Vertrages festgesetzt werden, stützt sich auf Nachprüfungen, die die Kommission im April 1991 durchgeführt hat. Aufgrund von Artikel 14 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17 haben Beamte der Kommission die Geschäftsräume verschiedener Kartonhersteller bzw. deren Tochtergesellschaften und Verkaufsagenten in der Gemeinschaft inspiziert. Bei diesen Nachprüfungen und anschließenden Ermittlungen nach Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 hat die Kommission schriftliches Beweismaterial gefunden, das zeigt, daß folgende Unternehmen gegen Artikel 85 verstoßen haben:

— Buchmann GmbH,

— Cascades S.A.,

— Enso-Gutzeit Oy,

— Europa Carton AG,

— Finnboard — the Finnish Board Mills Association,

— Fiskeby Board AB,

— Gruber & Weber GmbH & Co KG,

— Kartonfabriek „De Eendracht" NV (unter der Firma „BPB de Eendracht" handelnd)

— NV Koninklijke KNP BT NV (ehemals Koninklijke Nederlandse Papierfabrieken NV),

— Laakmann Karton GmbH & Co KG,

— Mayr-Melnhof Kartongesellschaft mbH,

— Mo Och Domsjö AB (MoDo),

— Papeteries de Lancey S.A.),

— Rena Kartonfabrik AS,

— Sarrió SpA,

— SCA Holding Ltd (ehemals Reed Paper & Board (UK) Ltd),

— Stora Kopparbergs Bergslags AB,

— Enso Española S.A. (früher Tampella Española S.A.),

— Moritz J. Weig GmbH & Co KG.

(2) Der Verstoß besteht in der von etwa Mitte 1986 bis (in den meisten Fällen) mindestens April 1991 dauernden Beteiligung an einer Vereinbarung und abgestimmten Verhaltensweise, mit der die Kartonhersteller und -lieferanten in der Gemeinschaft in Absprache und Mittäterschaft unter Verletzung von Artikel 85

— sich regelmäßig in einer Reihe geheimer und institutionalisierter Sitzungen trafen, um einen gemeinsamen Industrieplan zur Einschränkung des Wettbewerbs zu erörtern und sich über einen solchen Plan zu verständigen;

— regelmäßige Preiserhöhungen für jede Kartonsorte in jeder Landeswährung vereinbarten;

— gleichzeitige und einheitliche Preiserhöhungen in der gesamten Gemeinschaft planten und vornahmen;

— sich darüber verständigten, die Marktanteile der führenden Hersteller (vorbehaltlich gelegentlicher Änderungen) auf konstantem Niveau zu halten;

— abgestimmte Maßnahmen zur Kontrolle des Kartonangebotes in der EG trafen, um die Durchführung der vorerwähnten abgestimmten Preiserhöhungen sicherzustellen;

— zur Absicherung der vorerwähnten wettbewerbsbeschränkenden Maßnahmen Geschäftsdaten (über Lieferungen, Preise, Abstellzeiten, Auftragsbestände, Kapazitätsauslastung usw.) austauschten.

B. DIE KARTONINDUSTRIE

1. Das Produkt

(3) Karton (englisch: cartonboard oder paperboard) ist ein aus Holzfasern hergestelltes Material, das in erster Linie für die Anfertigung von Faltschachteln als Verpackung für Nahrungsmittel und non-food-Konsumerzeugnisse verwendet wird. Ferner findet es Verwendung für die Herstellung von Karton für graphische Zwecke.

Karton wird nach verschiedenen Methoden hergestellt, bei denen die Fasern in Wasser in einer Konzentration von 1 % dispergiert und anschließend durch Wasserentzug und Trocknen des verbleibenden Faserrückstandes in Bögen gegossen werden.

Im Hinblick auf die unterschiedlichen Anforderungen der Endverbraucher wurde eine große Vielfat von Kartonqualitäten entwickelt. Die Qualität des Materials hängt zu einem erheblichen Teil von der verwendeten Faser und deren Behandlung während des Herstellungsprozesses ab. Gewöhnlich wird Karton in Bögen aus mehreren Lagen unterschiedlichen Ausgangsstoffs gefertigt und verkauft. Häufig wird er auf seiner hellen Seite mit verschiedenen Materialien beschichtet, um das Aussehen zu verbessern oder das Material für bestimmte Anwendungen geeignet zu machen. Die Hauptunterscheidung wird zwischen Karton aus primären Holzfasern und Karton aus wiederverwertetem Altpapier getroffen.

(4) Die wichtigsten in Westeuropa hergestellten Kartonqualitäten sind:

— Folding boxboard — FFB (Faltschachtelkarton), ein Produkt mit einer oberen weißen Lage aus gebleichtem chemischem Zellstoff, einer Einlage aus mechanischem oder chemisch-mechanischem Zellstoff und häufig einer dünnen unteren Lage aus gebleichtem chemischem Zellstoff. Faltschachtelkarton wird gewöhnlich für die Verpackung von Nahrungsmitteln, Kosmetika, Zigaretten, Arzneimitteln usw. verwendet.

— White-lined chipboard — WLC, im kontinentalen Westeuropa auch als Duplex oder Triplex bekannt (altpapierhaltige Sorten), hergestellt auf der Basis von Sekundär- oder wiederverwerteten Fasern. Dieses Produkt wird mit einer Oberseite aus gebleichtem chemischem Zellstoff und unteren Lagen aus wiederverwertetem Altpapier hergstellt und in der Regel für die Verpackung von non-food-Produkten verwendet.

— Solid Bleached Sulphate Board — SBS (100 % Zellstoffkarton), ein durch und durch weißes mehrlagiges Produkt aus gebleichtem chemischem Zellstoff; wird hauptsächlich als Extraqualität für die Verpackung von Lebensmitteln, Kosmetika, Arzneimitteln und Zigaretten verwendet.

Bestimmte andere Pappeerzeugnisse (beispielsweise Graukarton, der gänzlich aus Altpapier hergestellt wird) können auch auf Kartonmaschinen hergestellt werden, fallen aber nicht unter den Begriff „Karton" (Cartonboard), wie er von den Herstellern selbst verwendet wird, und sind nicht Gegenstand dieses Verfahrens.

In der ganzen westeuropäischen Kartonindustrie werden die in Deutschland üblichen Standard-Produktbezeichnungen und - Abkürzungen verwendet.

— Für gestrichenen bzw. ungestrichenen FBB werden die Bezeichnungen „GC" und „UC" verwendet;

— gestrichener bzw. ungestrichener Duplex wird mit „GD" und „UD" bezeichnet, während die entsprechenden Triplex-Sorten als „GT" und „UT" bekannt sind;

— gestrichener bzw. ungestrichener SBS wird mit „GZ" und „UZ" bezeichnet.

Innerhalb dieser Kategorien gibt es weitere Unterteilungen: so wird aufgrund der verwendeten unterschiedlichen Rückseite zwischen GC 1 und GC 2, aufgrund des unterschiedlichen spezifischen Volumens zwischen GD 1 und GD 2 unterschieden usw. Aus praktischen Gründen deckt der Begriff „GC-Sorten" häufig den gesamten Primärfasersektor ab, während „GD-Sorten" die entsprechende Kurzbezeichnung für alle Sorten aus wiederverwendeten Fasern ist. In der vorliegenden Entscheidung werden die Begriffe in diesem Sinne verwendet.

2. Größe des Marktes

(5) Unter anderem wegen sich überschneidender Produktdefinitionen können Schätzungen über die Größe des Kartonmarktes unterschiedlich ausfallen.

Für die Zwecke dieses Verfahrens hat sich die Kommission an die Klassifizierung gehalten, die die an diesem Verfahren beteiligten Hersteller für ihr eigenes Statistikaustauschsystem (siehe Randnummer 61) verwendet haben.

Die gesamte Kartonerzeugung der westeuropäischen Hersteller belief sich 1990 (letztes volles Jahr, in dem der Verstoß nach Kenntnis der Kommission angedauert hat) auf 4,2 Millionen Tonnen, wovon rund ein Sechstel in Länder außerhalb Europas exportiert wurde.

In der Gemeinschaft wurden rund 2,4 Millionen Tonnen hergestellt, davon 70 % GD-Sorten. Die Produktion der skandinavischen Länder belief sich auf 1,3 Millionen Tonnen (fast ausschließlich GC und SPS), während Österreich etwa 340 000 Tonnen GD-Sorten herstellte.

1990 wurden in Westeuropa (EG und EFTA) annähernd 3,5 Millionen Tonnen Karton (aller Qualitäten) verbraucht. Davon entfielen 1,3 Millionen Tonnen (37 % nach der Menge) auf GC-Sorten, 1,9 Millionen Tonnen (54 %) auf GD-Sorten und 0,3 Millionen Tonnen (9 %) auf SBS.

Der Kartonverbrauch in der Zwölfergemeinschaft lag 1990 bei 3 090 000 Tonnen, davon 1 150 000 Tonnen GC-Sorten und 1 700 000 Tonnen GD-Sorten. Mehr als 80 % des Gemeinschaftsverbrauchs entfallen auf Frankreich, Deutschland, Italien und das Vereinigte Königreich.

Die Einfuhren aus EFTA-Ländern, vor allem Schweden und Finnland, erreichten 30 % des Gemeinschafsmarktes. Einzelheiten betreffend Produktion, Verkäufe und Verbrauch für 1990 sind in Tabelle 1 zu finden.

Der wertmäßige Umsatz auf dem Kartonmarkt der Gemeinschaft erreichte 1990 annähernd 2,5 Milliarden ECU.

(6) Der westeuropäische Kartonmarkt war in den letzten 30 Jahren durch ein kräftiges Wachstum gekennzeichnet. Auf Jahresbasis lag die Wachstumsrate bei Karton in der Regel über der der Industrieproduktion insgesamt. So erreichte in den achtziger Jahren die durchschnittliche Wachstumsrate bei Karton in Westeuropa 3 % gegenüber einer durchschnittlichen jährlichen Zuwachsrate der Industrieproduktion von nur 1,5 %.

In den vier Jahren 1987 bis 1990 erhöhte sich der Kartonverbrauch um 18,6 %. 1991 kam es jedoch zu einem Rückgang der Nachfrage um 2,2 %.

In der zweiten Hälfte der achtziger Jahre stieg die Nachfrage nach GC-Sorten (Primärfaserqualitäten) fast dreimal so schnell wie die Nachfrage nach GD-Sorten (Sekundärfaserqualitäten).

Das Jahr 1990 brachte eine Trendwende: während die Verkäufe von GD-Sorten in der Gemeinschaft gegenüber dem Vorjahr um 11 % anstiegen, gingen die Verkäufe von GC-Sorten um 1 % zurück.

Diese deutliche Rückkehr zu GD-Sorten im Jahre 1990 ist durch mehrere Faktoren zu erklären: erhöhtes Umweltbewußtsein der Öffentlichkeit; Anwachsen der Preisdifferenz zwischen GC- und GD-Sorten Ende 1989, als die Preise für GC-Sorten, nicht aber für GD-Sorten anzogen; verbessertes Aussehen verschiedener GD-Sorten mit der Folge, daß sie einem GC-Produkt ähnlicher geworden sind.

3. Die Hersteller

(7) Der Kartonmarkt der Gemeinschaft wird zu einem großen Teil von Herstellern von GC-Sorten aus europäischen Drittländern und speziell aus Schweden und Finnland versorgt.

Der GC-Sektor wird von mehreren großen skandinavischen Forstproduktkonzernen beherrscht, die nach der unlängst vollzogenen Umstrukturierung der Branche und verschiedenen Übernahmen heute de facto mit einem beträchtlichen Teil ihrer Produktionskapazität in der Gemeinschaft vertreten sind. Der größte europäische Hersteller von GC-Sorten ist die schwedische Stora-Gruppe mit einer Jahresproduktion von annähernd 450 000 Tonnen. Zwei Drittel der GC-Produktion von Stora stammen von ihren Kopparfors-Werken in Schweden und der Rest von dem früheren Feldmühle-Werk, das Stora 1990 übernahm (Feldmühle stellte auch

GD-Sorten her). Ein weiterer führender schwedischer Hersteller, die MoDo-Gruppe, stellt 200 000 Tonnen GC-Sorten her, die praktisch zur Gänze aus ihrem Werk im Vereinigten Königreich in Workington, Cumbria, stammen. Die Produktion von MoDo in Schweden besteht nahezu gänzlich aus SBS. Die (1991) vier finnischen GC-Hersteller — Metsä-Serla, Kyro, Tampella und United Paper Mills — produzieren zusammen knapp 500 000 Tonnen (sämtlich in Finnland) und vermarkten ihre Produktion in der Gemeinschaft und in anderen Exportmärkten ausschließlich über ihre gemeinsame Verkaufsagentur Finnboard (1).

(8) Im GD-Bereich besitzen heute zwei Hersteller, nämlich Mayr-Melnhof (M-M) und Sarrió, die Hälfte der europäischen Produktionskapazität. M-M hat ihren Hauptsitz in Wien, besitzt oder kontrolliert aber auch Kartonwerke in Deutschland, der Schweiz (66 % Beteiligung), den Niederlanden und (seit 1991) dem Vereinigten Königreich. Die M-M Gruppe hatte 1990 bereits eine Produktionskapazität von über 600 000 Tonnen bei GD-Sorten und von 90 000 Tonnen bei GC-Sorten. 1991 wurde in Deutschland eine neue GD-Maschine (160 000 Tonnen/Jahr) in Betrieb genommen (und dem Vernehmen nach eine alte Maschine stillgelegt). M-M übernahm Ende 1992 einen weiteren deutschen Hersteller, so daß sich ihre Gesamtkapazität heute auf mehr als 850 000 Tonnen beläuft. Sarrió (zur italienischen Saffa-Gruppe gehörend) ist derzeit größter europäischer Hersteller von Sekundärfasersorten, dessen italienische Werke eine Kapazität von 400 000 Tonnen bei GD-Sorten (sowie 26 000 Tonnen bei GC-Sorten) haben. Daneben besitzt Sarrió zwei Werke in Spanien (Sarrió, Prat). Weitere bedeutende Hersteller von GD-Sorten in der Gemeinschaft sind Stora (mit Feldmühle), Cascades, Weig und Buchmann. Europa Carton ist nicht nur ein Kartonhersteller, sondern auch der größte Kartonverarbeiter in Deutschland. Die schwedische Fiskeby ist der einzige skandinavische Hersteller von Sekundärfaserqualitäten.

(9) Einige Gruppen, vor allem Stora, M-M und Cascades, haben sowohl bei GC- als auch bei GD-Sorten hohe Produktionsanteile.

Die beiden führenden europäischen Hersteller von SBS (GZ, UZ) sind MoDo (über Iggesunds Bruk in Schweden) mit einer Produktion von rund 225 000 Tonnen 1990 und Enso-Gutzeit in Finnland mit einer Produktion von 125 000 Tonnen.

Einer kapazitätsbezogenen Studie (2) zufolge entfielen 1990 rund 14 % der gesamten westeuropäischen Produktionskapazität auf die Stora-Gruppe, gefolgt von M-M (13 %) Finnboard (11 %), MoDo/Iggesund (10 %), Sarrió/Saffa (8 %), Cascades (7 %), Enso-Gutzeit (3 %) und Weig (2 %). Demzufolge besaßen zehn Hersteller 70 % der gesamten Kartonherstellungskapazität (für alle Sorten).

Einer weiteren Studie (auf der Basis der Gesamtproduktion) (3) zufolge rückte 1991 Mayr-Melnhof nach weiteren Übernahmen und Kapazitätserweiterungen mit 19,3 % der Produktion auf Platz 1, gefolgt von Stora (14,2 %), Finnboard (12,4 %) und Sarrió/Saffa (10 %).

4. Die Abnehmer

(10) Die wichtigsten Abnehmer von Karton in der Gemeinschaft sind die Faltschachtelhersteller („Konverter"), auf die annähernd 60 % des gesamten Kartonverbrauchs entfallen. Einige Kartonhersteller haben eine in das Unternehmen integrierte nachgelagerte Konverter-Tätigkeit.

Die Konverter kaufen Karton in Bögen und stellen Faltschachteln nach den Spezifikationen ihrer Abnehmer — meist Hersteller von Nahrungsmitteln und non-food-Konsumartikeln — her.

Die westeuropäischen Endabnehmer von Faltschachteln verteilen sich etwa im Verhältnis 54/46 auf den Lebensmittel- und den non-food-Sektor.

In der Gemeinschaft gibt es annähernd 1 500 Faltschachtelhersteller. Auf die zehn größten von ihnen enfällt rund ein Viertel der gesamten Produktion — Spiegelbild des ziemlich zersplitterten Marktes auf der Nachfrageseite, obgleich in den letzten Jahren eine Tendenz zu stärkerer Konzentration zu beobachten ist.

Ein weiterer wichtiger Kartonabnehmer ist die Druckereiindustrie, die Karton für graphische Zwecke verwendet.

5. Umstrukturierung der Kartonindustrie

(11) In den letzten 10 Jahren haben sich in der Kartonindustrie beträchtliche strukturelle Veränderungen vollzogen. 1980 stammte der weitaus überwiedende Teil der europäischen Kartonproduktion von unabhängigen, ausschließlich in der Kartonindustrie tätigen „Ein-Produkt-Herstellern". 1990 hingegen entfiel nur die Hälfte der verfügbaren Kapazität auf spezialisierte Kartonhersteller, während sich der Rest im Besitz großer Konzerne der Papierindustrie mit breit aufgefächerten Aktivitäten befand.

(1) Finnboard, die als eingetragene „yhdistys" (Wirtschaftsvereinigung) nach finnischem Recht Rechtspersönlichkeit besitzt, hatte 1991 sechs Mitglieder (davon zwei ohne Kartonherstellung), von denen jedes ein Vorstandsmitglied stellte. Der kaufmännischen Organisation stand ein Managing Director vor, dem die verschiedenen Marketing-Abteilungen unterstanden. Finnboard hatte in Finnland 135 Mitarbeiter und in 43 Ländern Vertretungen, wovon 17 eigene Verkaufsbüros von Finnboard waren.

(2) Finnboard-Studie vom 16. Mai 1990

(3) EIU Paper and Packaging Analyst, November 1991.

— 1990 erwarb Stora, Schwedens größte Holzverarbeitungsgruppe und Eigentümerin von Kopparfors, einem der größten Kartonhersteller, den deutschen Papierkonzern Feldmühle-Nobel. Feldmühle hatte bereits ihrerseits 1988 50 % und 1989 die restlichen 50 % des führenden französischen Kartonherstellers Papeteries Beghin-Corbehem erworben. Der gesamte konsolidierte Umsatz der neuen Stora/Feldmühle-Gruppe liegt in der Größenordnung von 6,5 Milliarden ECU. Das Kartongeschäft von „Kopparfors" und „Feldmühle" ist jetzt zusammengefaßt und bildet den Geschäftsbereich Billerud von Stora.

— Mayr-Melnhof („M-M"), ursprünglich ein in Österreich beheimatetes mittelgroßes Unternehmen, ist heute der größte europäische Hersteller von GD-Sorten, nachdem das Unternehmen zuerst 1984 FS-Karton (Deutschland) und später KNP-Vouwkarton (Niederlande) und eine Mehrheitsbeteiligung an Deisswil (Schweiz) übernommen hatte. Im Oktober 1991 übernahm M-M noch die Colthrop Board Mill, den einzigen Hersteller von GD-Sorten im Vereinigten Königreich (früher zur Reedpack-Gruppe gehörend). Ende 1992 übernahm M-M außerdem noch den deutschen Hersteller Laakmann.

— AB Iggesunds Bruk, einer der führenden europäischen Hersteller von SBS, übernahm am 1. Januar 1988 die Thames Board Mill („TMB"), einen bedeutenden Hersteller von GC-Sorten mit Sitz in Workington (Vereinigtes Königreich) und wurde am Ende des gleichen Jahres selbst voll in den MoDo-Papierkonzern integriert, der bis dahin knapp 50 % der Anteile besessen hatte. (Eine „neue MoDo"-Gruppe entstand aus den drei ehemals unabhängigen Gruppen MoDo, Iggesund und Holmen.)

— Die kanadische Cascades-Gruppe erwarb 1985/86 zwei französische Kartonhersteller (Blendeques und La Rochette) und später Duffel, den einzigen belgischen Hersteller (jetzt stillgelegt), sowie Djupafors (Schweden).

— Die 1988 durch ein Management Buy-Out des Produktbereichs von Reed International PLC (einschließlich Reed Paper & Board UK Ltd — „Reed P & B" —, Eigentümerin des Colthrop Kartonwerks) gebildete Reedpack Ltd wurde im Juli 1990 selbst von der SCA, einem führenden schwedischen Holzindustrie-Konzern, übernommen. SCA behielt den größten Teil des früheren Reedpack-Geschäftsbereichs einschließlich Reed P & B, verkaufte aber das Colthrop-Werk im Mai 1991 in einer weiteren Management-Buy-Out-Aktion an die Gruppe Field Packaging, die wiederum im Oktober des gleichen Jahres das Colthrop-Werk an M-M verkaufte.

— Der führende italienische Hersteller Saffa fusionierte 1990 seinen Kartonbereich mit dem spanischen Hersteller Sarrió (und änderte dabei den Namen des Karton-Geschäftsbereichs in Sarrió) und erwarb 1991 eine weiteren spanischen Hersteller, Prat Carton.

— Aussedat-Rey, einer der führenden französischen Papierkonzerne und Eigentümer der Papeteries de Lancey, wurde im Juni 1989 von International Paper, dem weltgrößten Zellstoff- und Papierhersteller, übernommen.

— Enso-Gutzeit, der zweitgrößte finnische Forstproduktkonzern und ein führender Hersteller von SBS-Sorten, erwarb Anfang 1993 die Geschäftsbereiche Sägeprodukte, Papier und Karton von Tampella Oy, einem weiteren finnischen Hersteller von GC-Sorten und Mitglied von Finnboard.

— Fiskeby AB, der einzige skandinavische Hersteller von GD-Sorten, wurde am 1. Juni 1990 von dem US-amerikanischen Unternehmen Manville Forest Products erworben.

— KNP (Koninklijke Nederlandse Papierfabrieken), ein großer niederländischer Papierhersteller, übernahm am 31. Dezember 1986 den deutschen Verpackungshersteller Herzberger Papierfabrik Osthushenrich GmbH (einschließlich Badische Kartonfabrik). Später verkaufte KNP ihren niederländischen Kartonbereich KNP Vouwkarton mit Wirkung vom 1. Januar 1990 an M-M. KNP selbst schloß sich Anfang 1993 mit zwei weiteren niederländischen Papierunternehmen zur NV Koninklijke KNP BT NV zusammen.

— Europa Carton AG, ein der US-amerikanischen Stone Container Corporation gehörendes Unternehmen, stellte unter anderem Karton und Faltschachteln her. Am 17. Februar 1993 beschlossen Europa Carton AG und der führende französische Konverter FCP, ihre Faltschachtelaktivitäten in einer gemeinsamen Holding zusammenzufassen. Im Ramen dieser Fusion brachte Europa Carton AG ihren Geschäftsbereich Faltschachtelherstellung einschließlich ihrer Kartonfabrik in ein neues Gemeischaftsunternehmen Europa Carton Faltschachtel GmbH ein.

6. Der Handel zwischen Mitgliedstaaten

(12) Obgleich der größte Teil der Kartonimporte der führenden EG-Märkte aus skandinavischen Ländern kommt, besteht auch zwischen den Mitgliedstaaten ein nicht unbeachtlicher Handel mit Karton. 1990 wurden von den 2,4 Millionen Tonnen Karton, die in der Gemeinschaft produziert wurden, 620 000 Tonnen (25 %) in Form direkter innergemeinschaftlicher Lieferungen der Kartonhersteller bezogen. Auch über Händler wird ein beträchtlicher innergemeischaftlicher Handel mit Karton abgewickelt, und mit der zunehmenden gesamteuropäischen Integration versuchen auch die

größeren Konverter, Gruppenlieferungen dorthin zustande zu bringen, wo die günstigsten Konditionen erhältlich sind. Aus den skandinavischen EFTA-Ländern (Schweden, Norwegen und Finnland) importierte die Gemeinschaft 770 000 Tonnen (fast ausschließlich GC und SBS). Nicht unerhebliche Mengen (135 000 Tonnen) GD-Sorten bezog die Gemeinschaft aus Österreich.

Was das wichtigste Fertigprodukt (Faltschachteln) betrifft, so liefert Westeuropa 11 % seiner Produktion über die nationalen Grenzen hinweg.

7. **Kapazitätsauslastung**

(13) Die Kartonherstellung ist ein weitgehend automatisiertes und kapitalintensives Fertigungsverfahren. Um rentabel zu sein, müßte ein neues Kartonwerk eine Kapazität von 150 bis 200 000 Tonnen bei einem Investitionsaufwand von rund 250 Millionen ECU haben. Diese Größenordnung hatte das Ende 1990 in Deutschland in Betrieb genommene neue Kartonwerk von M-M/FS.

Die ideale Betriebsmethode besteht nach Aussage der Kartonhersteller darin, die Maschinen 350 bis 355 Tage pro Jahr rund um die Uhr mit voller Kapazität arbeiten zu lassen. Für einen wirtschaftlichen Betrieb müssen große Maschinen lange Laufzeiten mit einem Minimum an Produktionsumstellungen haben. Jede Produktionslaufzeit ist auf die Bedürfnisse des jeweiligen Kunden oder mehrerer zusammengefaßter Kunden zugeschnitten. Beinahe die gesamte Kartonproduktion Westeuropas erfolgt eigens auf Bestellung; eine Produktion auf Vorrat ist im allgemeinen nicht praktikabel. Die Zahl der Einsatztage oder -wochen für vorliegende Aufträge (Auftragsbestand) ist ein guter Indikator für die Stärke der Nachfrage. Sinkt der Auftragsbestand unter 2 bis 3 Wochen ab, so halten es die großen Hersteller in der Regel für ratsam, die Produktion vorübergehend abzustellen („Abstellzeiten"), um das Produktionsprogramm zu verbessern und die Aufrechterhaltung der Produktqualität zu sichern. Kleinere Kartonfabriken sind etwas flexibler.

(14) Während mehrerer Jahre bis 1983 wurde die Kapazitätsauslastung der westeuropäischen Kartonindustrie von den Herstellern als unbefriedigend bezeichnet (1980: 83 %; 1981: 85 %; 1982: 84 %; 1983: 91 %)

1984 zog die Nachfrage erneut an, und die Kapazitätsauslastung wurde mit 96 % als befriedigend bezeichnet. 1985 ging die Nachfrage hingegen wieder leicht zurück, was auch eine geringfügig niedrigere Kapazitätsauslastung zur Folge hatte.

Mit einer Verbrauchszunahme um 2 % bei gesunkenen Rohstoff- und Energiekosten wurde das Jahr 1986 von der Kartonindustrie als recht gutes Jahr eingestuft.

(15) Zwischen 1983 und 1986 erzielten die finnischen Hersteller (die Finnboard-Werke bei GC-Sorten und Enso-Gutzeit bei SBS) durch Maschinenumstellungen und Beseitigung von Engpässen erhebliche Kapazitätsaufstockungen, durch die sich die gesamte westeuropäische Produktionskapazität um rund 150 000 Tonnen erhöhte. Der Kapazitätsanstieg wurde jedoch durch die in den 80er Jahren erheblich gestiegene Kartonnachfrage ausgeglichen.

1987 übernahmen die Hersteller eine neue Methode zur Berechnung der Kapazitätsauslastung, wobei deutlich wurde, daß die Kartonindustrie in Wirklichkeit gar keine Kapazitätsüberhänge hatte.

In den nächsten drei oder vier Jahren hatte die Kartonindustrie eine Kapazitätsauslastung von 100 % oder fast 100 %, obwohl sich 1990 die größeren Hersteller zunehmend gezwungen sahen, ihre Produktion vorübergehend einzustellen.

8. **Kosten, Preise und Rentabilität**

(16) Der wichtigste Rohstoffkostenfaktor bei der Kartonproduktion ist der Preis für Zellstoff (bei GC-Sorten) bzw. für Altpapier bei (GD-Sorten).

Der Zellstoff für GC-Sorten wird in der Regel aus skandinavischen oder nordamerikanischen Quellen bezogen und macht gewöhnlich rund 30 % der Kosten der Kartonherstellung aus. (Einige größere GC-Hersteller haben ihre Kartonfabriken in unmittelbarer Nähe zu ihren Zellstoff-Produktionsanlagen angesiedelt und werden weitgehend durch interne Lieferungen versorgt.) Der weitaus überwiegende Teil der Zellstoffproduktion geht in Wirklichkeit jedoch in die Papierherstellung, und nur annähernd 5 % der Produktion werden für die Herstellung von GC-Sorten verbraucht.

Der Preis, den die Kartonhersteller für Zellstoff zahlen, wird deshalb laut Aussage der Branche weit mehr durch die Lage der Papierindustrie im allgemeinen als durch die Lage auf dem Markt für GC-Karton bestimmt. Hingegen werden bei wiederverwertetem Altpapier rund 70 % für Karton und nur 30 % für Papier verwendet; bei GD-Sorten besteht möglicherweise ein direkterer Zusammenhang zwischen Karton- und Rohstoffpreis als bei GC-Sorten und Zellstoff. Letztlich schlägt eine Verteuerung bei Zellstoff jedoch auch auf den Preis für Sekundärfasern durch.

Laut Aussage der Hersteller folgten die Rohstoffkosten für die Kartonindustrie in der Regel den Zellstoffpreisen auf dem internationalen Markt und stiegen zwischen 1986 und 1989 um fast 30 %, bevor sie 1990 zurückgingen und 1991 fast wieder auf das Niveau von 1986 fielen. Die anderen Kostenbestandteile weisen jedoch unterschiedliche Trends auf, und von 1982 an stiegen die Arbeits- und Energiekosten (die 20-25 % der Gesamtkosten ausmachen) weiterhin an und glichen in gewissem Umfang die rückläufigen Rohstoffkosten aus.

Zwischen 1986 und 1991 stiegen die realen Stückerlöse der Kartonindustrie annähernd doppelt so stark wie die Produktionskosten.

Nach einer von mehreren Herstellern für die Zwecke dieses Verfahrens in Auftrag gegebenen Marktstudie (siehe Randnummer 110) belief sich die durchschnittliche Gewinnspanne der westeuropäischen Kartonhersteller in den Jahren 1986 bis 1991 auf 162 ECU/Tonne zu Preisen von 1991 (= etwa 20 %) [1].

(17) Zwischen GD- und GC-Sorten besteht eine beträchtliche preisliche Differenz. So kostet aus Sekundärfasern hergestellter GD-Karton gewöhnlich nur rund 70 % des Preises für GC2. (Setzt man GC2 = 100, so lassen sich grob überschlägig folgende Preisniveaus ermitteln: GD = 70, GT = 80, GC2 = 100, GC1 = 110 und SBS = 120).

Für viele Verwendungszwecke sind GD- und GC-Qualitäten jedoch ohne weiteres austauschbar. So konnte das Aussehen von Recycling-Karton erheblich verbessert werden, wodurch dieses Produkt für einige qualitativ anspruchsvollere Verwendungszwecke akzeptabel geworden ist; andererseits lassen sich durch die Verwendung von GC anstelle von GD bei einigen Verwendungsarten bis zu 20 % Kartongewicht einsparen, womit der Preisvorteil von Recycling-Karton wieder weitgehend zunichte gemacht wird.

(18) Bis 1990 nahmen die Kartonhersteller gewöhnlich zweimal im Jahr, nämlich im April und Oktober, Preiserhöhungen vor. Preiserhöhungen werden stets mehrere Monate im voraus angekündigt. Gewöhnlich unterrichten die Hersteller ihre Kunden (vor allem Hersteller von bedrucktem Karton oder „Konverter") in Rundschreiben über die Höhe der bevorstehenden Listenpreiserhöhung. Die Branche ist seit jeher für das Phänomen branchenweiter Preisinitiativen bekannt, wobei alle Hersteller auf jedem nationalen westeuropäischen Markt identische oder nahezu identische Preiserhöhungen ankündigen, die zum gleichen Zeitpunkt in Kraft treten. Die großen Hersteller kündigten ihre Preiserhöhungen sämtlich in einem Abstand von wenigen Tagen oder Wochen voneinander an. Obgleich häufig die skandinavischen Länder als erste die Preiserhöhung ankündigten, war das Schema nicht immer das gleiche, und auch andere Hersteller, beispielsweise Feldmühle und Mayr-Melnhof, konnten eine Preisinitiative „anführen". Die kleineren Hersteller wendeten stets die gleichen Listenpreiserhöhungen wie die großen Unternehmen an.

Die meisten großen Hersteller haben neben einer allgemeinen Preisliste besondere individuelle Preislisten, unter Umständen mit einem niedrigeren Basispreis, für ihre Großkunden. (Der Basispreis gilt in der Regel für Partien von 10 oder 15 Tonnen der gleichen Flächenmasse/des gleichen Quadratmetergewichts). Außerdem werden Mengenrabatte zugestanden. Das Standardverfahren sieht so aus, daß allen Kunden die gleiche pauschale Preiserhöhung (beispielsweise 13 DM/100 kg für GC und 11 DM/100 kg für GD-Sorten) bekanntgegeben wird und solche Kunden, für die Sondervereinbarungen gelten, informiert werden, wie sich die allgemeine Erhöhung der Basispreise auf den von ihnen zu bezahlenden Endpreis auswirkt.

(19) Die Kartonhersteller versuchten Preiserhöhungen gegenüber ihren Kunden gewöhnlich mit gestiegenen Rohstoff-, Energie-, Transport- und anderen Kosten zu rechtfertigen. In der Regel würden die (meist im Lebensmittelsektor tätigen) Kunden der Konverter erwarten, daß ihre Lieferanten geringfügige Kartonpreiserhöhungen selbst tragen. Damit die Konverter eine Kartonpreiserhöhung an ihre Kunden weitergeben können, muß die Erhöhung deshalb mindestens 5 % betragen. Auf der anderen Seite ist jeder von den Kartonherstellern den Konvertern aufgezwungenen einseitigen Kartonpreiserhöhung eine obere Grenze gezogen. Die Konverter widersetzen sich Preiserhöhungen bei Karton mitunter mit dem Argument, daß sich bei ihren eigenen Kunden (überwiegend Lebensmittelindustrie) Preiserhöhungen bei Verpackungsmaterial nicht durchsetzen lassen würden (der Karton selbst ist der größte Kostenfaktor — etwa 50 % — im Endpreis der bedruckten Kartonverpackungen). Die üblichen Listenpreiserhöhungen der Kartonhersteller lagen deshalb jeweils in der Größenordnung von 6 bis 10 %.

9. Preisinitiativen

(20) Anfang 1989 kündigten die Kartonhersteller für alle westeuropäischen Märkte Preiserhöhungen für GC- und GD-Sorten von etwa 8 % (120 bzw. 100 DM/Tonne) an, doch hatte diese Aktion nur begrenzten Erfolg. Etwa seit dem letzten Quartal 1986 blieben die Marktpreise konstant oder waren sogar rückläufig, wobei die Nettopreise für GC-Sorten auf den meisten nationalen Märkten 1987 nachgaben (Anfang 1987 kam es jedoch im Vereinigten Königreich zu einem Preisanstieg von 9 %, da das britische Pfund damals gegenüber den kontinentaleuropäischen Ländern niedriger notierte, wodurch die Preise im Vereinigten Königreich sich den Preisen der übrigen Gemeinschaft stärker annäherten).

Von 1988 an wurden die Kartonpreise hingegen überall in Westeuropa in einer Reihe sogenannter „Preisinitiativen" in regelmäßigen Abständen von allen Herstellern heraufgesetzt. Gewöhnlich beinhalteten die Preisinitiativen Erhöhungen auf allen nationalen Märkten für Sorten aus Primär- wie auch aus Sekundärfasern, wobei die Preise für SBS-Sorten gewöhnlich (aber nicht immer) im glei-

[1] Die Gewinnspanne ist hier definiert als fakturierter Umsatz abzüglich Rabatte und aller Produktions-, Vertriebs- und Verwaltungskosten ohne Kapitalkosten (d.h. ohne Abschreibungen und Zinszahlungen). Bei den integrierten GC-Herstellern liegt die Rentabilität ihrer gesamten Tätigkeiten vom Zellstoff bis zum Endprodukt jedoch erheblich höher.

chen Maße wie die für GC-Sorten angehoben wurden.

— Bei der ersten Preisinitiative von 1988 wurden die Listenpreise für GC-, GD- und SBS-Sorten um 7-8 % (in einigen Fällen 10 %) angehoben; diese neuen Preise traten zwischen Februar und April in Kraft und blieben bis 30. September gültig.

— Eine zweite Preiserhöhung für 1988 von etwa 7 % für GC-, GD- und SBS-Sorten trat am 1. Oktober in Kraft. Diese Preise galten bis Februar 1989. Das Vereinigte Königreich nahm an dieser Preiserhöhung nicht teil, da die dortigen Preise damals bereits um etwa 10 % über dem Niveau der kontinentalwesteuropäischen Länder lagen.

— 1989 wurden die Preise für GC- und SBS-Sorten erneut zweimal, für GD-Sorten hingegen nur einmal angehoben.

Bei der ersten Preiserhöhung zum 1. April wurden die Preise für GC-Sorten um rund 10 % und für GD-Sorten um 6 % heraufgesetzt.

— Die zweite Preiserhöhung von 1989 (in den meisten Ländern zum 1. Oktober) betraf nur GC-Qualitäten (und SBS) und lag erneut in der Größenordnung von 8-10 % der Listenpreise. Dies führte zu einer höheren Preisdifferenz zwischen GC- und GD-Qualitäten und zu einer entsprechenden Verlagerung der Nachfrage auf GD-Sorten.

— Im April 1990 wurden die Preise für GC-, GD- und SBS-Sorten um 6-10 % je nach Land erhöht. Zum 1. Oktober 1990 sollte eine zweite Preiserhöhungsrunde folgen, doch wurde diese wegen neuer Produktionskapazitäten, die bei einer beginnenden Verlangsamung des Wirtschaftswachstums in Betrieb genommen wurden, auf den 1. Januar 1991 zurückgestellt.

Die neuerliche Erhöhung um 6 bis 7 % trat im Januar 1991 in Kraft, wurde aber auf einigen Märkten für Großkunden, die gegen die zeitliche Planung der Preiserhöhung protestiert hatten, ein weiteres Mal bis April zurückgestellt

(21) Nach eigenen Zahlenangaben der Hersteller erhöhten sich als Folge der verschiedenen Preisinitiativen zwischen 1988 und 1991 die westeuropäischen Basis-Listenpreise (in Landeswährung) absolut um durchschnittlich 42 %. Auch die tatsächlich gezahlten durchschnittlichen Nettopreise (nach Abzug aller Skonti und Rabatte) erhöhten sich, wenngleich etwas weniger stark. Nach der von verschiedenen Herstellern in Auftrag gegebenen Marktstudie stiegen die tatsächlichen Nettopreise in Landeswährung durchschnittlich um 33 % (absolut), bevor sie Mitte 1991 wieder nachgaben.

Real und nach Umrechnung in ECU (zwecks Ausschaltung wechselkursbedingter Schwankungen) stiegen die angekündigten Preise in dieser Zeit in Westeuropa um durchschnittlich 26 %, während sich die tatsächlichen Preise um 19 % erhöhten, bevor sie in der zweiten Jahreshälfte 1991 wieder etwas nachgaben.

Natürlich gibt es dabei gewisse Unterschiede zwischen den verschiedenen Herstellern, Sorten und nationalen Märkten. In der Regel stiegen die GC-Preise stärker als die Preise für Recycling-Sorten (siehe oben Randnummer 20).

So stieg der Nettopreis für GC-Sorten eines führenden Herstellers in Deutschland von rund 1 500 DM/t im Januar 1988 auf 2 000 DM/t Mitte 1991 (+33 %), während in der gleichen Zeit die Verteuerung bei GD-Material 21 % betrug (Anstieg von 1 200 auf 1 450 DM/t). In der gleichen Zeit lagen die Preiserhöhungen in Belgien erheblich über dem westeuropäischen Durchschnitt, in Italien dagegen darunter.

C. DAS VERFAHREN

1. Nicht angekündigte Nachprüfungen nach Artikel 14 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17

(22) Am 23. und 24. April 1991 nahmen Beamte der Kommission gemäß Artikel 14 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17 in den Geschäftsräumen verschiedener Unternehmen und Branchenorganisationen des Kartonsektors ohne Vorankündigung gleichzeitig Nachprüfungen vor. Da in einigen Fällen die mutmaßlichen Verstoßteilnehmer ihren Hauptsitz in Drittländern hatten, mußten die diesbezüglichen Nachprüfungen bei einer oder mehreren Tochtergesellschaften oder Verkaufsagenturen durchgeführt werden.

Die Nachprüfungen wurden aufgrund einer informellen (d. h. nicht im Rahmen von Artikel 3 der Verordnung Nr. 17 eingereichten) Beschwerde der British Printing Industries Federation (BPIF), einer Branchenorganisation der Mehrzahl der britischen Kartonbedrucker, angeordnet.

In ihrem Schreiben vom 22. November 1990 behauptete die BPIF, daß die das Vereinigte Königreich beliefernden Kartonhersteller eine Reihe gleichzeitiger und einheitlicher Preiserhöhungen eingeführt hatten; die Kommission solle deshalb prüfen, ob ein Verstoß gegen die Wettbewerbsvorschriften des EWG-Vertrages vorliege.

Zur gleichen Zeit (und ohne die Kommission davon in Kenntnis zu setzen) gab die BPIF eine Pressemitteilung heraus, die bewirkte, daß ihre Initiative in der Fachpresse entsprechende Publizität erhielt. So erschien in „This Week", dem Informationsblatt von Pulp and Paper International vom 10.-14. Dezember 1990, ein diesbezüglicher Bericht.

Durchschriften der Pressemitteilung (oder gar der BPIF-Beschwerde selbst) wurden bei einigen Kartonherstellern oder deren Agenten vorgefunden, so bei Cascades, MM Pegg (M-M)(die sie von Feldmühle erhalten hatte), Finnboard und SCA.

Am 12. Dezember 1990 reichte die Fédération Française de Cartonnage, eine Branchenorganisation der französischen Kartonabnehmer, ebenfalls eine informelle Beschwerde mit Behauptungen betreffend den französischen Kartonmarkt ein, die ähnlich wie die BPIF-Beschwerde lautete.

(23) Aus den Schriftstücken, die die Kommission bei verschiedenen Unternehmen und Branchenvereinigungen vorfand, wurde deutlich, daß sich die Kartonindustrie bewußt war, daß die Kommission nach der Beschwerde der BPIF möglicherweise Nachprüfungen gemäß Artikel 14 Absatz 3 vornehmen würde. Zumindest in einem Fall waren externe Rechtsanwälte damit beauftragt worden, in den Geschäftsräumen des Unternehmens eine fiktive Nachprüfung vorzunehmen. Dem Vernehmen nach waren dabei verschiedene Dokumente „zwecks weiterer Prüfung" aus den Geschäftsräumen entfernt worden (obgleich sowohl das in Frage stehende Unternehmen als auch dessen Rechtsanwälte gegenüber der Kommission bestritten, daß Dokumente tatsächlich entfernt worden seien).

Trotz der vorherigen Warnung entdeckten die Kommissionsbediensteten (vor allem bei Cascades und der M-M-Tochtergesellschaft FS-Karton) bei den Nachprüfungen eine Reihe stark belastender Dokumente, die eine jahrelange Existenz von Vereinbarungen mit dem Ziel belegten, unter dem Deckmantel einer als „Produktgruppe Karton" oder „PG Karton" bekannten Institution Preise festzusetzen und die Lieferung von Karton einzuschränken oder zu kontrollieren.

Diese Dokumente werden in Teil E dieser Entscheidung ausführlich beschrieben.

2. Auskunftsverlangen nach Artikel 11 der Verordnung Nr. 17

(24) Im Anschluß an ihre Nachprüfung im Rahmen von Artikel 14 Absatz 3 richtete die Kommission an alle Kartonhersteller, an die die vorliegende Entscheidung gerichtet ist, ein Auskunftsverlangen nach Artikel 11 der Verordnung Nr. 17

Die Auskunftsverlangen betrafen die Tätigkeiten der PG Karton und die Teilnahme jedes Unternehmens an den Sitzungen dieses Gremiums und dessen Ausschüsse.

Außerdem richtete die Kommission an Cascades Auskunftsverlangen zu spezifischen Hinweisen in der Dokumentation, die in deren Geschäftsräumen (bzw. den Geschäftsräumen ihrer Tochtergesellschaften) vorgefunden worden war.

Alle in dieses Verfahren einbezogenen Unternehmen wurden außerdem ersucht, in ihrem Besitz befindliche Dokumente betreffend die Sitzungen der PG Karton zur Verfügung zu stellen. Die meisten von ihnen legten die amtlichen Sitzungsniederschriften vor, doch (Rena ausgenommen) keine privaten Notizen oder Aufzeichnungen über die bereits bei den Nachprüfungen vorgefundenen hinaus.

Die Kommission forderte auch von der FIDES, der schweizerischen Organisation, die technische Dienste für die PG Karton erbrachte (siehe Randnummer 27), sowie von der Branchenorganisation der skandinavischen Hersteller bestimmte untersuchungserhebliche Schriftstücke an, doch wurden diese nicht zur Verfügung gestellt.

3. Die Mitteilung der Beschwerdepunkte und die Anhörung

(25) Die Mitteilung der Beschwerdepunkte in dieser Sache wurde den Unternehmen mit Schreiben vom 21. Dezember 1992 zusammen mit folgenden Schriftstücken zugestellt.

1. für jeden einzelnen Adressaten eine Einzeldarstellung mit Angabe seiner Rolle an dem mutmaßlichen Kartell und mit einer Beschreibung der wichtigsten Beweise für seine Teilnahme an dem Verstoß;
2. von 1-157 numerierte Anlagen der in der Mitteilung der Beschwerdepunkte genannten Beweise;
3. eine umfängliche Dokumentation über jede der sieben festgestellten Preisinitiativen (A-G) mit allen relevanten internen Preisanweisungen jedes Herstellers und einer Übersichtstabelle;
4. alle relevanten Auskunftsverlangen nach Artikel 11 mit Antworten;
5. alle Unterlagen bezüglich der Beschwerde von BPIF, die bei Herstellern oder deren Tochtergesellschaften oder Agenten gefunden wurden;
6. alle Preisunterlagen von Wettbewerbern, die bei den Herstellern gefunden oder von diesen zur Verfügung gestellt wurden;
7. alle die Preiserhöhung betreffenden Presseauszüge im Besitz der Hersteller usw.;
8. ein Verzeichnis der Akten im Besitz der Kommission mit einer Erläuterung zur Dokumenten-Identifizierung und zur Herkunft der Dokumente.

Außerdem bot die Kommission jedem Adressaten der Mitteilung der Beschwerdepunkte Einblick in

1. die gesamte Dokumentation, die die Kommission von den Adressaten oder deren Tochtergesellschaften oder Agenten im Rahmen von Artikel 11 oder 14 erhalten hatte;
2. die komplette Serie der Sitzungsniederschriften und andere Aufzeichnungen der PG Karton.

Weiterhin wurde allen Unternehmen, die über Tochtergesellschaften oder Verkaufsagenturen in einer der beiden britischen Branchenvereinigungen (PAA und ACBM, siehe Randnummern 94 bis 99) vertreten waren, Einsichtnahme in alle der Kom-

mission vorliegenden Schriftstücke betreffend ihre Organisation gestattet, soweit diese Schriftstücke der Mitteilung der Beschwerdepunkte nicht beigefügt waren.

(26) Die Frist für die Einreichung schriftlicher Bemerkungen zu den Beschwerdepunkten der Kommission betrug 14 Wochen ab dem Zeitpunkt des Erhalts der Mitteilung der Beschwerdepunkte. Alle Adressaten reichten schriftliche Bemerkungen ein, obgleich nur etwa die Hälfte darum bat, die Argumente mündlich zu erläutern. Eine mündliche Anhörung fand am 7.-9. Juni 1993 statt, bei der folgende Unternehmen ihren Fall mündlich vortrugen: Enso-Gutzeit, Europa Carton, Gruber & Weber, Kartonfabriek de Eendracht, Laakmann, Mayr-Melnhof, MoDo, SCA Holding und Weig.

Die wichtigsten Merkmale des Verstoßes sind in den folgenden Teilen (D und E) dieser Entscheidung beschrieben

D. ORGANISATION, STRUKTUR UND ZWECK DER VERSCHIEDENEN ARBEITSGRUPPEN DER „PRODUKTGRUPPE KARTON"

1. Die PG Karton

(27) 1955 errichteten die damals den westeuropäischen Markt beliefernden Kartonhersteller eine als „Sektion Karton" („Section Cartonboard"/„Section Carton") bekannte Vereinigung, die offensichtlich unter der Schirmherrschaft der FIDES Treuhandgesellschaft arbeitete. Die FIDES ist eine in Zürich beheimatete Treuhandgesellschaft, die (neben anderen Aktivitäten) Systeme zum Informationsaustausch für verschiedene Industriebranchen organisiert. Über die Tätigkeiten der „Sektion Karton" sind jedoch nur wenige Einzelheiten bekannt.

1980-1981 beschlossen die Kartonhersteller, die „Sektion Karton" als eigene Produktgruppe des Europäischen Papierinstituts (EPI), einer speziell mit technischen und statistischen Aufgaben betrauten Organisation [1], neu zu gründen. Diese Gruppe wurde dann unter der Bezeichnung „Produktgruppe Karton" („PG Karton")bekannt.

Die PG Karton hielt ihre erste Jahreshauptversammlung am 12. Juni 1981 in Wolfheze (Niederlande) ab.

(28) Mitglied der PG Karton waren die nationalen Kartonherstellerverbände Westeuropas sowie einzelne Kartonhersteller aus Belgien, Frankreich, Deutschland, Italien, den Niederlanden, dem Vereinigten Königreich, Österreich, Spanien und der Schweiz. Die skandinavischen Hersteller waren neben ihrer Branchenvereinigung Scanpapp (später unter dem Namen „Nordic Paperboard Institute" oder „NPI" bekannt) individuell vertreten.

Das Produkt, auf das sich die Tätigkeit der PG Karton bezog, war folgendermaßen definiert: „Alle Arten von gestrichenem und ungestrichenem Maschinenkarton von 200 g/m^2 und darüber."

(Kartonverpackungen für Flüssigkeiten, Tapetenrohpapier und bestimmte andere Pappeerzeugnisse waren ausdrücklich vom Tätigkeitsbereich der PG Karton ausgeklammert. Einige hochwertige GC-Sorten mit einer „Flächenmasse" von nur 160 g/m^2 sind für graphische Zwecke entwickelt worden, die Verkäufe sind jedoch unbedeutend.)

Innerhalb der PG Karton bestand eine gesonderte Gruppe „Graupappe" (GK-Sorten). Graukarton gilt nicht als Karton im eigentlichen Sinne und ist nicht Gegenstand dieser Entscheidung.

Als Sekretariat der neuer PG Karton fungierte die FIDES-Treuhandgesellschaft, die bereits für die „Sektion Karton" tätig gewesen war.

2. Die Ausschüsse der PG Karton vor 1986

(29) Im Rahmen der PG Karton war eine Reihe verschiedener Ausschüsse oder Gremien tätig. Neben der jährlichen Generalversammlung gehörten hierzu anfänglich eine sogenannte Präsidentenkonferenz, eine Wirtschaftliche Kommission und ein Technischer Ausschuß. Ein „Marketing Committee" wurde 1984 eingesetzt.

Die Präsidentenkonferenz trat — genau wie die Wirtschaftliche Kommission — jährlich etwa drei- bis sechsmal zusammen. Die Mitgliedschaft in der Präsidentenkonferenz stand den Geschäftsführern oder kaufmännischen Direktoren aller Mitgliedsunternehmen der PG Karton offen.

An den Sitzungen der Wirtschaftlichen Kommission nahmen Marketing- und/oder Verkaufsdirektoren teil. Diese Kommission berichtete der Präsidentenkonferenz über die Marktlage in den einzelnen Ländern.

Das „Marketing Committee" wurde später mit der Aufgabe eingesetzt, die von der Wirtschaftlichen Kommission beschafften Informationen zu analysieren und ihre Beurteilung der Marktlage an die Präsidentenkonferenz weiterzuleiten. Das „Marketing Committee" trat etwa drei- bis fünfmal pro Jahr zusammen.

(30) Die amtlichen Niederschriften von den Sitzungen der Präsidentenkonferenz und der Wirtschaftlichen Kommission wurden von FIDES geführt und stehen für den gesamten Untersuchungszeitraum zur Verfügung. Aus ihnen geht hervor, daß in diesen Gremien über Fragen wie Auftragseingänge, Kapazitätsauslastung, Angebots- und Nachfrageausgleich und geplante Maschinen-Abstellzeiten gesprochen wurde. Die amtlichen Sitzungsniederschriften vermitteln jedoch den Eindruck, daß diese Diskussionen stets allgemein und als Informations-

[1] 1991 wurde das EPI mit der CEPAC, einer weiteren Branchenorganisation der Zellstoff-, Papier- und Pappeindustrie, zur CEPI („Confederation of European Paper Industries") fusioniert.

austausch geführt wurden, ohne daß die einzelnen Hersteller ihre eigenen Positionen offenlegten oder zu irgendeiner Vereinbarung oder Entscheidung gelangten.

Überhaupt keine Niederschriften waren von den Sitzungen des „Marketing Committee" verfügbar, und laut Aussage der Hersteller wurden auch keine Niederschriften angefertigt.

3. **Änderungen in der Struktur der PG Karton in der Zeit 1986-1987**

(31) In der Struktur der PG Karton traten 1986/87 bedeutsame Änderungen ein. Zuerst wurde Mitte 1986 eine kleinere, als „Präsidentenausschuß" („Presidents Working Group") oder PWG bekannte Gruppe aus Topmanagern der etwa acht führenden Kartonhersteller eingesetzt. Seine Funktion bestand offensichtlich darin, die Präsidentenkonferenz in Fragen wie Kostentrends, Nachfrageentwicklung und Verkaufsvorausschätzungen „vorzubereiten". Der PWG trat regelmäßig zwischen fünf- bis achtmal jährlich zusammen.

Nach der Einsetzung des neuen PWG trat die Präsidentenkonferenz selbst weniger häufig zusammen: anläßlich der jährlichen Generalversammlung der PG Karton fand jeweils ein Frühjahrstreffen unter Teilnahme praktisch aller Hersteller statt; an den Wintertreffen (im November) nahmen gewöhnlich nur ein oder zwei Hersteller aus jedem Land teil.

(32) Etwas später — 1987 — wurde das „Marketing Committee" umorganisiert (die genauen Einzelheiten sind nicht bekannt) und firmierte danach als „Joint Marketing Committee" oder JMC. Alle Hersteller, an die die vorliegende Entscheidung gerichtet ist (mit Ausnahme von Enso-Gutzeit), nahmen an den Sitzungen dieses Gremiums teil, wenngleich einige häufiger als andere. Finnboard scheint sowohl das NPI als auch dessen vier eigene Mitgliedsunternehmen, nämlich Kyro, Metsä-Serla, Tampella und United Paper Mills, vertreten zu haben. Das JMC begann Ende 1987 oder Anfang 1988 unter seinem neuen Namen zusammenzutreten.

Anfänglich tagte das JMC zwölfmal oder mehr pro Jahr, und obgleich die Zahl der Sitzungen 1989 auf etwa acht reduziert wurde, wurden diese Sitzungen stets getrennt für GC- und GD-Sorten abgehalten. Offensichtlich übernahm das JMC verschiedene nicht näher bezeichnete Funktionen der Wirtschaftlichen Kommission. Letzteres Gremium hielt jedoch bis Anfang 1991 weiterhin Sitzungen ab und versorgte das JMC mit Informationen über die Marktlage in den einzelnen Ländern

4. **Fehlen von Sitzungsniederschriften oder sonstigen Aufzeichnungen**

(33) Ungeachtet der Tatsache, daß von allen Sitzungen der Präsidentenkonferenz und der Wirtschaftlichen Kommission detaillierte Niederschriften angefertigt und an die Teilnehmer verteilt wurden, gibt es keinerlei offizielle Aufzeichnungen über die Sitzungen des PWG vor Februar 1990 und über die Sitzungen des JMC bis nach dem Zeitpunkt der Kommissionsermittlungen. Auch Einladungsschreiben oder Teilnehmerverzeichnisse gab es nicht. Auf detaillierte und nachdrückliche Auskunftsersuchen der Kommission nach Artikel 11 erwiderten die Teilnehmer meist, daß wegen des „informellen" Charakters der Treffen keine Niederschriften angefertigt worden seien. Desgleichen versicherten nahezu alle Unternehmen, daß auch ihre Vertreter auf diesen Sitzungen keine persönlichen Notizen angefertigt oder anschließend Informationsberichte für andere Personen in ihren Oraganisationen erstellt hätten. Die FIDES-Treuhandgesellschaft, die das Sekretariat für die PG Karton stellte, war auf allen Sitzungen vertreten. Die Kommission hält es für unzutreffend, daß FIDES in dieser Eigenschaft nicht irgendwelche Aufzeichnungen von den PWG- und JMC-Sitzungen anfertigte, wie sie dies für die anderen Ausschüsse tat. FIDES hat jedoch trotz wiederholter Ersuchen der Kommission keine einzige Sizungsniederschrift und keine sonstigen Aufzeichnungen vorgelegt.

5. **Die Aussagen von Stora**

(34) In Beantwortung der an sie gerichteten Auskunftsverlangen nach Artikel 11 gaben nahezu alle Unternehmen nur eine vage und harmlose Beschreibung vom Zweck und vom Funktionieren der verschiedenen Ausschüsse der PG Karton.

Diese Beschreibungen deckten sich im wesentlichen mit der offiziellen Tätigkeitsdarlegung in den Jahresberichten der PG Karton.

Die schwedische Forstproduktgruppe Stora, zu der bereits Kopparfors gehörte und die unlängst Feldmühle übernommen hatte, räumte jedoch in einem Schreiben an die Kommission vom 19. August 1991 ein, daß „... die Unternehmen der Stora-Gruppe an gewissen Politiken und Praktiken beteiligt gewesen sind, die möglicherweise Verstöße gegen die Wettbewerbsvorschriften darstellen".

Im weiteren Verlauf übermittelte Stora (am 30. August 1991) eine detaillierte Antwort auf das Auskunftsverlangen der Kommission betreffend die PG Karton und deren Tätigkeiten, die in zusätzlichen Erwiederungen von Stora nach Artikel 11 und insbesondere in der Erwiderung vom 28. Oktober 1991 („Zweite Aussage von Stora") erweitert wurde.

6. **Ziele und Tätigkeiten der PG Karton und Mitgliedschaft in den einzelnen Ausschüssen**

a) *Die PG Karton bis 1986*

(35) Laut Aussage von Stora (Zweite Aussage, S. 2) hatten die Kartonhersteller „seit 1975 versucht,

Ordnung in den ... Markt zu bringen. So haben sich Mitglieder der PG Karton oder deren Vorgängerin (vor 1981) in dieser Zeit getroffen, um Fragen der Preisfestsetzung und der Marktanteile zu erörtern." Vor 1986/87 hatte die Präsidentenkonferenz — wenngleich anscheinend in recht allgemeiner Form — verschiedene Vorschläge erörtert und mehrere Versuche unternommen, um die Preise zu erhöhen und das Problem der Überkapazität in den Griff zu bekommen. Das 1984 eingesetzte „Marketing Committee" hatte zu prüfen, ob der Markt eine Preiserhöhung annehmen würde, und den Präsidenten Bericht zu erstatten. Nach der Aussage von Stora waren die in diese Richtung zielenden Bemühungen wegen des chronischen Kapazitätsüberhangs der Branche während dieser Zeit meist ohne Erfolg geblieben.

Auch wurden die in dieser Zeit von der Präsidentenkonferenz unternommenen Bemühungen, Disziplin in den Kartonmarkt zu bringen, offensichtlich durch das Fehlen detaillierter fachlicher Informationen behindert. Dieses offenkundige Hindernis für eine wirksame Absprache wurde 1986 durch die Gründung des PWG — dessen Effizienz mit der Errichtung des neuen JMC Ende 1987 oder Anfang 1988 noch verbessert wurde — weitgehend ausgeräumt.

b) *Der PWG*

(36) Dem PWG gehörten Vertreter der etwa acht führenden Kartonhersteller an, wobei die Teilnehmer den Posten eines Vorstandsmitglieds oder Vertriebsdirektors oder einen in ihrem jeweiligen Unternehmen gleichwertigen Posten bekleideten.

Mitglieder des PWG waren Cascades, Papeteries Béghin-Corbehem und Feldmühle (jetzt beide zu Stora gehörend), Finnboard, KNP (bis Mitte 1988), M-M, Saffa (später als Sarrió bekannt), TBM (jetzt zu MoDo gehörend) und ab 1988 Weig.

Den Vorsitz in den PWG-Sitzungen führte der gewählte Vorsitzende der PG Karton. Während des fraglichen Zeitraums wurde diese Funktion nacheinander von Direktoren von KNP, Finnboard und M-M ausgeübt.

Die ursprünglichen PWG-Mitglieder repräsentierten nahezu die gesamte GD-Produktionskapazität Westeuropas.

(37) Die auf der Hauptversammlung vorgelegten jährlichen „Tätigkeitsberichte" der PG Karton vermitteln den Eindruck, daß die Aufgabe des PWG darin bestand, durch Erörterung allgemeiner Fragen wie Kostentrends, Angebots- und Nachfrageentwicklung und Vorausschätzungen über die Absatzsituation die Präsidentenkonferenzen vorzubereiten.

In Wirklichkeit war ihr geheimer Auftrag weit weniger allgemein gehalten.

Laut Stora „trat der PWG ab 1986 zusammen, um bei der Einführung von Disziplin auf dem Markt zu helfen". Sein eigentlicher Auftrag umfaßte „die Erörterung und Abstimmung der Märkte, Marktanteile, Preise, Preiserhöhungen und Kapazitäten" (Zweite Aussage von Stora, S. 4 und 5).

Schon bald nach seiner Einsetzung gelang es dem PWG, „eine Einigung zu erzielen und umfassende Beschlüsse über die zeitliche Folge und die Höhe der von den Kartonherstellern vorzunehmenden Preiserhöhungen zu fassen" (Zweite Aussage von Stora, S. 6)

Im Zusammenhang mit den Preiserhöhungsinitiativen führte der PWG ausführliche Diskussionen über die Marktanteile, die die nationalen Gruppierungen und einzelene Herstellergruppen in Westeuropa innehaben. Das Ergebnis waren eine Reihe von „Vereinbarungen" zwischen den Teilnehmern über ihre jeweiligen Marktanteile, die sicherstellen sollten, daß die konzertierten Preisinitiativen nicht durch ein die Nachfrage überschreitendes Angebot gefährdet werden. So einigten sich die großen Herstellergruppen darauf, ihre Marktanteile auf den Niveaus zu belassen, wie sie aus den jährlichen Produktions- und Verkaufszahlen resultierten, die jeweils im März des darauffolgenden Jahres über die FIDES bekanntgegeben wurden. Auf jeder PWG-Sitzung wurde die Entwicklung der Marktanteile auf der Grundlage der monatlichen FIDES-Meldungen analysiert; bei größeren Schwankungen wurden von den vermuteten Schuldigen Erklärungen verlangt.

(38) Der PWG hatte der Präsidentenkonferenz zu berichten. Zu seinen Aufgaben gehörte es, „die genaue Angebots- und Nachfragesituation auf dem Markt sowie die Maßnahmen, die getroffen werden müssen, um Ordnung in den Markt zu bringen, zu beurteilen und der Präsidentenkonferenz darüber zu berichten" (Zweite Aussage von Stora, S. 5).

Der PWG tagte regelmäßig vor den anberaumten Präsidentenkonferenzen, und da die gleiche Person den Vorsitz auf beiden Treffen führte, besteht kein Zweifel, daß sie die Ergebnisse der PWG-Sitzung anderen sogenannten „Präsidenten", die nicht Mitglied des inneren Kreises waren, mitteilte.

Fand unmittelbar nach dem PWG-Treffen keine Sitzung der Präsidentenkonferenz statt, so informierten die Teilnehmer die kleineren Hersteller in ihrer jeweiligen nationalen Gruppierung über die gefaßten Beschlüsse (Erwiderung von Stora nach Artikel 11 vom 17. September 1991). Für Deutschland bestand keine echte Notwendigkeit, dieses Verfahren bei GC einzuschlagen, da praktisch die gesamte Produktion in Händen von PWG-Mitgliedern lag. Im GD-Bereich hingegen wurden die unabhängigen Hersteller wie Buchmann und Laakmann von Zeit zu Zeit von Feldmühle oder M-M unterrichtet. Buchmann räumte ein, von Feldmühle

„öfters" über Einzelheiten (Land, Zeitpunkt, Höhe) geplanter Preiserhöhungen unterrichtet worden zu sein.

Die skandinavischen Hersteller (alle Mitglieder des NPI) wurden in der Regel von Finnboard über das Ergebnis der Sitzungen unterrichtet. So wurde Kopparfors vor der Fusion mit Feldmühle im Jahre 1990 auf dem laufenden gehalten. Die Vermutung von Stora, daß das gleiche Verfahren bei Rena und Enso-Gutzeit Verwendung fand, wird durch die Aussage von Rena weitgehend bestätigt (Randnummern 79-80). Auch entspricht dies der Position, die Finnboard als Vertreter des NPI wie auch als voller Teilnehmer im PWG einnahm (siehe Randnummern 58, 79 und 83).

Im Falle Frankreichs unterrichteten Cascades oder Béghin Corbehem (CBC) die Papeteries de Lancey über die Beschlüsse des PWG.

Diese Kommunikationskanäle waren jedoch nicht institutionalisiert, da die fraglichen Hersteller — Enso-Gutzeit ausgenommen — sämtlich Mitglieder des regelmäßig tagenden JMC waren und normalerweise vom Vorsitzenden dieses Gremiums von den Beschlüssen des jeweils letzten PWG-Treffens (an dem er ebenfalls teilgenommen hatte) unterrichtet wurden.

(39) Der PWG traf sich mehrere Male pro Jahr. Von Juni 1986 bis Mai 1987 tagte er viermal, 1987/88 achtmal, 1988/89 fünfmal und 1989 bis 1991 mindestens zehnmal.

Soweit bekannt, fanden zu folgenden Zeitpunkten und an folgenden Orten Sitzungen des PWG statt:

10. November 1986	Zürich
12. Dezember 1986	Zürich
18. März 1987	Zürich
20. Mai 1987	Graz
12. Oktober 1987	Zürich
4. Dezember 1987	Zürich
10. März 1988	Zürich
25. Mai 1988	Barcelona
17. November 1988	Zürich
10. Februar 1989	Zürich
5. April 1989	Zürich
17. Mai 1989	Nizza
18. Oktober 1989	Zürich
28. November 1989	Zürich
6. Februar 1990	Zürich
23. Mai 1990	Helsinki
26. November 1990	Göteborg
1. Februar 1991	Zürich
12. April 1991	Zürich
27. Mai 1991	Zürich
5. Juni 1991	Montreal

(es sind nicht alle Sitzungszeitpunkte bekannt).

(40) Von 1984 bis 1988 führte den Vorsitz in der Präsidentenkonferenz ein Vertreter vom KNP, der in dieser Eigenschaft auch den Vorsitz in den PWG-Sitzungen hatte. Nach dem Ausscheiden des KNP-Vertreters als amtierender Vorsitzender war KNP im Präsidentenausschuß nicht mehr vertreten.

Der französische Hersteller Béghin Corbehem (CBC) blieb jedoch gesondertes Mitglied des PWG, nachdem Feldmühle, die bereits 50 % der Aktien besaß, 1989 die restlichen 50 % übernommen hatte.

Die erste PWG-Sitzung, an der Weig teilnahm, war die vom Mai 1988; danach nahm Weig bis Frühjahr 1989 nicht regelmäßig an den Sitzungen teil.

Abgesehen von Cascades und Weig haben die Mitglieder des PWG wenig konkrete Angaben zu ihrer Teilnahme an einzelnen PWG-Sitzungen vor Ende 1989 oder Anfang 1990 gemacht. Über die Teilnahme der einzelnen Unternehmen ab 28. November 1989 gibt Tabelle 2 Aufschluß.

c) *Die Präsidentenkonferenz*

(41) Den Sitzungen der Präsidentenkonferenz, die jetzt nur noch zweimal jährlich stattfanden, ging stets eine PWG-Sitzung voraus. Wie Stora erläuterte, gehörte es zu den Aufaben des PWG, der Präsidentenkonferenz zu erklären, welche Maßnahmen erforderlich waren, um den Markt in Ordnung zu bringen (siehe oben Randnummer 38). Auf diese Weise wurden die an den Sitzungen der Präsidentenkonferenz teilnehmenden Direktoren über die Beschlüsse des PWG und die Anweisungen, die ihren Vertriebsabteilungen zwecks Durchführung der vereinbarten Preisinitiativen zu erteilen waren, unterrichtet. Ebenso erfuhren die Vertriebsleiter, die an den Sitzungen des JMC teilnahmen und die vereinbarten Preiserhöhungen durchzuführen hatten (siehe Randnummern 44 und 45), ob ihre Direktoren den Beschluß des PWG unterstützen würden. In den amtlichen Niederschriften der Präsidentenkonferenz fehlt jeder Hinweis auf diese Kontakte mit dem PWG. Ebenso fehlt in den amtlichen Niederschriften jeglicher Hinweis auf Beratungen über Preise oder Preisinitiativen.

Im Gegenteil, sie vermittelten weiterhin den völlig irreführenden Eindruck, daß alle Diskussionen über sensible Fragen wie Marktlage, Kapazitätsauslastung, Auftragsbestand, Abstellzeiten usw. ziemlich allgemeiner Art waren, so daß keine Daten einzelner Erzeuger preisgegeben wurden.

Eine Bestätigung für die Aussage von Stora, daß in der Präsidentenkonferenz tatsächlich über Preisabsprachen geredet wurde, liefert eine beim britischen Verkaufsagenten von M-M (M-M PEGG) gefundene interne Notiz über eine Präsidentenkonferenz vom 10. November 1986:

„Preisfestsetzung VK

Auf der letzten Fides-Sitzung erklärte der Vertreter von Weig, daß Weig 9 % (1) für das VK für zu hoch hält und sich deshalb auf 7 % einstellt! Große Enttäuschung, da dies eine ‚Verhandlungsmarge' für jedermann bedeutet."

(42) Alle Unternehmen, an die die vorliegende Entscheidung gerichtet ist, waren in der Präsidentenkonferenz vertreten. Obschon einige kleinere Hersteller an den Sitzungen relativ unregelmäßig teilnahmen, waren die führenden Hersteller (die auch sämtlich Mitglied des PWG waren) nahezu auf allen Präsidentenkonferenzen vertreten

Vertreter des NPI nahmen — mit einer Ausnahme — an allen Sitzungen der Präsidentenkonferenz in den Jahren 1986 bis 1991 teil. Die Vertreter von Finnboard (die auch auf den kurz davor abgehaltenen PWG-Treffen anwesend waren) nahmen an allen Sitzungen der Präsidentenkonferenz getrennt vom NPI teil. Gelegentlich nahmen auch individuelle Mitgliedsunternehmen von Finnboard teil: Metsä Serla kam jedes Jahr zu der Frühjahrs-Plenarsitzung (nicht aber zu den Wintersitzungen), und United Paper Mills kam zu einer Sitzung im Mai 1989.

(43) Von 1986 an fanden Präsidentenkonferenzen zu folgenden Zeitpunkten und an folgenden Orten statt:

Zeitpunkt	Ort
29. Mai 1986	Alghero (Sardinien)
10. November 1986	Zürich
20. Mai 1987	Graz
4. Dezember 1987	Zürich
25. Mai 1988	Barcelona
17. November 1988	Zürich
17. Mai 1989	Nizza
28. November 1989	Zürich
23. Mai 1990	Helsinki
26. November 1990	Göteborg
5. Juni 1991	Montreal

Über die Teilnahme der einzelnen Unternehmen gibt Tabelle 3 Aufschluß.

d) *Das Joint Marketing Committee*

(44) Das „Joint Marketing Committee" oder „JMC„ wurde Ende 1987 eingesetzt. Es galt als erheblich effizienter als sein Vorläufer, das „Marketing Committee". Das JMC hatte dem PWG zu berichten. Offiziell lautete seine Aufgabe, für den PWG eine ausführliche Analyse der Marktsituation und eine Absatzvorausschätzung vorzubereiten. Zu diesem Zweck wurde es von der Wirtschaftlichen Kommission mit Informationen versorgt. Hauptaufgabe des JMC war es jedoch von Anfang an,

— zu ermitteln, ob sich Preiserhöhungen durchsetzen lassen, und falls ja, wie, und anschließend dem PWG Bericht zu erstatten;

— die vom PWG beschlossenen Preisinitiativen nach Ländern und wichtigsten Kunden im Detail auszuarbeiten, um zu einem einheitlichen Preissystem in Europa zu gelangen (Erste Aussage von Stora, S. 17; Zweite Aussage, Seiten 8 ff.).

(45) Stora hat in ihrer zweiten Aussage (Seiten 8 und 9) die Arbeitsweisen des JMC ausführlich beschrieben. Danach erörterte dieser Ausschuß für jeden einzelnen Markt, wie die vom PWG vereinbarten Preiserhöhungen von den Herstellern durchgesetzt werden sollten. Die praktischen Aspekte der Durchführung der vorgeschlagenen Preiserhöhungen wurden in „Round Table"-Gesprächen erörtert, wobei jeder Teilnehmer Gelegenheit erhielt, sich zu der vorgeschlagenen Preiserhöhung zu äußern.

Schwierigkeiten bei der Durchführung der vom PWG beschlossenen Preiserhöhungen oder gelegentliche Fälle von Verweigerung der Zusammenarbeit wurden dem PWG gemeldet, der dann (wie Stora es formulierte) „zu versuchen hatte, das erforderliche Maß an Zusammenarbeit zustande zu bringen". Das JMC erstellte stets gesonderte Berichte für GC- und für GD-Sorten. Änderte der PWG aufgrund der Berichte des JMC einen Preisfestsetzungsbeschluß, so waren die hierfür erforderlichen Schritte auf den nächsten JMC-Sitzungen zu erörtern.

Für die Sitzungen des JMC liegen keinerlei offizielle Einladungsschreiben oder Niederschriften vor. Bei der Komplexität seiner Aufgaben wäre das JMC jedoch ganz offensichtlich nicht funktionsfähig gewesen, wenn die Teilnehmer nicht ihre eigenen Berechnungen und Vorschläge vorgelegt hätten und vom Vorsitzenden oder Sekretariat nicht detaillierte Aufzeichnungen über die Sitzungen verfaßt worden wären. Das JMC hatte dem PWG Bericht zu erstatten. Bei der mündlichen Anhörung gab einer der Teilnehmer (Gruber & Weber) zu, daß generell die Regel galt, keine belastenden Aufzeichnungen aufzubewahren.

Nicht alle Teilnehmer der JMC-Sitzungen hielten es jedoch so genau mit der Anweisung, Aufzeichnungen zu vernichten oder nicht aufzubewahren. So wurden anläßlich der Nachprüfungen bei M-M und dem kleineren norwegischen Hersteller Rena ausführliche persönliche Notizen über die Vorgänge auf verschiedenen JMC-Sitzungen gefunden (siehe Randnummern 80, 82, 84 und 87).

(46) Der Vorsitz im JMC wurde während des ganzen relevanten Zeitraums von der gleichen Person,

(1) Zum Zeitpunkt der Aufzeichnung hatten die meisten Hersteller gerade eine Preiserhöhung um 9 % für das Vereinigte Königreich für Januar 1987 angekündigt.

nämlich einem (mittlerweile in den Ruhestand getretenen) Direktor von Feldmühle, geführt. Seinem persönlichen Einsatz ist der Erfolg des JMC weitgehend zu verdanken. Er nahm auch an den Sitzungen des PWG teil und fungierte als Vermittler zwischen den beiden Gremien. An den Sitzungen des JMC nahmen Vertreter aller oder praktisch aller europäischen Kartonhersteller teil. Die vier finnischen GC-Hersteller wurden stets von Finnboard vertreten. Finnboard behauptet jedoch, nicht in eigener Sache, sondern nur im Namen des NPI teilgenommen zu haben (siehe Erwiderung von Finnboard nach Artikel 11). Das NPI war in den Sitzungen des JMC nicht gesondert vertreten, wohl aber in den Sitzungen der Präsidentenkonferenz. (Fiskeby hat zugegeben, daß „bei einigen Gelegenheiten" ein Vertreter des NPI per Telefon Informationen an Fiskeby über Dinge mitgeteilt hat, die bei JMC-Sitzungen behandelt wurden, bei denen sie selbst nicht vertreten war). Einige Hersteller — vor allem die größeren, die auch im PWG vertreten waren — nahmen regelmäßiger als andere an den Sitzungen teil, doch läßt sich wegen des Fehlens jeglicher Sitzungsniederschrift die Teilnehmerliste für die einzelnen Sitzungen nicht genau rekonstruieren. Mit Ausnahme von Enso-Gutzeit nahmen jedoch alle Unternehmen, an die die vorliegende Entscheidung gerichtet ist, an zumindest einigen JMC-Sitzungen teil. Für GC- und GD-Sorten wurden — in der Regel an aufeinanderfolgenden Tagen — getrennte Sitzungen abgehalten.

Nach den der Kommission vorliegenden Schriftstücken einschließlich der Jahresberichte der PG Karton tagte das JMC in folgender Häufigkeit:

Juni 1987-Mai 1988: 15 Sitzungen,

Juni 1988-Mai 1989: 11 Sitzungen,

Juni 1989-Mai 1990: 8 Sitzungen (einschließlich einiger zweitägiger Sitzungen),

Juni 1990-Mai 1991: 8 Sitzungen (einschließlich einiger zweitägiger Sitzungen).

(47) Die letzten bekannten Sitzungen des JMC fanden am 3. und 10. Juli 1991 in Wien — zehn Wochen nach dem Termin der Nachprüfung der Kommission — statt.

Einzelheiten der zugegebenen oder festgestellten Teilnahme der einzelnen Unternehmen an den JMC-Sitzungen sind in den Tabellen 4 und 5 enthalten.

Tabelle 4 nennt für jedes Unternehmen die Zeitpunkte der JMC-Sitzungen, bei denen die Teilnahme zugegeben wurde oder nachgewiesen werden konnte (die Liste kann nicht als erschöpfend gelten).

Tabelle 5 gibt Aufschluß über die Teilnehmer der ordentlichen Sitzungen entsprechend den Angaben jedes Herstellers.

(48) In den meisten Fällen behaupteten die Hersteller in ihrer Erwiderung auf wiederholtes Auskunftsverlangen der Kommission nach Artikel 11, keine Aufzeichnungen darüber zu besitzen, wann sie erstmals an Sitzungen des „Marketing Committee" oder des JMC teilnahmen, und beschränkten ihre Antworten auf die letzten Jahre oder gaben sonstige ausweichende Antworten.

Es war deshalb (von wenigen Ausnahmen abgesehen) nicht möglich, die Zeitpunkte der Sitzungen, an denen die jeweiligen Hersteller teilnahmen, mit Sicherheit zu ermitteln. Dies gilt insbesondere für die Zeit vor 1989. Laakmann (die nicht zwischen dem JMC und dessen Vorgänger, dem Marketing Committee, unterschied) erklärte in ihrer Erwiderung nach Artikel 11, daß Cascades, Europa Carton, KNP, FS-Karton, M-M, Deisswil, Feldmühle, CBC, Saffa und sie selbst von Anfang an, d. h. ab 1984, an GC-Sitzungen teilgenommen haben. Laut Laakmann begannen Buchmann, Gruber & Weber, Prat Carton, Tampella Española und Weig etwas später als die anderen Hersteller an den Sitzungen teilzunehmen — ein möglicher Hinweis darauf, daß sie erst nach Errichtung des neuen JMC Ende 1987 oder Anfang 1988 dazustießen.

e) *Die Wirtschaftliche Kommission*

(49) Die „Wirtschaftliche Kommission", der — anders als ihre Bezeichnung vermuten läßt — nicht Wirtschaftler, sondern Vertriebs- und/oder Verkaufsleiter angehörten, erörterte (unter anderem) die Preisentwicklung auf den nationalen Märkten und die Auftragslage und berichtete dem JMC (oder vor Ende 1987 dessen Vorgänger, dem „Marketing Committee") über die Ergebnisse ihrer Arbeit.

Obgleich in der Wirtschaftlichen Kommission (anders als im JMC) laut Stora die Auftragslage der einzelnen Hersteller nicht im einzelnen erörtert wurde, fanden von Zeit zu Zeit Vergleiche zwischen den individuellen Positionen und der Durchschnittssituation statt.

Stora erklärt ausdrücklich, daß im Laufe des Jahres 1987 bei dem Informationsaustausch in der Wirtschaftlichen Kommission deutlicher geworden war, daß alle Hersteller volle Auftragsbücher hatten, was die in der Branche wachsende Überzeugung bestätigte, daß mittlerweile ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Produktionskapazität und Verbrauch erreicht worden war.

(50) „Zentrales Thema" der Beratungen in der Wirtschaftlichen Kommission war die Analyse und Beurteilung der Marktlage in den einzelnen Ländern. Die Information, die die Wirtschaftliche Kommission über die Marktlage in den einzelnen Mitgliedsstaaten erhielt, stammten offensichtlich von nationalen Ausschüssen, in denen die einheimischen Hersteller und wichtigsten Importeure vertreten waren (Niederschrift von der Präsidentenkonferenz vom 10. November 1986). Die Erörterungen über die Marktsituation waren nicht ohne konkreten Zweck; die Gespräche über die Verfassung der

einzelnen nationalen Märkte müssen im Kontext der geplanten Preisinitiativen einschließlich der Notwendigkeit zeitweiliger Abstellzeiten zur Abstützung der Preisanhebungen gesehen werden.

Eine dem Geschäftsführer von M-M übermittelte private Aufzeichnung des Vertreters von FS-Karton über die „Highlights" der Sitzung der Wirtschaftlichen Kommission in Zürich vom 3. Oktober 1989 läßt erkennen, daß auf dieser Sitzung neben einer detaillierten Übersicht über Nachfrage, Produktion und Auftragsbestand auf den einzelnen nationalen Märkten fogendes erörtert wurde:

— deutlicher Widerstand der Abnehmer gegen die letzte Preiserhöhung für GC-Sorten zum 1. Oktober

— jeweiliger Auftragsbestand der GC- und GD-Hersteller einschließlich individueller Positionen;

— Berichte über tatsächliche und geplante Abstellzeiten;

— die speziellen Probleme der Durchsetzung der Preiserhöhung im Vereinigten Königreich und deren Folgen für die notwendige Preisdifferenz zwischen GC- und GD-Sorten;

— Gegenüberstellung von tatsächlichen und vorgesehenen Auftragseingängen für jede nationale Gruppe.

Diese Themen werden in den amtlichen Niederschriften der Sitzung nicht erwähnt.

Über die Teilnahme der einzelnen Unternehmen an den Sitzungen der Wirtschaftlichen Kommission ab Ende 1986 gibt Tabelle 6 Aufschluß. Die einzigen Adressaten dieser Entscheidung, die an keiner Sitzung der Wirtschaftlichen Kommission teilnahmen, waren Enso-Gutzeit, Europa-Carton, Gruber & Weber und Weig. (Enso-Gutzeit war ein Mitglied des NPI, das an jeder Sitzung der Wirtschaftlichen Kommission teilnahm. Die anderen drei waren Mitglieder des JMC.)

E. DER MECHANISMUS DER PREIS UND MENGENKONTROLLEN

1. Mengenkontrollen

a) *Die „Preis-vor-Menge"-Politik*

(51) Der Schlüssel zum Erfolg der Preisinitiativen nach 1988 war (aus Sicht der Hersteller) die Aufrechterhaltung eines annähernden Gleichgewichts zwischen Produktion und Verbrauch. Alle Mitglieder des PWG setzten sich dafür ein, daß die neuen Preisinitiativen nicht durch spürbare Erhöhungen in den Verkaufsmengen unterlaufen wurden. Diese Politik wurde von Stora mit der Formel „Preis vor Menge" bezeichnet (Erwiderung von Stora nach Artikel 11 vom 14. Februar 1992).

Diese Politik bedeutete, daß die führenden Hersteller im PWG mit einer gewissen Erfolgsgarantie Preiserhöhungen vereinbaren konnten.

(52) Die 1987 im PWG erzielte Vereinbarung umfaßte auch ein „Einfrieren" der Marktanteile der führenden Hersteller in Westeuropa auf dem erreichten Niveau, ohne das Versuche unternommen wurden, neue Kunden zu gewinnen oder durch aggressive Preispolitik bestehende Geschäftsbeziehungen auszubauen.

Laut Stora (Zweite Aussage, S. 11) bezog sich die Vereinbarung über die Marktanteile zwischen den führenden Herstellern auf die Marktanteile, die jede der führenden Herstellergruppen in Westeuropa insgesamt innehatte. Erörterungen über die Marktanteile auf einzelnen nationalen Märkten hatten (laut Stora) wenig Sinn, da die Kartonhersteller wegen grenzüberschreitender Zusammenschlüsse der großen Konverter häufig selbst nicht mit Sicherheit wußten, wohin ihre Lieferungen letztendlich gingen.

(53) Schriftstücke, die die Kommission bei FS-Karton (zur M-M-Gruppe gehörend) vorfand, bestätigen, daß Ende 1987 im Rahmen der beiden Präsidentengremien eine Vereinbarung über die beiden miteinander verbundenen Fragen der Mengenkontrolle und der Preisdisziplin gefunden worden war.

In einem „Vertrauliche Aktennotiz" überschriebenen internen Vermerk vom 28. Dezember 1988, den der für die Verkaufsaktivitäten der M-M-Gruppe in Deutschland zuständige Verkaufsleiter an den Geschäftsführer von M-M in Wien richtete, werden die einzelnen Schritte, die die europäischen Kartonhersteller seit Ende 1987 auf Präsidentenniveau zur Durchsetzung der „Preisdisziplin" unternommen haben, in einer Rückschau detailliert dargelegt.

(54) Die Aufzeichnung von M-M bestätigt, daß es 1987 zu einem neuen Konsens gekommen war, der die „Preis-vor-Menge"-Politik verwirklichen half. Dem Verfasser der Notiz zufolge habe es dabei jedoch „Gewinner und Verlierer" gegeben.

Ein Gewinn für alle Beteiligten sei es gewesen, daß der für den Markt kennzeichnende anhaltende Preisverfall 1988 in zwei genau definierten Schritten in einen Aufwärtstrend umgebogen werden konnte (die erwähnten beiden „Schritte" sind natürlich ein Hinweis auf die beiden „Preisinitiativen" des Jahres 1988).

Auf der anderen Seite sei die Aktion für M-M — wie im übrigen auch für Feldmühle — ein Verlust gewesen. Nachdem M-M im Sommer 1987 ihre Marktanteile hatte ausweiten können, verlangten andere Hersteller — zweifellos als Preis für eine umfassende Einigung — von M-M gewisse „Opfer":

— Die Marktanteile von M-M wurden auf dem Niveau von 1987 eingefroren, und den anderen Herstellern wurden klare Zusagen gegeben, daß M-M nicht versuchen würde, neue Aktivitäten über den Preis zu gewinnen;

— den Außendienst-Mitarbeitern in Deutschland und Österreich und den Verkaufsagenten in anderen Ländern wurden feste Anweisungen erteilt, die diese hart Preispolitik widerspiegel-

ten. Zuvor hatte das einzige Ziel gelautet, die Verkäufe zu erhöhen. Jetzt war „absolute Preisdisziplin " oberstes Gebot, mit der Gefahr, die Maschinen abstellen zu müssen, um die Produktion zu drosseln.

(55) M-M sei einer der ersten Hersteller gewesen, der die (bereits im Dezember 1987 angekündigte) Preiserhöhung für März 1988 wie auch die im Oktober 1988 in Kraft getretene zweite Preiserhöhung einführte. M-M habe die von ihr verlangten Opfer gebracht und Umsätze auf einem Hochpreismarkt eingebüßt. Ihre strikte Preispolitik habe zu einer Verärgerung vieler Stammkunden geführt. Auf der anderen Seite hätten nicht alle anderen Hersteller sich so strikt an die Preisinitiativen gehalten wie M-M. So hätte sich das Verkaufspersonal auf dem Markt anders verhalten, als auf höchster Ebene vereinbart worden war. Bezugnehmend auf einen Fall, in dem ein anderer Hersteller M-M bei einem wichtigen Kunden um 150 DM/Tonne unterboten hatte, stellte der Verkaufsleiter von M-M die rhetorische Frage, wie dieses Verhalten in das vereinbarte System passe. Er forderte deshalb seinen Vorgesetzten (der an den PWG-Sitzungen teilnahm) auf, die übrigen Hersteller auf die gleiche strikte Linie wie M-M „einzuschwören", d. h. eher auf Geschäfte zu verzichten als die vereinbarten Preise zu unterlaufen.

Die Kommission versuchte, von M-M weitere Einzelheiten über die genauen Umstände der 1987 zwischen den Kartonherstellern zustande gekommenen Einigung zu erfahren.

In ihrer Erwiderung nach Artikel 11 behauptete M-M, daß von einer Einigung im eigentlichen Sinne nicht die Rede sein könne und daß dieser von ihrem Verkaufsleiter in dem fraglichen Memorandum wiederholt verwendete Begriff (und ähnliche Ausdrücke) „nicht wörtlich zu verstehen" seien.

(56) Die Grundvereinbarung zwischen den führenden Herstellern über das Einfrieren ihrer Marktanteile bestand während des gesamten von der vorliegenden Entscheidung erfaßten Zeitraums weiter.

Ursprünglich ging es dem PWG in dieser Frage darum, die wachsenden EG-Marktanteile der Hersteller aus den EFTA-Ländern (M-M, Finnboard, Kopparfors und Iggesund) zu begrenzen. Die Hersteller in der EG wollten ihren Heimmarkt schützen, während die skandinavischen Hersteller (und M-M) den EG-Raum als ihren natürlichen Exportmarkt betrachteten. So fanden mit diesen EFTA-Herstellern Gespräche über die Höhe des Marktanteils statt, bei der sie einem Einfrieren zustimmen würden. Es wurde ihnen klar gemacht, daß eine Erhöhung ihres Marktanteils auf Kosten der anderen das Gleichgewicht zwischen Produktion und Verbrauch empfindlich stören und die gemeinsamen Bemühungen um Erhöhung der Preise untergraben würde. Als die EFTA-Hersteller später selbst Produktionsanlagen in der Gemeinschaft erwarben, verlor die von den anderen verfolgte Politik der Beschränkung des Marktanteils der Nicht-EG-Produzenten im EG-Raum an Bedeutung. Jetzt ging es zunehmend darum, ein Gleichgewicht zwischen den führenden Herstellergruppen zu erhalten, damit die Preisinitiativen nicht gefährdet wurden (Erwiderung von Stora nach Artikel 11 vom 14. Februar 1992).

Als Basis für die Berechnungen dienten den Herstellern die Zahlen für die Gesamtverkäufe im Vorjahr, die in der Regel im März des jeweils darauffolgenden Jahres bekannt waren.

Da jedem Hersteller der für das kommende Jahr erwartete prozentuale Marktzuwachs bekannt war, konnte er das Volumen der zusätzlichen Verkäufe errechnen, die er im kommenden Jahr ohne Erhöhung seines Marktanteils (und damit ohne Destabilisierung des Marktes) tätigen konnte.

Die Unternehmen, die an den Beratungen über die Marktanteile teilnahmen, waren die gleichen wie die Mitglieder des PWG, nämlich Cascades, Finnboard, KNP (bis 1988), M-M, MoDo, Sarrió, die beiden zur Stora-Gruppe gehörenden Hersteller CBC und Feldmühle und (ab 1988) Weig.

(57) Die „Entwicklung der Marktanteile" wurde auf jeder PWG-Sitzung auf der Grundlage vorläufiger Statistiken analysiert (siehe Randnummer 63). Erörtert wurden dabei die Marktanteile für Westeuropa insgesamt und in geringerem Umfang die Position in einzelnen Ländern. Laut Stora „würden signifikante Veränderungen in den Marktanteilen analysiert und erörtert werden". Eine Veränderung in der Absatzstruktur könnte (beispielsweise) auf einen Sonderauftrag auf einem bestimmten Markt oder darauf zurückzuführen sein, daß ein Kunde dazu übergeht, seinen gesamten Bedarf aus Europa in einem einzigen Land zu beziehen.

Es wurde jedoch den Herstellern überlassen, selbst zu entscheiden, welche Maßnahmen jeder im einzelnen ergreifen sollte, um seinen Marktanteil auf dem erreichten Niveau zu belassen. Fragen wie Abstellen der Betriebsanlagen oder Umlenkung überschüssiger Produktion in außereuropäische Exportmärkte wurden auf den Sitzungen erörtert. Die Durchführung der entsprechenden Maßnahmen richtete sich aber nach der individuellen Verfassung jedes Herstellers.

Die PWG-Mitglieder hofften und erwarteten, daß sie mit ihrem Vorbild auch die kleineren Hersteller dazu bringen würden, Zurückhaltung zu üben.

(58) Obgleich die kleineren Kartonhersteller, die an den JMC-Sitzungen teilnahmen, nicht im einzelnen über die Gespräche im PWG betreffend die Marktanteile unterrichtet waren, war ihnen im Rahmen der „Preis-vor-Menge"-Politik, an die sie sich alle hielten, sehr wohl bekannt, daß sich die führenden Hersteller darauf verständigt hatten, „das Angebot auf einem konstanten Niveau" zu halten, wie ihnen sicherlich auch die Notwendigkeit bewußt war, ihr eigenes Verhalten entsprechend anzupassen.

Bestätigt wird dies durch eine Aufzeichnung des damaligen Rena-Geschäftsführers über eine Sondersitzung des NPI (siehe oben Randnummer 28) im Flughafen Arlanda (Stockholm) am 3. Oktober 1988. Auf der Sitzung ging es vor allem um die für April 1989 vorgesehene nächste Preiserhöhung. Ziel war es, die Preise bis Ende 1989 um 15 % anzuheben.

In der Aufzeichnung heißt es wörtlich:

> „In schwierigen Zeiten: Kontrolle der Produktion mit Abstellzeiten für alle Hersteller. Entsprechender Vorschlag wird ausgearbeitet. Preise müssen gehalten werden." (Orginal: Norwegisch)

Bemerkenswert ist, daß zu dieser Zeit der damalige Geschäftsleiter von Finnboard nicht nur Vorsitzender des NPI war (und auf dem Treffen auf dem Flughafen Arlanda teilnahm), sondern auch als Vorsitzender der PG Karton fungierte und damit den Vorsitz in der Präsidentenkonferenz und im PWG innehatte (siehe auch Randnummer 38).

(59) Für die im PWG vertretenen Hersteller hing die Vereinbarung über das Einfrieren der Marktanteile von „freiwilliger Zurückhaltung" und einem System gegenseitiger Ermutigung ab. Stora führt aus, daß die Frage, „ob die Hersteller sich an die Vereinbarungen hielten oder nicht, letztlich davon abhing, ob sie einsahen, daß es in ihrem ureigensten Interesse liegt".

Soweit bekannt ist, gab es kein formelles System von Strafen oder Kompensationsmaßnahmen, um die in der Frage der Marktanteile erzielte Einigung durchzusetzten, doch waren sich die Hersteller sehr wohl der Möglichkeit von „Vergeltungsmaßnahmen" für den Fall bewußt, daß einer von ihnen in einem bestimmten Markt größere Anteile auf Kosten der anderen gewinnen würde (Erwiderung von Stora nach Artikel 1 vom 14. Februar 1992, S. 4).

Sicher gibt es Hinweise dafür, daß Hersteller, die sich nicht an die Spielregeln hielten und ihre Marktanteile auf Kosten der anderen ausweiteten, zur Ordnung gerufen wurden. Dies scheint Weig passiert zu sein.

(60) Die Kommission räumt ein, daß ungeachtet der Vereinbarung über die Marktanteile der Anteil einzelner großer Hersteller von Jahr zu Jahr wuchs. Stora erklärte dies damit, daß die Hersteller befanden, daß ihre eigenen Interessen und Schwierigkeiten nicht immer Maßnahmen zur Begrenzung ihrer Verkäufe gestatteten. Sicherlich erwarteten Hersteller, die von einer Position der Stärke aus verhandeln können, einen höheren Marktanteil. Auch galten möglicherweise einige Hersteller als weniger verläßlich als andere. Jedes Jahr mußten deshalb die Gespräche über die Marktanteile mit den Herstellern von einer neuen Basis aus wieder aufgenommen werden.

Die Höhe der Marktanteile wurde jedoch im PWG ständig überwacht, und die spezifischen Probleme und Erfordernisse einzelner Mitglieder wurden anerkannt und erörtert. Die Vereinbarung zwischen den Herstellern über die Marktanteile war folglich keine statische Regelung, sondern wurde in regelmäßigen Abständen angepaßt und neu ausgehandelt.

b) *Der Fides-Informationsaustausch*

(61) Als ein wesentliches Element für die erfolgreiche Durchführung der Preisinitiativen galt es, ein umfassendes System der Berichterstattung und Kontrolle im Zusammenhang mit der Produktion, den Verkaufsmengen und der Kapazitätsnutzung aufzubauen.

Die meisten Mitglieder der PG Karton lieferten der Fides regelmäßig (wöchentlich, monatlich, halbjährlich, jährlich) verschiedene Berichte über Auftragslage, Produktion, Verkäufe und Kapazitätsauslastung, und zwar

— wöchentliche Auftragseingangsberichte,

— monatliche Produktions- und Verkaufsberichte,

— monatliche Produktionsvorausschätzungen (ab April 1991),

— halbjährliche Produktionsberichte betreffend GC und GD, aufgeschlüsselt nach „Substanz" (d. h. nach den verschiedenen Gewichtskategorien),

— jährliche Kapazitätsberichte.

Die skandinavischen Hersteller leiteten die Informationen über all diese Fragen nicht direkt an die Fides, sondern in nicht aufbereiteter Form an ihre Branchenorganisation, das NPI.

Das Fides-System deckte ganz Europa (EG und EFTA) ab.

(62) Im Rahmen des Fides-Systems wurden dann die individuellen Berichte zentral ausgewertet und den Teilnehmern die zusammengefaßten (und wohl anonym gemachten) Daten übermittelt.

Die Abonnenten von Fides erhielten folgende Statistiken:

— wöchentliche Auftragseingangs-Statistiken;

— monatliche Verbrauchsstatistiken (nach Ländern für jede der 28 Sorten oder Sortengruppen);

— monatliche Produktions- und Lieferstatistiken (GC-, GD- und SBS-Sorten nach Herstellungsland);

— Kurzübersichten über den Verbrauch von GC- und GD-Sorten (auf der Grundlage „laufender 12 Monate" und einer „projizierten jährlichen" Basis);

— Marktstatistiken (alle sechs Monate);

— Aufschlüsselung nach Flächenmasse (alle sechs Monate);

— Jahreskapazitäts-Statistiken;

— Übersicht über den Maschinenpark (von Zeit zu Zeit).

Die Teilnehmer erhielten von der Fides für jeden Monat die „Produktions- und Lieferstatistiken" und die „Verbrauchsstatistiken" in zwei Formen, nämlich in Form einer „Schnellstatistik" und einer „endgültigen Statistik". Die Schnellstatistiken, die noch vor der Vorbereitung der endgültigen Zahlen herausgegeben wurden, basierten zum Teil auf Schätzungen anhand der Vorjahresmittelwerte.

Wöchentliche Auftragseingangszahlen wurden der Fides von rund 75 % der Mitglieder der PG Karton übermittelt. Die zusammengestellten Statistiken wurden von der Fides am darauffolgenden Tag versendet. Diese Statistiken wiesen den gesamten Auftragsbestand der teilnehmenden Hersteller — weltweit und für Westeuropa — aus.

(63) Die von Fides den Teilnehmern zurückgeschickten aufbereiteten Statistiken waren nach den wichtigsten Sorten auf Länderbasis aufgeschlüsselt — ausgenommen die wöchentlichen Berichte über die Auftragseingänge, die für ganz Westeuropa galten.

In der Aktennotiz von M-M vom 28. Dezember 1988 (Randnummer 53) war (sicherlich zwecks einfacherer Überwachung des „Preis-vor-Menge"-Systems) angeregt worden, jeder Hersteller solle der Fides seine Gesamtproduktion melden und diese sodann auf folgende fünf Segmente aufteilen: Heimatmarkt, übrige EG, übriges Europa, übrige Welt und Eigenverbrauch. Laut M-M wurde das Fides-System später weitgehend entsprechend diesem Vorschlag geändert. Es ist nicht bekannt, ob und inwieweit die der Fides gemeldeten Zahlen individueller Hersteller dem PWG generell zur Verfügung gestellt wurden. Selbst die zusammengefaßten Fides-Statistiken konnten jedoch als Hilfsmittel bei der Ermittlung und Beobachtung individueller Marktanteile und bei der Analyse der Kapazitätsauslastung benutzt werden (und wurden auch dazu benutzt). Die genaueste Analyse erfolgte jedesmal dann, wenn die Zahlen des ganzen Vorjahres verfügbar waren (in der Regel im März). Während des Jahres wurden normalerweise die „Schnellstatistiken" verwendet, obgleich sie wegen Schwankungen die endgültige Jahresabschlußposition möglicherweise nicht genau wiedergaben und mit Vorsicht zu behandeln waren. Die Ergebnisse dieser Analysen wurden auf den Sitzungen des PWG geprüft; hierzu wurden Übersichten erstellt, und Hersteller, deren Marktanteile eine deutliche Zunahme erkennen ließen, mußten „Erklärungen" dafür liefern (siehe Randnummer 57).

(64) In vielen Fällen waren Informationen zur Überwachung der Marktanteile der einzelnen Gruppen verfügbar bzw. konnten ohne zusätzliche Preisgabe von Daten problemlos dem Fides-Meldesystem selbst entnommen werden. Die von Fides in anderen Produktmeldesystemen verwendeten „Sicherungen" gegen eine mögliche Identifizierung der Lieferungen einzelner Hersteller waren in das Meldesystem der Kartonbranche nicht eingebaut. Ein Beispiel sind die „Produktions- und Liefer"-Statistiken für Finnland. Diese weisen neben den in Finnland produzierten Mengen SBS und GC (GD wurde in Finnland nicht hergestellt) die aus Finnland stammenden Lieferungen jeder dieser Sorten nach den einzelnen nationalen Märkten aus. Diese konnten jedoch nur von Enso-Gutzeit bzw. Finnboard stammen. Die gleichen Statistiken für das Vereinigte Königreich (GC und GD) wiesen die Verkäufe von Iggesund (ehemals Thames Board) und Reed Paper & Board (UK) Ltd. nach den einzelnen Märkten aus. Diese Firmen sind die einzigen nationalen Hersteller von GC- bzw. GD-Sorten. Die gleichen Informationen bieten in größerer Ausführlichkeit die „Verbrauchsstatistiken".

c) *Kapazitätsberichte*

(65) Mit Beginn der Tätigkeit der PG Karton im Jahre 1981 erstellte die Fides einen jährlichen Kapazitätsbericht auf Länderbasis wie auch ein mehr detailliertes „Maschineninventar" für alle Arten von Karton und Pappe, also einschließlich auf Kartonmaschinen hergestellter Produkte wie Graupappe.

Daneben legte der damalige Verkaufsdirektor von Finnboard der PG Karton eine jährliche Untersuchung über die Kapazitätsauslastung in der eigentlichen Kartonbranche (unter Zugrundelegung einer engeren Produktdefinition, als sie im Kapazitätsbericht und im Maschineninventar der Fides verwendet wurde) vor.

Wegen der unterschiedlichen Parameter war ein direkter Vergleich zwischen den Fides-Kapazitätsberichten und den Finnboard-Studien nicht möglich. Es wurden deshalb Versuche unternommen, den in den beiden Berichten enthaltenen Daten eine ähnliche Grundlage zu geben; so wurde ab 1985 in den Fides-Berichten zwischen „cartonboard" (Karton) und „other types of board" (andere Pappearten) unterschieden („revidierter Fides-Kapazitätsbericht").

(66) 1987 stellten die Mitglieder des PWG fest, daß sich die Nachfrage so stark erhöht hatte, daß nicht mehr von einem Kapazitätsüberhang gesprochen werden konnte.

Trotz der Unterteilung in „cartonboard" und „other board" bestanden weiterhin Abweichungen zwischen der Finnboard-Studie und dem revidierten Fides-Bericht. Auf der Generalversammlung von 1987 machte die Fides den Vorschlag, den revidierten Fides-Kapazitätsbericht aufzugeben und nur noch die Bestandsaufnahme des Maschinenparks beizubehalten. Die Generalversammlung be-

schloß jedoch, den revidierten Fides-Kapazitätsbericht in der bisherigen Form weiterzuführen und mit einer neuen Kapazitäts-Bestandsaufnahme ausschließlich für „cartonboard"-Maschinen zu ergänzen.

(67) Als 1988 die neue Kapazitätserhebung vorgelegt wurde (Niederschrift von der Präsidentenkonferenz vom 25. Mai 1988), bestätigte sich, was die Wirtschaftliche Kommission bereits festgestellt hatte, nämlich daß „die oft beschworene Überkapazität in Wirklichkeit nicht existiert".

Weiter heißt es in der Niederschrift:

> „Die Kunden können nicht oft genug auf diesen Umstand hingewiesen werden."

In der jährlichen Generalversammlung des folgenden Tages wies der (den Vorsitz im JMC führende) Vertreter von Feldmühle darauf hin, daß es sich um „faktische und nicht theoretische Kapazitätswerte handelt. Folglich sind die Daten äußerst wichtig für die laufende Arbeit. Sie können und müssen dazu benutzt werden, die bei den Kunden häufig herrschende Meinung zu widerlegen, daß es in der Kartonindustrie große Überkapazitäten gibt".

Nach einem Vorschlag von Feldmühle, der Bericht solle der Öffentlichkeit zugänglich gemacht werden, wurde der Bericht erstmals im Frühjahr 1989 vom Europäischen Papierinstitut den Kunden zugestellt.

Stora erklärte dazu:

> „Mit dieser Maßnahme sollte demonstriert werden, daß die Industrie mit zu fast 100 % ausgelasteter Kapazität arbeitet; ferner sollten die Verkaufsleiter/Vertriebsdirektoren davon überzeugt werden, daß sich jetzt eine Gelegenheit bietet, die großen Verluste der vorangegangenen Jahre wieder hereinzuholen; und drittens sollte den Kunden klargemacht werden, daß der Spielraum für Verhandlungen über Preiserhöhungen unbedeutend ist." (Zweite Aussage von Stora, S. 13)

(68) Die neue Kapazitätserhebung (bekannt als „Grünbuch") wurde von der Fides auf der Grundlage der Informationen erstellt, die die Mitglieder der PG Karton im September/Oktober jedes Jahres liefern und die auch Schätzungen ihrer Kapazität für das jeweils folgende Jahr umfassen.

Durch einen Vergleich der gemeldeten Kapazität mit der Verbrauchsstatistik für das Vorjahr konnte die PG Karton Schätzungen über den Grad der Kapazitätsauslastung anstellen.

Der Bericht gab Aufschluß über die jährliche „praktische Produktionskapazität" jeder im Einsatz befindlichen Kartonmaschine, berechnet nach einer Standardformel.

Nicht angegeben wurde jedoch das Output jeder einzelnen Maschine. Der Bericht enthielt die gesamte in den Vorjahren in Westeuropa tatsächlich produzierte Menge und eine Vorausschätzung der gesamten Produktion für das kommende Jahr. Auf der Basis dieser beiden Zahlenreihen wurde dann die Kapazitätsauslastungsrate für die Branche berechnet.

d) *Auftragsbestand und Abstellzeiten*

(69) Durch Vergleich des wöchentlichen Auftragsbestands mit der verfügbaren Kapazität konnte sich der PWG ein Bild von der globalen Nachfragesituation in der Kartonindustrie machen.

Fällt der Auftragsbestand eines größeren Herstellers unter ein bestimmtes Niveau, so kann das Produktionsprogramm nicht effizient geplant werden und müssen die Maschinen möglicherweise vorübergehend abgestellt werden, um Qualitätseinbußen in der Produktion zu vermeiden.

Neben den zusammengefaßten Daten des Fides-Systems pflegten die Hersteller auf den JMC-Sitzungen auch ihren individuellen Auftragsbestand offenzulegen.

Die Informationen über den Auftragsbestand (ausgedrückt in Produktionstagen) waren aus zweierlei Gründen wichtig:

— einmal für die Entscheidung darüber, ob abgestimmte Preisanhebungen vorgenommen werden können;

— zum anderen für die Entscheidung über notwendige Abstellzeiten zur Aufrechterhaltung des Gleichgewichts zwischen Angebot und Nachfrage (Zweite Aussage von Stora, S. 14).

(70) 1988 und 1989 konnte die Industrie mit voller Kapazitätsauslstung arbeiten, so daß neben den normalen Abstellzeiten für Feiertage und Wartung praktisch keine zusätzlichen Abstellzeiten notwendig wurden.

Von Anfang 1990 an hatte die Branche jedoch mit dem Problem höherer Kapazitäten und geringerer Nachfrage zu kämpfen, so daß sie es für erforderlich hielt, sich im Rahmen des PWG über Abstellzeiten zu verständigen. Die großen Hersteller räumten ein, daß sie die Nachfrage nicht durch Preissenkungen steigern konnten und daß die Aufrechterhaltung der vollen Produktion lediglich einen Preisrückgang bewirken würde. Theoretisch ließ sich anhand der Kapazitätsberichte errechnen, wie lange die Maschinen abgestellt werden mußten, um Angebot und Nachfrage wieder ins Gleichgewicht zu bringen. Wenn beispielsweise für ein Jahr eine Kapazitätsauslastung von 92 % erwartet wurde, bedeutete dies, daß 8 % Kapazität ungenutzt blieben. Es wäre also eine vierwöchige Abstellzeit erforderlich, um in der Branche Produktion und Nachfrage wieder ins Gleichgewicht zu bringen.

(71) Der PWG wies jedoch nicht formell jedem Hersteller seine „Abstellzeiten" zu. Laut Stora bestanden praktische Schwierigkeiten, einen koordinierten Plan für Abstellzeiten für alle Hersteller aufzustellen. Aus diesen Gründen bestand laut Stora nur „ein loses System der Ermutigung" (Zweite Aussage von Stora, S. 15).

Erneut dürften es die führenden Hersteller gewesen sein, die die Last der Ausstoß-Drosselung zur Absicherung des Preisniveaus auf ihre Schultern nahmen.

Die inoffiziellen Aufzeichnungen über zwei JMC-Sitzungen im Januar 1990 (siehe Randnummer 84) und im September 1990 (Randnummer 87) wie auch andere Dokumente (Randnummern 94 und 95) bestätigten jedoch, daß die großen Hersteller ihre kleineren Wettbewerber in der PG Karton laufend über ihre Pläne unterrichteten, zusätzliche Abstellzeiten vorzusehen, um so einem Preisrückgang zuvorzukommen.

2. Preisinitiativen

(72) Mit einem verbesserten Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage und nach der Reorganisation der verschiedenen Gremien begannen die Preisabsprachen in der PG Karton besser zu funktionieren als in den Jahren vor 1987.

Anstatt die Preise sich entsprechend den Marktbedingungen natürlich entwickeln zu lassen, ging man dazu über, zwecks Hebung des Preisniveaus in ganz Westeuropa konzertierte „Preisinitiativen" zu planen und durchzuführen. So wurden die Preise in einer Reihe regelmäßiger und eindeutig definierter „Schritte" heraufgesetzt. Aus den von der Kommission vorgefundenen Beweismitteln geht hervor, daß Preiserhöhungen und Mengenkontrolle zwei untrennbar miteinander verbundene Aspekte ein und desselben Plans sind. Ausgehend von der im JMC geleisteten Vorbereitungsarbeit traf der PWG die grundsätzlichen Entscheidungen über Zeitpunkt und Umfang der Preiserhöhungen. Entsprechend der natürlichen Auftrags- und Verbrauchsstruktur der Kartonabnehmer traten die Preiserhöhungen normalerweise im April und Oktober in Kraft. Je nach den Marktverhältnissen konnte eine Preiserhöhung gelegentlich nur GC- und nicht GD-Sorten betreffen; den Herstellern lag in aller Regel jedoch daran, das Preisgefälle (30—40 %) zwischen den beiden Sorten in etwa auf gleichem Niveau zu belassen. Ebenso konnten Preiserhöhungen in einem bestimmten nationalen Markt erst später erfolgen oder gänzlich ausfallen (so war bei der zweiten Preiserhöhung von 1988 das Vereinigte Königreich außer bei SBS nicht einbezogen).

Im JMC wurde für jeden nationalen Markt die Durchführung des generellen Beschlusses des PWG im einzelnen erörtert. Die neuen „Listenpreise" für jede Kundengruppe (AA, A, B, C und D in abnehmender Reihenfolge ihrer Bedeutung) wurden jeweils in Landeswährung unter Verwendung einer Standardsorte und eines Standardgewichts als Referenz festgelegt. Auch die den einzelnen Hauptkunden zu berechnenden neuen Preise wurden im JMC erörtert. Für GC- und GD-Sorten wurde dem PWG gesondert Bericht erstattet, und bei erwarteten Schwierigkeiten war vorgesehen, daß der PWG versuchen würde, das Problem zu lösen.

Die der Kommission vorliegenden Dokumente (siehe insbesondere Randnummern 79, 80 und 83) bestätigen, daß Preiserhöhungen mit dem Datum ihres Inkrafttretens vom PG Paperboard für Belgien, Dänemark, Deutschland, Frankreich, Irland, Italien, die Niederlande, das Vereinigte Königreich und Spanien wie auch die EFTA-Länder festgelegt wurden.

Zu den Hauptaufgaben des JMC gehörte es, zu einem „einheitlichen" europäischen Preisfestsetzungssystem, d. h. einem in der ganzen Gemeinschaft gleich hohen Preisniveau, zu gelangen. Als zwischen Ende 1987 und Anfang 1988 die abgestimmten Preisinitiativen erneut einsetzten, herrschte auf den einzelnen nationalen Märkten ein sehr unterschiedliches Ausgangsniveau. Die Folge war, daß es zu einigen Divergenzen kam. Bis 1991 wurden diese Divergenzen nach und nach verringert.

(73) Ein besonders gravierendes und beunruhigendes Merkmal der konzertierten Preisinitiativen ab Ende 1987 war, daß die führenden Hersteller sich im voraus im PWG darüber verständigten, wer von ihnen (und wann) die Preiserhöhung „anführen" würde und zu welchen Zeitpunkten jeweils die anderen durch Absendung ihrer Schreiben „folgen" würden. Aus verständlichen Gründen folgten sie nicht jedesmal in der gleichen Reihenfolge.

Das JMC war von dem Plan in allen Einzelheiten unterrichtet, und die kleineren Hersteller konnten selbst entscheiden, wann sie jeweils ihre Preiserhöhungsabsicht „ankündigen" würden.

Bei Protesten hätten die Hersteller aufgrund dieses ausgeklügelten Systems die Serien einheitlicher, regelmäßiger und branchenweiter Preiserhöhungen in der Kartonbranche dem Phänomen „oligopolistischen Verhaltens" zuschreiben können. Sie hätten damit argumentieren können, daß es für alle Hersteller sinnvoll wäre, von sich aus zu beschließen, eine von dem einen oder anderen Marktführer vorexerzierte Preiserhöhung nachzuvollziehen, sobald diese öffentlich bekannt geworden war. Dies würde nicht unbedingt auf verbotene Absprachen hindeuten. Wohl könnten die Kunden eine Kartellabsprache vermuten und die Hersteller sogar einer solchen Absprache bezichtigen, und bei der relativ großen Zahl von Herstellern ließen sich wirtschaftstheoretische Argumente bis aufs äußerste strapazieren, doch mußten die Hersteller solange, wie kein unmittelbarer Beweis für eine Absprache vorlag — und sie taten alles, um zu beweisen, daß dies nicht der Fall war —, die Hoffnung gehabt

haben, alle Ermittlungen der Wettbewerbsbehörden im Zusammenhang mit ihrem Preisverhalten durch den Einwand der „oligopolistischen wechselseitigen Abhängigkeit" entkräften zu können.

3. **Individuelle Preisinitiativen**

a) *Januar 1987*

(74) Während der neue Mechanismus der PG Karton noch nicht voll funktionierte, kam es Ende 1986 zu einer abgestimmten Preisinitiative für das Vereinigte Königreich. Das britische Pfund notierte damals schwach gegenüber den kontinentaleuropäischen Währungen, und nach Aussage verschiedener Hersteller lag das Preisniveau im Vereinigten Königreich um 15 % unter dem anderer großer europäischer Märkte.

Anfang November 1986 hatten Finnboard und TBM eine Preiserhöhung für GC-Sorten um 45 £ Stg/Tonne (8—9 %) für das Vereinigte Königreich angekündigt, die am 26. Januar 1987 in Kraft treten sollte.

In der Niederschrift von der Vorstandssitzung von Feldmühle (UK) Ltd. vom 7. November 1986 heißt es diesbezüglich:

> „TBM und die Finnen haben Preiserhöhungen von annähernd 9 % für Februar 1987 angekündigt. Die meisten anderen Werke erwägen offensichtlich eine Preisanhebung im gleichen Umfang."

Für GD-Sorten kündigten die meisten Hersteller (angeführt von M-M) ihren Kunden ebenfalls im November eine 9 %ige Preiserhöhung zu verschiedenen Daten im Januar und Februar des darauffolgenden Jahres an. Reed P & B, die als einziger einheimischer Hersteller nicht die gleichen Wechselkursprobleme im Vereinigten Königreich wie die kontinentaleuropäischen Hersteller hatte, kündigte eine geringfügig niedrigere Preiserhöhung an.

Finnboard und Iggesund erhöhten im Dezember 1986 ihre Preise für die graphischen Sorten GC und SBS um 55 £ Stg. Enso-Gutzeit und die übrigen SBS-Hersteller erhöhten ebenfalls ihre Preise im Dezember, doch ist nicht bekannt, um wieviel.

(75) Die Ankündigung einer gleichzeitigen und identischen Preiserhöhung im Vereinigten Königreich durch praktisch alle Hersteller führte zu einer ärgerlichen Reaktion der Kunden, die den Herstellern eine „zynische Manipulation" des Marktes vorwarfen. Der Vorwurf verbotener Absprachen wurde natürlich energisch zurückgewiesen.

Aus der Aufzeichnung des Verkaufsagenten von M-M über das Ergebnis der Präsidentenkonferenz vom 10. November 1986 (Randnummer 41) geht jedoch hervor, daß die Preisinitiative auf Ebene der „Präsidenten" erörtert und in Erwägung gezogen worden war.

Einen weiteren Beweis für eine Absprache liefert eine handschriftliche Eintragung im Terminkalender eines Angestellten von Feldmühle auf den Seiten für den 15. bis 17. Januar 1987, wonach zwischen Feldmühle und verschiedenen anderen Herstellern im Rahmen der Preiserhöhung detaillierte Informationen über Preise, Auftragsbestände und Abstellzeiten ausgetauscht worden waren. Der Eintrag bezieht sich auf Tako (den führenden finnischen Hersteller von graphischem Karton), Tampella („Ingerois") und UPM („Simpele"), Enso-Gutzeit, Kopparfors, Iggesund und TBM (wobei die beiden letzteren Hersteller damals noch unabhängig voneinander waren).

Der für die Leitung des Marketing Committee zuständige Feldmühle-Direktor äußerte sich danach „skeptisch" über Kopparfors (damals noch nicht mit Feldmühle fusioniert) und beschuldigte anscheinend auch M-M, „ohne Verantwortung" zu handeln.

In der Notiz heißt es, daß im Vereinigten Königreich die Preiserhöhungen „einschließlich TBM" durchgingen. (Besonders aufgebracht waren die Kunden, wie berichtet wurde, über den wichtigsten lokalen Hersteller TBM, da dieser nicht wie die kontinentaleuropäischen Hersteller die Entschuldigung eines Kursverfalls des Pfund Sterling gegenüber anderen Währungen hatte).

Über den genauen Anlaß und die Art der Kontakte zwischen Feldmühle und den anderen Herstellern sagt die Notiz nichts aus. Von Stora (die später Feldmühle übernahm) wird jedoch nicht bestritten, daß die in der Notiz enthaltene Information mittelbar oder unmittelbar von Wettbewerbern stammte.

b) *Februar—April 1988*

(76) Vor dem Hintergrund der neuen „Preis-vor-Menge"-Politik kam es 1988 zu zwei abgestimmten europaweiten Preiserhöhungen.

Dem Bericht von M-M vom 28. Dezember 1988 (siehe Randnummer 54) zufolge gelang es mit dieser neuen Politik, die rückläufige Preisspirale von 1987 umzukehren.

Auf der PWG-Sitzung vom 4. Dezember 1987 wurde für GC- wie auch für GD-Sorten eine 7—8 %ige (auf einigen Märkten sogar 10 %ige) Preiserhöhung für März 1988 vereinbart, die bis 30. September gelten sollte.

Die Preiserhöhung wurde von den führenden Herstellern (M-M und Feldmühle) den Kunden bereits 1987 angekündigt.

Der erste Schritt wurde auf dem deutschen Markt getan und von M-M und Feldmühle „angeführt". Mit Schreiben vom 18. Dezember 1987 kündigte M-M eine Preiserhöhung um 15 und 12 DM (je

100 kg) für GC- bzw. GD-Sorten für Lieferungen von M-M und FS-Karton nach dem 15. Februar 1988 an.

Feldmühle kündigte ihrerseits am 28. Dezember 1987 eine Erhöhung der Listenpreise für GC-Sorten um 15 DM (je 100 kg) und um 12 DM für GD-Sorten zum 15. Februar 1988 an.

Finnboard gab ihren Kunden in Deutschland die Preiserhöhungen am 4./5. Januar bekannt. Auf anderen Märkten erfolgte die Ankündigung etwas später. So erging im Vereinigten Königreich der Preiserhöhungsbeschluß erst am 11. Februar 1988 und die Ankündigung am darauffolgenden Tag. Anscheinend wurde Finnboard deshalb von den anderen Unternehmen vorgeworfen, die Sache zu sehr schleppen zu lassen. So heißt es in einem Sitzungsprotokoll von Iggesund Baord Sales Ltd. vom 28./29. Januar 1988: „Überall in Europa wurde auf Finnboard Druck ausgeübt, daß sie die Preise erhöhen. Finnboard wurde zu verstehen gegeben, daß wir uns bei den Preisen nicht bewegen werden, solange sie keine Preiserhöhung veröffentlicht."

Aus Unterlagen von Buchmann, Cascades, Europa Carton, Fiskeby, KNP, Kopparfors (jetzt zu Stora gehörig), Laakmann, Deisswil (jetzt M-M), Sarrió, Reed P & B (jetzt SCA) und Weig geht hervor, daß die Preiserhöhung in Deutschland von allen durchgesetzt wurde.

(77) Für Frankreich betrug die Preiserhöhung 700 ffrs/Tonne für GC1, 500 ffrs/Tonne für GC2 und 400 ffrs/Tonne für GD. Cascades hatte ihre Preiserhöhung für GC-Sorten mit Schreiben vom 24. Dezember 1987 zum 1. März angekündigt.

Die anderen Hersteller — Finnboard, M-M, Deisswil, De Lancey, Saffa, Reed P & B, Feldmühle, CBC, Tampella Española und Weig — nahmen die gleiche Preiserhöhung vor.

Im Vereinigten Königreich gaben die meisten Hersteller, für die die Kommission über Preisinformationen verfügt, ihren Kunden eine Preiserhöhung von durchschnittlich 6 % für die verschiedenen Kartonsorten bekannt, die zu verschiedenen Daten im April 1988 in Kraft treten sollte: Feldmühle, Finnboard, Iggesund, Mayr-Melnhof, Kopparfors, Djupafors, Rena, Saffa und TBM kündigten sämtlich Erhöhungen um 6 % an, Reed P & B hingegen eine Erhöhung um 20 £ Stg (5 %) für ihre GD-Sorten, ebenso Laakmann, Fiskeby, KNP und Deisswil.

Aus den bei Cascades erhaltenen Unterlagen vom März 1988 geht hervor, daß die im JMC geplante Preisinitiative die Festsetzung von „Grundpreisen" („prix planchers") für GC 2 und GD 2 in der jeweiligen Landeswährung betraf, die nach der Preiserhöhung für Kunden der Kategorien A, B und C gelten sollten. Daß diese „Grundpreise" abgesprochen worden waren und keine Cascades-internen Preise waren, wird durch eine Notiz der deutschen Verkaufsagenten von Fiskeby über ein Ferngespräch mit ihrem Geschäftsherrn vom 21. März 1988 (Datum des Vermerks von Cascades betreffend die Preise für GD-Sorten) bestätigt, wonach sie angewiesen wurden, auf die Kundenkategorien A, B und C genau die gleichen Mindestpreise für GD 2 in Deutschland anzuwenden, wie sie in der Aufzeichnung von Cascades genannt waren.

Die Aufstellung von Preislisten in Landeswährung für jede Kundenkategorie gehörte in der Tat zu den Routineaufgaben des JMC (siehe Randnummern 80, 85 und 87).

Laut Presseberichten war die Preiserhöhung in den Augen der Hersteller kein einhelliger Erfolg, brachte aber eine konsequentere Preisfestsetzungsstruktur: die Erhöhungen erfolgten zu einem Zeitpunkt, als die Preise am niedrigsten waren, und die Differenz zwischen höchsten und niedrigsten Preisen konnte verkleinert werden.

c) *Oktober 1988*

(78) Die zweite europaweite Preiserhöhung von 1988 basierte wie die erste auf einer Anhebung um 15 DM (je 100 kg) für GC-Sorten, aber nur 9 DM für GD-Sorten. Das Vereinigte Königreich war von der Preiserhöhung jedoch ausgenommen, da die dortigen Preise bereits um etwa 10 % über denen in den kontinentalwesteuropäischen Ländern lagen.

Dieses Mal führte Finnboard die Preiserhöhungsrunde an. Finnboard hatte bereits im März 1988 ihren Kunden die Möglichkeit einer zweiten Preiserhöhung angedeutet.

Laut Stora war die Preiserhöhung vom Oktober 1988 für beide Sorten im Juni vereinbart worden. In der Tat fand am 25. Mai 1988 in Barcelona eine PWG-Sitzung statt. Am 28./29. Juni tagte das JMC. Die französischen Hersteller hatten bereits Mitte Juni über eine Preiserhöhung für GC in Höhe von 50 ffrs (den später dann tatsächlich angewendeten Betrag) zu sprechen begonnen. Am 5. Juli 1988 unterrichtete Finnboard ihre europäischen Verkaufsbüros von einer Preiserhöhung zum 1. Oktober. Die Ankündigungen sollten spätestens am 11. Juli herausgehen: Deutschland 15 DM; Frankreich 50 ffrs; Niederlande 15 hfl; Belgien 300 bfrs/kg usw.

Einige Tage später begann Kopparfors, genau die gleichen Preiserhöhungen für GC-Sorten für die einzelnen nationalen Märkte wie Finnboard bekanntzugeben. Feldmühle gab ihre Absicht bekannt, die gleichen Preiserhöhungen am 19. Juli mit 9 DM für GD-Sorten anzuwenden. Cascades und M-M/FS Karton kündigten ihre Preiserhöhung von 9 DM für GD in Deutschland am 25. Juli an. Saffa folgte zwei Tage später.

Weitere Hersteller, die den verfügbaren Preisunterlagen zufolge an der abgestimmten Preisinitiative

teilnahmen, waren Buchmann, Cascades, Enso-Gutzeit, Fiskeby, Gruber & Weber, KNP (einschließlich Badische), Laakmann, Papeteries de Lancey, MoDo (Iggesund), Saffa und Weig.

d) *April 1989*

(79) Ende 1988 verständigten sich die Hersteller auf eine Preiserhöhung bei GC- und GD-Sorten, die ursprünglich für März 1989 vorgesehen war, dann aber bis 1. April zurückgestellt wurde (Zweite Aussage von Stora, S. 19).

Die Preisinitiative basierte auf einer Anhebung um 17 DM je 100 kg (oder entsprechend) für GC-Sorten und um 9 DM (oder entsprechend) für GD-Sorten.

Die Kommission gelangte bei Finnboard (UK) Ltd. in den Besitz einer (auf schwedisch abgefaßten) und „Preiserhöhung 2. Quartal 1989" überschriebenen undatierten Liste mit Preiserhöhungen für die einzelnen nationalen Märkte:

	UC/GC		UD/GD	
	Datum	Betrag	Datum	Betrag
Vereinigtes Königreich	1.4.	55 £ Stg (+15)	1.5.	25—30 £ Stg
Deutschland	1.4.	170 DM	1.5.	90 DM
Niederlande	1.4./1.5.	190 hfl	1.6./1.7.	~~100~~ (2) hfl
Belgien	1.4.	3 500 bfrs	1.5.	2 500 bfrs
Frankreich	1.4.	600 ffrs	1.5.	300 ffrs
Italien	1.2.	120 (1) Lit	1.1.	50 (1) Lit
			1.4.	30 (1) Lit
Dänemark	1.4.	550 Dkr	1.4.	375 Dkr

(1) Pro kg.
(2) Die Zahl 100 ist im Original durchgestrichen.

(Auch für Österreich, die Schweiz, Finnland, Norwegen und Schweden wurden Preiserhöhungen ausgewiesen.)

Finnboard stellt selbst keine UD- oder GD-Sorten her. Die Liste kann folglich nicht rein intern sein oder sich allein auf Finnboard beziehen. Die für GD-Sorten ausgewiesenen Preise und die Datumsangaben für die einzelnen nationalen Märkte stimmen mit denen des Fiskeby-Dokuments vom 14. Februar 1989 genau überein. Listen in einer sehr ähnlichen Aufmachung wie die bei Finnboard gefundene Liste erhielt die Kommission auch von Rena für zwei weitere Preisinitiativen (siehe Randnummern 80 und 83). Rena behauptet, diese Listen von einem anderen Hersteller bei NPI-Sitzungen erhalten zu haben. Finnboard vertrat nicht nur das NPI in der PWG, in der die Hauptentscheidungen getroffen wurden (Randnummer 32), sondern ihr Leitender Direktor war auch Präsident der PG Paperboard und seit Mai 1988 Vorsitzender der PWG. Er war auch Präsident des NPI.

Feldmühle gab ihren Kunden in Deutschland die Preiserhöhung in einem Rundschreiben vom 5. Januar 1989 bekannt.

Die Preiserhöhung sollte für GC-Sorten am 1. April und für GD-Sorten am 1. Mai in Kraft treten (was sich mit den Datumsangaben in der Preisliste bei Finnboard deckt).

Für Frankreich beliefen sich die entsprechenden Preiserhöhungen auf 60 ffrs für GC und 30 ffrs für GD, für Belgien auf 350 bzw. 250 bfrs.

Für Italien sollte der GC-Preis etwas früher (15. Februar) heraufgesetzt werden, während der GD-Preis in zwei Stufen (50 Lit/kg am 1. Januar und 30 Lit/kg am 1. April) erhöht werden sollte.

CBC hatte ihre Preiserhöhung für Frankreich (60 ffrs für GC-Sorten) am 3. Januar 1989 angekündigt.

Finnboard wollte zusammen mit einigen ihrer Verkaufsbüros die Preiserhöhungsankündigung von Feldmühle abwarten (vgl. Zweite Aussage von Stora, S. 17), bevor sie selbst die gleichen Preiserhöhungen ankündigte.

M-M kündigte die Preiserhöhung in Deutschland (GC: 17 DM zum 1. April; GD: 9 DM zum 1. Mai) mit Schreiben vom 12. Januar und für andere Märkte kurz danach an. Auch die Preiserhöhungen und entsprechenden Datumsangaben von M-M und (Deisswil) sind mit denen der Finnboard-Liste praktisch identisch.

Weitere, nachweislich an der Preisinitiative beteiligte Hersteller waren: Buchmann, Cascades, De Eendracht, Enso-Gutzeit, Europa Carton, Gruber & Weber, KNP (einschließlich Badische), Laakmann, MoDo, Papeteries de Lancey, Reed P & B, Saffa und Weig. Auch ihre Preiserhöhungsankündigungen entsprechen genau denen der bei Finnboard (UK) Ltd gefundenen Liste.

e) *Oktober 1989*

(80) Für die Preisinitiative vom Oktober 1989 liegen der Kommission nicht nur die Preisunterlagen der Hersteller, sondern auch ein Verzeichnis der vereinbarten Preiserhöhungen in jeweiliger Landeswährung und die persönlichen Aufzeichnungen der Vertreter von M-M und Rena über JMC-Sitzungen aus dieser Zeit vor.

Die im Juni 1989 abgesprochene Preiserhöhung galt nur für GC- und SBS-Sorten. Der Auftragsbestand für GD-Sorten war erheblich niedriger gewesen als der für GC-Sorten, so daß die GD-Hersteller erkannten, daß eine zweite Preiserhöhung 1989 nicht durchgehen würde. Außerdem galten die Kosten ihrer Rohstoffe (Altpapier) als relativ stabil, während die Preise für Zellstoff gerade heraufgesetzt worden waren und den GC-Herstellern Probleme gebracht hatten.

Eine maschinengeschriebene Preisliste (auf schwedisch) mit dem Zeitpunkt und dem Betrag der Preiserhöhungen in jeweiliger Landeswährung für jede Sorte erhielt die Kommission von Rena. Die Liste hat ein ähnliches Format wie die bei Finnboard (UK) Ltd. gefundene Liste (Randnummer 79). Rena erklärt, die Liste (die undatiert ist) sei ihrem damaligen Geschäftsführer auf Treffen in Stockholm mit anderen skandinavischen Herstellern anläßlich eines NPI-Meeting gegeben worden. Für die einzelnen nationalen EG-Märkte sind darin folgende Preiserhöhungen angegeben:

	GZ	GC 1	GC 2	Datum
Belgien (bfrs/Tonne)	2 500	3 300	2 500	1. 10.
Dänemark (Dkr/Tonne)	580	580	580	1. 10.
Deutschland (DM/Tonne)	110	150	110	1. 10.
Spanien (Pta/kg)	8	9	8	1. 10.
Frankreich (ffrs/Tonne)	400	500	400	1. 10.
Irland (Ir£/Tonne)	85	86	72	1. 10.
Italien (Lit/kg)	120	120	90	1. 9.
Niederlande (hfl/Tonne)	170	170	130	1. 10.
Vereinigtes Königreich (£ Stg/Tonne)	60	62 - 65	52 - 55	1. 10.

Aus den Umständen wird deutlich, daß es sich dabei um eine Liste der Preiserhöhungen handelte, die in der PG Karton für jede Sorte in Landeswährung beschlossen worden waren (siehe Randnummer 79 über die Verbindung zwischen Finnboard, der PWG und der NPI).

Von Rena erhielt die Kommission auch handschriftliche Aufzeichnungen ihres damaligen Verkaufsdirektors über die JMC-Sitzung vom 6. September 1989. Die neunseitige Aufzeichnung enthält Einzelheiten der in jeweiliger Landeswährung angekündigten Preiserhöhungen und kommentiert die Reaktionen der Kunden sowie die bisherigen Fortschritte bei der Durchsetzung der Preiserhöhungen auf den jeweiligen nationalen Märkten. Die in der handschriftlichen Aufzeichnung für die verschiedenen Währungen genannten Preiserhöhungen entsprechen denen der oben erwähnten maschinengeschriebenen Preisliste.

Obwohl die Preise für GD-Sorten nicht erhöht wurden, war seinerzeit eine neue Struktur für Kleinmengenzuschläge vereinbart worden. In der Note von Rena heißt es: „Die Preisdifferenz GC-GD beträgt fast 40 %: niemand sollte nach dem 1. Oktober ohne Preiszuschlag liefern."

Ferner werden in der Aufzeichnung die neuen Preise für GC 2 für jede Kundengruppe (AA, A, B und C) in jedem nationalen Markt ausgewiesen, die am 1. Oktober in Kraft treten sollten:

	B	D	F	I	NL	UK	CH
AA		200					
A	41	202	660	1 410	227	67,20	163
B	42	206	700	1 460	232	74,80	168
C	45,5	210	720	1 560	242	77,80	178

(81) Angeführt wurde die Preisinitiative vom 1. Oktober von Finnboard, die bereits im Juni das „Terrain" vorzubereiten begonnen hatte, indem sie ihre Verkaufsbüros anwies, die Kunden auf eine mögliche Preiserhöhung im Herbst hinzuweisen und Preiserhöhungsschreiben vorzubereiten.

Am 30. Juni teilte Finnboard ihren nationalen Verkaufsbüros die genaue Höhe der Preisanhebung zum 2. Oktober mit. Die Kunden wurden im Laufe des Monats Juli informiert.

Die von Finnboard mitgeteilten Preise entsprechen genau denjenigen in der von Rena enthaltenen Liste.

Etwa zur gleichen Zeit wie Finnboard wies Cascades ihre Verkaufsagenten per Telex an, die gleichen Preiserhöhungen anzuwenden. Die Kunden sollten über die neuen Preise zwischen dem 20. und 30. Juli unterrichtet werden.

Auch MoDo hatte ihre Verkaufsbüros Ende Juni von ihrer Absicht unterrichtet, die Preise für GC-Sorten von TBM ab 1. Oktober um etwa 8 % zu erhöhen. Aus internen Unterlagen (von Anfang Juli) geht hervor, daß MoDo ihre beabsichtigten Preiserhöhungen an denen der Rena-Liste ausrichtete.

Feldmühle wollte offensichtlich von ihren nationalen Verkaufsbüros erst die Bestätigung haben, daß Finnboard ihre Preisrundschreiben verschickt hat, bevor sie der Initiative „folgen" wollte. Die Preiserhöhungen von Feldmühle deckten sich mit denen der maschinengeschriebenen Preisliste und der anderen Hersteller.

Kopparfors gab ihren Verkaufsagenturen am 13. Juli die gleiche Preiserhöhung mit der Anweisung bekannt, die Kunden spätestens in der darauffolgenden Woche zu unterrichten.

Mit nur wenigen geringfügigen Ausnahmen erhöhten alle GC-Hersteller ihre Preise um die Beträge, die in der von Rena erhaltenen Liste ausgewiesen waren (siehe vorstehend Randnummer 80).

Enso-Gutzeit erhöhte ihre Preise für SBS-Sorten in Übereinstimmung mit der gleichen Liste; soweit sich anhand der verfügbaren Dokumente feststellen läßt, gilt dies auch für den einzigen weiteren SBS-Hersteller Iggesunds Bruk.

Viele Abnehmer protestierten gegen die (für GC-Sorten) dritte Preiserhöhung in zwölf Monaten und wiesen darauf hin, daß es schwierig sein würde, sie an die Endverbraucher weiterzugeben.

(82) Die von der Kommission bei FS-Karton (M-M) gefundene Aufzeichnung über die Sitzung der Wirtschaftlichen Kommission vom 3. Oktober 1989 (siehe Randnummer 50) unterstreicht die Bedeutung der Abstellzeiten und des Auftragsbestands für die Durchsetzung der Preiserhöhung. Von FS-Karton erhielt die Kommission weiterhin eine Aufzeichnung über eine JMC-Sitzung, die zwei Wochen nach dem Inkrafttreten der Preiserhöhung zum 1. Oktober stattgefunden hatte, aus der hervorgeht, daß die Durchführung der Preiserhöhung von den Herstellern überwacht wurde. Diese „Vertraulicher Bericht" überschriebene Aufzeichnung bezieht sich auf die JMC-Sitzung vom 16. Oktober 1989. Die auf dem Treffen anwesenden Hersteller berichteten über die Durchsetzung der Preiserhöhung für GC-Sorten auf den einzelnen nationalen Märkten. In der Auftragsbestandsmeldung wurde ein wichtiger Faktor für den Erfolg der Preisanhebung gesehen. Dem Bericht von FS-Karton über diese Sitzung ist weiterhin zu entnehmen, wie die Hersteller im JMC versuchten, Schwierigkeiten bei der Durchführung der abgestimmten Preisinitiative auszumachen und zu beheben. So wird über Fälle berichtet, in denen einzelne Hersteller nach Auffassung der anderen Anwesenden die Preiserhöhung nicht rückhaltlos unterstützten. Cascades (die auf diesem Treffen entgegen sonstiger Gewohnheit nicht anwesend war) wurde so vorgeworfen, in den Niederlanden noch „verrückte Preise" anzuwenden und damit sowohl den Finnen als auch KNP das Leben schwer zu machen.

Den Herstellern, die auf bestimmten nationalen Märkten als „Marktführer" agierten, ging es darum, daß auch die anderen die gleiche Härte wie sie zeigten. So kündigte Finnboard für den belgischen Markt an, sie werde hart bleiben und erwarte dies von CBC, Cascades und KNP ebenso. Bezüglich des italienischen Marktes beschwerte sich Saffa über niedrige Importpreise und appellierte an Kopparfors, Finnboard und Cascades, sich an die ausgegebenen Preisrichtlinien zu halten.

f) *April 1990*

(83) Ende 1989 war das (in der Aufzeichnung von Rena über die NPI-Sitzung vom 3. Oktober 1988, siehe Randnummer 58, erwähnte) Ziel einer Anhebung der Preise um 15 % erreicht worden. Über eine weitere Preiserhöhung für GC- und GD-Sorten für April 1990 hatte man sich Ende 1989 trotz fallender Zellstoffpreise im Grundsatz verständigt.

Vorausgegangen waren zwei PWG-Sitzungen am 18. Oktober und 28. November 1989 (letztere schloß sich an die Präsidentenkonferenz an) und eine JMC-Sitzung am 29. November. Bereits im Dezember 1989 wurde der Markt auf eine Preiserhöhung von etwa 8 % „vorbereitet".

Eine weitere maschinengeschriebene Preisliste in sehr ähnlichem Format wie die bei Finnboard (UK) Ltd. gefundene (diesmal aber mit einem Datum, dem 3. Dezember 1989, der nur wenige Tage nach der letzten JMC-Sitzung liegt), und mit der für jede Sorte in Landeswährung vorgeschlagenen Preiserhöhung zum 1. April 1990 erhielt die Kommission von Rena. Sie basiert auf einer Preisanhebung um 13 DM je 100 kg für GC-Sorten, 11 DM für GT-Sorten und 10 DM für GD-Sorten. Wie die andere von Rena erhaltene Liste muß sie ihr vom NPI oder einem seiner Mitglieder gegeben worden sein (siehe Randnummer 80). Die eindeutige Schlußfolgerung ist wiederum, daß sie die von der PG Paperboard beschlossene Preiserhöhung und die Daten enthält.

Für die EG-Märkte werden darin folgende Preiserhöhungen ausgewiesen:

	GC	GT	GD	Datum
Belgien (bfrs/Tonne)	2 500	2 500	2 500	1. 4.
Deutschland (DM/Tonne)	130	110	100	1. 4.
Spanien (Pta/kg)		5	5	1. 1.
Frankreich (ffrs/Tonne)	400	450+	400	1. 4.
Irland (Ir£/Tonne)	45		45	1. 4.
Italien (Lit/kg)	90	70	70	1. 4.
Niederlande (hfl/Tonne)	130	110	100	1. 4.
Vereinigtes Königreich (£ Stg/Tonne)	45	45+	45(1)	1. 4.

(1) Für importiertes Material.

(84) Eine detaillierte Aufzeichnung über eine relevante JMC-Sitzung wurde von Beamten der Kommission anläßlich der Nachprüfungen bei FS-Karton entdeckt.

Diese Aufzeichnung in der Handschrift des Verkaufsleiters von FS-Karton trägt das Datum 11. Januar 1990.

Bei der fraglichen Sitzung ging es um die Durchführung der Preisinitiative vom März/April seitens der Hersteller.

Die Aufzeichnung enthält zunächst den in Tagen ausgedrückten Auftragsbestand von Feldmühle, FS-Karton, Finnboard, Iggesund (einschließlich TBM), Cascades und Kopparfors.

Außerdem nennt sie die geplanten Abstellzeiten während der Weihnachtsfeiertage (vgl. Erste Aussage von Stora, S. 14, betreffend die Koordinierung der Abstellzeiten).

Auf der zweiten Seite der Aufzeichnung sind die Namen mehrerer großer Hersteller aufgeführt: Kopparfors, M-M/FS-Karton, Finnboard, Feldmühle, Thames/Iggesund, Cascadas und M-M Eerbeek. Neben den meisten dieser Namen ist ein Datum oder eine Wochenzahl notiert.

(85) Aus der Aufzeichnung ist eindeutig zu folgern, daß die Hersteller die Ankündigung der geplanten

Preiserhöhung durch die führenden Hersteller so „inszeniert" hatten, daß der Tatbestand einer Absprache ziemlich plausibel bestritten und die Preisinitiative der Branche als Preisführerschaft ohne Absprachecharakter dargestellt werden konnte:

— Kopparfors sollte am 12. Januar 1990 eine Preisanhöhung zum 1. April ankündigen.

— Die Terminangabe „18/1 zum 1/3" neben M-M bedeutet, daß M-M am 18. Januar 1990 eine Preiserhöhung zum 1. März ankündigen sollte.

— Cascades sollte ihre Preiserhöhung zum 25. Januar („25/1") ankündigen, ausgenommen für den französischen Markt, für den die Ankündigung am 5. Januar erfolgen sollte.

— Finnboard sollte ihre Preiserhöhung am 31. Januar oder kurz davor oder danach ankündigen.

— Feldmühle sollte am 29. Janaur ihre Preisanhebung ankündigen.

— Thames/Iggesund sollte in der fünften Kalenderwoche des Jahres folgen.

Neben dem Namen Thames/Iggesund war vermerkt „GC/GZ+13-" (TBM und Iggesunds Bruk erhöhten ihre Preise für diese Sorten in Deutschland tatsächlich um 13 DM). Unter der Überschrift „England" ist ein Betrag von 54 £ Stg für GC2 und von 58 £ Stg für GC 1 vermerkt. Alle führenden Hersteller kündigten später genau diese Preiserhöhung an. (Aus einer bei Iggesund Board Sales im Vereinigten Königreich gefundenen Notiz geht hervor, daß der ursprüngliche Plan von Ende 1989 für eine Preiserhöhung um 45 £ Stg für alle Sorten entsprechend der NPI-Preisliste in dem Sinne geändert worden war, daß die Zahl von 45 £ Stg nur für GD-Sorten beibehalten wurde.)

Am Ende enthält die Aufzeichnung von FS-Karton eine Liste, in der die „alten" und die „neuen" Preise für GC 2 in Deutschland für die verschiedenen Kundengruppen (AA, A, B, C und D) verglichen werden. Die neuen Preise sollten am 1. April 1990 in Kraft treten und bis 30. September gelten. Die aufgeführten „alten" Preise sind die gleichen, die in der handschriftlichen Aufzeichnung von Rena über die Sitzung vom 6. September 1989 (siehe Randnummer 80 am Ende) für ein Inkrafttreten am 1. Oktober 1989 in Deutschland vermerkt sind:

	Alt	Neu
AA	200	213
A	202	215
B	206	219
C	210	223
D	215	228

(86) Der Aufzeichnung von FS-Karton war der Entwurf eines Preiserhöhungsschreibens von Kopparfors vom 12. Januar 1990 (dem für die Preiserhöhungsankündigung von Kopparfors festgelegten Termin) beigefügt, in dem den Kunden mitgeteilt wurde, daß die Preise um 13 DM je 100 kg — also den in der Notiz von FS-Karton genannten Betrag — erhöht würden.

Das Preisankündigungsschreiben, das Kopparfors dann tatsächlich an ihre deutschen Kunden verschickte, trägt das gleiche Datum, nämlich 12. Januar 1990.

Die in der Aufzeichnung von M-M genannten Termine, zu denen die übrigen großen Hersteller ihre Preisankündigungen verschicken sollten, dekken sich in jedem einzelnen Fall fast genau mit dem tatsächlichen Datum, an dem die Schreiben an die Kunden gingen.

Auch die von den führenden Herstellern auf jedem nationalen Markt tatsächlich angekündigten Preiserhöhungen decken sich mit denen der von Rena erhaltenen maschinengeschriebenen Preisliste (siehe Randnummer 83). Der einzige Unterschied bestand darin, daß anstelle der ursprünglich für alle Sorten geplanten Preiserhöhung von 45 £ Stg im Vereinigten Königreich für GC-Sorten eine Preiserhöhung von 54—58 £ Stg vermerkt war (siehe Randnummer 85).

In den (am 31. Januar oder um dieses Datum herum herausgegangenen) Schreiben von Finnboard an ihre Kunden wird die Preiserhöhung für die meisten Märkte als Prozentsatz angegeben, doch entsprechen die internen Anweisungen betreffend die Mindesterhöhungen für jeden Markt den Zahlen in der NPI-Liste (aber ebenfalls mit der Preiserhöhung von 54—58 £ Stg für das Vereinigte Königreich).

Von praktisch allen anderen Kartonherstellern sind Schriftstücke verfügbar, aus denen hervorgeht, daß sie an der abgestimmten Preiserhöhung teilgenommen haben. Mit Ausnahme von Enso-Gutzeit (und mittlerweile auch Badische) nahmen in der fraglichen Zeit alle Hersteller an JMC-Sitzungen teil.

Die SBS-Hersteller scheinen ihre Preise um die gleichen Beträge wie die GC-Hersteller erhöht zu haben. Die Preiserhöhungsschreiben von Enso-Gutzeit für jene Märkte, für die Schriftstücke vorliegen, sprechen von einer Preiserhöhung im April (Frankreich und Vereinigtes Königreich; in Deutschland erhöhte Enso-Gutzeit die Preise erst zum 1. Juni). Die Preiserhöhungen ähneln denen des anderen SBS-Herstellers Iggesunds Bruk. Ensos angekündigte Preiserhöhung von 8,5 % für das Vereinigte Königreich deckt sich genau mit der von Finnboard angekündigten Preiserhöhung für deren GC-Qualitäten für graphische Zwecke, die mit dem SBS-Produkt „Ensocoat" von Enso-Gutzeit konkurrieren. So gibt es Schriftstücke (siehe Randnummer 97), die auf geheime Absprachen zwischen

Iggesund, Enso, Kopparfors und Finnboard über Preiserhöhungen bei Kartonsorten für graphische Zwecke im Vereinigten Königreich hindeuten.

g) *Januar 1991*

(87) Nach Vorhaltungen seitens der Kunden, die unter Protest darauf hinwiesen, daß die Endverbraucher eine Festsetzung der Schachtelpreise für 12 Monate erwarten, wurde vom PWG beschlossen, in Zukunft nur noch einmal jährlich eine Preiserhöhung vorzunehmen.

Im Juni 1990 war für GC- und GD-Sorten eine Preiserhöhung (zum 1. Oktober) vereinbart worden, die aber bis Januar 1991 zurückgestellt wurde.

Die Kommission erhielt von Rena detaillierte Notizen, die sich auf die JMC-Sitzung vom 6. September 1990 in Zürich beziehen.

Die Aufzeichnung beginnt mit einem Vergleich der Gesamtverkäufe von GC 1 und GC 2 in der Gemeinschaft zwischen 1989 und 1990 und einem grob skizzierten Schaubild über die Entwicklung des Auftragsbestands. Es folgt eine Übersicht über den in Produktionstagen ausgedrückten Auftragsbestand für jeden führenden Hersteller, d. h. Béghin (Stora); La Rochette, Duffel und Djupafors (Cascades); Eerbeek und Deisswil (M-M); Feldmühle und Kopparfors (jetzt beide Stora); Kyro, Simpele, Tako und Ingerois (sämtliche finnische Werke). Einige der genannten Firmen hatten nur einen Auftragsbestand von wenigen Tagen, und der Verfasser bemerkt, daß sie demnächst Abstellzeiten planen.

In der Aufzeichnung von Rena heißt es weiter:

„Preiserhöhung wird *nächste Woche im September* angekündigt:

Frankreich	40 ffrs
Niederlande	14 hfl
Deutschland	12 DM
Italien	80 Lit
Belgien	2,50 bfrs
Schweiz	9 Sfr
England	40 £ Stg
Irland	45 Ir£

Alle Sorten sollten gleich heraufgesetzt werden: GD, UD, GT, GC usw.".

Weiter heißt es:

„Nur 1 Preiserhöhung pro Jahr.

Für Lieferungen ab 7. Januar.

Nicht später als 31. Januar.

Schreiben vom 14. September mit Preiserhöhung (Mayr-Melnhof)

19. September. Brief von Feldmühle geht raus.

Cascades vor Ende September.

Alle Schreiben müssen vor dem 8. Oktober raus sein."

Die Preiserhöhungen sollten auf einer für den 10. September anberaumten Sitzung der Präsidenten (wahrscheinlich PWG) bestätigt werden. (Keiner der Hersteller hat jedoch dieses Datum als das einer PWG-Sitzung angegeben.)

In der Aufzeichnung werden dann die Preise für GC 2 und GD 2 für jede Kundenkategorie (AA, A, B und C) in jedem nationalen Markt der Gemeinschaft aufgeführt, wie sie vor der vorgeschlagenen Preiserhöhung bestanden, d. h. im Grundsatz die für 1. April 1990 festgesetzten Preise. Aufschlußreich ist, daß für Deutschland die für GC 2 genannten Preise die gleichen (AA = 213 DM; A = 215 DM; B = 219 DM; C = 223 DM) sind wie in der bei FS-Karton gefundenen Notiz vom 11. Januar 1990 (siehe oben Randnummer 85). Für die meisten übrigen Märkte enthalten die Preise für GC 2 einen Aufschlag auf die Preise vom 1. Oktober 1989 nach der Notiz von Rena (siehe Randnummer 80), der den für den 1. April geplanten Preiserhöhungen (Randnummer 83) entspricht, z. B. A-Kunden Belgien: 43,50 bfrs (41 + 2,5); A-Kunden Frankreich: 700 ffrs (660 + 40); A-Kunden Vereinigtes Königreich: 726 £ Stg (672 + 54).

(88) Am 7. Sepember, d. h. am Tag nach der JMC-Sitzung in Zürich, wies der Marketingdirektor von M-M den M-M-Verkaufsleiter für Deutschland (gewöhnlich nahmen beide an den Sitzungen teil) per Telefax an, am 14. September an die Kunden ein Preiserhöhungsschreiben zu versenden. Beigefügt war ein Entwurf des Schreibens mit einer Preiserhöhung von 12 DM zum 7. Januar. Die von FS und M-M ursprünglich für Deutschland versendeten Preiserhöhungsschreiben sahen in der Tat eine Preiserhöhung von 14 DM vor, doch ermäßigte M-M diese später auf 12 DM. Für die übrigen Länder deckte sich die Preiserhöhung von M-M genau mit den Angaben in der Aufzeichnung von Rena.

Feldmühle hatte beschlossen, ihren Preis um die von Rena erwähnten 12 DM anzuheben, wollte aber die Bestätigung, daß M-M ihre Preiserhöhung öffentlich angekündigt hatte, abwarten, bevor sie den endgültigen Betrag in den verschiedenenLandeswährungen festlegte. Das Schreiben von Feldmühle für Deutschland trug dann das in der Aufzeichnung von Rena vorgesehene Datum 19. September 1990.

Cascades sollte ihre Kunden „vor Ende September" unterrichten; tatsächlich erhielt die Kommission von Cascades einen Entwurf eines Schreibens mit dem Datum 25. September 1990, in dem eine Preiserhöhung von 40 ffrs zum 7. Januar 1991 bekanntgegeben wurde. Das von Cascades versendete Schreiben für Frankreich trug dann das Datum 3. Oktober 1990 und diente als Modell für

die Ankündigungen der Verkaufsbüros in den anderen nationalen Märkten.

Die von Feldmühle (und ihren in der Stora-Gruppe verbundenen Herstellern einschließlich Kopparfors), Cascades und M-M den Kunden mitgeteilten Preiserhöhungen decken sich genau mit den Preiserhöhungen in der Aufzeichnugn von Rena (mit Ausnahme von M-M, die ursprünglich 14 DM anstatt 12 DM angekündigt hatte).

Die neue Preisliste von Iggesund Paperboard (Workington) Ltd. (früher TBM) gibt die Preiserhöhung für die einzelnen nationalen Märkte an und läßt darüber hinaus — wie eine von Fiskeby erhaltene Liste — eine auffallende Ähnlichkeit mit der von Rena erhaltenen Aufzeichnung erkennen.

(89) Für die übrigen Hersteller konnte nicht immer eine komplette Reihe von Preiserhöhungsschreiben für alle nationalen Märkte beschafft werden; soweit die Kommission aber Preismitteilungsschreiben an Kunden und andere interne Preisfestsetzungsunterlagen sicherstellen konnte, zeigen diese, daß die Hersteller die auf der JMC-Sitzung vereinbarten Preiserhöhungen anwendeten.

Die Aufzeichnung von Rena enthält keine für Spanien vereinbarte Preiserhöhung, doch kündigten die diesen Markt beliefernden wichtigsten Hersteller (Cascades, Feldmühle, Finnboard, MoDo und Tampella Española) sämtlich eine Erhöhugn von 5 Pta/kg an.

Während die meisten Hersteller ihren Kunden mitgeteilt hatten, daß ihre Preiserhöhungen für Lieferungen ab Anfang Januar 1991 (2. oder 7. Januar) gelten würden, kündigte Finnboard ihre Preiserhöhungen (6—7 % = 12 DM oder gleichwertig) am 5. Oktober 1990 für alle Märkte zum 28. Januar an.

Auch die Preiserhöhung von Iggesund sollte im Vereinigten Königreich am 28. Januar, also etwas später als auf den übrigen Märkten, in Kraft treten. Es stellte sich jedoch heraus, daß sich die Preisinitiative nicht vor Februar durchsetzen lassen würde. Im weiteren Verlauf kündigte Iggesund an, daß sie ihre Preiserhöhung für GC-Sorten bis 1. April zurückstellt. Die Preisinitiative bei GD-Sorten wurde bereits Mitte Januar auf allen europäischen Märkten als voller Erfolg gewertet. Bei GC-Sorten deuten jedoch die Tatsache, daß Iggesund mit ihrer Preiserhöhung bis 1. April wartete, und Widerstände bei den Verbrauchern im Vereinigten Königreich und in Frankreich darauf hin, daß die Durchsetzung bis April aufgeschoben wurde.

(90) Der Anhang dieser Entscheidung gibt Aufschluß über die Listenpreiserhöhungen, die die Hersteller anwendeten oder über ihre Vertriebstochtergesellschaften oder Verkaufsagenturen in den einzelnen nationalen Märkten für jede der sieben bekannten, in den Randnummern 74 bis 89 beschriebenen Preisinitiativen den Kunden ankündigten (soweit verfügbar).

4. Durchführung der Preisbeschlüsse der PG Karton in nationalenTreffen

a) *Allgemeines*

(91) Die Aufgaben des JMC umfaßten die Erstellung von Preisvergleichen für bestimmte große Kunden und die Ausarbeitung der Einzelheiten für die Durchführung der Preisbeschlüsse des PWG für GC- und GD-Sorten auf Länderbasis (Erste Aussage von Stora, S. 8).

Es ist nicht bekannt, ob neben nationalen Treffen zur Vorbereitung der Sitzungen der Wirtschaftlichen Kommission (siehe oben Randnummer 50) auch ein für ganz Europa institutionalisiertes System regelmäßiger lokaler Treffen in jedem Land zur Durchführung der zuvor für jeden nationalen Markt der Gemeinschaft vereinbarten Preiserhöhungen bestand.

Dies war jedoch sicherlich in mehreren wichtigen nationalen Märkten der Fall. So wurden bei verschiedenen Herstellern entsprechende Dokumente gefunden, die sich auf Deutschland, Frankreich und das Vereinigte Königreich beziehen.

b) *Deutschland*

(92) Eine bei FS-Karton gefundene Notiz von Anfang 1991 bezieht sich offensichtlich auf das Ergebnis eines Treffens mit anderen Herstellern, obgleich dies von Mayr-Melnhof bestritten wurde. Die Notiz bezieht sich auf den deutschen Markt und betrifft sowohl GD- als auch GT-Sorten. In ihr werden die prozentualen Marktanteile (für 1990) für die M-M-Gruppe, Feldmühle, Buchmann, Weig, Europa Carton, Cascades, Laakmann, Saffa, Gruber & Weber und De Eendracht angegeben.

Weiterhin enthält der Vermerk für die meisten der vorgenannten Hersteller den Auftragsbestand in Tagen und endet mit einer kurzen Darstellung der bei den wichtigsten Kunden in Deutschland praktizierten Preise.

c) *Frankreich*

(93) Für Frankreich fanden, wie zwei bei Cascades sichergestellte Preistabellen zeigen, ausführliche Besprechungen statt, in denen sich die drei führenden Anbieter, nämlich Aussedat-Rey (De Lancey), Béghin und Cascades über die Preise verständigten, die anläßlich der beiden 1988 geplanten Preiserhöhungen rund 80 Kunden berechnet werden sollten. Die Dokumente enthalten die „prix planchers définis après hausse" (festgelegte unterste Preise nach Erhöhung) für UC, GC 1 und GC 2 und vergleichen die alten Preise mit den neuen Preisen, die

jeder Kunde nach Inkrafttreten der Preiserhöhung zu zahlen hat.

Ein weiteres bei Cascades sichergestelltes — und einwandfrei mit der gleichen Sache zusammenhängendes — Dokument nennt die Mengen, die 1987 von mit „A", „B" und „C" bezeichneten Herstellern an jeden Kunden in Frankreich geliefert wurden, zusammen mit den ab März 1988 für jeden Kunden anzuwendenden „prix planchers" für die Qualitäten UC, GC 1 und GC 2 (A ist „Aussedat-Rey", d. h. De Lancey, B ist „Béghin" und C ist „Cascades").

Cascades gibt zu, daß sich die drei französischen Hersteller am 19. Januar und 10. Mai 1988 in Paris getroffen haben, „um den französischen Kartonmarkt zu analysieren" (Erwiderung nach Artikel 11 vom 19. August 1991).

Nach dem ganzen Zusammenhang und dem Datum müssen die Besprechungen Teil des Gesamtplans gewesen sein, die Preise für Karton 1988 in zwei Stufen anzuheben. Dieser Gesamtplan beinhaltet eine detaillierte Ausarbeitung der im JMC aufgestellten Preisziele (siehe Randnummer 77) für jeden einzelnen Kunden in Frankreich.

Die Bediensteten der Kommission konnten bei Cascades auch Übersichten mit den wichtigsten Kunden von Cascades in Frankreich und den Mengen sicherstellen, die jedem dieser Kunden von verschiedenen Herstellern während verschiedener Zeiträume oder Monate von 1988 in Gegenüberstellung zum Vorjahr geliefert wurden.

Die in diesen Übersichten genannten Hersteller sind Cascades, CBC (Stora), De Lancey, Feldmühle (Stora), FS-Karton (M-M), KNP, TBM (MoDo), Kopparfors (Stora), Finnboard, Djupafors und Duffel (die beiden letzten jetzt jeweils zu Cascades gehörend).

d) *Vereinigtes Königreich*

(94) Im Vereinigten Königreich veranstaltete die die Kartonimporteure vertretende „Paper Agents Association" (PAA) regelmäßige Treffen einer „Section 4" genannten Gruppe, die sich mit Fragen des Kartonmarktes befaßte. In diesem Gremium waren Tochtergesellschaften der Hersteller und unabhängige Verkaufsagenten vertreten. In den offiziellen Sitzungsniederschriften ist (unter anderem) von Gesprächen über die „Lage der Branche" („State of Trade") die Rede, die, wenngleich rechtlich fragwürdig, als ziemlich allgemein dargestellt werden. Die privaten Aufzeichnungen dreier verschiedener Teilnehmer verschiedener Sitzungen vermitteln ein ganz anderes Bild von dem, worum es auf den Sitzungen in Wirklichkeit ging.

Eine Sitzung vom 23. Januar 1990, die unter den wichtigsten Tagesordnungspunkten die für April geplante Preiserhöhung vorsah, war besonders gut frequentiert. Es handelte sich dabei um die Preisinitiative, die auf dem im Vermerk von FS-Karton vom 11. Januar 1990 (siehe Randnummer 84) beschriebenen JMC-Treffen geplant wurde. Die inoffizielle Aufzeichnung von Kopparfors über das PAA-Treffen ist um einiges aufschlußreicher als die offizielle Niederschrift. Nach dem Hinweis, daß die Vertreter sowohl von Iggesund (MoDo) als auch von M-M erklärt hatten, sie würden eher ihre Maschinen einige Zeit abstellen als die Preise zurücknehmen, führt der Bericht fort:

> „Preise. Iggesund hat soeben eine Preiserhöhung von 9,5 % zum 1. April angekündigt; Finnboard erklärt, ebenfalls die Preise zu erhöhen, lehnt es aber ab, eine Zahl zu nennen. Auch Saffa will unter diesen Umständen um 45 £ Stg/Tonne erhöhen."

Das Schreiben von Iggesund, in dem eine Preiserhöhung von 9,5 % für das Vereinigte Königreich angekündigt wurde, datierte vom 11. Januar. Finnboard wies ihre Verkaufsbüros im Vereinigten Königreich am 25. Januar an, die Schreiben zur Ankündigung einer Erhöhung um 10 % [1] für Verpackungsqualitäten und 8,5 % für graphische Qualitäten vor dem 31. Januar an die Kunden zu verschicken. Die angeblich von Saffa auf der Sitzung erwähnten 45 £ Stg entsprechen hingegen der Preiserhöhung für GD-Sorten in der Liste von Rena und in deren Kundenschreiben vom 22. Januar 1990.

Die Hersteller, deren Verkaufsagenten oder Tochtergesellschaften an der Sitzung teilnahmen, waren: Badische (KNP), CBC (Stora), Cascades, De Eendracht, Deisswil (M-M), Feldmühle (Stora), Finnboard, Fiskeby, Kopparfors (Stora), Laakmann, M-M, MoDo, Rena, Sarrió-Saffa und Weig.

(95) Die vom Vertreter von M-M Pegg über die nächte PAA-Sitzung vom 4. April 1990 verfaßte und an M-M Wien adressierte Notiz ist ähnlich gehalten:

> „*Thames Board* (Iggesund) 3 Wochen Vorlaufzeit. Nachfrage in UK niedriger als zur gleichen Zeit 1989. Wollen lieber abstellen als mit dem Preis zurückgehen. April-Preiserhöhung voll durchgesetzt.
>
> *Finnboard* 20/25 Tage Vorlaufzeit. April-Preisanhebung durchgesetzt. Wollen ebenfalls eher Produktion abstellen als mit dem Preis zurückgehen . . ."

Der Verfasser führte weiter aus: „Diese Aufzeichnungen berichten, wie jedes Werk reagierte. Ich würde gerne wissen, ob Sie abweichende Aussagen von den Werken selbst hören [2]. Dies wäre hilfreich für die nächste (PAA-) Sitzung am 27. Juni".

[1] In den Weisungen selbst wurden die in dem Vermerk von FS-Karton (siehe oben Randnummer 85) erwähnten Beträge von 58 bzw. 54 £ Stg als die von Finnboard für GC 1 und GC 2 geforderte Mindest-Preiserhöhung angegeben.

[2] Offenbar eine Anspielung auf die Praktik des JMC, wonach jeder Hersteller seinen individuellen Auftragsbestand meldet.

An der Sitzung vom 4. April 1990 nahmen die Verkaufsagenten oder -tochtergesellschaften folgender Hersteller teil: Badische (KNP), Cascades, Deisswill (M-M), Finnboard, Fiskeby, De Eendracht, Laakmann, M-M, MoDo, Saffa und Kopparfors (Stora).

(96) Von Iggesund Board Sales (Vertriebsgesellschaft für graphische Qualitäten im Vereinigten Königreich) verfaßte interne Aufzeichnungen vom PAA-Treffen vom 18. September 1990 bestätigen, daß über die Position der einzelnen Hersteller und über die Durchführung der auf der JMC-Sitzung vom 6. September beschlossenen Preisanhebung ausführlich gesprochen wurde.

Auf dieser Sitzung waren folgende Hersteller entweder durch ihre Vertriebstochtergesellschaften oder durch ihre Verkaufsagenten vertreten: Badische (KNP), Cascades, Deisswil (M-M), Finnboard, De Eendracht, Laakmann, M-M, MoDo, Rena, Saffa, Stora und Weig.

(97) Eine weitere anläßlich der Ermittlungen der Kommission bei Iggesund Board Sales gefundene Aufzeichnung liefert einen eindeutigen Hinweis auf eine Preisabsprache zwischen den Herstellern von gestrichenem Karton für graphische Zwecke (wozu sowohl SBS als auch hochwertige GC-Sorten zählen) anläßlich der Preisanhebung im Vereinigten Königreich zum 2. April 1990. Neben verschiedenen Kurznotizen über den Umfang der Preisanhebung, zwei Bezugnahmen auf die „Präsidenten" und einer Bezugnahme auf „Enso/Finnboard/Stromsdahl" nennt die Aufzeichnung eine Reihe von Namen von Verlaufsleitern oder Verkaufsdirektoren von Iggesund, Kopparfors, Enso-Gutzeit und Finnboard. Diese Hersteller sind die wichtigsten Anbieter von graphischen Qualitäten im Vereinigten Königreich.

In Beantwortung eines Informationsersuchens nach Artikel 11 behauptete MoDo, der Verfasser habe mit dem Wort „Präsidenten" arglos einen schwedischen Kollegen zitiert, der damit obere Führungskräfte aus den Hauptverwaltungen von Wettbewerbern von Iggesund in Finnland und Schweden bezeichnete, die nach seiner Meinung gewöhnlich die örtlichen Verkaufsagenten im Vereinigten Königreich begleiten, wenn diese ihre Kunden zu Preisverhandlungen aufsuchen.

Die der Kommission vorliegenden Schriftstücke enthalten keine Hinweise auf die Existenz einer solchen Praxis.

Der Verfasser dieser Aufzeichnung nahm regelmäßig an den PAA-Sitzungen teil. Er war auf den PAA-Sitzungen am 23. Januar 1990 und 4. April 1990, also jenen Sitzungen, auf denen die Preisanhebung zum 2. April geplant bzw. durchgeführt wurde, zugegen. Iggesund legt das Datum der Aufzeichnung in die Zeit zwischen 3. und 14. Januar 1990, also in die unmittelbare Nähe der JMC-Sitzung, auf der den anderen Kartellteilnehmern die geplante zeitliche Reihenfolge der „Preisankündigungen" der großen Hersteller (einschließlich Iggesund) bekanntgegeben wurde (siehe Randnummer 84). Das Preiserhöhungsschreiben von Iggesund betreffend Verpackungsqualitäten ging am 11. Januar heraus, während einer internen Notiz zufolge beabsichtigt war, „bei den graphischen Qualitäten noch eine oder zwei Wochen abzuwarten und zu sehen, was geschieht".

Zwischen den in diesem Vermerk genannten Preisen für das Vereinigte Königreich, denen im Vermerk von M-M über die JMC-Sitzung vom 11. Januar 1990 (Randnummer 84) und der von Kopparfors verfaßten Notiz vom 23. Januar 1990 über die PAA-Sitzung bestehen einige auffällige Ähnlichkeiten.

Die im Vermerk von Iggesund erwähnten Anbieter von graphischen Kartonqualitäten erhöhten sämtlich ihre Listenpreise für das Vereinigte Königreich um ähnliche oder gleiche Beträge.

Die aufwendigen Erklärungen von MoDo zu der Bedeutung des Wortes „Präsidenten" und die Behauptung, daß „die Aufzeichnung keinerlei Kontakte zwischen Iggesund-Unternehmen und irgendeiner der genannten Personen beschreibt oder sich auf solche Kontakte bezieht", können im Lichte aller in dieser Entscheidung erwähnten Beweise für das Vorliegen von Absprachen nicht akzeptiert werden.

(98) Die PAA war die Wirtschaftsvereinigung der Kartonimporteure. Die einzigen drei Hersteller mit Produktionsbetrieben im Vereinigten Königreich — TBM (später Iggesund Paperboard (Workington) Ltd), Reed P & B (später zu SCA gehörend) und Newton Kyme (jetzt zu Stora gehörend) — hatten ihre eigene gesonderte Wirtschaftsvereinigung, nämlich die Association of Cartonboard Manufacturers (ACBM).

Die offiziellen Niederschriften dieser Vereinigung lassen wie die der PAA erkennen, daß die Vereinigung sich ebenfalls (unter anderem) mit der „Marktsituation" befaßte: die drei Hersteller tauschten detaillierte Informationen über Auftragsbestände, geplante Abstellzeiten und Produktionsmengen aus.

Von Gesprächen über Preise ist in diesen offiziellen Niederschriften nicht die Rede, obwohl einige der Führungskräfte, die an den ACBM-Sitzungen für TBM und Reed P & B teilnahmen, diese Unternehmen auch im JMC oder in der Präsidentenkonferenz vertraten.

(99) Als die Mitglieder der ACBM von der (ihre Kunden vertretenden) British Carton Association (BCA) die Niederschrift eines gemeinsamen Treffens von ACBM und BCA vom 19. Oktober 1990 erhielten, verwahrten sie sich mit aller Entschiedenheit gegen einige (vergleichsweise harmlose) Passagen in der Niederschrift, die sich auf die zeitliche

Planung von Preiserhöhungen bezogen. Die Sache wurde auf der jährlichen Hauptversammlung der ACBM am 6. Dezember 1990 zur Sprache gebracht, auf der zu den Vertretern der Iggesund-Gruppe und von SCA (die Reed P & B übernommen hatte) Personen gehörten, die regelmäßig an JMC-Sitzungen teilgenommen hatten. Die Mitglieder der ACBM wußten damals sehr wohl von der bei der Kommission eingereichten Beschwerde der BPIF. Es wurde beschlossen, daß ein TBM-Direktor, dem bestimmte angefochtene Bemerkungen zugeschrieben worden waren, und der neue Vorsitzende der ACBM (der zugleich ein Direktor von TBM war) in deutlichen Schreiben an die BCA diese Passagen widerlegen sollten.

Im ersteren Schreiben hieß es:

> „... jüngste Aktionen der BPIF haben uns erneut vor Augen geführt, daß wir peinlich genau darauf achten müssen, was wir in Gegenwart unserer Wettbewerber besprechen und wie dies dann zu Papier gebracht wird".

In dem zweiten Schreiben behauptete der ACBM-Vorsitzende ebenfalls, die Sitzungsniederschrift gebe die gemeinsamen Gespräche nicht richtig wieder. Im gleichen Sinne wie sein Kollege erklärt er:

> „Aufgrund jüngster Ereignisse hält die ACBM es für unbedingt erforderlich, daß alle Treffen dieser Art in völliger Übereinstimmung mit den europäischen Wettbewerbsvorschriften stehen und auch so dargestellt werden. Die ACBM war besonders darüber besorgt, daß die BCA auf dem letzten gemeinsamen Treffen die Frage der zeitlichen Planung der Preisrevision zur Sprache gebracht hatte. Unseres Erachtens könnten andere in solchen Diskussionen ein Vorgehen sehen, das nicht unbedingt mit den EG-Vorschriften in Übereinstimmung steht."

Die „jüngsten Ereignisse" waren offensichtlich die Beschwerde der BPIF bei der Kommission und die Publizität, die diese Beschwerde umgab. Es gibt keinen direkten Beweis dafür, daß die ACBM ein Forum für Preisfestsetzungsmaßnahmen war. Bei verschiedenen Teilnehmern der ACBM-Sitzungen handelte es sich jedoch um die gleichen Personen, die an den JMC-Sitzungen teilnahmen. Es mag daher bezweifelt werden, daß ihre Mitglieder das Thema der Preise bei den Treffen so gewissenhaft vermieden, wie die vorerwähnten Schreiben es andeuten. Die Episode macht jedoch hinreichend deutlich, daß die Vertreter von Iggesund im Vereinigten Königreich und von Reed P & B (damals schon zu SCA gehörend), die zu den JMC-Sitzungen kamen, Artikel 85 sehr wohl kannten.

5. Die Auswirkungen der abgestimmten Preisinitiativen auf das Preisniveau

(100) Die „internen" Preisanweisungen, Preiserhöhungsschreiben an die Kunden und sonstigen Preisfestsetzungsunterlagen der meisten Kartonhersteller für die von dieser Entscheidung abgedeckte Zeit wurden bei den Nachprüfungen im Rahmen von Artikel 11 oder im Anschluß daran sichergestellt. Trotz einiger Lücken in der Dokumentation geht aus ihren Preisankündigungsschreiben (siehe Anhang) hervor, daß die Kartonhersteller stets die auf den Sitzungen der PG Karton vereinbarten und im Detail geplanten Preiserhöhungen durchführten.

Aus der Dokumentation geht ferner hervor, daß das sogenannte System der „einheitlichen" oder „gesamteuropäischen" Preise, mit dem überall in Europa gleichzeitig ähnliche Listenpreisniveaus eingeführt wurden, von den Herstellern befolgt wurde.

(101) Wie aus ihren internen Preisunterlagen entnommen werden kann, beschränkten sich die Hersteller nicht darauf, die vereinbarten Preiserhöhungen anzukündigen, sondern taten — mit wenigen Ausnahmen — auch alles, um sicherzustellen, daß sie bei den Kunden durchgesetzt wurden. Meistens wurden die Preisinitiativen als erfolgreich bezeichnet. Auch wenn die erste Preiserhöhung von 1988 nicht eine Heraufsetzung der durchschnittlichen Nettopreise um die angekündigten Beträge brachte, vermochte sie doch die rückläufige Preisentwicklung umzukehren und sehr niedrige Preise und extreme Preisunterschiede zu beseitigen.

In den Jahren 1989 und 1990 hingegen wurde das erklärte Ziel einer Erhöhung der effektiven Preise um 15 % erreicht.

Bei vielen Gelegenheiten und in vielerlei Hinsicht gelang es den Herstellern, die gesamte Preiserhöhung von den Kunden tragen zu lassen. Dies bedeutet natürlich nicht, daß sich die durchschnittlichen Netto-Erlöse pro Tonne jedes Herstellers sofort um den vollen Betrag der angekündigten Preiserhöhung erhöhten.

Zwar wurde die Preiserhöhung im Normalfall grundsätzlich als pauschale Erhöhung (beispielsweise 15 DM/100 kg) für alle Kunden — ungeachtet des tatsächlichen Preises, den jeder von ihnen zahlte — angekündigt. Die Preisstruktur bei Karton ist jedoch kompliziert, und eine Erhöhung des Basispreises um einen bestimmten Betrag (für Partien von 10 oder 15 Tonnen) kann durchaus eine etwas geringere Erhöhung des Netto-Endpreises nach Berücksichtigung von Skonti und Rabatten bedeuten.

Auch mag die Praxis der Hersteller, eine Preiserhöhung mehrere Monate im voraus anzukündigen (so daß die Kunden die Preiserhöhung ihrerseits an die Endverbraucher weitergeben konnten), die Konverter veranlaßt haben, mit den Herstellern über das Ausmaß der angekündigten Preiserhöhung vor deren Inkrafttreten zu verhandeln, obgleich a) die praktisch gleichzeitige Ankündigung der gleichen Preiserhöhung durch alle Hersteller in ganz Westeuropa die Möglichkeit ihrer Kunden einschränkte, potentielle Anbieter gegeneinander auszuspielen, und b) die Publizität, mit der die Hersteller ab

1988 ihr Bemühen um ein Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage umgaben, den Kunden die gemeinsame Entschlossenheit zur Durchsetzung der Preiserhöhungen deutlich vor Augen führte.

Selbst wenn alle Hersteller entschlossen waren, die volle Preiserhöhung durchzusetzen, bedeutete die für die Kunden bestehende Möglichkeit, auf eine billigere Qualität oder Sorte auszuweichen, daß die Hersteller unter Umständen ihren angestammten Kunden bestimmte Terminzugeständnisse machen oder zusätzliche Anreize in Form von Mengenrabatten oder Skonti für Großaufträge geben mußten, um bei ihnen die volle Basis-Preiserhöhung durchsetzen zu können. Eine Preiserhöhung käme damit erst nach einer gewissen Zeit voll zum Tragen.

(102) Es gibt mehrere dokumentierte Fälle eines offenen „Widerstands" der Kunden gegen eine angekündigte Preiserhöhung, und obzwar diese letztendlich durchging, blieben nicht alle Hersteller bei einer harten Linie; einige stellten die Preiserhöhung um einige Zeit zurück oder machten Zugeständnisse in der Höhe der Preisanhebung.

Dem Beweismaterial ist zu entnehmen, daß einige Hersteller — absichtlich oder aus anderen Gründen — den Preisführern bei bestimmten Gelegenheiten oder auf bestimmten nationalen Märkten erst mit einigem zeitlichen Abstand folgten. Zur Regelung solcher Fälle war jedoch ein eigenes Instrumentarium vorgesehen. So gehörte es zu den Aufgaben des PWG, im Falle von Schwierigkeiten „den als notwendig geltenden Umfang von Zusammenarbeit herbeizuführen" — wohl ein Euphemismus dafür, daß die identifizierten Zauderer unter Druck gesetzt wurden (siehe oben Randnummer 45).

Selbst wenn eine Preisinitiative von den teilnehmenden Herstellern als voller Erfolg gewertet wurde, war die durchschnittliche Netto-Preiserhöhung, die nach allen Nachlässen, Rabatten und sonstigen Zugeständnissen erzielt wurde, stets geringer als der volle Betrag der angekündigten Preisanhebung.

F. DIE PG KARTON NACH DEN ERMITTLUNGEN

1. Weitere Zusammenkünfte des JMC und des PWG

(103) Auch nach den Ermittlungen der Kommission im April 1991 hielt die PG Karton noch für einige Zeit weiterhin Sitzungen ab. So fanden JMC-Sitzungen am 3. und 10. Juli 1991 unter Beteiligung von Finnboard, Cascades, M-M, Sarrió und zwei Herstellern der Stora-Gruppe, nämlich CBC und dem Billerrud-Geschäftsbereich von Stora (früher Feldmühle), statt. Von den kleineren Herstellern nahm an diesen Treffen niemand teil.

Zum ersten Mal wurden dabei offizielle Sitzungsniederschriften erstellt. Auf die Genauigkeit oder Vollständigkeit dieser Niederschriften, was die Wiedergabe der Gespräche betrifft, ist dabei allerdings wenig Verlaß. Die Teilnehmer konnten damals noch nicht wissen, daß die schwedische Konzernspitze von Stora im Begriff war, ihre Beteiligung an einem gravierenden Verstoß gegen Artikel 85 zuzugeben. So müssen die Nachprüfungen der Kommission und deren Auswirkungen eines der Hauptthemen gewesen sein; dennoch ist in den Niederschriften davon nicht im mindesten die Rede.

Selbst aus dem Klartext der JMC-Sitzungsniederschriften geht hervor, daß auf beiden Treffen auch die Marktlage erörtert wurde, wenngleich (wie in den PWG-Sitzungsniederschriften ab Februar 1990) diese Gespräche als eher allgemein dargestellt werden.

Die nächste JMC-Sitzung war für den 11. September 1991 anberaumt, wurde aber kurzfristig gestrichen — zweifellos, weil in der Branche inzwischen der Entschluß von Stora bekannt geworden war, den Verstoß zuzugeben.

(104) Sowohl die Präsidentenkonferenz als auch der PWG hielten jedoch weitere Sitzungen wie folgt ab:

12. September 1991	PWG, Präsidentenkonferenz
5. November 1991	PWG, Präsidentenkonferenz
27. November 1991	PWG
8. Januar 1992	PWG, Präsidentenkonferenz
11. Mai 1992	PWG
10. Juni 1992	PWG, Präsidentenkonferenz

Es ist sehr gut möglich, daß (wie einige Hersteller angaben) die „Präsidenten" sich von diesem Zeitpunkt an in erster Linie um die Reorganisation der PG Karton und das Statistik-Programm kümmerten (siehe auch Niederschriften von der PWG-Sitzung vom 27. November 1991). Die „Marktsituation" wurde jedoch erneut auf der Präsidentenkonferenz vom 8. Januar und auf einer außerordentlichen Generalversammlung der PG Karton am 11. März 1992 erörtert und analysiert.

Da keine unmittelbaren Beweise dafür vorliegen, daß die Hersteller auch nach Entdeckung ihrer Praktiken bewußt weiterhin ein eklatantes Preisfestsetzungskartell betrieben, wird die Kommission in dieser Sache davon ausgehen, daß die Gespräche über „Marktbedingungen" den Darstellungen in den offiziellen Sitzungsniederschriften entsprachen, d. h., daß das Thema „Preise" nicht direkt zur Sprache gebracht und die Positionen der einzelnen Hersteller nicht offengelegt wurden.

Auf der PWG-Sitzung vom 5. November 1991 wurde beschlossen, von einem noch festzulegenden Zeitpunkt an das Mandat der FIDES als Sekretariat der PG Karton zu beenden. Diese Funktion sollte künftig von der neuen CEPI-Organisation übernommen werden, die in Brüssel errichtet werden sollte.

2. **Reorganisation des Informationsaustauschsystems**

(105) Auf einer Zusammenkunft am 27. November 1991 beschloß der PWG aufgrund eines juristischen Gutachtens, den Austausch statistischer Daten ab 1. Januar 1992 neu zu organisieren. Die FIDES sollte jedoch den Austausch in der alten Form solange weiterführen, bis das neue Büro ein eigenes System eingerichtet hat.

Eine außerordentliche Generalversammlung der PG Karton (jetzt in „Industry Sector Cartonboard" umbenannt) fand am 11. März 1992 in Brüssel statt. Die erste Hauptversammlung der Gruppe Karton der neuen Organisation fand am 11. Juni 1992 statt. „Gründungsmitglieder" von CEPI Cartonboard waren Cascades, Finnboard, Iggesund Paperboard AB, Mayr-Melnhof GmbH, Stora Billerud GmbH und Sarrió SA. Die übrigen Mitglieder sind im wesentlichen die gleichen Hersteller, die der PG Karton angehörten.

(106) Der neu organisierte Austausch statistischer Daten beinhaltete verschiedene Änderungen gegenüber dem früheren FIDES-System.

i) Die Rubrik „Überblick über den Kartonverbrauch" („cartonboard consumption summary") sollte auf 8 (bisher 2) Sorten aufgeschlüsselt werden.

ii) Die „Schnellstatistik" („quick statistics") für Verbrauch, Produktion und Lieferungen sollte in Zukunft entfallen.

Es war vorgeschlagen worden, das System der „Schnellstatistik" beizubehalten, die Angaben aber nach drei Ländergruppen (B + NL + VK + F; D + A + CH; I + E + SCAN) statt wie bisher nach einzelnen Ländern zu gliedern.

Dieser Vorschlag wurde verworfen, da die Hersteller diese Form der Information für nicht interessant erachteten.

iii) Die „Marktstatistiken" für jeden nationalen Markt (mit Angabe der aus den übrigen europäischen Ländern nach dem jeweiligen nationalen Markt gelieferten Mengen jeder Sorte plus Marktanteil) wurden aus dem gleichen Grund wie im Falle der „Schnellstatistik" aufgegeben.

iv) Die monatliche „Verbrauchsstatistik" wurde aus dem gleichen Grund aufgegeben.

v) Die Statistik „Auftragseingänge" sollte jedoch bis auf weiteres weitergeführt werden.

vi) Der „substance breakdown" (Ausweis der Produktion bei jeder Gewichtskategorie) sollte einmal jährlich anstatt wie bisher alle sechs Monate und nicht mehr nach Herstellerländern aufgeschlüsselt erfolgen.

vii) Die zuletzt 1989 veröffentlichte Bestandsaufnahme des Maschinenparks sollte aufgegeben werden.

viii) Der Kapazitätsbericht sollte nicht wie bisher auf der Basis jeder einzelnen installierten Maschine erstellt werden, sondern nur noch die Gesamtkapazität und die Kapazitätsauslastung für die Branche als Ganzes ausweisen.

G. BEURTEILUNG DER SACHLICHEN ARGUMENTE DER HERSTELLER

1. **Die Verteidigung der Hersteller**

(107) Eine nicht unerhebliche Zahl von Herstellern, an die diese Entscheidung gerichtet ist, unternahmen in ihren schriftlichen Einlassungen nicht den Versuch, die gegen sie in der Mitteilung der Beschwerdepunkte vorgebrachten Sachverhalte im Kern zu bestreiten.

Zu dieser Gruppe gehören Buchmann, Europa Carton, Fiskeby, KNP, Papeteries de Lancey, Rena, Sarrió, Stora, Tampella Española und Weig.

(108) Von den größeren Kartonherstellern, die die Kommission wegen ihrer Position im PWG als Kartellanführer ausgemacht hatte, versuchte Cascades in ihren schriftlichen Einlassungen die Beschlußfassungsrolle des PWG (für die sie die Mitgliedschaft schwerlich abstreiten konnte) zu verkleinern. Auch behauptete Cascades, sie habe „trotz aller gegenteiligen Hinweise" stets eine Politik der Unabhängigkeit von ihren Wettbewerbern verfolgt.

MoDo macht in ihren schriftlichen Bemerkungen geltend, die Mitteilung der Beschwerdepunkte beruhe nahezu vollständig auf den verschiedenen Aussagen von Stora, und zieht die Motive, aus denen ihr schwedischer Konkurrent der Kommission detaillierte Informationen überlassen hat, in Zweifel. So habe Stora ein Interesse daran, ihre Wettbewerber, was deren Ruf und die Folgen etwaiger Geldbußen betrifft, zu schädigen. Ihrer Aussage dürfe daher keine Beachtung geschenkt werden, da sie zwangsläufig verzerrt sei. Ferner behauptete MoDo, die Kommission habe ein bloßes Parallelverhalten ohne Vereinbarung oder Abstimmung als Erklärung für die Vorgänge nicht ausgeschlossen. (Später räumte MoDo bei der mündlichen Anhörung ein, daß „es in der von der Mitteilung der Beschwerdepunkte abgedeckten Zeit gelegentlich Gespräche über angekündigte Preise gegeben hat, die gegen Artikel 85 Absatz 1 verstießen", während sie die Existenz eines Verstoßes im Zusammenhang mit einer Mengenkontrolle oder Marktaufteilung abstritt).

M-M bestreitet, zu den Anführern des Kartells gehört zu haben, obschon sie ebenfalls weder ihre Mitgliedschaft im PWG noch die Tatsache leugnen kann, daß ihr Geschäftsführer für einen Teil des relevanten Zeitraums Vorsitzender der PG Karton war. M-M versucht die PG Karton als eine legitime

Wirtschaftsvereinigung darzustellen, deren Mitglieder die Linie zwischen rechtmäßigem und unrechtmäßigem Informationsaustausch — allerdings ohne irgendeinen abgestimmten Plan — möglicherweise gelegentlich überschritten haben. M-M beharrt darauf, daß niemals von Absprachen oder einem „klassischen Kartell" die Rede war. Laut M-M stimme es daher nicht, daß die großen Hersteller die Preisinitiativen „inszenierten", indem sie sich im voraus über die Zeitpunkte, zu denen jeder seine Preiserhöhung ankündigen sollte, verständigten. Sie hätten sich jedoch lediglich gegenseitig über Beschlüsse informiert, die jeder bereits für sich gefaßt hatte. Auch habe es (laut M-M) niemals ein festes Engagement gegeben; die Hersteller verließen die Sitzungen, und jeder machte dann, was er wollte. Weit entfernt von einem Gremium, in dem Entscheidungen getroffen wurden, war das JMC zum Beispiel, laut M-M, als bloße Gesprächsrunde gedacht („ein Gremium, das geschaffen wurde, damit die Leute sich ausquatschen können").

(109) Kartonfabriek De Eendracht behauptete, die Treffen der Präsidentenkonferenz und des JMC seien lediglich „gesellschaftliche Anlässe" gewesen. Laakmann führte aus, ihr Geschäftsführer habe auch die Pflege der Geselligkeit an den attraktiven Tagungsorten der Präsidentenkonferenz geschätzt, habe aber wegen mangelnder Englischkenntnisse den Vorträgen und Diskussionsbeiträgen kaum folgen können. Gruber & Weber für ihren Teil räumte ein, daß auf verschiedenen Sitzungen über Preise für Großkunden gesprochen wurde; dieses Thema sei für sie aber uninteressant gewesen, da sie nur Kunden aus dem mittelständischen Bereich beliefere. De Eendracht erklärte des weiteren, selbst wenn sie an verschiedenen Sitzungen der PG Karton teilgenommen habe, sei eine von ihr nachvollzogene Angleichung an die Preise von Wettbewerbern nur auf ihre Beobachtungen des Preisverhaltens der Wettbewerber auf dem Markt zurückzuführen. Weitere Hersteller neben De Eendracht gaben an, von den Preiserhöhungen aus der Presse oder aus Preiserhöhungsschreiben ihrer Wettbewerber bei ihren Kunden erfahren zu haben.

Mehrere andere kleinere Hersteller gaben zu, möglicherweise an Diskussionen oder Vereinbarungen über Preise beteiligt gewesen zu sein, erklärten aber mit Nachdruck, niemals irgendeinem Plan zur Kontrolle der Produktion zugestimmt zu haben. Gleich, was andere getan haben mochten, hätten sie selbst keine Einschränkungen ihres eigenen Produktionsprogramms akzeptiert.

(110) Einige Hersteller bestritten die der Mitteilung der Beschwerdepunkte zugrundeliegenden Tatsachenbeweise und verwiesen auf eine für die Zwecke dieses Verfahrens bei einer Beratungsfirma in Auftrag gegebene Wirtschaftsanalyse der Kartonbranche. Die Studie, die von neun Herstellern (einschließlich Sarrió, die sich später allerdings von den Schlußfolgerungen der Studie distanzierte) in Auftrag gegeben worden war, gelangte (unter anderem) zu dem Ergebnis, daß

— Preisänderungen in der Branche durch veränderte Stückkosten und veränderte Nachfrage zu erklären sind;

— zwischen den angekündigten Preiserhöhungen und den Veränderungen bei den von den einzelnen Kunden tatsächlich gezahlten Preisen nur ein loser Zusammenhang bestand.

Nach Auffassung des Verfassers der Studie spiegelten die Preisankündigungen eine „Zielvorstellung" oder Absicht des Herstellers zur Erhöhung der Preise wider, die dann in der Praxis möglicherweise nicht verwirklicht wurde.

Dazu wurden Tabellen vorgelegt, in denen die Preisdaten für 113 Kunden mit den von der Kommission ermittelten Preisinitiativen verglichen wurden. Trotz Unterschieden zwischen den Marktsegmenten „GC" und „GD" lag der in Ecu und in Landeswährung durchschnittlich erzielte Preis stets unter dem Listenpreis.

Nach der Argumentation der beteiligten Hersteller bestätigt die Studie ihre Behauptung, was auch immer in den Sitzungen erörtert worden sein möge (und einige von ihnen bestritten die Einschätzung der Kommission zu diesem Punkt — siehe Randnummern 108 und 109), habe keine Auswirkung auf die tatsächlichen Preise gehabt, die durch das freie Spiel der natürlichen Marktkräfte bestimmt worden seien.

2. Beurteilung durch die Kommission

(111) Die verschiedenen Argumente der Hersteller müssen im Lichte des vorhandenen Beweismaterials beurteilt werden.

Bezeichnenderweise hat fast die Hälfte der Hersteller, an die die Mitteilung der Beschwerdepunkte gerichtet war, in den schriftlichen Bemerkungen entweder die gegen sie vorgebrachten Sachverhalte im Kern nicht bestritten oder substantielle Eingeständnisse gemacht. Ganz abgesehen jedoch von allen etwaigen Geständnissen beweisen in jedem dieser Fälle die gegen die betreffenden Hersteller vorliegenden Schriftstücke zweifelsfrei ihre Beteiligung.

Die Kommission wertet den Umstand, daß einige Hersteller die gegen sie erhobenen Vorwürfe nicht bestritten, gleichwohl nicht als Beweis, der sich für eine Kartellteilnahme der anderen verwenden ließe.

Ebensowenig hat die Kommission (wie einige Unternehmen behaupteten) ihre Mitteilung der Beschwerdepunkte lediglich die Aussagen von Stora zugrunde gelegt. In der Tat gibt es keine stichhaltigen Gründe, weshalb Stora ein Zerrbild der Wahrheit gegeben haben sollte; denn ihre Aussagen versuchen nicht, die Schuld auf andere abzuwälzen, sondern zeigen im Gegenteil in reichem Maße, daß die konzerneigenen Unternehmen (insbesondere die

frühere Feldmühle) zu den Kartellführern gehörten. Die Aussage von Stora ist gegen die eigenen Interessen gerichtet und damit völlig glaubwürdig.

(112) Unabhängig von den Aussagen von Stora sind jedoch die von der Kommission bei ihren Ermittlungen sichergestellten Beweismittel erdrückend. Die Entscheidungspraxis des Europäischen Gerichtshofs und des Gerichts erster Instanz zeigt hinlänglich, daß Kartellteilnehmer, die mit erheblichen Strafen nach dem EG-Wettbewerbsrecht rechnen müssen, ihre rechtswidrigen Absprachen nicht in formellen Verträgen festschreiben, sondern sich auf mündliche Zusicherungen bei geheimen Branchentreffen verlassen. Etwaige schriftliche Aufzeichnungen über ihre Kontakte werden möglicherweise vernichtet. Um die Existenz und die Einzelheiten einer Absprache zu beweisen, muß sich die Kommission in mehr oder weniger großem Umfang auf indirekte Beweise stützen. Im vorliegenden Fall gibt es in der Tat eine beträchtliche Anzahl mittelbarer und unmittelbarer Beweise für eine ausdrückliche Absprache zwischen den Herstellern. Insbesondere stützt sich die Kommission auf folgende Sachverhalte bzw. Beweisstücke:

— die Errichtung eines institutionalisierten Systems regelmäßiger Treffen der Kartonhersteller in der PG Karton, die den Rahmen für fortgesetzte Absprachen bot;

— das völlige Fehlen jeglicher offizieller Niederschriften, Einladungen oder anderer Aufzeichnungen aus jener Zeit über die Beratungen im PWG und im JMC;

— das Dokument von M-M mit einer genauen Darstellung der Vereinbarung von 1987 über die Marktanteile und die Preisdisziplin (Randnummern 53-55);

— die bei Cascades vorgefundene Dokumentation über die Festsetzung der „prix planchers" für 1988 (Randnummer 77);

— die bei FS-Karton und Rena vorgefundenen (und offensichtlich unter Mißachtung der geltenden Regeln erstellten) sehr detaillierten Aufzeichnungen über vier JMC-Sitzungen (Randnummern 80, 82, 84-87);

— die private Notiz von M-M/FS-Karton über die Sitzung der Wirtschaftlichen Kommission vom 3. Oktober 1989 (Randnummer 50);

— die drei bei Finnboard und Rena vorgefundenen Preislisten (Randnummern 79, 80, 83);

— die aus mehreren verschiedenen Quellen stammenden Sitzungsaufzeichnungen, aus denen hervorgeht, daß das Kartell auf nationaler Ebene zum Tragen kam (Randnummern 91-97), wie auch die Aufzeichnung über die Sitzung in Arlanda (Randnummer 58);

— die nahezu exakte Übereinstimmung des Zeitpunkts und der Höhe der Preisanhebung, die jeder Hersteller in den einzelnen nationalen Märkten vornahm. (Die vorstehende Aufzählung ist nicht erschöpfend.)

(113) Selbst ohne das vorliegende Beweismaterial und die detaillierten Aussagen von Stora sind die Übereinstimmung der von den Kartonherstellern angekündigten Preiserhöhungen und ihre gleichzeitige Einführung auf den einzelnen nationalen westeuropäischen Märkten während eines mehrere Jahre umfassenden Zeitraums so auffallend, daß allein schon auf dieser Basis fast unweigerlich auf eine vorherige Absprache hätte geschlossen werden müssen.

In Verbindung mit den belastenden Dokumenten aus mehreren verschiedenen Quellen, insbesondere Mayr-Melnhof/FS-Karton, Cascades und Rena, läßt die langjährige Praxis branchenweiter Preisinitiativen zwischen 1987 und 1991 keinen Zweifel daran, daß die Preiserhöhungen von einem europäischen Herstellerkartell geplant, organisiert und kontrolliert wurden.

Ein besonderes Merkmal des von der Kommission in dieser Sache zusammengetragenen Beweismaterials ist es, daß jedes wichtige Beweisstück durch bei anderen Herstellern gefundene Dokumente bestätigt und erhärtet wird. Die Aussage von Stora wird in jedem wichtigen Punkt durch die bei FS-Karton, Cascades, Finnboard, Rena und verschiedenen anderen Herstellern gefundenen (oder von den genannten Unternehmen überlassenen) Dokumenten bestätigt. Das Argument einiger (aber nicht aller) Hersteller, auf den Treffen der Präsidenten und des JMC sei es nur um harmlose Dinge gegangen, kann deshalb als völlig unzutreffend zurückgewiesen werden. Die einzigen vorhandenen Aufzeichnungen von JMC-Sitzungen sind, was deren Zweck und Inhalt anbelangt, absolut unzweideutig. Obgleich sich alle von der Kommission vorgefundenen Aufzeichnungen über JMC-Treffen auf GC-Sorten bezogen, können sie in Ermangelung anderer Aufzeichnungen als typisch für Sitzungen für den GD-Kartonbereich wie auch für die Thematik von JMC-Treffen im allgemeinen gelten. So hat der Vertreter von M-M in Beantwortung von Fragen anläßlich der mündlichen Anhörung eingeräumt, daß die fraglichen belastenden Aufzeichnungen ein repräsentatives Beispiel für die auf diesen Sitzungen besprochenen Themen sind. Auch die private Notiz von M-M über die Tagung der Wirtschaftlichen Kommission vom 3. Oktober 1989 kann als Hinweis auf die tatsächliche Art der Beratungen dieses Gremiums gewertet werden.

(114) Die Kommission weist das Argument einiger Hersteller zurück, eine Mengenkontrolle habe es nicht gegeben. Die ganze Grundlage des Kartells — die dessen Erfolg sicherte — war die Politik des „Preis vor Menge", für die es hinlänglich Dokumentenbeweise gibt.

Die nachdrückliche Behauptung von M-M, die an den Kartellsitzungen teilnehmenden Hersteller hätten sich bezüglich ihres künftigen Verhaltens zu

nichts verpflichtet, steht völlig im Widerspruch zu ihren eigenen internen Aufzeichnungen von den Vorgängen und zu der Masse der anderen Beweismittel wie auch zu dem immer gleichbleibenden Ablauf der zuvor in Sitzungen der PG Karton festgesetzten Preiserhöhungen und deren Ankündigung durch alle Teilnehmer. Das bewußte und absichtliche Festhalten der Parteien an einem gemeinsamen System ist hinlänglich dokumentiert. Die Geschäftsführung von M-M wies gewöhnlich ihre Verkaufsabteilung strikt an, die Preiserhöhungen ausnahmslos anzuwenden.

Ebenso falsch ist es, wenn einige der anderen Hersteller (z. B. MoDo oder De Eendracht), die an JMC- oder selbst PWG-Sitzungen teilnahmen, behaupten, daß das hinlänglich dokumentierte Phänomen branchenweiter Preisinitiativen, an denen alle Hersteller zwischen 1987 und 1991 teilnahmen, nicht das Ergebnis von Absprachen, sondern der natürlichen Marktkräfte war. Ihre durch nichts belegten Behauptungen stehen den erdrückenden schriftlichen Beweisen dafür, daß auf den Sitzungen der PG Karton Preise festgelegt wurden, gegenüber. Ebenso verworfen werden kann das Argument einiger Hersteller, sie seien nur Preiserhöhungen gefolgt, von denen sie ganz legal aus Presseverlautbarungen oder aus Schreiben von ihren Wettbewerbern Kenntnis erhalten hatten. Natürlich wurden bei verschiedenen Herstellern Preiserhöhungsschreiben von Wettbewerbern gefunden, doch stellt dies vor dem Hintergrund der direkten Beweise für Absprachen keine „harmlose Erklärung" für das enge Parallelverhalten bei der Preisfestsetzung dar. Jedenfalls hatten die Hersteller zumindest gelegentlich diese Schreiben eindeutig direkt von Wettbewerbern und nicht von Kunden erhalten. Außerdem warteten einige Hersteller gewöhnlich auf einen klaren Beweis dafür, daß die anderen die geplante Preiserhöhung in die Wege geleitet hatten, bevor sie selbst nachzogen. Preiserhöhungsschreiben von Wettbewerbern waren ein solcher eindeutiger Beweis (Stora, 2. Feststellung, S. 17). So waren die Hersteller, die im Besitz von Preiserhöhungsschreiben ihrer wichtigsten Konkurrenten waren, aktiv an den Arbeiten des JMC, des PWG oder beider Gremien beteiligt und können schwerlich behaupten, von deren Tätigkeiten nichts gewußt zu haben.

(115) Was die von der Wirtschaftsberatungsfirma erstellte Preisstudie betrifft, so ist deren Beweiskraft gegenüber den im Besitz der Kommission befindlichen schriftlichen Preisfestsetzungs- und Marktaufteilungsbeweisstücken begrenzt.

Der Verfasser der Marktstudie gab anläßlich der mündlichen Anhörung freimütig zu, daß seine Erkenntnisse die Existenz eines Kartells keineswegs widerlegen.

Wenn mit der Wirtschaftsstudie lediglich nachgewiesen werden sollte, daß das Kartell nicht funktionierte, so verfehlt sie auch diesen Zweck. Die Kommission hat niemals behauptet, daß sich die tatsächlich berechneten Preise bei allen Kunden schon am ersten Tag des Inkrafttretens der neuen Preise um den vollen Betrag der angekündigten Preisanhebung erhöhten, und es wäre unrealistisch, solches zu erwarten (siehe Randnummern 101 und 102). Die verschiedenen Schaubilder in der von den Herstellern in Auftrag gegebenen Wirtschaftstudie (auf die die Hersteller ihr Argument stützen, daß es keinen Kausalzusammenhang zwischen „angekündigten" und „tatsächlichen" Preisen gab) [1] lassen in Wirklichkeit einen engen linearen Zusammenhang zwischen den beiden Datengruppen — sowohl absolut in Landeswährung als auch umgerechnet real in Ecu — erkennen (siehe Randnummer 21). Die erzielten Netto-Preiserhöhungen vollzogen die Preisankündigungen — wenngleich mit etwas zeitlichem Abstand — nach. Der Verfasser des Berichts räumte bei der mündlichen Anhörung selbst ein, daß dies für die Jahre 1988 und 1989 zutrifft. Wenn man die individuellen Vereinbarungen, Rabatte und Terminzugeständnisse — und mitunter auch einen generellen Widerstand der Kunden — berücksichtigt, ist es nur natürlich, daß die tatsächlich erzielten Nettopreiserhöhungen etwas geringer als die angekündigten Erhöhungen ausfielen. Auch verschleiert die Verwendung „durchschnittlicher" Preiserhöhungen die Tatsache, daß es den Erzeugern in vielen Fällen gelang, bei ihren Kunden die volle angekündigte Preiserhöhung durchzusetzen.

Auf die Argumente verschiedener Hersteller, was das Ausmaß ihrer Mitwirkung an dem Verstoß betrifft, wird im folgenden Abschnitt eingegangen.

H. DIE TEILNAHME DER EINZELNEN HERSTELLER

(116) Für jeden Adressaten dieser Entscheidung muß die Teilnahme an dem Verstoß nachgewiesen werden.

Dies erfordert jedoch nicht, wie einige Unternehmen meinten, einen direkten Beweis dafür, daß jeder mutmaßliche Teilnehmer jedem einzelnen Aspekt oder jeder einzelnen Handlung des Kartells während dessen Bestehens ausdrücklich zustimmte oder dementsprechend handelte. Materiellrechtliche und praktische Gründe sprechen gegen ein solches Einzelvorgehen.

Das Belastende des Verstoßes liegt in einem mehrere Jahre dauernden Zusammengehen der Hersteller bei einem gemeinsamen gesetzwidrigen Vorhaben nach einem gemeinsamen Plan. Die Preisabsprachen und die Produktionskontrollen waren untrennbar miteinander verbundene Aspekte ein und desselben Gesamtplans. Die Kommission akzeptiert ohne weiteres, daß die Marktaufteilungs-

[1] Die Preisangaben, auf die sich die Studie stützte, waren den Verfassern von den Herstellern zur Verfügung gestellt worden, und die Kommission hat keine Möglichkeit, die Richtigkeit der Daten oder der verwendeten Methode nachzuprüfen.

absprachen (insbesondere das in den Randnummern 56-57 beschriebene Einfrieren der Marktanteile) ihrem Wesen nach in erster Linie die führenden Hersteller betrafen. Nichts deutet jedoch darauf hin, daß die einzelnen Unternehmen die Teile des Kartells, an denen sie mitzuwirken wünschten, auswählen und anderen Teile zurückweisen konnten. Selbst die kleineren Hersteller wirkten an der Überwachung der Auftragsbestände mit, die maßgebend für die Beurteilung der Frage war, ob die Bedingungen für eine abgestimmte Preiserhöhung günstig sind. Ebensowenig stellen die einzelnen Preisinitiativen eine Reihe getrennter Verstöße dar. Vielmehr sind sie die Realisierung ein und derselben übergreifenden Vereinbarung.

Einige Unternehmen trugen vor, daß es keine ausdrücklichen schriftlichen Beweise dafür gebe, daß sie an der einen oder anderen Preisinitiative tatsächlich teilgenommen haben, oder daß die verfügbaren Schriftstücke nur von Preiserhöhungen auf bestimmten nationalen Märkten und nicht auf anderen sprächen. Andere Unternehmen (die Mitglieder des PWG waren) meinten, was auch immer geplant gewesen sein möge oder was auch immer andere getan haben mögen, es gebe keinen Beweis dafür, daß sie selbst ihre Produktion eingeschränkt hätten. Mit diesen Argumenten versuchten sie, ihre Rolle in dem Kartell herunterzuspielen.

Sobald jedoch die Kartellteilnahme eines Unternehmens für die fragliche Zeit nachgewiesen ist, kann sich der Grad der Verantwortung nicht einfach danach bestimmen, wieviele direkte schriftliche Beweise für das eigene Handeln zufällig entdeckt wurden. Seinem Wesen nach war das Kartell eine Tätigkeit im Verborgenen. Es wurden erhebliche Anstrengungen unternommen, die Existenz des Kartells zu verschleiern und — allerdings nicht immer mit Erfolg — sicherzustellen, daß keine belastenden Beweismittel aufbewahrt wurden. In einem solchen Fall würden sicherlich jene belohnt, die die Bemühungen der Untersuchungsbehörde am erfolgreichsten zu durchkreuzen verstanden. Ganz abgesehen von jeder absichtlichen Geheimhaltung von Beweisen ist es weitgehend eine Sache des Zufalls, ob und in welchem Umfang einschlägige Routine-Dokumente für die betreffende Zeit verfügbar sind, die erkennen lassen, daß die einzelnen Hersteller die verschiedenen Preisinitiativen durchgeführt haben. In einigen Fällen waren entsprechende Dokumente einfach nicht aufbewahrt worden oder waren für bestimmte Märkte oder für eine bestimmte Zeit nicht mehr greifbar.

(117) Das richtige Vorgehen besteht in einem Fall wie dem vorliegenden darin, zuerst das Vorliegen und das Funktionieren sowie die herausragenden Merkmale des Kartells als Ganzes zu ermitteln und dann zu bestimmen, a) ob es glaubwürdige und überzeugende Nachweise gibt, um jeden einzelnen Hersteller mit dem gemeinsamen Plan in Verbindung zu bringen, und b) für welche Zeit jeder Hersteller teilnahm (siehe Urteil des Gerichts erster Instanz vom 2. Oktober 1991, Rechtssache T-1/89 Rhône-Poulence gegen Kommission [1], Entscheidungsgrund 126). Dies hat die Kommission im vorliegenden Fall getan.

Die Kommission als Untersuchungsinstanz ist nicht gehalten, die verschiedenen Verstoßbestandteile aufzuspalten, indem jede einzelne Gelegenheit während der Existenz des Kartells, bei der ein Konsens über die eine oder andere Frage erzielt wurde, oder jedes einzelne Beispiel eines abgesprochenen Verhaltens identifiziert und dann ein nicht durch direkten Beweis der Teilnahme überführter Hersteller von der Teilnahme bei dieser Gelegenheit oder an dieser speziellen Erscheinungsform des Kartells freigesprochen würden.

(118) Es gibt genügend unmittelbare Beweise für die Beteiligung jedes vermuteten Teilnehmers an dem Verstoß. Die „Kerndokumente", die die Existenz des Gesamtkartells oder einzelne Aspekte des Kartells beweisen, identifizieren häufig die Teilnehmer auch namentlich; daneben gibt es ausreichende zusätzliche Beweise für die Rolle jedes Herstellers in dem Kartell und für das Ausmaß seiner Mitwirkung.

Mitunter mag es Lücken in den Beweisen geben, was die Durchführung einer bestimmten Preiserhöhung im einzelnen betrifft. Einige Hersteller gaben umfänglichere Preisanweisungen heraus als andere. Wegen des Fehlens von Niederschriften kann auch nicht für jede Sitzung angegeben werden, ob ein bestimmtes Unternehmen teilnahm oder nicht. Dennoch bleibt aus anderen Unterlagen zweifelsfrei erwiesen, daß das betreffende Unternehmen weiterhin an dem gesamten Vorhaben beteiligt war.

(119) Die Kartellteilnahme jedes Herstellers kann dem ersten Anschein nach durch seine Mitgliedschaft in der PG Karton und seine Mitwirkung in den verschiedenen Ausschüssen der PG Karton nachgewiesen werden. In den meisten Fällen wird dies auch nicht bestritten. Über die Mitwirkung in jeder Gruppe der PG Karton gibt Tabelle 7 Auskunft.

Die PG Karton verfolgte als solche überwiegend gesetzwidrige Ziele. Zwar hatte sie auch gewisse rechtmäßige Tätigkeiten, doch läßt sich kein klarer Trennstrich zwischen „legalen" und „illegalen" Gruppierungen innerhalb dieser Organisation ziehen. Die Tätigkeit des PWG und des JMC lag fast ganz im Bereich der Preisfestsetzung und Marktaufteilung und hatte offensichtlich wenig oder keine entschuldbaren Motive. Die Wirtschaftliche Kommission war möglicherweise weniger direkt mit der Preisfestsetzung als solcher befaßt, doch ist nicht glaubhaft, daß ihre Mitglieder nichts von dem gesetzwidrigen Zweck gewußt hätten, zu dem die Informationen, die sie dem JMC wissentlich überließen, benutzt wurden. Jedenfalls macht die private Notiz von M-M über die „highlights" der

[1] Slg. 1991, II, 867.

Sitzung vom Oktober 1989 den Zusammenhang mit Preisinitiativen hinlänglich klar. Die Präsidentenkonferenz erhielt Berichte vom PWG, und ihre Mitglieder wurden über die anzuwendenden Preise informiert, so daß sie gewußt haben mußten, was in den anderen Ausschüssen der PG Karton vor sich ging.

Mit Ausnahme von Enso-Gutzeit waren alle Unternehmen, an die diese Entscheidung gerichtet ist, im JMC (oder im Falle der größeren Hersteller auch im PWG) vertreten.

(120) Die Mitgliedschaft in der PG Karton (und speziell im PWG, im JMC oder beiden) ist jedoch keineswegs der einzige vorhandene Beweis für die Kartellteilnahme der einzelnen Unternehmen. Erhärtet wird der Beweis ihrer Mitwirkung an dem Verstoß durch einige oder sämtliche der folgenden Tatmerkmale:

— ausdrückliche Bezugnahmen auf das betreffende Unternehmen in den von FS-Karton, Rena oder Cascades erhaltenen Kartelldokumenten;

— belastende Hinweise in den PAA-Dokumenten;

— Mitwirkung an abgestimmten Preisinitiativen;

— interne Dokumente des betreffenden Unternehmens oder eines anderen Unternehmens, die es mit Absprachen in Verbindung bringen.

Die genauen Einzelheiten der Kartellteilnahme jedes Unternehmens wurden jedem Unternehmen in den mit der Hauptmitteilung der Beschwerdepunkte übermittelten individuellen Ausführungen zusammen mit Aufstellungen über die Durchführung der Preiserhöhungen zur Kenntnis gebracht. Zu keinem Zeitpunkt während des Verwaltungsverfahrens wurde in signifikanter Hinsicht irgendeinem dieser Beweisstücke widersprochen oder dargelegt, daß sie nicht verläßlich wären.

(121) Die besondere Position von Enso-Gutzeit (siehe Randnummer 119) ist vielleicht damit zu erklären, daß das Unternehmen der einzige größere europäische Kartonhersteller ist, der ausschließlich SBS-Sorten herstellt. Enso-Gutzeit behauptet, ihre Teilnahme an der PG Karton sei gutgläubig und nur sporadisch gewesen. Sie kam nur zu den Präsidentenkonferenzen und war der einzige Hersteller, der an keiner JMC-Sitzung teilnahm. Die Kommission wertet jedoch die Teilnahme von Enso-Gutzeit an den Präsidentenkonferenzen nicht als einzigen Beweis für deren Mitwirkung an dem Verstoß. Weitere Beweise für ihre Mitwirkung liefern (unter anderem) ihre Mitgliedschaft im Vorstand und im Marketing-Ausschuß des NPI, eines Gremiums, dessen Rolle bei den Absprachen hinlänglich nachgewiesen ist, ferner ihre von Rena dokumentierte Teilnahme an dem Treffen in Arlanda (Randnummer 58), die verschiedenen Hinweise in dem Vermerk von Iggesund über die Preiserhöhung vom April 1990 (Randnummer 97) und die eigenen Geschäftsunterlagen des Unternehmens, die nicht nur ständige Preiserhöhungen, die mit derjenigen des anderen führenden SBS-Herstellers Iggesunds Bruk identisch sind, sondern für Oktober 1989 auch eine praktisch 100%ige Übereinstimmung mit der von Rena erhaltenen NPI-Preisliste (Randnummer 80) belegen. Die Kumulierungswirkung dieser verschiedenen direkten und detaillierten Beweise ist dergestalt, daß an der Beteiligung von Enso-Gutzeit an einem Absprachesystem kein ernstlicher Zweifel bestehen kann.

I. VERFAHRENSFRAGEN

(122) Im Laufe des Verfahrens haben zwei Hersteller, nämlich MoDo und De Eendracht, behauptet, die Kommission habe ihre Verteidigungsrechte beeinträchtigt, indem sie ihnen keinen vollen Einblick in ihr Verwaltungsdossier gestattete.

Die Behauptung von MoDo war sehr allgemein formuliert. Während der mündlichen Anhörung räumte der Rechtsvertreter von MoDo ein, daß MoDo in Wirklichkeit kein Beispiel dafür nennen könnte, daß die Kommission ihr irgendwelche für ihr Recht auf Anhörung relevante Dokumente vorenthalten habe.

Das Argument von De Eendracht betraf lediglich die Tatsache, daß die Kommission es abgelehnt hatte, ihr Einsichtnahme in die gesamten Sitzungsakten und die Korrespondenz von ACBM Randnummern 98 und 99) — einem Gremium, dem De Eendracht nicht als Mitglied angehörte — zu gewähren. Die Kommission hatte der allen Herstellern einschließlich De Eendracht zugestellten Mitteilung der Beschwerdepunkte die ihr vorliegende Dokumentation zu den in den Randnummern 98 und 99 erwähnten Angelegenheiten betreffend die ACBM beigefügt. Sie hatte es jedoch abgelehnt, den Vertretern von De Eendracht zu gestatten, die übrigen Aufzeichnungen der ACBM auf einer rein spekulativen Basis durchzulesen. De Eendracht bestand in diesem Zusammenhang darauf, daß die Kommission verpflichtet sei, ihr Einblick in sämtliche ihr vorliegenden Dokumente, die sie im Laufe der Ermittlungen bei anderen Unternehmen sicherstellen konnte, zu gestatten, soweit sie keine Geschäftsgeheimnisse enthalten und soweit der Besitzer nicht ausdrücklich vertrauliche Behandlung verlangt hatte.

(123) Dieses Argument hat keine rechtliche Grundlage. Natürlich hat die Kommission Einsicht in die Dokumente zu gestatten, die notwendig sind, damit die Adressaten einer Mitteilung von Beschwerdepunkten zu den gegen sie vorgebrachten Tatbeständen ordnungsgemäß gehört werden können. In seinem Urteil in der Rechtssache T-7/89, Hercules gegen Kommission [1], hat das Gericht erster Instanz befunden, daß sich die Offenlegungspflicht auch auf Dokumente erstreckt, die entlastend sein könnten. Weder in der Verordnung Nr. 17 noch in

[1] Slg. 1991, II, S. 1711.

der Rechtsprechung des Gerichtshofs oder des Gerichts erster Instanz gibt es jedoch eine Bestimmung, die die Kommission verpflichtet, sämtliche in ihrem Besitz befindlichen unbenutzten Dokumente unabhängig davon, ob sie für die gegen die Unternehmen vorgebrachten Vorwürfe relevant sind, generell offenzulegen. Im Gegenteil, die Kommission unterliegt bestimmten Geheimhaltungspflichten, denn nach Artikel 20 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 darf sie keine Kenntnisse preisgeben, die sie bei Anwendung dieser Verordnung erlangt hat und die ihrem Wesen nach unter das Berufsgeheimnis fallen. Diese Verpflichtung gilt ausdrücklich unbeschadet des Artikels 19 betreffend das Recht auf Anhörung. Wie der Gerichtshof (Rechtssache 85/76, Hoffmann-La Roche gegen Kommission [1]) ausgeführt hat, bildet die Garantie, daß die der Kommission zugänglichen Informationen anderen nicht preisgegeben werden, sofern dies nicht zur Sicherstellung ihres Rechts auf Anhörung notwendig ist, das Gegenstück zu den umfassenden Befugnissen der Kommission, im Rahmen der Verordnung Nr. 17 bei den Unternehmen Dokumente einzusehen.

(124) Entgegen den Argumenten von De Eendracht gilt die in Artikel 20 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 genannte Pflicht zur Wahrung des Berufsgeheimnisses nicht nur für Informationen, die in die sehr enge Kategorie des besonders schutzbedürftigen „Geschäftsgeheimnisses" fallen. Die beiden Begriffe „Berufsgeheimnis" und „Geschäftsgeheimnis" sind nach Wesen und Zweck gänzlich verschieden, und ihre Anwendung hat völlig unterschiedliche Ergebnisse. Die der Kommission und ihren Bediensteten in Artikel 20 Absatz 2 auferlegte Verpflichtung zur Wahrung des Berufsgeheimnisses verkörpert das allgemeine Rechtsprinzip der Vertraulichkeit. Sie betrifft alle Kenntnisse, die die Kommission im Rahmen der Verordnung Nr. 17 von Unternehmen erlangt, ausgenommen Informationen, die so belanglos sind, daß sie keine Vertraulichkeit verdienen.

In der vorliegenden Sache geht es bei den nicht verwendeten Dokumenten betreffend die ACM vor allem um Aufzeichnungen von Sitzungen, die privat zwischen Mitgliedern einer Gruppe stattfanden, der De Eendracht nicht angehörte und für die ohne guten Grund grundsätzlich Vertraulichkeit gewahrt werden sollte. Die Kommission hatte in der Tat der Mitteilung der Beschwerdepunkte verschiedene ACBM-Dokumente (wie auch PAA-Dokumente) beigefügt, die für die Beantwortung der Frage, ob die Preisdiskussionen in der PG Karton auf nationalen Märkten realisiert wurden, erheblich waren. Bezeichnenderweise lehnte es De Eendracht ab, sich in ihren schriftlichen Bemerkungen zu den besagten ACBM-Dokumenten wie auch zu den Dokumenten der PAA, in der ihr Verkaufsagent im Vereinigten Königreich mitwirkte, zu äußern. De Eendracht hat keinen sachlichen oder rechtlichen Grund genannt, aus dem eine Einsichtnahme in sämtliche ACBM-Schriftstücke für sie notwendig oder wünschenswert gewesen sein könnte. Keines der ACBM-Mitglieder (denen die vollständige ACBM-Akte zur Verfügung gestellt wurde) hat irgendein Argument auf der Grundlage von Dokumenten, die der Mitteilung der Beschwerdepunkte nicht beigefügt waren, vorgetragen. Es ist deshalb nicht unmittelbar ersichtlich, wie die internen Dokumente der ACBM, die für den vermuteten Verstoß nicht relevant waren, in irgendeiner Weise für eine mögliche Verteidigung von De Eendracht hätten relevant sein können.

[1] Slg. 1979, 461, 512.

TEIL II

RECHTLICHE WÜRDIGUNG

A. ARTIKEL 85

1. Artikel 85 Absatz 1

(125) Nach Artikel 85 Absatz 1 sind mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar und verboten alle Vereinbarungen zwischen Unternehmen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, welche den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen geeignet sind und eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezwecken oder bewirken, insbesondere die mittelbare oder unmittelbare Festsetzung der An- oder Verkaufspreise oder sonstiger Geschäftsbedingungen, die Einschränkung oder Kontrolle der Erzeugung und des Absatzes oder die Aufteilung der Märkte oder Versorgungsquellen.

2. Vereinbarungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen

(126) Das Verbot des Artikels 85 Absatz 1 betrifft sowohl Vereinbarungen als auch aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen.

Von einer Vereinbarung kann unter Umständen wie im vorliegenden Fall gesprochen werden, wenn sich die Parteien — und sei es nur in recht allgemeiner Form — über die großen Linien ihres Tätigwerdens oder Nichttätigwerdens auf dem Markt verständigt haben. Die Vereinbarung beinhaltet eine gemeinsame Beschlußfassung und das Festhalten an einem gemeinsamen Plan, braucht aber nicht förmlich oder schriftlich abgefaßt zu sein oder Konventionalstrafen oder Durchsetzungsmaßnahmen vorzusehen.

Eine aufeinander abgestimmte Verhaltensweise setzt demgegenüber nicht voraus, daß sich die Teilnehmer über die Einzelheiten ihres Tätigwerdens oder Nichttätigwerdens verständigt haben.

Mit dem im Vertrag zusätzlich zur Vereinbarung geschaffenen getrennten Konzept der aufeinander abgestimmten Verhaltensweise soll verhindert werden, daß Unternehmen sich der Anwendung der Wettbewerbsvorschriften entziehen können, indem sie sich in einer wettbewerbswidrigen Weise ohne eine endgültige Vereinbarung absprechen, z. B. sich gegenseitig im voraus über ihr künftiges Verhalten in Kenntnis setzen, so daß jeder seine Geschäftspolitik in der Gewißheit festlegen kann, daß sich seine Wettbewerber in der gleichen Weise verhalten werden; so das Urteil des Gerichtshofs vom 14. Juli 1972 in der Rechtssache 48/69, Imperial Chemical Industries gegen Kommission [1].

(127) Während die Anwendung identischer Preise durch Wettbewerber als ein gewisser Beweis für das Vorliegen einer abgestimmten Verhaltensweise im Sinne von Artikel 85 Absatz 1 gelten mag, ist Parallelverhalten auf dem Markt nicht unbedingt ein Tatbestandsmerkmal eines Verstoßes.

In seinem Urteil vom 16. Dezember 1975 zum Europäischen Zuckerkartell — verbundene Rechtssachen 40—48, 50, 54 bis 56, 111, 113 und 114/73, Suiker Unie und andere gegen Kommission [2] — hat der Gerichtshof entschieden, daß die in seiner Rechtsprechung niedergelegten Kriterien der Koordinierung und der Zusammenarbeit, die keineswegs die Ausarbeitung eines eigentlichen Plans voraussetzen, im Sinne der Grundidee der Wettbewerbsvorschriften des Vertrags zu verstehen sind, wonach jeder Unternehmer selbständig die Geschäftspolitik zu bestimmen hat, die er auf dem Gemeinsamen Markt zu betreiben gedenkt. Dieses Selbständigkeitspostulat ändert nichts am Recht der Unternehmen, sich dem festgestellten oder erwarteten Verhalten ihrer Mitbewerber mit wachem Sinn anzupassen; es steht jedoch strikt jeder unmittelbaren oder mittelbaren Fühlungnahme zwischen Unternehmen entgegen, die bezweckt oder bewirkt, entweder das Marktverhalten eines tatsächlichen oder potentiellen Wettbewerbers zu beeinflussen oder einen solchen Wettbewerber über das Marktverhalten ins Bild zu setzen, das man selbst an den Tag zu legen entschlossen ist oder in Erwägung zieht.

Ein solches Verhalten kann folglich als „aufeinander abgestimmte Verhaltensweise" selbst dann unter Artikel 85 Absatz 1 fallen, wenn die Parteien vorher nicht untereinander vereinbart oder beschlossen haben, wie sich jeder auf dem Markt verhalten wird, aber wissentlich eine Absprache treffen oder sich an einer Absprache beteiligen, die die Koordinierung ihres Geschäftsverhaltens fördert oder erleichtert (siehe auch Urteil des Gerichts erster Instanz vom 10. März 1992 in der Rechtssache T-13/89, Imperial Chemical Industries gegen Kommission [3], Entscheidungsgrund 253).

(128) Insbesondere im Falle eines komplexen und lang dauernden Verstoßes braucht die Kommission das vertragswidrige Verhalten nicht ausschließlich als Vereinbarung oder abgestimmte Verhaltensweise zu charakterisieren. So mag es nicht einmal möglich oder sinnvoll sein, eine solche Unterscheidung zu treffen, da die vertragswidrige Handlung gleichzeitig Merkmale beider Arten verbotenen Verhaltens aufweisen kann, während einige Erscheinungsformen für sich betrachtet eher der einen oder der anderen Form zugeordnet werden könnten. Es wäre jedoch ein künstliches Unterfangen, wollte man eindeutig kontinuierliches gemeinsames Vorgehen mit ein und demselben Gesamtziel in verschiedene getrennte Verstöße unterteilen; siehe das bereits zitierte Urteil des Gerichts erster Instanz in der Rechtssache T-13/89, Imperial Chemical Industries gegen Kommission, Entscheidungsgrund 260.

3. Die Art des Verstoßes im vorliegenden Fall

(129) Die Aussage von Stora macht deutlich, daß die Kartonhersteller seit 1975 an Versuchen beteiligt gewesen sind, den Markt zu regulieren und Verkaufspreise festzusetzen. Diese Versuche waren laut Stora nicht generell erfolgreich, doch würde dies auch dann nicht unbedingt die Anwendung von Artikel 85 ausschließen.

Die Kommission besitzt jedoch keine schriftlichen Beweise zur Stützung der Aussagen von Stora, um in diesem zeitlichen Abstand die sachlichen und rechtlichen Aspekte des behaupteten Verstoßes gegen Artikel 85 in der Zeit von 1975 bis 1986 beurteilen zu können.

(130) Von Mitte 1986 an liegen jedoch hinlängliche Beweise dafür vor, daß sich die Absprachepraxis nach und nach intensivierte. Diese Entwicklung begann mit der Einsetzung des PWG in jenem Jahr und führte etwa gegen Ende 1987 zu einer Einigung über das „Preis-vor-Menge"System, das mindestens bis April 1991 kennzeichnend für die PG Karton war.

Hauptmerkmale dieses „Preis-vor-Menge"-Systems (Randnummern 51 bis 60) waren:

— „Einfrieren" der Marktanteile der führenden Hersteller, ursprünglich auf der Grundlage der 1987 erreichten Positionen;

— im Rahmen regelmäßiger Treffen ständige Beobachtung und Analyse der „Entwicklung der Marktanteile" und der Veränderungen in den Marktanteilen der führenden Hersteller;

— Festsetzung der auf jedem nationalen Markt anzuwendenden regelmäßigen Preiserhöhungen im Wege der Absprache;

— periodische vorherige Planung und Koordinierung von Preisinitiativen mit gleichzeitiger Anwendung der abgesprochenen Preiserhöhungen seitens aller Hersteller auf jedem nationalen Markt;

[1] Slg. 1972, S. 619.
[2] Slg. 1975, S. 1663.
[3] Slg. 1992, II, 1021.

— Festhalten an einem allgemeinen Prinzip der „Marktdisziplin";

— Einführung eines einheitlichen Preisfestsetzungssystems auf europaweiter Basis;

— Koordinierung der „Abstellzeiten" durch die führenden Hersteller anstelle einer Reduzierung der Preise (hauptsächlich ab 1990).

Die Rolle der einzelnen Organe des Kartells ist in den Randnummern 35 bis 50 beschrieben.

(131) Nach Auffassung der Kommission wies die vertragswidrige Handlung 1987 mit der Konkretisierung der fortschreitenden Absprache der Hersteller im Rahmen des sogenannten „Preis-vor-Menge"-Systems alle Merkmale einer vollen „Vereinbarung" im Sinne von Artikel 85 auf.

Die Ausführung des Plans in Form der halbjährlichen Preisinitiativen ist nicht als eine Reihe getrennter Vereinbarungen oder getrennter abgestimmter Verhaltensweisen, sondern als Teil ein und derselben fortdauernden Vereinbarung anzusehen.

Auch die umfassende Verständigung über die Marktanteile auf der Basis der 1987 erreichten Positionen ist als Teil einer fortdauernden Vereinbarung anzusehen, selbst wenn die tatsächlichen Marktanteile der Teilnehmer jährlich neu ausgehandelt wurden. Entscheidend ist, daß während der ganzen Zeit ein für alle Hersteller akzeptables Gleichgewicht aufrechterhalten wurde.

Die Kommission räumt ein, daß die Maßnahmen zur Kontrolle des Produktionsvolumens vor allem die großen Hersteller betrafen, die Mitglied des PWG waren und deren Verhalten für die Marktverfassung bestimmend war. Die Beschränkung der Produktionsmengen läßt sich indes nicht von den Preisfestsetzungsaspekten des Verstoßes trennen. Vielmehr war sie eine unerläßliche Voraussetzung für den Erfolg der Preisinitiativen, an denen sich alle Hersteller beteiligten.

(132) Auch wenn die Absprache zwischen den Herstellern wahrscheinlich erst Ende 1987 in das volle „Preis-vor-Menge"-System einmündete, bedeutet dies nicht, daß das Verhalten der Hersteller in den vorhergehenden 18 Monaten nicht unter die Anwendung von Artikel 85 fällt.

Der institutionelle Rahmen für eine wirksamere Abstimmung war bereits 1986 mit der Einsetzung des Präsidentenausschusses (PWG) geschaffen worden. Laut Stora „trat der PWG ab 1986 zusammen, um bei der Einführung von Disziplin auf dem Markt zu helfen", und gehörte die „Erörterung und Abstimmung der Märkte, Marktanteile, Preise, Preiserhöhungen und Kapazitäten" zu den satzungsmäßigen Aufgaben des Ausschusses.

Gespräche über die Preissituation und die Kapazitätsüberhänge auf den europäischen Märkten fanden bereits in der Präsidentenkonferenz statt. Laut Stora funktionierte der PWG bereits 1987 als Instanz für Preisbeschlüsse und „zur Unterstützung beim Prozeß der Zusammenarbeit zwischen Mitgliedern der PG Karton, die sich in der Zeit nach 1986 intensivierte". Im Vereinigten Königreich wurde im Januar 1987 eine konzertierte Preisinitiative durchgesetzt (aller Wahrscheinlichkeit nach waren die Preiserhöhung und deren praktische Modalitäten zwischen den teilnehmenden Unternehmern ausdrücklich vereinbart worden). Selbst wenn zu diesem Zeitpunkt noch keine Einigung über die endgültigen Einzelheiten der „Preis-vor-Menge"-Politik erzielt worden war, ist daher zweifelsfrei erwiesen, daß die Kartonhersteller bereits spätestens Mitte 1986 an einer Form von Absprache beteiligt waren, die als eine aufeinander abgestimmte Verhaltensweise im Sinne von Artikel 85 bezeichnet werden kann (siehe dazu auch Urteil des Gerichts erster Instanz in der Rechtssache T-13/89, Imperial Chemical Industries gegen Kommission, Entscheidungsgründe 255—258).

4. **Gegenstand und Wirkung des Verstoßes**

(133) Als wettbewerbseinschränkend werden in Artikel 85 Absatz 1 ausdrücklich Vereinbarungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen erwähnt,

— die unmittelbar oder mittelbar die Verkaufspreise oder sonstigen Geschäftsbedingungen festsetzen;

— die Erzeugung oder die Märkte einschränken oder kontrollieren;

— die Märkte aufteilen.

Dies sind die wesentlichen Merkmale des integrierten Systems von Vereinbarungen, um das es in der vorliegenden Sache geht.

Eigentlicher Zweck des Systems institutionalisierter Absprachen der Hersteller war in diesem Fall, künstlich und in geheimer Absprache den Markt zu regulieren und ihr Verhalten so zu koordinieren, daß sichergestellt ist, daß ihre abgestimmten Preisinitiativen Erfolg haben.

Es kann keinen Zweifel an dem wettbewerbsfeindlichen Zweck der wesentlichen Elemente des Kartells mit seinen direkten Absprachen über die Preise und Verkaufsmengen geben.

(134) Die verschiedenen Vereinbarungen über den Informationsaustausch erfordern eine gesonderte Betrachtung, obgleich jede diesbezügliche Analyse ihrem Zusammenhang mit dem Funktionieren des ganzen Kartells Rechnung tragen muß.

Der von den Herstellern in Sitzungen der PG Karton (vor allem des JMC) praktizierte Austausch von normalerweise vertraulichen und sensitiven individuellen Informationen über Auftragslage, Abstellzeiten und Produktionshöhe war offenkundig wettbewerbsfeindlich, da mit ihm bezweckt

wurde, möglichst günstige Voraussetzungen für die Durchführung der vereinbarten Preisinitiativen zu schaffen. Der Austausch solcher Informationen läßt sich nicht von dem gemeinsamen Beschlußfassungsprozeß trennen. Obwohl sich die Wirtschaftliche Kommission vielleicht weniger mit individuellen Positionen als mit der allgemeinen Marktlage in jedem Land befaßte, war ihre Kontrollfunktion bezüglich der Preiserhöhungen ein wichtiges Element des Gesamtplans und muß ebenfalls als Bestandteil des Kartells angesehen werden.

Die Analyse des FIDES-Informationsaustauschs als solches im Hinblick auf Artikel 85 ist vielschichtiger. Zwar sollte das System Informationen nach Ländern und nicht nach individuellen Herstellern geben. In vielen Fällen aber wurden individuelle Daten weitergegeben oder ließen sich unschwer ableiten. Jedes Informationssystem, das von den Teilnehmern für Kartellzwecke eingesetzt wird, fällt unabhängig davon, ob individuelle Positionen offengelegt werden, als solches unter Artikel 85; siehe beispielsweise die Entscheidung der Kommission in der Sache IV/31.128, Fettsäuren [1]. Im vorliegenden Fall war das Informationsaustauschsystem eine wichtige Hilfe bei

— der laufenden Beobachtung der Entwicklung der Marktanteile;

— der laufenden Beobachtung der Angebots- und Nachfragesituation im Hinblick auf die Erhaltung der vollen Kapazitätsauslastung;

— den Entscheidungen darüber, ob abgestimmte Preiserhöhungen vorgenommen werden könnten;

— der Planung der notwendigen Abstellzeiten.

Mit Hilfe des in der PG Karton über die FIDES-Organisation abgewickelten Informationsaustausches über die Kapazitätsauslastung und den wöchentlichen Auftragsbestand konnten die Teilnehmer in der Zeit, in der die Hersteller tatsächlich mit voll ausgelasteter Kapazität arbeiteten (1987—1989), die Marktlage laufend verfolgen.

Als dann 1990 eine Situation erhöhter Kapazität im Verein mit einem Rückgang der Nachfrage eintrat, konnten sie auf der Grundlage dieser Statistiken die Festlegung von Abstellzeiten besser koordinieren und damit verhindern, daß die Preisinitiativen durch ein zu großes Marktangebot unterlaufen wurden.

Die monatlichen Produktions- und Verbrauchsstatistiken der FIDES konnten (wie Stora erläuterte, siehe Randnummern 57 und 63/64) auch in ihrer scheinbar nichtaufgeschlüsselten Form bei der Ermittlung und laufenden Überwachung der individuellen Marktanteile und bei der Analyse der Kapazitätsauslastung verwendet werden und wurden auch dazu verwendet.

Wenn der Informationsaustausch über die FIDES auch nicht direkt der Preisfestsetzung oder Marktaufteilung diente, kann er doch nicht getrennt von den globalen wettbewerbsfeindlichen Zielen des Kartells gesehen werden. Er stellte einen „Hilfsmechanismus" dar, der es den beteiligten Unternehmen leichter machte, ihr Geschäftsverhalten in einer wettbewerbsfeindlichen Weise zu koordinieren.

Die gleichen Überlegungen treffen auf die Verbreitung und Erörterung der jährlichen Kapazitätsstudie von Finnboard im Rahmen der PG Karton zu (siehe oben Randnummer 65).

Diese verschiedenen Maßnahmen zum Austausch von Geschäftsdaten waren sämtlich Teil eines Systems, das darauf abgestellt war, Marktverhältnisse zu schaffen oder aufrechtzuerhalten, die zu konzentrierten Preiserhöhungen führten.

(135) Angesichts der offensichtlich wettbewerbsfeindlichen Zwecke des Kartells ist es für die Anwendung von Artikel 85 Absatz 1 nicht unbedingt notwendig, daß die Kommission zu dem Ergebnis gelangt, daß eine spürbare Auswirkung auf die Marktbedingungen vorlag.

In der vorliegenden Sache lassen die verfügbaren Beweismittel jedoch erkennen, daß eine eindeutige — und abträgliche — Auswirkung auf den Wettbewerb stattfand.

Im Gegensatz zu anderen von der Kommission aufgedeckten und geahndeten Kartellen, bei denen die Bemühungen der Hersteller, die Preise zu erhöhen, durch den vorhandenen Kapazitätsüberhang zunichte gemacht wurden, vermochte die PG Karton sehr wohl Angebot und Nachfrage in einer Weise aufeinander abzustimmen, die den Erfolg geplanter Preisinitiativen weitgehend sicherstellte.

Hilfreich für die abgestimmten Preiserhöhungsbemühungen der Erzeuger war zweifellos die ständig steigende Nachfrage; doch wäre es völlig verfehlt zu behaupten, daß ihre Preispolitik und deren Auswirkungen auf den Markt ohne Absprache genau die gleichen gewesen wären.

In einem durch wachsende Nachfrage und das Fehlen freier Kapazitäten gekennzeichneten Markt würde das Handelsklima für einen allgemeinen Preisauftrieb sorgen. Selbst in der Annahme, daß die Hersteller weitgehend ähnliche wirtschaftliche Verhältnisse vorfinden, dürften sie unter solchen Umständen jedoch recht unterschiedliche Vorstellungen davon haben, welcher Preis ihnen eine Gewinnmaximierung sichert. Die einen werden geringere Preisanhebungen vorziehen oder die Preise nur bei engen Erzeugnissen erhöhen oder ganz von einer Preiserhöhung absehen wollen, um so ihren Marktanteil zu erhöhen.

(136) Im vorliegenden Fall jedoch wurden die Preisinitiativen von allen Herstellern in der Weise durchge-

[1] ABl. Nr. L 3 vom 6. 1. 1987, S. 17.

führt, daß sie ankündigten, ihre Preise in jedem Mitgliedstaat um denselben Betrag und (in den meisten Fällen) ab demselben Zeitpunkt zu erhöhen.

Im PWG verständigte man sich darüber, wer als erster die Preisanhebung „ankündigen" würde und zu welchem Zeitpunkt jeder der anderen großen Hersteller bekanntgeben würde, daß er dem Preisführer „folgt".

Ungeachtet der Argumente einiger Hersteller ist es unter solchen Umständen undenkbar, daß die abgestimmten Preisankündigungen keine Auswirkungen auf das tatsächliche Preisniveau hatten.

Die Mitglieder des Kartells repräsentierten praktisch den gesamten Kartonmarkt der Gemeinschaft. Die abgesprochenen Preisinitiativen hatten zur Folge, daß die Kunden es daher mit einheitlichen Preiserhöhungen in jeder Währung für jede Kartonsorte ohne realistische Möglichkeit einer Versorgung durch einen nicht am Kartell teilnehmenden Hersteller zu tun hatten.

Durch die Festsetzung des Betrags der Preiserhöhung in jeder Landeswährung, die dann von allen Herstellern angewendet und als eine „Initiative" dargestellt wurde, an der die gesamte Branche teilnahm, waren die Möglichkeiten, daß die Kunden mit ihren Lieferanten die Preise frei aushandelten, stark eingeschränkt.

Die Bestürzung der anderen Hersteller über die Ankündigung von Weig, im Vereinigten Königreich die Preise um 7% anstatt der vereinbarten 9% heraufzusetzen (Randnummer 41), ist ein Indiz dafür, welche Bedeutung die Kartellteilnehmer einheitlichen Preisankündigungen beimaßen.

Die Kommission räumt durchaus ein, daß gelegentlich einige Hersteller warteten, bis sie einen Beweis dafür hatten, daß die anderen Hersteller ihren Kunden eine Preiserhöhung bekanntgegeben hatten, oder in einigen Fällen (oder für einige Märkte), ihre Listenpreise nicht in der vereinbarten Höhe heraufsetzten. Die vorhandenen Schriftstücke zeigen jedoch deutlich, daß die Durchsetzung der Preisinitiativen genauestens überwacht und daß jede Kooperationsunwilligkeit im JMC erörtert wurde, wobei Zauderer gedrängt wurden, die Preiserhöhungen der Marktführer zu unterstützen (siehe beispielsweise oben Randnummer 82).

(137) Wie die Schriftstücke aus der jeweiligen Zeit belegen, werteten die Mitglieder der PG Karton die geplanten Preiserhöhungen im wesentlichen als Erfolg. Dies zeigt, daß Absprachen nicht zu 100% erfüllt zu sein brauchen, um zu einer erheblichen Wettbewerbsbeeinträchtigung zu führen. Bezeichnenderweise setzten die Hersteller 1990 trotz rückläufiger Kosten eine Preiserhöhung um 6 bis 10% durch. Während der Dauer des Kartells sind die realen Stückkosten in den Jahren 1989—1991 relativ stabil geblieben oder sogar etwas zurückgegangen, während die Stückerlöse spürbar anstiegen.

Neben der Erhöhung der Kartonpreise selbst müssen die Preisinitiativen auch auf der nachgelagerten Stufe Auswirkungen auf die Preise gehabt haben, die die Konverter ihren Kunden in Rechnung stellten. Jeder „Schritt" einer Verteuerung bei Karton wird normalerweise in Form höherer Preise für Faltschachteln an die Endverbraucher weitergegeben, und wegen des hohen Kostenanteils der Verpackung von Konsumprodukten bezahlt letztendlich der gewöhnliche Verbraucher dafür.

5. Wirkungen auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten

(138) Die Vereinbarung zwischen den Herstellern hatte auch eine spürbare Auswirkung auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten. Artikel 85 betrifft Vereinbarungen, die der Verwirklichung der Ziele eines einheitlichen Marktes zwischen den Mitgliedstaaten zuwiderlaufen können, sei es durch Aufteilung nationaler Märkte oder durch Beeinträchtigung der Wettbewerbsstruktur innerhalb des Gemeinsamen Marktes.

Im vorliegenden Fall mußten die Absprachen, die sich praktisch auf den gesamten Handel der Gemeinschaft [1] (und anderer westeuropäischer Länder) mit einem wichtigen Industrieprodukt erstreckten, angesichts ihrer allumfassenden Natur zwangsläufig dazu führen, daß sich die Handelsströme anders entwickelten, als dies ohne die Absprachen der Fall gewesen wäre (siehe Urteil des Gerichtshofs in den verbundenen Rechtssachen 209/78 bis 215/78 und 218/78, Van Landewyck und andere gegen Kommission [2].

Der Kartonmarkt ist durch einen regen Handel zwischen Mitgliedstaaten gekennzeichnet (siehe Randnummer 12). Die Anwendung von Artikel 85 auf ein Kartell beschränkt sich jedoch nicht auf den Teil der Verkäufe der Kartellmitglieder, bei denen es um die Lieferung von Waren von einem in einen anderen Mitgliedstaat geht. Auch braucht nicht nachgewiesen zu werden, daß das individuelle Verhalten jedes Herstellers in Gegenüberstellung zu dem Verhalten des Kartells als Ganzes den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigte (siehe Urteil des Gerichts erster Instanz in der bereits zitierten Rechtssache T-13/89, Imperial Chemical Industries gegen Kommission, Entscheidungsgrund Nr. 304).

Für die Anwendung von Artikel 85 ist es unerheblich, daß die Hersteller mit dem Einfrieren von Marktanteilen und der Kontrolle der Produktionsmengen im vorliegenden Fall nicht bestimmte nationale Märkte bestimmten Herstellern zuwiesen. Allein schon das Vorliegen von Maßnahmen zur Produktionskontrolle würde zur Folge haben, die

[1] Die einzigen Mitgliedstaaten, für die keine verläßlichen Beweise für Preisfestsetzungsabsprachen vorliegen, waren Portugal und Griechenland, die keinen einheimischen Kartonhersteller haben.

[2] Slg. 1980, S. 3125.

einem Hersteller gebotenen Möglichkeiten einzuschränken. Mit Vereinbarungen wie dem „Einfrieren" von Marktanteilen war eindeutig beabsichtigt, die Entwicklung neuer Handelsbeziehungen zu verhindern.

6. **Zuständigkeit**

(139) Artikel 85 untersagt wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen, die den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen geeignet sind und in der Gemeinschaft angewendet werden, wobei es unerheblich ist, wo die beteiligten Unternehmen ihren Hauptsitz haben.

Die Tatsache, daß im hier in Rede stehenden Fall viele der größten Kartonhersteller ihren Hauptsitz außerhalb der Gemeinschaft haben, ändert daher nichts an ihrer Verantwortlichkeit für die von ihnen begangenen Zuwiderhandlungen gegen Artikel 85. Diese Unternehmen wickelten das Gros ihrer Geschäfte innerhalb der Gemeinschaft ab. Viele, wenn nicht die meisten der Produktionsstätten von Stora, MoDo und auch M-M liegen heute in der Gemeinschaft.

Weitere kleinere skandinavische Hersteller wie Rena nahmen an dem Kartell teil und fallen, soweit sie ihr Produkt in die Gemeinschaft lieferten, in den Anwendungsbereich von Artikel 85. Soweit sich die Tätigkeiten des Kartells auf Verkäufe in Nicht-Mitgliedstaaten bezogen, sind sie nicht unmittelbar Gegenstand dieser Entscheidung.

7. **Unternehmen**

(140) Die EG-Wettbewerbsregeln gelten für „Unternehmen". Dieser Begriff deckt sich nicht mit dem der rechtsfähigen Gesellschaft mit gesonderter Rechtspersönlichkeit. Der Begriff „Unternehmen" ist im Vertrag nicht definiert. Er kann sich aber auf jede Einheit mit wirtschaftlicher Tätigkeit beziehen. Im Falle großer Firmengruppen kann je nach den Umständen jede der folgenden Einheiten als „Unternehmen" gelten:

— die Mutter- oder Holdinggesellschaft der Gruppe;

— die ganze Firmengruppe, bestehend aus Muttergesellschaft und ihren direkten und indirekten Tochtergesellschaften;

— Zwischenholdings;

— von den Unterholding-Gesellschaften oder deren Tochtergesellschaften gegründete Teilkonzerne oder Unternehmensbereiche;

— die individuellen Tochtergesellschaften.

(141) In der Kartonindustrie sind viele der großen Firmen branchenübergreifende „Forstprodukt"-Konzerne, deren Tätigkeiten von Forstwirtschaft und Holzprodukten über Zellstoff bis zu Papier, Karton und Verpackungen reichen.

In der Mehrzahl der Fälle haben diese Konzerne eine komplizierte Unternehmens-und Managementstruktur. Eine Mitteilung der Beschwerdepunkte könnte deshalb entweder an den Konzern, den entsprechenden Konzernbereich oder selbst die individuellen Tochtergesellschaften gerichtet werden. Während die Gründung einer rechtsfähigen Gesellschaft theoretisch nicht erheblich ist, muß normalerweise in der Praxis das „Unternehmen", an das die Entscheidung gerichtet wird, für die Zwecke der Einforderung etwaiger Geldbußen Rechtspersönlichkeit besitzen, damit erforderlichenfalls nach dem nationalen Zivilprozeßrecht eine Zwangsvollstreckung nach Artikel 192 des Vertrags möglich ist

(142) Die Unternehmensstruktur eines Konzerns kann durch steuer- und gesellschaftsrechtliche Überlegungen im Land des Hauptgeschäftssitzes und in den Ländern, in denen der Konzern tätig ist, bestimmt werden:

— Das oberste Unternehmen des Konzerns kann in einigen Ländern als reine Holdinggesellschaft, die die Anteile der Betriebstochtergesellschaften besitzt, fungieren, während in anderen Fällen das Hauptunternehmen selbst das „Kerngeschäft" des Konzerns betreibt, wobei andere Geschäftszweige die Rechtsform getrennter Tochtergesellschaften haben;

— der Konzern kann in mehrere getrennte Geschäftsbereiche gegliedert sein, die den rechtlichen Status von Unterholdinggesellschaften — wiederum mit eigenen direkten und indirekten Tochtergesellschaften — oder von Geschäftsbereichen ohne eigene Rechtspersönlickeit haben können;

— selbst in den Fällen, in denen eine Unterholding in Form einer eigenen Tochtergesellschaft errichtet ist, braucht sie nicht unmittelbar die Vermögenswerte oder nicht einmal die Anteile der einzelnen Betriebstochtergesellschaften zu besitzen, auch wenn sie eine funktionale und Managementkontrolle über sie ausübt.

In einigen Konzernen sind die einzelnen Geschäftsbereiche oder Abteilungen so organisiert, daß ihre Konzernzugehörigkeit und ihre einheitliche Unternehmensidentität ausdrücklich herausgehoben wird. In anderen Konzernen wird die „Unabhängigkeit" vom Mutterunternehmen betont. So werden in einigen Fällen die Eigentumsbeziehungen zwischen den Konzernunternehmen absichtlich nicht publik gemacht.

(143) In der vorliegenden Sache wurden die Mitglieder der PG Karton in deren Aufzeichnungen gewöhnlich als die jeweiligen Betriebsgesellschaften und nicht als Konzern selbst identifiziert (beispielsweise nicht „Aussedat Rey S.A.", sondern „Papeteries de Lancey S.A."). Normalerweise hätte die Kommission jedoch vor allem im Falle eines integrierten Forstproduktunternehmens die Entscheidung an den Konzern richten können. Um jedoch Streitigkeiten (bei denen dann die Unterscheidung zwi-

schen „Gesellschaft" und „Unternehmen" verwischt würde) darüber zu vermeiden, ob die Muttergesellschaft des Konzerns für die Handlungen sogenannter „selbstständiger Tochtergesellschaften" verantwortlich zu machen ist, hat die Kommission grundsätzlich die in der Mitgliederliste der PG Karton genannte Firma als „Unternehmen" für die Zwecke dieses Verfahrens angesehen, allerdings mit folgenden zwei Ausnahmen:

1. War mehr als ein Unternehmen eines Konzerns an dem Verstoß beteiligt oder

2. liegen ausdrückliche Beweise daür vor, daß die Muttergesellschaft oder der Konzern in die Kartellteilnahme der Tochtergesellschaft verwickelt war,

so war der (von der Muttergesellschaft vertretene) Konzern der Adressat.

(144) Die in den letzten Jahren vollzogene Reorganisation der Kartonindustrie brachte es mit sich, daß verschiedene Unternehmen von anderen Unternehmen übernommen wurden und/oder das Kartongeschäft von einer Gruppe auf eine andere Gruppe überging.

Es gibt keine ausdrückliche Bestimmung im Vertrag oder in irgendeiner Verordnung, die die Frage der Haftung für eine rechtswidrige Handlung nach einer Umstrukturierung oder Übernahme eines Unternehmens regelt.

Es wäre jedoch zweifellos unzulässig, daß Unternehmen sich wegen einer Reorganisation der Konzernstruktur der Verantwortung für Verstöße gegen das EG-Wettbewerbsrecht entziehen oder entledigen.

Die Frage der Rechtsnachfolge ist nach den Grundsätzen des Gemeinschaftsrechts betreffend Unternehmen und nicht nach den nationalen Rechtsvorschriften zu entscheiden, die entsprechend den Besonderheiten des einzelstaatlichen Steuer- oder Gesellschaftsrechts große Unterschiede von Mitgliedstaat zu Mitgliedstaat aufweisen können.

(145) Die Anwendung der obigen Grundsätze hat zur Folge, daß in den Fällen, in denen sich das Verfahren — falls es nicht zu einem Erwerb gekommen wäre — von Rechts wegen an die Tochtergesellschaft selbst gerichtet hätte, die Verantwortung für ihre vor der Übernahme begangenen Handlungen zusammen mit ihr übergeht. Das erwerbende Unternehmen braucht dabei das gesetzwidrige Verhalten nicht gebilligt, übernommen oder fortgeführt zu haben (obwohl dies sehr wohl der Fall sein kann). Entscheidend ist, ob zwischen dem Unternehmen, das den Verstoß begangen hat, und dessen Nachfolger eine funktionale und wirtschaftliche Kontinuität besteht (siehe beispielsweise Urteil des Gerichtshofs in der Rechtssache Suiker Unie, Entscheidungsgrund 87).

Andererseits geht in Fällen, in denen eine Muttergesellschaft oder eine Gruppe, die selbst nachweislich an dem Verstoß beteiligt war, eine Tochtergesellschaft an ein anderes Unternehmen überträgt, die Haftung für die Zeit bis zur Übertragung nicht auf den Erwerber über, sondern bleibt bei dem Veräußerer.

Im einen wie im anderen Fall wird es, wenn die übertragene Tochtergesellschaft weiterhin dem Kartell angehörte, auf die jeweiligen Umstände ankommen, ob bei einem Verfahren wegen dieser Beteiligung der Adressat die Tochtergesellschaft als solche oder der übernehmende Konzern sein sollte.

(146) Die Frage des „richtigen" Adressaten des Verfahrens hat sich hier in einer ganzen Reihe von Fällen gestellt, doch nur in wenigen ergibt sich ein Problem der Rechtsnachfolge. So gibt es im vorliegenden Fall kein Beispiel eines „unschuldigen" Erwerbers, der nur deswegen in die Haftung im Rahmen von Artikel 85 genommen wird, weil er ein anderes Unternehmen, das seine Kartellbeteiligung bereits eingestellt hatte, erworben hat.

a) *Cascades S.A.*

(147) Kartonfabriek von Duffel N.V. und Djupafors AB nahmen vor ihrer Übernahme durch Cascades im Jahre 1989 als unabhängige Unternehmen an dem Kartell teil. Als Folge der Übernahme hätte das Verfahren aber an beide Unternehmen im eigenen Namen gerichtet werden können. Duffel und Djupafors wurden umbenannt und bestanden als getrennte Tochtergesellschaften innerhalb des Cascades-Konzerns fort. Wegen der Beteiligung aller Karton-Geschäftsbereiche von Cascades an dem Verstoß (siehe Randnummer 143) ist diese Entscheidung jedoch zweckmäßigerweise an die von Cascades S.A. vertretene Cascades-Gruppe zu richten.

b) *Europa Carton AG*

(148) Die Tatsache, daß die Europa Carton AG im Jahre 1993 ihren Geschäftsbereich Karton auf ein neues Unternehmen, an dem sie jetzt mit 50 % beteiligt ist, übertragen hat, ändert nichts an ihrer Haftung als Kartellmitglied. Die Personen, die an dem Treffen teilnahmen, taten dies im Namen der Europa Carton AG, die als Unternehmen weiterhin besteht. Die Entscheidung wird deshalb an die Europa Carton AG gerichtet.

c) *N.V. Koninklijke KNP BT N.V.*

(149) KNP Vouwkarton B.V. Eerbeek war zu allen relevanten Zeitpunkten eine Tochtergesellschaft der KNP — Royal Dutch Papermills N.V. Normalerweise hätte die Mitteilung der Beschwerdepunkte an die KNP Vouwkarton B.V. gerichtet werden

müssen, da dieses Unternehmen als Mitglied der PG Karton genannt wird. KNP Vouwkarton B.V. Eerbeek (die unter operationellen Gesichtspunkten eine von mehreren Abteilungen des KNP-Geschäftsbereichs „Verpackung" bildete) wurde in der Präsidentenkonferenz und im PWG jedoch vom Geschäftsführer des KNP-Geschäftsbereichs „Verpackung", der auch Mitglied des KNP-Vorstands, d. h. des obersten Management-Organs, war, vertreten. Laut KNP-Jahresbericht 1990 besteht eine „sehr direkte" Beziehung zwischen dem Vorstand und den einzelnen Geschäftsbereichen, wobei der Vorstand als Aufsichtsorgan jedes Geschäftsbereichs fungiert. Wegen der nachweislichen Beziehung zwischen dem Kartell und KNP selbst ist deshalb für die Zeit bis zur Übernahme von KNP Vouwkarton durch M-M am 1. Januar 1990 die Entscheidung zweckmäßigerweise an den KNP-Konzern als solchen zu richten (für die Zeit nach der Übertragung haftet M-M für die weitere Kartellteilnahme von KNP Vouwkarton).

KNP war auch zu allen relevanten Zeitpunkten Eigentümerin (95 %) des deutschen Kartonherstellers Herzberger Papierfabrik, zu der die Badische Kartonfabrik gehörte. Herzberger bildet jetzt eine der fünf Geschäftseinheiten des KNP-Geschäftsbereichs „Solid Board". Im Zusammenhang mit der Kartellteilnahme der Badischen ist die Entscheidung deshalb an KNP zu richten.

Nach einem kürzlich vollzogenen Zusammenschluß wurde KNP N.V. in N.V. Koninklijke KNP N.V. umbenannt; diese Änderung wirft jedoch kein Problem der Rechtsnachfolge auf.

d) *Mayr-Melnhof Kartongesellschaft mbH*

(150) FS-Karton ist seit 1984 im Besitz von M-M. Zu allen relevanten Zeitpunkten waren die Management- und Marketing-Tätigkeiten von M-M und FS-Karton völlig integriert. Im Zusammenhang mit der Kartellteilnahme von FS-Karton ist die Entscheidung deshalb zweckmäßigerweise an die MM-Gruppe zu richten.

Mayr-Melnhof ist auch für die Kartellteilnahme ihrer 66%igen Tochtergesellschaft Deisswil während der gesamten Dauer dieser Teilnahme einschließlich der Zeit, bevor M-M im Januar 1990 die volle Kontrolle über Deisswil erwarb, sowie für die Kartellteilnahme von Mayr-Melnhof Eerbeek B.V (wie KNP Vouwkarton umbenannt wurde) ab dem Datum der Übernahme am 1. Januar 1990 verantwortlich; für diese Zeit trifft M-M diesbezüglich keine Verantwortung.

Laakmann wurde von M-M nach Eröffnung des Verfahrens übernommen und war gesondert vertreten. Für die Zwecke dieser Entscheidung wird Laakmann deshalb als getrenntes Unternehmen behandelt.

e) *Mo och Domsjö AB*

(151) Thames Board Ltd (TBM), der größte britische Kartonhersteller (nur GC-Sorten), nahm ab 1986 aktiv am Kartell teil und war Mitglied des PWG. TBM wurde am 1. Januar 1988 von AB Iggesunds Bruk übernommen und in Iggesund Paperboard (Workington) Ltd umbenannt.

AB Iggesunds Bruk war damals ein verbundenes Unternehmen (also nicht eine hundertprozentige Tochtergesellschaft) der schwedischen Forstgruppe MoDo, die 49,9 % der Stimmrechte besaß.

Bis zur Übernahme von TBM war SBS das wichtigste Kartonprodukt von Iggesunds Bruk; Iggesund war damit der einzige bedeutende schwedische Hersteller dieser Kartonsorte. Entgegen der in der Erwiderung im Rahmen von Artikel 11 aufgestellten Behauptung, nicht Mitglied der PG Karton gewesen zu sein, hatten Vertreter von AB Iggesunds Bruk an den Präsidentenkonferenzen (aber nicht an den Sitzungen des PWG) teilgenommen.

Nach dem Erwerb von TBM durch AB Iggesunds Bruk am 1. Januar 1988 nahmen die Vertreter von Workington weiterhin wie bisher an den Sitzungen der PG Karton teil. Anfang 1989 erwarb MoDo die volle Kontrolle über Iggesunds Bruk und wandelte das Unternehmen in einen Geschäftsbereich der MoDo-Gruppe um. Ab Mitte 1989 nahm der Geschäftsführer von Iggesunds Paperbaord AB (wie der Geschäftsbereich jetzt genannt wurde) aus Schweden an den Sitzungen des PWG und der Direktor für Marktanalysen und/oder der Verkaufsdirektor an den JMC-Sitzungen teil. Zu der Iggesund-Vertretung im JMC gehörten weiterhin Führungskräfte und Angestellte von Workington.

(152) Während des Verwaltungsverfahrens im anliegenden Fall erklärte MoDo, die Mitteilung der Beschwerdepunkte (und eine allfällige Entscheidung) sei nicht an sie, sondern an Iggesund Paperboard AB zu richten, die als ein vom MoDo-Holdingunternehmen „völlig getrenntes Unternehmen" bezeichnet wurde.

Natürlich ist MoDo wie jeder große Industriekonzern operationell in verschiedene Geschäftsbereiche — einen davon bildet Iggesund Paperboard — gegliedert. Und in der Tat könnte Iggesund Paperboard AB in ihrer Eigenschaft als Untergruppe oder Geschäftsbereich — wie andere Bereiche innerhalb der Gruppe — für die Zwecke eines EG-Wettbewerbsverfahrens als Unternehmen behandelt werden (siehe oben Randnummer 140). Dies bedeutet jedoch nicht, daß ein Verfahren grundsätzlich an Iggesund Paperboard AB gerichtet sein muß oder daß die MoDo-Gruppe selbst frei von jeder Verantwortung ist.

(153) Zum einen könnte es für den Fall, daß eine Entscheidung an Iggesund Paperboard AB gerichtet wird, problematisch sein, die festgesetzte Geldbuße

einzuziehen. Als sogenanntes „Provisionsunternehmen" („commission company") der MoDo-Gruppe hat Iggesund Paperboard AB selbst nur ein Kapital von 50 000 schwedischen Kronen (= 5 500 ECU), d. h. das gesetzlich zulässige Mindestkapital. Wie MoDo selbst einräumt, bestehen nach schwedischem Recht gewisse Zweifel, was die Haftung einer Muttergesellschaft für die Verbindlichkeiten dieser Art von Tochtergesellschaften betrifft. Um in ihren Geschäftsbeziehungen dieses Problem auszuschalten, übernimmt MoDo aufgrund einer Erklärung in ihrem Jahresabschluß die vertragliche Haftung für die Verbindlichkeiten ihrer Provisionsunternehmen, doch ist nicht sicher, ob sich diese Garantie auch auf eine von der Kommission festgesetzte Geldbuße erstrecken würde.

Zum anderen (und soweit das Argument der „Selbständigkeit" relevant sein könnte) ist Iggesund Paperboard AB nicht, wie MoDo behauptet, von der Gruppe funktional unabhängig. Weder ist Iggesund Paperboard AB Eigentümerin der Kartonherstellungsanlagen noch beschäftigt sie ihre Arbeitskräfte. Die früher Iggesund Bruk AB gehörenden Kartonherstellungsanlagen gehören weiterhin diesem Unternehmen, das jetzt ein stilles Unternehmen im ausschließlichen Eigentum von MoDo ist. Alles Personal in Schweden wird von MoDo selbst beschäftigt. MoDo übt in letzter Instanz die Management- und Finanzkontrolle über ihre Geschäftsbereiche aus. Für die Zwecke dieses Verfahrens ist die Entscheidung deshalb an die MoDo-Gruppe selbst und nicht an eine ihrer Tochtergesellschaften, die weder wirklich unabhängig ist noch Vermögenswerte besitzt noch Personal beschäftigt, zu richten. Aus den oben dargelegten Gründen (siehe bspw. Randnummer 141) wird die Spitzen-Holding dem Konzern gleichgestellt.

f) *Sarrió/Saffa/Prat*

(154) Während der Dauer des Verstoßes kam es zu erheblichen organisatorischen und strukturellen Änderungen im Geschäftsbereich „Karton" von Saffa. Es besteht jedoch eine klare Unternehmenskontinuität zwischen Saffa SpA und der jetzt als Sarrió S.A. bekannten fusionierten Einheit. Die Entscheidung wird deshalb für die gesamte Dauer der Kartellteilnahme der Saffa-Geschäftsbereiche an Sarrió S.A. gerichtet.

Mit der Übernahme von Prat Carton im Jahre 1991 wird Sarrió auch für die Kartellteilnahme dieses spanischen Herstellers für die gesamte Dauer von dessen Kartellteilnahme verantwortlich.

g) *SCA*

(155) Die Übernahme von Reedpack PLC — der eigentlichen Eigentümerin des Colthrop-Kartonwerks — durch die schwedische Forstproduktgruppe SCA gibt hinsichtlich des in Randnummer 143 beschriebenen Konzepts kein besonderes Problem auf.

Im Mitgliederverzeichnis der PG Karton wird Reed Paper & Board (UK) Ltd („Reed P & B") zu der zu allen relevanten Zeitpunkten das Colthrop-Kartonwerk in Newbury Berks gehörte, als Mitglied geführt. Das Colthrop-Werk besaß keine eigene Rechtspersönlichkeit. Reed P & B, deren Hauptsitz sich in Kent befand, bildete einen Geschäftsbereich von Reedpack und betrieb neben dem Colthrop-Werk noch eine Reihe weiterer Kartonfabriken. Nach der Übernahme durch SCA im Juli 1990 bestand Reed P & B als rechtliche Einheit fort, danach wurde sie zuerst in SCA Aylesford Ltd und später (am 5. Februar 1992) in SCA Holding LTD umbenannt.

Im Verlauf des Verwaltungsverfahrens erklärte SCA, richtiger Adressat sei nicht die SCA Holding Ltd (die frühere Reed P & B), sondern das jetzt M-M gehörende Colthrop-Werk. Colthrop sei eine von der Muttergesellschaft getrennte, völlig eigenständige Geschäftseinheit gewesen. Wie im Zusammenhang mit MoDo ausgeführt wurde (siehe Randnummer 152), würde dies, selbst wenn es stimmte, Reed P & B nicht notwendigerweise von ihrer Verantwortung entbinden. Jedenfalls werden die Argumente von SCA nicht durch Tatsachen belegt. Ganz abgesehen davon, daß das Colthrop-Werk keine gesonderte Rechtspersönlichkeit besaß (worin die Kommission allerdings kein maßgebliches Kriterium sieht), war es in Wirklichkeit nicht als von Reed P & B getrennte Einheit organisiert. Die von SCA behauptete „Eigenständigkeit" ging nicht über das Maß hinaus, in dem jede Betriebseinheit in der normalen Management-Struktur eines Unternehmens Eigenständigkeit besitzt. In jedem Fall bleibt bei dem Argument von SCA völlig unberücksichtigt, daß an den Sitzungen der PG Karton auf „Präsidentenebene" stets ein Vorstandsmitglied vom Kenter Hauptgeschäftssitz von Reed P & B (dem der Leiter des Colthrop-Werks unterstand) teilnahm.

Die Kommission weist deshalb die Behauptung von SCA, der richtige Adressat des Verfahrens sei nicht Reed P & B, sondern das Kartonwerk Colthrop, mit aller Entschiedenheit zurück. Danach müßte jede funktionale Einheit innerhalb eines Unternehmens stets als getrenntes „Unternehmen" für die Zwecke des Artikels 85 behandelt werden.

(156) Nach dem Erwerb durch SCA wäre Reed Paper & Board (UK) Ltd der richtige Adressat gewesen. Zwischen Reed Paper & Board (UK) Ltd, SCA Aylesford Ltd und SCA Holding Ltd besteht eine deutliche Unternehmenskontinuität, da es sich um ein und dieselbe wirtschaftliche Einheit unter verschiedenen Namen handelt. Die Tatsache, daß das Colthrop-Werk im Mai 1991 veräußert wurde, berührte nicht die Existenz der SCA Holding Ltd. Die Verantwortung für die Kartellteilnahme geht nicht mit dem Colthrop-Werk über, das nur einen ihrer Aktivposten bildete (siehe Urteil des Gerichts erster Instanz in der Rechtssache T-6/89, Enichem

Anic SpA gegen Kommission [1], Entscheidungsgründe 236—240).

Selbst wenn gesellschaftsrechtlich die SCA Holding Ltd mit Reed P & B identisch war, existiere sie doch — so SCA — jetzt nur auf dem Papier. Neben dem veräußerten Colthrop-Werk seien ihre anderen Vermögenswerte bei der Reorganisation auf den Geschäftsbereich „Verpackung" und den Geschäftsbereich „graphisches Papier" von SCA aufgeteilt worden. Sie sei deshalb „wirtschaftlich und funktional ein anderes Unternehmen mit einem anderen Aktiva-Mix und anderen Beschäftigten". Was SCA in ihren schriftlichen und mündlichen Darlegungen nicht erwähnte, war die Tatsache, daß die SCA Holding Ltd im Zuge der Reorganisation faktisch das gesamte Gesellschaftskapital der SCA Packaging Ltd und der SCA Graphic Paper Holdings 1991 Ltd erwarb, auf die dann die fraglichen Aktiva übertragen wurden. Abgesehen davon, daß sie jetzt technisch eher eine Holdinggesellschaft als die eigentliche Eigentümerin der Aktiva ist, blieben die Tätigkeiten der früheren Reed P & B nach der Namensänderung in Wirklichkeit die gleichen.

(157) Die Kommission weist auch die Behauptung zurück, es sei „offensichtlich unbillig" oder unangemessen, sie für die früheren Handlungen eines Unternehmens, das sie erworben hat, verantwortlich zu machen. Dabei wird übersehen, daß der Adressat der Entscheidung nicht die SCA-Gruppe als Ganzes, sondern das erworbene Unternehmen selbst ist. In jedem Fall nahm Reed P & B nach der Übernahme durch SCA weiterhin sowohl an JMC-Sitzungen (Oktober 1990) als auch an der Präsidentenkonferenz (November 1990) teil. Ob das neue schwedische Ober-Management von der Existenz oder vom Fortbestand von Kartellabsprachen tatsächlich wußte, ist unerheblich; die nachdrückliche Behauptung von SCA, daß dies nicht der Fall war, erscheint aber äußerst unglaubhaft, da der neue Vorstandsvorsitzende mit seinen Vorgängern selbst zur Präsidentenkonferenz vom 26. Oktober 1990 kam (SCA behauptet, sie seien nur kurze Zeit geblieben, doch geht dies aus der Sitzungsniederschrift nicht hervor). SCA beendete ihre Mitgliedschaft und ihre Tätigkeit in der PG Karton erst, als einen Monat später die Beschwerde der BPIF bei der Kommission bekannt geworden war.

Obgleich das „Unternehmen" nach der Reorganisation jetzt aus der von der SCA Holding Ltd und deren die Aktiva besitzenden Tochtergesellschaften besteht, muß zwecks Durchsetzung der Entscheidung als deren Adressat ein Unternehmen mit Rechtspersönlichkeit ermittelt werden. Nach der üblichen Praxis der Kommission ist der richtige Adressat die Holdinggesellschaft, d. h. die SCA Holding Ltd.

[1] Slg. 1991, II, S. 1623.

h) *Stora*

(158) Stora übernimmt die Verantwortung für die Beteiligung ihrer Tochtergesellschaften Feldmühle, Kopparfors und CBC an den Wettbewerbsverstößen für den Zeitraum sowohl vor als auch nach deren Erwerb.

i) *Tampella Corporation*

(159) Die Tampella Corporation, eines der fünf Mitgliedsunternehmen von Finnboard, wandelte ihre fünf Produktionsbereiche im Rahmen einer Umstrukturierung des Konzerns am 1. Januar 1991 in eigenständige Unternehmen mit Rechtspersönlichkeit um. Die jetzt als „business groups" von Tampella bekannten Unternehmen gehörten zu allen relevanten Zeitpunkten zu 100 % dem Mutterunternehmen.

Der Forstproduktebereich von Tampella wurde in Tampella Forest Inc. umbenannt. Dieses neue Unternehmen übernahm 1991 offiziell den Platz ihrer Obergesellschaft in Finnboard, obgleich die sie vertretenden Personen genau dieselben wie vorher waren. Tampella Corporation ließ während des Verfahrens im anliegenden Fall die Umorganisation des Konzerns unerwähnt. Tampella Forest Inc. wurde Anfang 1993 selbst an Enso-Gutzeit verkauft. Tampella Corporation besteht nach wie vor als Unternehmen. Die Tatsache, daß Tampella Corporation ihren Bereich Forstprodukte veräußerte, vermag nichts an ihrer gemeinsamen Verantwortung als Mitglied von Finnboard (siehe unten Randnummer 175) für die Beteiligung von Finnboard an dem Verstoß zu ändern.

j) *Tampella Española* (jetzt Enso Española)

(160) Tampella Española befand sich zu 100 % im Besitz von Tampella Corporation, einem der vier finnischen Hersteller von GC-Sorten. Ihre Tätigkeiten sind jedoch nicht mit denen der Muttergesellschaft integriert, und das Unternehmen arbeitet im wesentlichen als spanischer Anbieter. Der Vertrieb wird nicht über Finnboard abgewickelt. Tampella Española war in der PG Karton, in der sie erstmals 1987 regelmäßig mitwirkte, gesondert vertreten, während der finnische Geschäftsbereich der Muttergesellschaft von Finnboard vertreten wurde.

Normalerweise wäre das Verfahren im Zusammenhang mit der Kartellteilnahme der spanischen wie auch der finnischen Unternehmen an die Tampella-Gruppe gerichtet worden. Wegen der besonderen Behandlung von Finnboard und der vier finnischen Hersteller — jeder Hersteller wird zusammen mit Finnboard für den Teil der Geldbuße, der seinem Anteil an den Kartonverkäufen von Finnboard entspricht, gesamtschuldnerisch haftbar gemacht; siehe dazu Randnummer 173—175 — erscheint es jedoch sinnvoller, diese Entscheidung an Tampella Española oder Enso Española, wie es jetzt heißt, zu richten (und gegen das Unternehmen eine gesonderte Geldbuße festzusetzen).

Die Behandlung von Tampella Española als getrenntes Unternehmen für die Zwecke dieser Entscheidung wird von der Tatsache, daß der Forstproduktbereich von Tampella Corporation im April 1993 von Enso-Gutzeit erworben wurde, nicht berührt.

Einzelheiten der Fälle, in denen ein zuwiderhandelndes Unternehmen in einem anderen Unternehmen durch Erwerb oder Fusion aufging, sind in Tabelle 8 zu finden.

8. **Dauer des Verstoßes**

(161) Obgleich aus den Aussagen von Stora hervorgeht, daß Vereinbarungen mit Absprachecharakter seit mindestens 1975 bestanden haben und daß die PG Karton aller Wahrscheinlichkeit nach als ein Vehikel für unrechtmäßige Zusammenarbeit geschaffen wurde, wird die Kommission im vorliegenden Fall ihre Beurteilung im Rahmen von Artikel 85 und die Festsetzung eventueller Geldbußen auf die Zeit ab Juni 1986 beschränken.

Dies war der Zeitpunkt, zu dem der PWG eingesetzt wurde und die Absprachen zwischen den Herstellern sich intensivierten und wirksamer zu werden begannen.

Die Kartellteilnahme praktisch aller Adressaten dieser Entscheidung ist ab diesem Zeitpunkt erwiesen. Die meisten, wenn nicht alle von ihnen, waren bereits Mitglied der PG Karton, und dies von deren Gründung im Jahre 1981 an.

(162) Obwohl bereits Mitglied in der PG Karton, spielten einige Hersteller vor der Errichtung des JMC Ende 1987 oder Anfang 1988 anscheinend keine aktive Rolle in dem Kartell.

So läßt sich sagen, daß die aktive Kartellteilnahme von Buchmann begann, als das Unternehmen etwa zur Zeit der ersten Preisinitiative von 1988 an den Sitzungen des JMC teilzunehmen begann.

Ebenso gibt es kaum Beweise dafür, daß Rena vor der gleichen Preisinitiative von März 1988 an den Preisfestsetzungtätigkeiten es Kartells teilnahm.

Enso Española begann 1987, regelmäßig an Sitzungen eines Ausschusses der PG Karton (Wirtschaftliche Kommission) teilzunehmen. Die erste Präsidentenkonferenz, an der sie teilnahm, war die vom 25. Mai 1988. Sie behauptet, erst ab Februar 1989 an den JMC-Sitzungen teilgenommen zu haben. Tampella Española nahm jedoch an der ersten Preisinitiative von 1988 teil, und als Beginn ihrer tatsächlichen Mitwirkung an dem Verstoß kann etwa dieser Zeitpunkt angesetzt werden.

Auch Gruber & Weber scheint später als die meisten anderen Hersteller an offensichtlich rechtswidrigen Treffen teilzunehmen begonnen zu haben. Wegen ihrer fehlenden Bereitschaft, relevante Angaben für die Zeit vor 1989 zu machen, läßt sich jedoch nicht genau sagen, wann das Unternehmen an den JMC-Sitzungen teilzunehmen anfing. Der Beitritt zum Fides-System im Jahre 1988 dürfte unter diesen Umständen der beste Hinweis für den Zeitpunkt sein, zu dem sich das Unternehmen erstmals an dem verbotenen Kartell beteiligte. Als Folge einer Maschinenumrüstung scheint dieser relativ kleine Hersteller Ende 1990 aufgehört zu haben, eine aktive Rolle in der PG Karton zu spielen.

Die Verantwortung von KNP für die Kartellteilnahme ihrer niederländischen Tochtergesellschaft Vouwkarton endete mit deren Veräußerung an M-M am 1. Januar 1990. Ihre deutsche Tochtergesellschaft Badische hatte ab Mai 1989 nicht mehr an JMC-Sitzungen teilgenommen und trat Ende 1989 offiziell aus der PG Karton aus. Zum Zeitpunkt der Ermittlungen der Kommission folgte die Badische jedoch weiterhin den Preisinitiativen des Kartells. Für das Vereinigte Königreich erhielt sie ihre Informationen über beabsichtigte Preisinitiativen offensichtlich dank der Teilnahme ihres Verkaufsagenten in der PAA. KNP muß deshalb bis zum Zeitpunkt der Ermittlungen der Kommission als Kartellteilnehmerin gelten, auch wenn ab Ende 1989 ihre Mitwirkung über die Badische als geringfügig gelten kann.

(163) Fiskeby stellte ihre Teilnahme an den JMC-Sitzungen im Juni 1990 nach ihrer Übernahme durch Manville ein. Das Unternehmen war von seiner neuen US-amerikanischen Muttergesellschaft formell angewiesen worden, von jeder Tätigkeit Abstand zu nehmen, die gegen einschlägiges Wettbewerbsrecht verstoßen könnte. Es zog sich jedoch weder aus der Präsidentenkonferenz noch anscheinend aus dem NPI (über das es zumindest in der Vergangenheit Preisinformationen erhalten zu haben zugab) zurück. Aus der Tatsache, daß seine am 1. Januar 1991 eingeführten (und den Kunden im August und Oktober des Vorjahres angekündigten) neuen Preise für die einzelnen nationalen Märkte genau denen in der Rena-Aufzeichnung von dem JMC-Treffen vom 6. September 1990 (siehe oben Randnummer 85) entsprechen, folgert die Kommission, daß das Unternehmen — selbst wenn es nicht mehr an den JMC-Sitzungen teilgenommen haben sollte — weiterhin von anderen Herstellern über die Preiserhöhungen unterrichtet wurde und dementsprechend handelte.

Was die SCA Holding Ltd betrifft, so geht auch die Kommission davon aus, daß sie nach November 1990 nicht mehr an den Treffen der PG Karton teilnahm. Das Unternehmen erklärt, es habe sich aus der PG Karton sofort zurückgezogen, als es sich nach Bekanntwerden der BPIF-Beschwerde möglicher Verstöße gegen geltendes EG-Wettbewerbsrecht bewußt geworden war. Seine Mitwirkung in der PG Karton hatte jedoch auch noch über den November 1990 hinaus Auswirkungen, da die im Oktober 1990 für Januar 1991 geplante Preiserhöhung von dem Colthrop-Werk bis April 1991 mitgetragen wurde.

(164) Der genaue Zeitpunkt, zu dem das Kartell selbst aufgelöst wurde, läßt sich nicht ohne weiteres ermitteln, und es kann nicht ausgeschlossen werden, daß die Absprachen auch noch einige Zeit nach den Ermittlungen vom April 1991 fortgesetzt wurden.

Die meisten Hersteller waren unter den gegebenen Umständen vorsichtig genug, nicht mehr zu den JMC-Treffen zu kommen. Aber selbst wenn sie sich sofort aus dem verbotenen Kartell zurückzogen, waren die Auswirkungen der letzten bekannten abgestimmten Preisinitiative — die bis April 1991 zurückgestellt worden war und zumindest in ihrer Anfangsphase als Erfolg gewertet wurde — noch einige Zeit auf dem Markt zu spüren.

So trafen sich verschiedene führende Hersteller ungeachtet dessen, was sie vom Ergebnis der Ermittlungen der Kommission wissen mußten, weiterhin im JMC. Sie beendeten diese Treffen erst, als die Zusammenarbeit von Stora mit der Kommission bekannt wurde.

Gegen die JMC-Treffen vom Juli 1991, an denen Cascades, Finnboard, M-M, Sarrió und Stora teilnahmen, bestehen daher ernste Verdachtsmomente. Da es aber keine direkten Beweise dafür gibt, daß es auf diesen Treffen zu verbotenen Absprachen kam, wird die Kommission gegen die Unternehmen für ihre weitere Teilnahme am JMC keine zusätzlichen Geldbußen festsetzen.

B. MASSNAHMEN ZUR ABSTELLUNG DER FESTGESTELLTEN VERSTÖSSE

1. Artikel 3 der Verordnung Nr. 17

(165) Stellt die Kommission einen Verstoß gegen Artikel 85 fest, so kann sie die betreffenden Unternehmen gemäß Artikel 3 der Verordnung Nr. 17 verpflichten, die festgestellte Zuwiderhandlung abzustellen.

Im vorliegenden Fall haben die Kartellteilnehmer ihr rechtswidriges Verhalten über lange Zeit hinweg vertuscht. So wurden praktisch alle schriftlichen Spuren von den Tätigkeiten des PWG und des JMC systematisch beseitigt. Es wurden keine Sitzungsniederschriften, Aufzeichnungen, Teilnehmerlisten oder Einladungsschreiben aufbewahrt, und die offiziellen Sitzungsniederschriften von Gremien wie der Präsidentenkonferenz wurden so abgefaßt, daß die wahre Natur ihrer Tätigkeiten verborgen blieb.

Die Hersteller gaben zumeist vage oder ausweichende Antworten auf Fragen nach den Aufgaben und Tätigkeiten der Präsidentenkonferenz, des PWG und des JMC. Sie behaupten zudem, keine relevanten Schriftstücke zu besitzen. Einige von ihnen kamen auch nach dem Zeitpunkt der Ermittlungen der Kommission weiter zu Sitzungen.

Unter diesen Umständen läßt es sich nicht mit Sicherheit sagen, daß die Praxis der Absprachen in allen Punkten völlig eingestellt worden ist.

Die Kommission muß deshalb von den Unternehmen, an die sich diese Entscheidung richtet, verlangen, den Verstoß (soweit noch nicht geschehen) abzustellen und künftig von jeder Vereinbarung oder aufeinander abgestimmten Verhaltensweise, die gleiches oder ähnliches bezwecken oder bewirken könnte, Abstand zu nehmen.

(166) Was den Informationsaustausch betrifft, so ist das Fides-System in wesentlichen Punkten geändert worden (siehe Randnummern 105 und 106). Auch wenn die flagrantesten wettbewerbsfeindlichen Aspekte dieses Systems aufgegeben worden sind, ist das neue System dennoch nach wie vor mit Artikel 85 unvereinbar. Auch ohne Ergänzung durch individuelle Informationen erlaubt es offensichtlich weiterhin, die Koordinierung des Geschäftsverhaltens der Kartonhersteller und gemeinsame Maßnahmen der Branche als Antwort auf Marktindikatoren zu fördern oder zu erleichtern. Den Herstellern ist deshalb aufzugeben, künftig von jedem Informationsaustausch betreffend.

— die Auftragseingänge und den Auftragsbestand (auch wenn diese Daten global gehalten sind),

— den erwarteten Grad der Kapazitätsauslastung (dito) und

— die Produktionskapazität jeder Maschine

Abstand zu nehmen.

Ein etwaiger Informationsaustausch ist auf die Beschaffung und Verbreitung von Produktions- und Verkaufsstatistiken in globaler Form zu beschränken, wobei jede Möglichkeit auszuschließen ist, daß die Teilnehmer damit in die Lage versetzt werden können, ihr Geschäftsverhalten zu koordinieren.

Außerdem müssen die Unternehmen dazu angehalten werden, von jedem Austausch weiterer wettbewerbsrelevanter Informationen über den zulässigen Informationsaustausch hinaus sowie von allen Treffen Abstand zu nehmen, auf denen der Aussagegehalt der ausgetauschten Informationen oder die mögliche Reaktion der Branche oder einzelner Hersteller auf diese Information erörtert werden sollen.

2. Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17

(167) Nach Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 kann die Kommission durch Entscheidung gegen

Unternehmen Geldbußen in Höhe von 1 000 bis 1 Million ECU oder über diesen Betrag hinaus bis zu 10 % 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 verstoßen. Bei der Festsetzung der Höhe der Geldbuße ist neben der Schwere des Verstoßes auch die Dauer der Zuwiderhandlung zu berücksichtigen.

Die Unternehmen, an die die vorliegende Entscheidung gerichtet ist, haben vorsätzlich gegen Artikel 85 verstoßen. Obwohl ihnen der rechtswidrige Charakter ihres Handelns und die Risiken erheblicher Geldbußen durchaus bekannt waren, wurde von ihnen ein geheimes und institutionalisiertes System regelmäßiger Sitzungen zur Festsetzung von Preisen und zur Schaffung von Marktbedingungen für die Durchsetzung von Preiserhöhungen im gesamten Gemeinsamen Markt wissentlich errichtet und erfolgreich betrieben.

Ein besonders gravierender Aspekt des Verstoßes ist der Umstand, daß die Unternehmen bei dem Bemühen, die Existenz des Kartells zu verschleiern, soweit gingen, daß sie im voraus verabredeten, zu welchem Zeitpunkt und in welcher zeitlichen Folge die einzelnen großen Hersteller die neuen Preiserhöhungen ankündigen würden.

Die Zuwiderhandlung bestand über eine lange Zeit hinweg. Für die Zwecke dieses Verfahrens geht die Kommission jedoch davon aus, daß sie Mitte 1986 begann (obgleich laut Stora schon lange vor diesem Zeitpunkt Absprachen bestanden). Die Zuwiderhandlung dauerte zumindest bis zum Zeitpunkt der Nachprüfungen der Kommission, ohne die das Kartell aller Wahrscheinlichkeit heute noch in vollem Umfang bestehen würde.

(168) Bei der Festsetzung der Höhe der Geldbußen hat die Kommission folgenden Erwägungen Rechnung getragen:

— Preis- und Marktaufteilungsabsprachen stellen als solche schwere Wettbewerbsbeschränkungen dar;

— das Kartell erstreckte sich praktisch auf das ganze Gebiet der Gemeinschaft;

— der EG-Kartonmarkt ist ein bedeutender Industriesektor, der jedes Jahr einen Wert von bis zu 2,5 Milliarden ECU darstellt;

— die an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmen repräsentieren praktisch den gesamten Markt;

— das Kartell wurde in einem System regelmäßiger Sitzungen institutionalisiert, in denen der Kartonmarkt in der Gemeinschaft im einzelnen reguliert wurde;

— es wurden aufwendige Schritte unternommen, um die wahre Natur und das wahre Ausmaß der Absprachen zu verschleiern (Fehlen jeglicher offiziellen Sitzungsniederschriften oder Dokumente für den PWG und das JMC; Vorkehrungen gegen das Anfertigen von Notizen; Maßnahmen mit dem Ziel, die Zeitpunkte und die zeitliche Reihenfolge der Preiserhöhungsankündigungen so zu inszenieren, daß die Unternehmen behaupten können, einem Preisführer zu folgen usw.);

— das Kartell war, was die Erreichung seiner Ziele betrifft, weitgehend erfolgreich.

(169) Bei der Festsetzung der Geldbußen gegen die einzelnen Unternehmen berücksichtigt die Kommission darüber hinaus folgende Tatumstände:

— die Rolle, die jedes Unternehmen beim Zustandekommen der Absprachen gespielt hat;

— größere Unterschiede in der Dauer ihrer jeweiligen Kartellteilnahme, soweit dies der Fall ist;

— die jeweilige Stellung des Unternehmens in der Branche (Größe, Produktsortiment, Marktanteil, Konzernumsatz und Umsatz in der ganzen Kartonbranche);

— mildernde Umstände einschließlich des Grades der Zusammenarbeit mit der Kommission nach Einleitung der Nachprüfungen und das Ausmaß, in dem eine solche Zusammenarbeit effektiv dazu beigetragen hat, den Abschluß dieses Verfahrens zu erleichtern oder zu beschleunigen.

Soweit es gute Gründe für die Annahme gibt, daß das eine oder andere Unternehmen während einer eindeutig kürzeren Zeit als die anderen Unternehmen an dem Kartell teilnahm (siehe Randnr. 162), schlägt sich dies in der Höhe der jeweiligen Geldbuße nieder. Die Kommission berücksichtigt auch spürbare Veränderungen in der Art oder Intensität der Kartellteilnahme einzelner Hersteller. Sie hat jedoch nicht die Absicht, bei der Berechnung der jeweiligen Geldbußen genaue mathematische Formeln zu verwenden, die die genaue Zahl der Tage, Monate oder Jahre der Kartellteilnahme des Herstellers widerspiegeln.

(170) Die „Anführer" des Kartells, d. h. die im PWG vertretenen führenden Kartonhersteller (Cascades, Finnboard, M-M, MoDo, Sarrió und Stora) tragen eine besondere Verantwortung. Sie waren eindeutig die Hauptentscheidungsträger und die eigentlichen treibenden Kräfte des Kartells.

KNP war bis 1988 ebenfalls ein Mitglied des PWG, und obschon sie nicht zu den führenden Kartonherstellern zählt, ist sie einer der führenden Hersteller in der Papierindustrie und einer der größten Industriekonzerne in den Niederlanden. Die Tatsache, daß die anderen Hersteller den Vertreter von KNP zu einem kritischen Zeitpunkt als Vorsitzenden der Präsidentenkonferenz und der PWG akzeptierten, dürfte sich durch diesen besonderen Status erklären lassen. Deshalb muß auch KNP während der Zeit ihrer Mitgliedschaft im PWG zu den Anführern des Kartells gezählt werden.

Obschon Weig von 1988 an Mitglied des PWG war, scheint sie in der Gestaltung der Politik des Kartells keine so wichtige Rolle wie die großen Industriekonzerne gespielt zu haben.

Die gegen Enso-Gutzeit festgesetzte Geldbuße spiegelt die besondere Situation des Unternehmens als einziger an den JMC-Sitzungen nicht teilnehmender Hersteller wider.

Bei der Festsetzung der Geldbußen gegen die kleineren Kartonhersteller berücksichtigt die Kommission (unter anderem) deren Position als gewöhnliche Mitglieder und nicht als Kartellanführer.

(171) Was die Zusammenarbeit der verschiedenen Hersteller mit der Kommission bei deren Ermittlungen betrifft, so heben sich Stora und Rena eindeutig von den übrigen Herstellern ab.

Obgleich bereits gewichtige schriftliche Beweise für die Existenz eines Kartells vorlagen, haben das spontane Eingeständnis von Stora und die der Kommission überlassenen detaillierten Beweismittel wesentlich zur Wahrheitsfindung beigetragen, haben die Notwendigkeit, auf Indizienbeweise zurückzugreifen, verringert und zweifellos andere Hersteller beeinflußt, die sonst möglicherweise weiterhin jedes rechtswidrige Handeln abgestritten hätten. Rena überließ der Kommission freiwillig wichtige schriftliche Beweisstücke.

Die gegen Stora und den kleineren Hersteller Rena festzusetzende Geldbuße wird deshalb erheblich geringer auszufallen haben, als dies sonst der Fall gewesen wäre.

(172) Die Hersteller, die in einer frühen Phase nach Einleitung des Verfahrens, d. h. in ihren Erwiderungen auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, die gegen sie vorgebrachten Tatsachenbehauptungen der Kommission in der Substanz nicht anfochten, haben ebenso Anspruch auf Anerkennung dieser Haltung durch Festsetzung einer niedrigeren Geldbuße, wenngleich nicht in dem gleichen Umfang, wie dies für Stora und Rena gilt.

Diese Hersteller sind Buchmann, Europa Carton, Fiskeby, KNP, Papeteries de Lancey, Sarrió, Enso Española und Weig.

3. Gesamtschuldnerische Haftung im Hinblick auf Geldbußen: Finnboard

(173) Als Rechtssubjekt, das eine geschäftliche Funktion ausübt, ist Finnboard im Hinblick auf Artikel 85 ein „Unternehmen". Damit kann Finnboard ungeachtet einer etwaigen Haftung der Mitgliedsunternehmen den EG-Wettbewerbsregeln unterworfen werden.

Nach Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 kann die Kommission folglich Geldbußen bis zu 10 % des im letzten Geschäftsjahrs erzielten Umsatzes festsetzen.

Finnboard behauptet jedoch, daß für die Zwecke des Artikels 15 Absatz 2 ihr Umsatz nicht dem Gesamtwert ihrer Verkäufe, sondern nur der Provision aus den im Namen ihrer Mitgliedsunternehmen getätigten Verkäufen entspricht. So weist Finnboard in ihren Jahresberichten und in ihrem veröffentlichten Abschluß als „Umsatz" (im Gegensatz zu ihren „Verkäufen") ihre Provision aus diesen Verkäufen aus. Und zwar beliefen sich 1992 die „Provisionseinnahmen" von Finnboard auf 20,2 Millionen US-Dollars (15,7 Millionen ECU) bei Gesamtverkäufen von 911 Millionen US-Dollars (702 Millionen ECU) auf fob-Basis. Bei der ersteren Zahl handelt es sich lediglich um den Betrag der Betriebskosten von Finnboard, die durch die Mitgliedsunternehmen gedeckt werden. Es wäre eindeutig diskriminierend und stünde im Gegensatz zu der Absicht des Artikels 15, wenn die Finnboard-Hersteller, auf die 10 % des EG-Kartonmarkts entfallen, durch Errichtung einer gemeinsamen Verkaufsagentur und Abwicklung ihrer gesamten Kartonverkäufe über diese Organisation in der Lage wären, ihre Haftung auf 10 % der laufenden Ausgaben anstatt auf 10 % ihrer Verkäufe zu begrenzen. Finnboard darf als gemeinsame Verkaufsorganisation nicht einem unabhängigen Verkaufsagenten gleichgestellt werden. In den einzelnen EG-Mitgliedstaaten werden die Kundenverträge mit Finnboard geschlossen (obwohl das Eigentum an der Ware unmittelbar von dem Herstellerwerk auf den Kunden übergeht). Für die Anwendung von Artikel 15 Absatz 2 muß der „Umsatz" von Finnboard in seiner üblichen Bedeutung, d. h. als Rechnungsgesamtbetrag der für die Mitglieder getätigten Verkäufe, verstanden werden.

Diese Interpretation wird durch den von Finnboard selbst veröffentlichten Abschluß belegt. Laut Bilanz erfaßt Finnboard in ihrem Abschluß den Rechnungsgesamtbetrag der für ihre Mitglieder getätigten Verkäufe. Als Umlaufvermögen per 31. Dezember 1992 wird ein Betrag von 194 Millionen US-Dollars (149,5 Millionen ECU) als „Forderungen" ausgewiesen.

(174) Da an dem Kartell weniger die Mitgliedsunternehmen als Finnboard selbst aktiv und unmittelbar teilnahmen, ist die Geldbuße daher gegen Finnboard festzusetzen, wobei als Obergrenze nach Artikel 15 Absatz 2 10 % des Gesamtwertes der von Finnboard getätigten und in Rechnung gestellten Verkäufe anzusetzen sind.

Zur Verringerung der Gefahr einer Umgehung der Geldbuße wird die Kommission jedoch auch jeden der vier finnischen GC-Hersteller, die zu den relevanten Zeitpunkten Mitglied von Finnboard waren, d. h. Kyro, Tampella, Metsä-Serla und United Paper Mills, zusammen mit Finnboard für den Teil der gesamten Geldbuße haftbar machen, der annähernd ihrem Anteil an den Kartonverkäufen von Finnboard in der Gemeinschaft während des letzten vollen Kalenderjahrs, in dem das Kartell nach-

weislich bestand, entspricht. Die Mitgliedsunternehmen stellen jede Kenntnis von einem möglichen Verstoß von Finnboard in Abrede und weisen damit jede Geldbußenhaftung zurück. Finnboard handelte jedoch mit ihrer Kartellteilnahme in deren Vertretung und in deren Interesse. Die Mitgliedsunternehmen haften deshalb für das Handeln von Finnboard, zumal jedes von ihnen ein Mitglied des Finnboard-Vorstands stellte; siehe dazu verbundene Rechtssachen 6/73 und 7/73, Commercial Solvents gegen Kommission [1].

(175) Für praktisch die gesamte nachweisliche Existenz des Kartells wurden die vier Unternehmen selbst als Finnboard-Mitgliedsunternehmen geführt. 1991 vollzogen jedoch drei von ihnen eine Umstrukturierung in dem Sinne, daß die (bislang nicht eigenständigen) Karton-Geschäftsbereiche als getrennte Unternehmen innerhalb der Gruppe errichtet wurden. So wurde am 1. Januar 1991 der Geschäftsbereich Forstprodukte von Tampella als eigenständiges Unternehmen unter der Firma Tampella Forest Inc. gegründet. Das neue Unternehmen nahm in Finnboard den Platz der Muttergesellschaft ein. Metsä-Serla nahm 1991 eine Umstrukturierung vor und war ab 30. September 1991 in Finnboard durch Metsä-Serla Paper and Board Ltd vertreten. Kyro wandelte ihren Geschäftsbereich Papier und Karton am 1. Januar 1992 in ein eigenständiges Unternehmen unter der Firma Oy Kyro Board & Paper Ltd um. Das neue Unternehmen übernahm den Sitz der Kyro-Gruppe in Finnboard. In den meisten Fällen vertraten jedoch unabhängig von allen formalen Änderungen in der Mitgliedschaft die gleichen Personen jede Gruppe weiterhin als Finnboard-Vorstandsmitglied.

Von Tampella abgesehen erfolgten diese internen Reorganisationsmaßnahmen (und die daraus resultierenden formalen Änderungen in der Finnboard-Mitgliedschaft) sämtlich nach dem Zeitpunkt der Ermittlungen der Kommission im April 1991. Im Falle von Metsä-Serla und Kyro stellt sich damit keine Frage, was den richtigen Adressaten betrifft; die Gruppe war für den gesamten relevanten Zeitraum von 1986 bis April 1991 formal Mitglied von Finnboard. Im Falle von Tampella ändert die Tatsache, daß ihr Geschäftsbereich Forstprodukte in den letzten Monaten der nachgewiesenen Kartellexistenz in ein Unternehmen mit eigener Rechtspersönlichkeit umgewandelt wurde, nichts an der Haftung der Gruppe selbst (siehe Randnummern 142 und 143).

Ebensowenig bedeutet die spätere Übertragung des Forstproduktgeschäfts von Tampella (Tampella Forest Inc.) an Metsä-Serla Anfang 1993, daß ihre Haftung für die Teilnahme von Finnboard an dem Verstoß mit der übertragenen Tochtergesellschaft übergeht (siehe Randnummern 145 und 159).

[1] Slg. 1974, S. 223.

Diese Haftung liegt daher weiterhin bei Tampella Corporation, die nach wie vor als Unternehmen existiert, und bei der Berechnung des Teils der Geldbuße, für die Metsä-Serla gesamtschuldnerisch mit Finnboard haftet, berücksichtigt die Kommission nicht den obenerwähnten Erwerb —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Buchmann GmbH, Cascades S.A., Enso-Gutzeit Oy, Europa Carton AG, Finnboard — the Finnish Board Mills Association, Fiskeby Board AB, Gruber und Weber GmbH & Co KG, Kartonfabriek „De Eendracht" NV (unter der Firma BPB de Eendracht handelnd), NV Koninklijke KNP BT NV (ehemals Koninklijke Nederlandse Papierfabrieken NV), Laakmann Karton GmbH & Co KG, Mo Och Domsjö AB (MoDo), Mayr-Melnhof Gesellschaft mbh, Papeteries de Lancey S.A., Rena Kartonfabrik A/S, Sarrió SpA, SCA Holding Ltd (ehemals Reed Paper & Board(UK) Ltd), Stora Kopparbergs Bergslags AB, Enso Española S.A. (früher Tampella Española S.A.) und Moritz J. Weig GmbH & KG haben gegen Artikel 85 Absatz 1 des EG-Vertrages verstoßen, indem sie sich

— im Falle von Buchmann und Rena von etwa März 1988 bis mindestens Ende 1990,

— im Falle von Enso Española von mindestens März 1988 bis mindestens Ende April 1991 und

— im Falle von Gruber & Weber von mindestens 1988 bis Ende 1990,

— in den meisten Fällen von Mitte 1986 bis mindestens April 1991,

an einer seit Mitte 1986 bestehenden Vereinbarung und abgestimmten Verhaltensweise beteiligten, durch die die Kartonanbieter in der Gemeinschaft

— sich regelmäßig an einer Reihe geheimer und institutionalisierter Sitzungen zwecks Erörterung und Festlegung eines gemeinsamen Branchenplans zur Einschränkung des Wettbewerbs trafen;

— sich über regelmäßige Preiserhöhungen für jede Kartonsorte in jeder Landeswährung verständigten;

— gleichzeitige und einheitliche Preiserhöhungen für die gesamte Gemeinschaft planten und durchführten;

— sich vorbehaltlich gelegentlicher Änderungen über die Aufrechterhaltung konstanter Marktanteile der führenden Hersteller verständigten;

— in zunehmendem Maße ab Anfang 1990 abgestimmte Maßnahmen zur Kontrolle des Kartonangebots in der Gemeinschaft trafen, um die Durchsetzung der vorerwähnten abgestimmten Preiserhöhungen sicherzustellen;

— als Absicherung der vorgenannten Maßnahmen Geschäftsinformationen (über Lieferungen, Preise, Abstellzeiten, Auftragsbestände und Kapazitätsauslastung) austauschten.

Artikel 2

Die in Artikel 1 bezeichneten Unternehmen stellen, soweit noch nicht geschehen, den genannten Verstoß unverzüglich ab. Sie sehen im Zusammenhang mit ihren Tätigkeiten im Kartonbereich künftig von allen Vereinbarungen oder abgestimmten Verhaltensweisen ab, mit denen gleiches oder ähnliches bezweckt oder bewirkt wird, einschließlich jedes Austauschs von Geschäftsinformationen,

a) durch den die Teilnehmer mittel- oder unmittelbar Kenntnis von der Produktion, den Verkäufen, dem Auftragsbestand, der Kapazitätsausnutzung, den Verkaufspreisen, den Kosten oder den Absatzplänen anderer einzelner Hersteller erlangen, oder

b) durch den auch ohne Offenlegung individueller Informationen eine gemeinsame Reaktion der Branche auf wirtschaftliche Verhältnisse hinsichtlich der Preise oder der Kontrolle der Produktion gefördert oder erleichtert wird, oder

c) durch die die Teilnehmer in die Lage versetzt werden könnten, die Erfüllung oder Beachtung ausdrücklicher oder stillschweigender Vereinbarungen betreffend die Preise oder die Marktaufteilung in der Gemeinschaft zu überwachen.

Jedes System für den Austausch allgemeiner Informationen (wie das FIDES-System oder dessen Nachfolgesystem), an dem sie sich beteiligen, ist so zu gestalten, daß es nicht nur alle Informationen, mit denen sich das Verhalten einzelner Hersteller ermitteln läßt, sondern auch alle Daten über den gegenwärtigen Stand der Auftragseingänge und der Auftragslage, die erwartete Kapazitätsausnutzung (in beiden Fällen auch in globaler Form) oder die Produktionskapazität jeder Maschine ausschließt.

Ein eventueller Informationsaustausch beschränkt sich auf die Beschaffung und Verbreitung von Produktions- und Verkaufsstatistiken in globaler Form, die nicht dazu benutzt werden können, ein gemeinsames Geschäftsverhalten zu fördern oder zu erleichtern.

Die Unternehmen nehmen außerdem von jedem Austausch weiterer wettbewerbsrelevanter Informationen über den zulässigen Informationsaustausch hinaus sowie von allen Treffen oder sonstigen Kontakten zur Erörterung des Aussagegehalts der ausgetauschten Informationen oder der möglichen oder wahrscheinlichen Reaktion der Branche oder einzelner Hersteller auf diese Informationen Abstand.

Für die notwendigen Änderungen an einem etwaigen Informationsaustauschsystem wird eine Frist von drei Monaten ab dem Zeitpunkt der Bekanntgabe dieser Entscheidung eingeräumt.

Artikel 3

Gegen die nachstehenden Unternehmen werden für den in Artikel 1 festgestellten Verstoß folgende Geldbußen festgesetzt:

i) gegen Buchmann GmbH eine Geldbuße in Höhe von 2 200 000 ECU;

ii) gegen Cascades S.A. eine Geldbuße in Höhe von 16 200 000 ECU;

iii) gegen Enso-Gutzeit Oy eine Geldbuße in Höhe von 3 250 000 ECU;

iv) gegen Europa Carton AG eine Geldbuße in Höhe von 2 000 000 ECU;

v) gegen Finnboard — the Finnish Board Mills Association eine Geldbuße in Höhe von 20 000 000 ECU, für die Oy Kyro AB bis zu einem Betrag von 3 000 000 ECU, Metsä-Serla Oy bis zu einem Betrag von 7 000 000 ECU, Tampella Corp. bis zu einem Betrag von 5 000 000 ECU und United Paper Mills Ltd bis zu einem Betrag von 5 000 000 ECU gesamtschuldnerisch mit Finnboard haften;

vi) gegen Fiskeby Board AB eine Geldbuße in Höhe von 1 000 000 ECU;

vii) gegen Gruber & Weber GmbH & Co KG eine Geldbuße in Höhe von 1 000 000 ECU;

viii) gegen Kartonfabriek de Eendracht NV (unter der Firma BPB de Eendracht handelnd) eine Geldbuße in Höhe von 1 750 000 ECU;

ix) gegen NV Koninklijke KNP BT N.V. eine Geldbuße in Höhe von 3 000 000 ECU;

x) gegen Laakmann Karton GmbH & Co KG eine Geldbuße in Höhe von 2 200 000 ECU;

xi) gegen Mayr-Melnhof Karton Gesellschaft mbH eine Geldbuße in Höhe von 21 000 000 ECU;

xii) gegen Mo Och Domsjö AB eine Geldbuße in Höhe von 22 750 000 ECU;

xiii) gegen Papeteries de Lancey S.A. eine Geldbuße in Höhe von 1 500 000 ECU;

xiv) gegen Rena Kartonfabrik A/S eine Geldbuße in Höhe von 200 000 ECU;

xv) gegen Sarrió SpA eine Geldbuße in Höhe von 15 500 000 ECU;

xvi) gegen SCA Holding Limited eine Geldbuße in Höhe von 2 200 000 ECU;

xvii) gegen Stora Kopparbergs Bergslags AB eine Geldbuße in Höhe von 11 250 000 ECU;

xviii gegen Enso Española SA eine Geldbuße in Höhe von 1 750 000 ECU;

xix) gegen Moritz J. Weig GmbH & Co KG eine Geldbuße in Höhe von 3 000 000 ECU.

Artikel 4

Die in Artikel 3 festgesetzten Geldbußen sind binnen drei Monaten nach Bekanntgabe dieser Entscheidung in Ecu auf das Bankkonto der Kommission der Europäischen Gemeinschaften Nr. 310-0933000-43, Banque Bruxelles-Lambert, Agence Européenne, Rond Point Schuman 5, B-1040 Bruxelles, einzuzahlen.

Nach Fristablauf werden automatisch Verzugszinsen fällig. Hierfür gilt der Satz, den das Europäische Währungsinstitut für Ecu-Transaktionen berechnet. Stichtag ist der erste Arbeitstag des Monats, in dem die Entscheidung erging. Hinzu kommt ein Aufschlag von 3,5 Prozentpunkten; insgesamt ergeben sich so 9,25 %.

Artikel 5

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

— Buchmann GmbH, D-76857 Rinnthal;

— Cascades S.A., Les Mercuriales, Tour Ponant, 40, rue Jean-Jaurès, F-93176 Bagnolet Cedex;

— Enso-Gutzeit Oy, Kanavaranta 1, SF-00160 Helsinki;

— Europa Carton AG, Spitalerstraße 11, D-20095 Hamburg;

— Finnboard — the Finnish Board Mills Association, Eteläesplanadi 2, SF-00130 Helsinki;

— Oy Kyro AB, SF-39200 Kyröskoski;

— Metsä-Serla Oy, Fabianinkatu 8, SF-00130 Helsinki;

— Tampella Corporation, PO Box 256, Lapintie 1, SF-33101 Tampere;

— United Paper Mills, PO Box 40, SF-37601 Valkeakoski;

— Fiskeby Board AB, Box 1, Fiskeby, S-60102 Norrköping;

— Gruber & Weber GmbH & Co KG, D-76593 Gernsbach;

— Kartonfabriek „De Eendracht" NV (unter der Firma BPB de Eendracht handelnd), Woldweg 18, NL-9902 AG Appingedam;

— NV Koninklijke KNP BT NV, Paalbergweg 2, NL-1105 AG Amsterdam 20;

— Laakmann Karton GmbH & Co KG, Bonsfelderstraße 1-4, D-42555 Velbert;

— Mo Och Domsjö AB, Strandvägen 1, S-11484 Stockholm;

— Mayr-Melnhof Karton Gesellschaft mbH, Brahmsplatz 6, A-1041 Wien;

— Papeteries de Lancey S.A., Rue du Petit Clamart, F-78140 Vélizy Villacoublay;

— Rena Kartonfabrik A/S, N-2451 Rena;

— Sarrió SpA, Via G. de Medici 17, I-20013 Pontenuovo-Magenta (Mailand);

— SCA Holding Ltd, New Hythe House, Aylesford, Maidstone Kent ME20 7PB;

— Stora Kopparbergs Bergslags AB, S-79180 Falun;

— Enso Española SA, Carretera N-2 Km 592, 6, E-08755 Castellbisbal;

— Moritz J. Weig GmbH & Co KG, Polcherstraße 113, D-56727 Mayen.

Diese Entscheidung ist ein vollstreckbarer Titel gemäß Artikel 192 des Vertrags.

Brüssel, den 13. Juli 1994

Für die Kommission

Karel VAN MIERT

Mitglied der Kommission

Tabelle 1

Cartonboard: Produktion, Absatz und Verbrauch (1990)

(in 1 000 Tonnen)

	Produktion				Absatz					Verbrauch														
					Insgesamt	Davon Ausfuhren				Nach Herkunft												Insgesamt	Nach Güte		
										Einfuhren EG				Einfuhren EFTA				Inlandsherkunft							
	SBS	GC	GD	Insgesamt		EG	EFTA	Andere	Insgesamt	SBS	GC	GD	Insgesamt	SBS	GC	GD	Insgesamt	SBS	GC	GD	Insgesamt		SBS	GC	GD
Benelux	—	24,4	6,4	30,8	30,7	22,3	0,9	—	23,2	—	16,3	40,2	56,5	6,7	20,2	8,3	35,2	—	5,2	2,4	7,6	99,3	6,7	41,7	50,9
Dänemark	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0,7	7,3	8,0	10,0	22,1	15,4	47,5	—	—	—	—	55,5	10,0	22,8	22,7
Deutschland	—	205,4	656,8	862,2	861,7	217,6	20,3	101,4	339,3	—	21,7	76,3	98,0	81,7	86,8	70,1	238,6	—	132,6	386,1	518,7	855,3	81,7	241,1	532,5
Spanien	5,0	46,7	229,3	281,0	276,5	57,8	1,2	53,9	112,9	—	8,3	4,5	12,8	16,4	18,2	0,4	35,0	4,1	35,3	123,4	162,8	210,6	20,5	61,8	128,3
Frankreich	—	167,4	143,6	311,0	301,9	99,9	2,0	20,0	121,9	—	43,8	136,7	180,5	27,8	79,9	33,7	141,4	0,2	97,3	82,4	179,9	501,8	28,0	221,0	252,8
Griechenland	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	2,1	8,4	10,5	5,1	6,5	2,7	14,3	—	—	—	—	24,8	5,1	8,6	11,1
Irland	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	3,7	4,5	8,2	5,5	12,8	0,9	19,2	—	—	—	—	27,4	5,5	16,5	5,4
Italien	—	49,5	537,4	586,9	588,3	107,9	2,9	51,3	162,1	—	21,2	10,2	31,4	18,6	21,9	30,8	71,3	—	41,7	384,5	426,2	528,9	18,6	84,8	425,5
Niederlande	—	32,0	100,7	132,7	127,2	85,1	4,3	5,6	95,0	—	20,6	36,8	57,4	23,0	28,1	19,6	70,7	—	10,9	21,1	32,0	160,1	23,0	59,6	77,5
Portugal	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	6,1	14,3	20,4	0,9	4,3	1,3	6,5	—	—	—	—	26,9	0,9	10,4	15,6
Vereinigtes Königreich	—	178,8	50,8	229,6	225,3	30,0	2,7	10,6	43,3	—	40,6	95,0	135,6	41,0	199,8	36,8	277,6	—	139,4	42,6	182,0	595,2	41,0	379,8	174,4
EG	5,0	704,2	1 725,0	2 434,2	2 411,6	620,6	34,3	242,8	897,7	—	185,1	434,2	619,3	236,7	500,6	220,0	957,3	4,3	462,4	1 042,5	1 509,2	3 085,8	241,0	1 148,1	1 696,7
Schweden	229,8	326,2	99,1	655,1	649,1	418,9	66,5	85,4	570,8	—	2,0	3,6	5,6	1,1	7,0	1,0	9,1	11,4	36,1	30,6	78,1	92,8	12,5	45,1	35,2
Norwegen	—	20,6	—	20,6	19,3	13,4	0,7	1,5	15,6	—	0,7	1,6	2,3	2,4	8,0	2,6	13,0	—	3,7	—	3,7	19,0	2,4	12,4	4,2
Finnland	125,5	504,6	2,0	632,1	603,2	337,3	24,3	189,2	550,8	—	—	0,8	0,8	2,2	1,7	3,4	7,3	14,6	37,6	0,2	52,4	60,5	16,8	39,3	4,4
Österreich	—	—	339,0	339,0	336,4	134,4	11,9	108,4	254,7	—	4,9	9,2	14,1	6,5	11,1	1,9	19,5	—	—	81,7	81,7	115,3	6,5	16,0	92,8
Schweiz	—	10,2	87,2	97,4	98,0	53,0	2,5	4,1	59,6	—	5,2	4,0	9,2	20,4	25,1	11,5	57,0	—	5,3	33,1	38,4	104,6	20,4	35,6	48,6
EFTA	355,3	861,6	527,3	1 744,2	1 706,0	957,0	105,9	388,6	1 451,5	—	12,8	19,2	32,0	32,6	52,9	20,4	105,9	26,0	82,7	145,6	254,3	392,2	58,6	148,4	185,2
EWR insgesamt	360,3	1 565,8	2 252,3	4 178,4	4 117,6	1 577,6	140,2	631,4	2 349,2	—	197,9	453,4	651,3	269,3	553,5	240,4	1 063,2	30,3	545,1	1 188,1	1 763,5	3 478,0	299,6	1 296,5	1 881,9

Quelle: PG Paperboard Information Exchange.

Tabelle 2

Teilnahme an PWG-Sitzungen seit November 1989

	28. 11. 1989	6. 2. 1990	6. 4. 1990	23. 5. 1990	26. 11. 1990	1. 2. 1991	12. 4. 1991	27. 5. 1991	5. 6. 1991
Cascades	×	×	×	×	×	×	×	abwesend	×
CBC	×*	×	×	×*	×*	×	keine Angaben	×	×
Feldmühle	×*	×	×	×*	×*	×	keine Angaben	×	×
Finnboard	abwesend?	keine Angaben	×	×	×	×	×	keine Angaben	×
M-M	×*	×	×	×	×	×	×	×	×
MoDo	×	?	×	×	×	×	bestritten	bestritten	bestritten (1)
Sarrió/Saffa	×*	?	×	×	×	×	×	×	abwesend
Weig	×	×	×	×	×	×	keine Angaben	×	abwesend

× = Anwesenheit an PWG-Sitzungen zugegeben.
×* = Anwesenheit an PWG-Sitzungen aufgrund der Teilnahme an der Tagung der Vorstandsvorsitzenden am selben Tag wahrscheinlich.
(1) MoDo bestreitet Teilnahme an PWG-Sitzung vom 5. Juni 1991, nahm jedoch am selben Tag an einer Tagung der Vorstandsvorsitzenden teil.

Tabelle 3

Teilnahme an Tagungen der Vorstandsvorsitzenden

	(1) 29. 5. 1986	(2) 10. 11. 1986	(3) 20. 5. 1987	(4) 4. 12. 1987	(5) 25. 5. 1988	(6) 17. 11. 1988	(7) 17. 5. 1989	(8) 28. 11. 1989	(9) (1) 23. 5. 1990	(10) 26. 11. 1990	(11) 5. 6. 1991
Badische (KNP)	×		×	×	×		×				
Billerud (Stora)			×								
Cascades (2)		×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
CBC (Stora)	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
Deisswil (M-M)		×				×	×	×	×		
De Eendracht	×		×	×		×			?		×
De Lancey	×		×	×	×	×	×		?	×	×
Djupafors (Cascades) (2)	×						×				
Duffel (Cascades) (2)	×		×	×	×	×	×				
Enso-Gutzeit	×		×	×	×	×	×	×	?	×	×
Europa Carton	×			×			×		×	×	
Feldmühle (Stora)	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
Finnboard	×	×	×		×	×	×		×	×	×
Fiskeby	×						×		?	×	×
Iggesunds Bruk (MoDo) (3)	×		×	×	×		×	×	×	×	×
Kopparfors (Stora)				×	×	×		×	×	×	
KNP Vouwkarton (KNP)	×	×	×	×	×	×	×				
Laakmann	×		×	×	×	×	×	×	×		
Mayr-Melhof (inkl. FS)	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
Metsä Serla (FB)	×		×		×		×		×		×
Prat Carton (Sarrió)	×				×	×		×			
Reedpack (SCA)	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	
Rena									×	×	×
Saffa (Sarrió)	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	
United Paper Mills (FB)							×				
Tampella Española					×	×	×				
Thames Board (MoDo) (3)	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
Weig	×	×		×	×		×	?	×	×	
Scanpapp/NPI	×		×	×	×	×	×	×	?	×	×

(1) Die Liste der Teilnehmer an dem Treffen in Helsinki vom 23. Mai 1990 war dem Sitzungsprotokoll nicht beigefügt.
(2) Djupafors und Duffel waren nach ihrer Übernahme durch Cascades im Jahr 1989 nicht mehr selbständig vertreten.
(3) Ab dem 17. Mai 1989 vertrat der Vorsitzende von Iggesund Paperboard AB beide MoDo-Papierfabriken.

Tabelle 4

Teilnahme an bekannten JMC-Treffen

Datum der Zusammenkunft	Badische (KNP)	Buchmann [1]	Cascades	Europa Carton	Finnboard [2]	Fiskeby [3]	Gruber & Weber [4]	Kartonfabriek de Eendracht [5]	KNP [6]	Laakmann [7]	M-M/FS [8]	MoDo Igg/TBM [9]	Papeteries de Lancey [10]	Prat Carton (Sarrió)	Rena	Sarrió/Saffa [11]	SCA Holding (Reed)	Stora [12]	Tampella Española	Weig
13. Januar 1988				×													×			
5. Februar 1988																	×			
17. Februar 1988																	×			
16.—17. März 1988	×		×														×			
11. Mai 1988																	×			
1. Juni 1988																	×			
28.—29. Juni 1988			×										×							×
31. August 1988	×		×	×																
20. September 1988										×							×			
4. November 1988																	×			
13. Dezember 1988																	×			
8.—9. Februar 1989			×	×							×						×		×	
3.—4. April 1989				×				×			×						×			
27.—28. Juni 1989			×		×						×	×	×				×			×
6.—7. September 1989			×		×						×	×			×	×	×	×	×	
16. Oktober 1989											×	×								
23. Oktober 1989			×			×					×	×					×			
29. November 1989			×	×	×	×					×	×								
6.—7. Februar 1990		×	×		×	×	×				×	×			×			×	×	
4.—5. April 1990			×	×	×	×	?				×	×						×	×	
14. Mai 1990		×	×				×				×									
28. Juni 1990					×					×	×	×		×						
4. September 1990		×	×	×			×				×			×					×	×
6. September 1990					×						×	×			×			×		
8.—9. Oktober 1990		×	×		×		?				×	×		×	×			×	×	
19.—20. November 1990		×	×		×		?	×			×	×								×

Datum der Zusammenkunft	Badische (KNP)	Buchmann [1]	Cascades	Europa Carton	Finnboard [2]	Fiskeby [3]	Gruber & Weber [4]	Kartonfabriek de Eendracht [5]	KNP [6]	Laakmann [7]	M-M/FS [8]	MoDo Igg/TBM [9]	Papeteries de Lancey [10]	Prat Carton (Sarrió)	Rena	Sarrió/Saffa [11]	SCA Holding (Reed)	Stora [12]	Tampella Española	Weig
29.—30. Januar 1991		×	×		×					×	×	×	×					×	×	×
5. März 1991		×	×		×						×	×	×					×	×	
10. April 1991		×	×		×						×	×	×						×	×
3./10. Juli 1991			×		×						×					×		×		

[1] Buchmann gibt Teilnahme ab 1988 zu, für die Zeit vor 1990 liegen jedoch keine näheren Angaben vor.
[2] Finnboard hat keine näheren Angaben über die Teilnahme an Treffen in der Zeit vor 1989 gemacht.
[3] Fiskeby gibt Teilnahme ab 1983 zu, für die Zeit vor 1989 liegen jedoch keine näheren Angaben vor.
[4] Gruber & Weber gibt Teilnahme ab 1989 zu, für die Zeit vor 1990 liegen jedoch keine näheren Angaben vor.
[5] De Eendracht gibt Teilnahme ab 1989 zu.
[6] Von KNP ist die Teilnahme an den „meisten Treffen " bekannt.
[7] Laakmann gibt Teilnahme an Treffen ab 1984 zu.
[8] M-M gibt keine Teilnahme an Treffen vor 1989 zu.
[9] MoDo gibt „mögliche Teilnahme" von TBM an Treffen vor 1989 zu, macht aber keine näheren Angaben.
[10] Papeteries de Lancey gibt Teilnahme an Treffen in den Jahren 1988, 1989, 1990 und 1991 zu.
[11] Sarrió/Saffa gibt regelmäßige Teilnahme an Treffen zu, macht aber keine näheren Angaben.
[12] Stora gibt Teilnahme an den meisten Treffen von Anfang an zu.

Tabelle 5

Teilnahme an MC/JMC-Treffen

Hersteller	Teilnahme zugegeben		Als Teilnehmer an Treffen genannt von														
	vom	bis	Buchmann (GD)	Cascades (GC/GD)	Europa (GD)	Finnboard (GC)	Karton-fabriek de Eendracht	Laakmann	M-M/FS	MoDo	Papeteries de Lancey	Prat Carton	Sarrió/ Saffa	SCA/ Reed-pack (1)	Stora	Tampella Española	Weig
Badische (KNP)	1986	1989												selten			
Buchmann	1988	1990	×	×	×	×	×	×	×				×	nur einmal	×		×
Cascades	1987	1991	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
Europa Carton	1988	1990			×			×	×	×			×	—	×		
Finnboard	1989	1991		×		×				×	×	×	×	(nur GC)	×	×	
Fiskeby	1983	1990			×				×				×	gelegentlich	×		
Gruber & Weber	1989	1990	×		×		×	×	×				×	gelegentlich		×	×
Kartonfabriek de Eendracht	1989	1990	×				×		×	×			×	gelegentlich	×		×
KNP	1989	1989 (2)		×				×					×	×	×		
Laakmann	1984	1990	×		×		×	×	×				×	×	×		×
M-M/FS	1989	1991	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
MoDo (Igg/TBM)	1989	1991		×		×	×		×	×	×	×	×	(nur GC)	×	×	
Papeteries de Lancey	1988	1991		×		×			×	×	×	×	×	gelegentlich	×		
Prat Carton	1990	1991	×	×		×		×			×	×		gelegentlich	×	×	×
Rena	1989	1990		×		×			×	×	×		×				
Sarrió/Saffa	1984	1991		×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
SCA/Reedpack	1987	1990	×	×	×		×		×	×		×	×	×	×	×	×
Stora	1984	1991	×	×		×		×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
Tampella Española	1989	1991	×	×		×		×	×	×	×	×	×	gelegentlich	×	×	×
Weig	1989	1991	×	×	×		×	×	×	×			×	gelegentlich	×		×
NPI	keine Angaben			×		×			×	×				×			

(1) Reed P & B/SCA nahm ausschließlich an GD-Treffen teil.
(2) Eerbeek nahm nach seiner Übernahme durch M-M am 1. Januar 1990 weiterhin an JMC-Treffen teil.

Tabelle 6

Teilnahme am Wirtschaftsausschuß

	15. 10. 1986	4. 2. 1987	4. 11. 1987	27. 1. 1988	3. 5. 1988	20. 9. 1988	3. 2. 19898	8. 5. 1989	3. 10. 1989	20. 2. 1990	25. 10. 1990
Buchmann										×	
Badische (KNP)	×	×	×					×			
CBC (Stora)	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
Cascades	×	×			×						
Deisswil (M-M)	×		×	×	×	×		×		×	
Duffel (Cascades)				×	×		×	×			
Feldmühle (Stora)	×			×	×						
Finnboard	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
Fiskeby								×			
Kartonfabriek de Eendracht	×	×					×	×	×	×	×
Kopparfors (Stora)			×	×					×		
KNP (1)	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
Laakmann	×	×	×	×	×				×	×	×
M-M/FS	×		×	×	×	×	×	×	×		
MoDo (TBM/Iggesund)	×	×		×		×	×	×			
Papeteries de Lancey		×	×	×	×	×	×	×	×	×	
Prat Carton (Sarrió)						×		×	×		
Reed P & B (SCA)	×	×	×	×	×	×	×	×		×	
Sarrió/Saffa		×			×	×	×	×	×	×	
Tampella Española		×	×	×	×			×			
NPI	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×

(1) Ab 1. Januar 1990 KNP Eerbeek.

Tabelle 7

Teilnahme an PG Paperboard-Ausschüssen

Unternehmen	Tagung der Vorstands-vorsitzenden	PWG	JMC	Wirtschaftsausschuß
Buchmann			×	× (1)
Cascades	×	×	×	×
Enso Gutzeit	×	(2)	(2)	(2)
Europa Carton	×		×	
Finnboard	×	×	×	×
Fiskeby	×		×	× (3)
Gruber & Weber			×	
Kartonfabriek de Eendracht	×		×	×
KNP	×	×	×	×
Laakmann	×		×	×
M-M	×	×	×	×
MoDo	×	×	×	×
Papeteries de Lancey	×		×	×
Rena	×		×	×
Sarrió	×	×	×	×
SCA Holding (ehemals Reed P & B)	×		×	×
Stora	×	×	×	×
Tampella Española	×		×	×
Weig	×	×	×	

(1) Seit 1986 lediglich einmal.
(2) Enso Gutzeit war Mitglied von NPI, das seinerseits teilnahm oder durch Finnboard vertreten wurde.
(3) Lediglich einmal.

Tabelle 8

Haftung der Nachfolgegesellschaften

Betroffene Gesellschaft	Übernommenes Unternehmen	Zeitpunkt der Übernahme	Teilnahme des Unternehmens an Ausschüssen vor der Übernahme	Von—bis	Wirtschaftliche und funktionale Kontinuität nach der Übernahme	Fortgesetzte Teilnahme nach der Übernahme	Bemerkungen
Cascades SA	1. Kartonfabriek van Duffel NV	1. März 1989	PC, JMC, EC	1986—1989	ja	ja	Cascades Duffel und Cascades Djupafors beteiligten sich weiterhin zusammen mit anderen Cascades-Unternehmen an PC-Paperboard bis zur Übernahme sämtlicher kommerzieller Funktionen der Gruppe durch Cascades Commercialisation SA im Januar 1990.
	2. Djuparfors AB	1. April 1989	PC, JMC	1986—1989	ja	ja	
NV Koninklijke KNP BT	KNP	Anfang 1993 (KNP funktionierte mit zwei weiteren niederländischen Papierkonzernen)	PC, PWG, JMC, EC	1986—1991 (1)	ja	—	
Mayr-Melnhof (2) (3) (4) (5)	Deisswil	1. Januar 1990 (vollständige Kontrolle)	PC, JMC, EC	1986—1989	ja	ja	Nach der Übernahme durch M-M beteiligten sich Vertreter von Deisswil weiterhin an verschiedenen PG Paperboard-Ausschüssen.
MoDo	1. Thames Board Ltd	1. Januar 1988 (Übernahme durch AB Iggesunds Bruk und Umbenennung in Iggesund Paperboard (Worthington) Ltd	PC, PWG, JMC, EC	1986—1988	ja	ja	Nach der Übernahme durch AB Iggesunds Bruk nahmen Vertreter von TBM/IP(W) weiterhin an PC und PWG bis Mitte 1989 und an JMC bis 1991 teil.
	2. AB Iggesunds Bruk	1. Januar 1989 (Fusion MoDo/Holmen/Iggesund)	PC	1986—1988	ja	ja	Nach der Fusion war die neue MoDo-Gruppe ab Mitte 1989 in PC, PWG, JMC durch Iggesund Paperboard AB (Cartonboard Division von MoDo) vertreten. Sowohl Vertreter von IP(W) als auch die Hauptverwaltung nahmen weiterhin an JMC teil.
Sarrió	1. Cartiere Saffa SpA	1989—1990 (Fusion Saffa und Sarrió)	PC, PWG, JMC, EC	1986—1990	ja	ja	Nach der Fusion beteiligten sich Saffa/Sarrió wie zuvor weiterhin an Treffen.
	2. Prat Carton	Februar 1991	PC, JMC, EC	1986—	ja	—	Durch die Fortführung des Betriebs von Prat Carton haftet Sarrió für dessen frühere Teilnahme.

Betroffene Gesellschaft	Übernommenes Unternehmen	Zeitpunkt der Übernahme	Teilnahme des Unternehmens an Ausschüssen vor der Übernahme	Von—bis	Wirtschaftliche und funktionale Kontinuität nach der Übernahme	Fortgesetzte Teilnahme nach der Übernahme	Bemerkungen
Stora	1. Kopparfors AB	1. Januar 1987	PC, EC	1986	ja	ja	Nach der Übernahme durch Stora blieb Kopparfors AB weiterhin Mitglied von PC, JMC und EC
	2. Feldmühle AG	April—Dezember 1990 (Fusion FM und Stora)	PC, PWG, JMC, EC	1986—1990	ja	ja	1. In der neuen Struktur der Stora-Gruppe sind die Tätigkeiten von FM und Kopparfors im Kartonbereich im Geschäftsbereich Billerud Carton Board zusammengefaßt. 2. Nach der Fusion mit Stora wurde Teilnahme am Kartell fortgesetzt.
	3. Papeterie Béghin-Corbehem	1989 (durch FM)	PC, PWG, JMC, EC	1986—1989	ja	ja	FM übernahm VC 1988 zu 50 %, 1989 den restlichen Anteil.

(1) KNP veräußerte KNP Vouwkarton an M-M zum 1. Januar 1990, behielt jedoch die Badische Kartonfabrik.
(2) M-M und FS-Karton sind seit 1984 integriert.
(3) KNP bleibt verantwortlich für seine Teilnahme an dem Kartell vor der Übernahme von KNP Vouwkarton (nunmehr M-M Eerbeek) durch M-M zum 1. Januar 1990.
(4) Laakmann wurde von M-M Ende 1992 zeitgleich mit der Eröffnung des vorliegenden Verfahrens übernommen und wird als eigenes Unternehmen behandelt.
(5) Die Übernahme der Colthrop Board-Papierfabrik durch M-M berührt nicht die Haftung der SCA Holding Ltd (ehemals Reed Paper & Board (UK) Ltd).

ANHANG

PREISINITIATIVEN 1987—1991

A. PREISERHÖHUNG JANUAR 1987 (NUR VEREINIGTES KÖNIGREICH)

	Deutschland (DM/100 kg)	Frankreich (ffrs/100 kg)	Vereinigtes Königreich (£ Stg/Tonne)	Belgien (bfrs/kg)	Niederlande (hfl/100 kg)	Italien (Lit/kg)	Dänemark (Dkr/Tonne)
Cascades (Djupafors)			45 15. 12. a ([1]) 31. 1. b				
Finnboard			GC 45 13. 11. a 26. 1. b Graphic 55 10. 11. a 15. 12. b				
Fiskeby			9 % — a 16. 2. b				
De Eendracht			8 % 14. 11. a 12. 1. b				
KNP/Eerbeek			9 % November a 2. 2. b				
Laakmann			9 % November a 1. 1. b				
M-M			9 % November a 12. 1. b				
Iggesund-Bruks (MoDo)			Graphic 55 3. 11. a 1. 1. b				
Thames Board Mill (MoDo)			GC 45 5. 11. a 26. 1. b				
Sarrió Saffa			9 % — a Januar b				
Reed P&B (SCA)			GD 1 30 GD 2 20 29. 1. a 30. 3. b				
Feldmühle (Stora)			9 % 1. 12. a Februar b				
Kopparfors (Stora)			50 2. 12. a 1. 2. b				

([1]) a = Tag der Mitteilung der Preiserhöhung an die Kunden.
b = Tag des Inkrafttretens der Preiserhöhung.

B. PREISERHÖHUNG MÄRZ/APRIL 1988

	Deutschland (DM/100 kg)	Frankreich (ffrs/100 kg)	Vereinigtes Königreich (£Stg/Tonne)	Belgien (bfrs/kg)	Niederlande (hfl/100 kg)	Italien (Lit/kg)	Dänemark (Dkr/Tonne)
Buchmann	GC 15 GD 12 30. 12. a 15. 2. b						
Cascades-France	min. A, B, C B 2-15; B 2-16	GC 1 70 GC 2 50 GD 40 24. 12. a 1. 3. b		GC 3 GD 2,5 19. 2. a 19. 2. b			
Cascades (Djupafors)		GC 2 45—55 20. 1. a 1. 3. b	GC 6 % later: 5 % 4. 1. a 1. 4. b				
Enso Gutzeit			SBS 40 1. 3. a 18. 4. b				
Europa Carton	GD — a 29. 2. b / Dok. B 4-1 B 4-2				Dok. B 4-3		
Finnboard	GC 2 15 4. 1. a 10. 2. b	GC 2 50 4. 2. a 1. 3. b	GC 2 6 % 12. 2. a 11. 4. b				GC 2 ? 7. 3. a 12. 5. b Graphi 200 12. 5. a 15. 6. b
Fiskeby	min. A, B, C B 6-2		GD 5 % 20 23. 3. a 27. 4. b				
KNP/Eerbeek	GC 12 % GD 10 % 11. 1. a 1. 3. b		GC 28 GD 20 14. 3. a 1. 5. b	GC 3 GD 2 8. 2. a 1. 4. b			
Laakmann	GD 9,5 % (= 11—13 DM) Januar a Mitte Februar b		GD 5 % — 11. 4. a b	GD 2 17. 2. a 1. 4. b	6—7 % 17. 6. a 1. 7. b		
FS/MM	GC 15 GD 12 18. 12. a 15. 2. b	GC 2 50 GD 40 18. 1. a 1. 3. b für GC 1. 4. b für GD	6 % 23. 2. a 14. 4. b		GC 15 GD 12 — a 1. 6. b	50 14. 12. a 25. 1. b	
Deisswil (MM)	GC 15 GD 12 13. 1. a 1. 3. b	GC 50 GD 40 20. 1. a 1. 4. b	20 urspr. 25 18. 3. a 22. 4. b				GC 250 GD 200 — a 15. 3. b

(1) a = Tag der Mitteilung der Preiserhöhung an die Kunden.
b = Tag des Inkrafttretens der Preiserhöhung.

	Deutschland (DM/100 kg)	Frankreich (ffrs/100 kg)	Vereinigtes Königreich (£Stg/Tonne)	Belgien (bfrs/kg)	Niederlande (hfl/100 kg)	Italien (Lit/kg)	Dänemark (Dkr/Tonne)
TBM (MoDo)			6 % 8. 2. a 8. 4. b				
Iggesund-Bruks (MoDo)			SBS 40 24. 3. a 6. 6. b		SBS 2—5 % (12) 11. 4. a 1. 7. b		
De Lancey		50 — a 1. 3. b					
Rena			6 % 11. 3. a 25. 4. b				
Sarrió Saffa	GC 15 GD 12	GC 50 GD 40 3. 2. a 1. 3. b für GC 1. 4. b für GD	6 % 8. 3. a 1. 5. b	GC 3 GD 2,5	GC 15 GD 12 — a 1. 4. b	50 — a 15. 1. b	
Reed P&B (SCA)	GD 12 — a 1. 3. b	GD 40 — a 1. 4. b	GD 20 26. 2. a 25. 4. b				
Feldmühle (Stora)	GC 15 GD 12 13. 1. a 15. 2. b	GC 1 70 GC 2 50 GD 40 21. 1. a 1. 3. b	6 % 23. 2. a 5. 4. b	GC 3 GD 2,5 12. 2. a 1. 4. b	GC 15 GD 12 10. 3. a 1. 5. b	Dok. B 17-2 B 17-18	GC 250 GD 200 — a 15. 3. b
Kopparfors (Stora)	GC 15 29. 12. a 8. 2. b		GC 6 % 17. 2. a 15. 4. b		GC 15 11. 3. a 1. 5. b		GC 250 29. 1. a 1. 3. b
CBC (Stora)		GC 2 50 21. 1. a 1. 3. b					
Tampella Española		GC 2 50 GD 40 — a 1. 3. b	GC 35 GD 20 — a 1. 4. b				
Weig	GD 12 6. 1. a 22. 2. b	GD 40 4. 2. a 11. 4. b	GD 5—6 % 25. 2. a 1. 4. b	GD 2,5 11. 2. a 1. 4. b	GD 10 DM 28. 3. a 2. 5. b		

C. PREISERHÖHUNG OKTOBER 1988

	Deutschland (DM/100 kg)	Frankreich (ffrs/100 kg)	Vereinigtes Königreich (£Stg/Tonne)	Belgien (bfrs/kg)	Niederlande (hfl/100 kg)	Italien (Lit/kg)	Dänemark (Dkr/Tonne)
Buchmann	Individuelle Preiserhöhungen des Kunden — a 17. 10. b						

(1) a = Tag der Mitteilung der Preiserhöhung an die Kunden.
b = Tag des Inkrafttretens der Preiserhöhung.

	Deutschland (DM/100 kg)	Frankreich (ffrs/100 kg)	Vereinigtes Königreich (£ Stg/Tonne)	Belgien (bfrs/kg)	Niederlande (hfl/100 kg)	Italien (Lit/kg)	Dänemark (Dkr/Tonne)
Cascades	GC 15 GD 9 25. 7. a 1. 10. b			GC 3 GD 2 — a 1. 10. b 1. 11. b		70 30. 6. a 15. 7. b	
Enso Gutzeit	SBS 10—13 30. 8. a 15. 10. b	SBS 50 29. 8. a 1. 10. b	SBS 50 21. 11. a 23. 1. b	SBS 2 29. 9. a 1. 10. b	SBS 6 % 19. 10. a 1. 1. b		SBS 350—500 — a 1. 10. b 1. 1. b
Europa Carton	GD 9 — a 31. 10. b				GD 10 — a 15. 11. b		GD 350 14. 9. a 1. 11. b
Finnboard	GC 15 11. 7. a 1. 10. b	GC 50 26. 8. a 1. 10. b		GC 3 11. 7. a 1. 10. b	GC 15 11. 7. a 1. 10. b	GC 100 danach 70 11. 7. a 1. 10. b	385 1. 8. a 1. 10. b
Fiskeby	GD 9 Juli a 1. 11. b	GD 30 11. 7. a 1. 10. b					GD 350 — a 1. 11. b
Gruber & Weber	GD 9 2. 8. a 15. 10. b						
KNP/Eerbeek	GC 10 % GD 7 % 29. 8. a 20. 10. b	GC 50 GD 30 15. 7. a 1. 10. b					
KNP/Badische	GD 9 August a 1. 9. b						
Laakmann	GD 9 28. 7. a 1. 10. b			GD 2 19. 9. a 1. 11. b			
FS/MM	GC 15 GD 9 25. 7. a 15. 10. b						
Deisswil (MM)	GD 9 26. 9. a 2. 11. b	GC 50 GD 30 7. 7. a 1. 11. b			GC 15 GD 10 13. 10. a 1. 12. b		
TBM (MoDo)		GC 45—55 15. 7. a 1. 10. b					
Iggesund-Bruks (MoDo)	SBS 10—15 19. 7. a 1. 10. b		SBS 50 9. 11. a 9. 1. b (Graphic)		SBS 5 % (12) 2. 9. a 1. 1. b		
De Lancey		GC 50 22. 7. a 1. 10. b					

(1) a = Tag der Mitteilung der Preiserhöhung an die Kunden.
b = Tag des Inkrafttretens der Preiserhöhung.

	Deutschland (DM/100 kg)	Frankreich (ffrs/100 kg)	Vereinigtes Königreich (£ Stg/Tonne)	Belgien (bfrs/kg)	Niederlande (hfl/100 kg)	Italien (Lit/kg)	Dänemark (Dkr/Tonne)
Sarrió Saffa	GC 15 GD 9 27. 7. a 1. 11. b	GC 50 GD 30 26. 7. a 1. 11. b		GC 3 GD 2 25. 7. a 1. 11. b	GC 15 GD 10 25. 7. a 1. 11. b		
Feldmühle (Stora)	GC 15 GD 9 19. 7. a 1. 10. b	GC 50—60 GD 30 25. 7. a 1. 10. b		GC 3 GD 2 — a 1. 10. b	GC 15 GD 10 20. 7. a 1. 10. b	GC 100 GD 70 11. 10. a — b	GC 385 GD 185 15. 9. a 1. 10. b
Kopparfors (Stora)	GC 15 13. 7. a 1. 10. b	GC 50 18. 8. a 1. 10. b		GC 3 15. 7. a 1. 10. b	GC 15 Juli a 1. 10. b	GC 70 14. 7. a 15. 9. b	GC 385 15. 7. a 1. 9. b
CBC (Stora)		GC 50 21. 7. a 3. 9. b					
Weig	GD 9 12. 8. a 17. 10. b	GC 30 5. 9. a 24. 10. b		GD 2 14. 9. a 1. 11. b	GD 10 — a 1. 11. b		

D. PREISERHÖHUNG APRIL 1989

	Deutschland (DM/100 kg)	Frankreich (ffrs/100 kg)	Vereinigtes Königreich (£ Stg/Tonne)	Belgien (bfrs/kg)	Niederlande (hfl/100 kg)	Italien (Lit/kg)	Dänemark (Dkr/Tonne)
Buchmann	GC 17 GD 9 — a 17. 4. b						
Cascades France	GC 17 GD 9 16. 1. a 1. 4. b für GC 1. 5. b für GD	GC 60 GD 30 10. 1. a 1. 4. b für GC 1. 5. b für GD	GC — GD 25 17. 2. a 10. 4. b	GC 3,5 GD 2,5 9. 1. a 1. 4. b für GC 1. 5. b für GD	GC 19 GD 10 16. 1. a 1. 4. b für GC 1. 6. b für GD	GC 120 GD 80 23. 11. a 16. 2. b für GC 2. 1. b für GD	
Cascades (Djupafors)			GC 55 10. 2. a 31. 3. b				
Cascades Duffel				GC 3,5 GD 2,5 5. 1. a 3. 4. b			
Enso Gutzeit	SBS 9 10. 3. a 10. 4. b	SBS 60 13. 2. a 1. 4. b					SBS 350—550 — a 1. 3. b 1. 4. b
Europa Carton	GD 9 — a 1. 5. b				GD 10 14. 4. a 29. 5. b		
Finnboard	GC 17 20. 1. a 1. 4. b	GC 60 — a 1. 4. b	GC 55 2. 2. a 3. 4. b	GC 3,5 16. 1. a 28. 3. b			GC 550 25. 1. a 1. 3. b
Fiskeby	GD 9 28. 4. a 2. 5. b	GD 30 6. 3. a 2. 5. b	GD 25 24. 2. a 10. 4. b	GD 2,5 — a 1. 5. b	GD 10 — a 1. 6. b	GD 30 — a 1. 4. b	GD 375 23. 2. a 1. 5. b

(1) a = Tag der Mitteilung der Preiserhöhung an die Kunden.
b = Tag des Inkrafttretens der Preiserhöhung.

	Deutschland (DM/100 kg)	Frankreich (ffrs/100 kg)	Vereinigtes Königreich (£Stg/Tonne)	Belgien (bfrs/kg)	Niederlande (hfl/100 kg)	Italien (Lit/kg)	Dänemark (Dkr/Tonne)
Gruber & Weber	GD 9 17. 1. a 1. 5. b						
De Eendracht			GD 25 16. 2. a 10. 5. b				
KNP/Eerbeek			GC 60 GD 25 — a Mai b				
KNP/Badische	7—8 %						
Laakmann	GD 6,9 % Januar a 1. 4. b	GD 30 — a 1. 5. b	GD 25 — a 10. 4. b	GD 2 20. 2. a 1. 4. b			
FS/MM	GC 17 GD 9 12. 1. a 1. 4. b für GC 1. 5. b für GD	GC 60 GD 30 26. 1. a 4. 4. b für GC 8. 5. b für GD	GC 60 GD 25 6. 2. a 3. 4. b		GC — GD 10 17. 4. a 1. 6. b		
Deisswil (MM)	GC 17 GD 9 30. 1. a 1. 4. b für GC 1. 5. b für GD	GC 60 GD 30 20. 1. a 1. 4. b für GC 1. 5. b für GD	GC 55 GD 25 20. 2. a 17. 4. b		GC 19 GD 10 — a 7. 4. b für GC 1. 6. b für GD		
TBM (MoDo)		GC 60 20. 1. a 1. 4. b	GC 11 % 26. 1. a 3. 4. b		GC 10 % (19) 20. 1. a 1. 4. b		
Iggesund-Bruks (MoDo)	SBS 9 Februar a 1. 4. b	SBS 70 20. 1. a 1. 4. b	SBS 60 (2) 26. 1. a 3. 4. b	SBS 3,5 — a 31. 3. b			
De Lancey		GC 12 % 9. 1. a 1. 4. b					
Rena			GC 55 — a 17. 4. b				
Sarrió Saffa	GC 17 GD 9 — a 1. 4. b für GC 1. 5. b für GD	GC 60 GD 30 13. 1. a 1. 4. b für GC 1. 5. b für GD	GC 60 GD 25 17. 2. a 17. 4. b	GC 3,5 GD 2,5 13. 1. a 1. 4. b für GC 1. 5. b für GD	GC 19 GD 10 — a 1. 4. b für GC 1. 6. b für GD	GC 120 GD 80 — a Februar b für GC Januar b für GD	
Reed P & B (SCA)		GD 30 — a 1. 5. b	GD 25 8. 2. a 10. 4. b				

(1) a = Tag der Mitteilung der Preiserhöhung an die Kunden.
b = Tag des Inkrafttretens der Preiserhöhung.
(2) Verpackung.

	Deutschland (DM/100 kg)	Frankreich (ffrs/100 kg)	Vereinigtes Königreich (£Stg/Tonne)	Belgien (bfrs/kg)	Niederlande (hfl/100 kg)	Italien (Lit/kg)	Dänemark (Dkr/Tonne)
Feldmühle (Stora)	GC 17 5. 1. a 1. 4. b GD 9 5. 1. a 1. 5. b	GC 60 5. 1. a 3. 4. b GD 30 5. 1. a 2. 5. b	GC 10 % (55) 8. 2. a 4. 3. b GD 6 % (25) 8. 2. a 1. 4. b	GC 3,5 5. 1. a 1. 4. b GD 2,5 5. 1. a 1. 5. b	GC 19 23. 1. a 1. 4. b GD 10 17. 4. a 1. 6. b	GC 120 — a 15. 2. b GD 80 (50 30) — a 1. 1. b 1. 4. b	
Kopparfors (Stora)	GC 17 18. 1. a 1. 4. b		GC 60 6. 2. a 1. 4. b	GC 3,5 — a 1. 4. b	GC 19 9. 1. a 1. 4. b	GC 120 6. 12. a 15. 2. b	GC 550 20. 1. a 1. 4. b
CBC (Stora)		GC 60 3. 1. a 1. 4. b GD 30 5. 1. a 2. 5. b					
Weig	GD 9 20. 1. a 2. 5. b	GD 7 % (30) 30. 1. a 1. 5. b	GD 25 20. 1. a 1. 4. b	GD 2 6. 3. a 1. 5. b	GD DM 6. 3. a 1. 5. b		GD 375 13. 3. a 1. 5. b

E. PREISERHÖHUNG OKTOBER 1989 (nur GC und SBS)

	Deutschland (DM/100 kg)	Frankreich (ffrs/100 kg)	Vereinigtes Königreich (£Stg/Tonne)	Belgien (bfrs/kg)	Niederlande (hfl/100 kg)	Italien (Lit/kg)	Dänemark (Dkr/Tonne)
Buchmann	GC 1 15 GC 2 11 19. 7. a 1. 10. b						
Cascades	GC 1 15 GC 2 11 1. 8. a 1. 10. b	GC 1 60 GC 2 50 25. 7. a 1. 10. b	GC 1 62 GC 2 52 31. 7. a 2. 10. b	GC 1 3,3 GC 2 2,5 — a 1. 10. b	GC 1 17 GC 2 13 — a 1. 10. b	GC 1 120 GC 2 90 — a 1. 10. b	
Enso Gutzeit	SBS 11 31. 7. a 1. 10. b	SBS 40 20. 7. a 1. 10. b	SBS 60 2. 8. a 1. 10. b			SBS 13 (2) 8. 8. a 1. 10. b	SBS 580 25. 5. a 1. 10. b
Finnboard	GC 1 15 GC 2 11 7. 7. a 1. 10. b	GC 1 50 GC 2 40 7. 7. a 1. 10. b	GC 1 62 GC 2 52 7. 7. a 2. 10. b	GC 1 3,3 GC 2 2,5 7. 7. a 2. 10. b	GC 1 17 GC 2 13 7. 7. a 2. 10. b	GC 1 120 GC 2 90 11. 7. a 4. 9. b	GC 1 580 GC 2 580 7. 7. a 2. 10. b
KNP/Eerbeek	GC 1 15 GC 2 11 7. 8. a 2. 10. b		GC 1 8 % (60) GC 2 7 % (50) 7. 8. a 2. 10. b	GC 1 3 2 — a 1. 10. b			
FS/MM	GC 1 8 % GC 2 8 % 28. 7. a 2. 10. b	GC 1 50 GC 2 40 20. 7. a 1. 10. b					
Deisswil (MM)	GC 1 15 GC 2 11 4. 9. a 2. 10. b	GC 1 50 GC 2 40 August a 1. 10. b				GC 1 120 GC 2 90 20. 7. a 1. 9. b	

(1) a = Tag der Mitteilung der Preiserhöhung an die Kunden.
b = Tag des Inkrafttretens der Preiserhöhung.
(2) Verschoben auf 1. Januar 1990.

	Deutschland (DM/100 kg)	Frankreich (ffrs/100 kg)	Vereinigtes Königreich (£ Stg/Tonne)	Belgien (bfrs/kg)	Niederlande (hfl/100 kg)	Italien (Lit/kg)	Dänemark (Dkr/Tonne)
TBM (MoDo)	GC 2 15 (11) 10. 7. a 1. 10. b	GC 2 40 Ende Juli a 1. 10. b	GC 2 9,5 % 27. 7. a 2. 10. b		GC 2 13 17. 8. a 1. 10. b		
Iggesund-Bruks (MoDo)	SBS 6 % 10. 7. a 1. 10. b	SBS (6—8 %) (40) — a Oktober b	SBS 60 27. 7. a 2. 10. b				
De Lancey		65 50 27. 7. a 1. 10. b					
Rena			GC 1 62 GC 2 52 17. 8. a 9. 10. b				
Sarrió Saffa	GC 11 — a Oktober b	GC 1 50 GC 2 40 — a Oktober b				GC 1 120 GC 2 90 3. 7. a 1. 9. b	
Feldmühle (Stora)	GC 1 15 GC 2 11 24. 7. a 2. 10. b	GC 1 50 GC 2 40 7. 8. a 30. 9. b	GC 1 62 GC 2 52 4. 8. a 2. 10. b	GC 1 3,3 GC 2 2,5 1. 8. a 1. 10. b	GC 1 17 GC 2 13 15. 8. a 2. 10. b	GC 1 120 GC 2 90 11. 7. a 1. 9. b	GC 1 610 (580) GC 2 580 — a 1. 10. b
Kopparfors (Stora)	GC 1 15 GC 2 11 13. 7. a 2. 10. b	GC 1 50 GC 2 40 13. 7. a 2. 10. b	GC 1 65 GC 2 55 13. 7. a 2. 10. b	GC 1 3,3 GC 2 2,5 13. 7. a 2. 10. b	GC 1 17 GC 2 13 13. 7. a 2. 10. b	GC 1 120 GC 2 90 13. 7. a 1. 9. b	GC 1 580 GC 2 580 13. 7. a 2. 10. b
Tampella Española	GC 2 —	GC 2 40	GC 2 59				

F. PREISERHÖHUNG APRIL 1990

	Deutschland (DM/100 kg)	Frankreich (ffrs/100 kg)	Vereinigtes Königreich (£ Stg/Tonne)	Belgien (bfrs/kg)	Niederlande (hfl/100 kg)	Italien (Lit/kg)	Dänemark (Dkr/Tonne)
Buchmann	8 % — a 1. 4. b						
Cascades	GC 1 15 GC 2 13 GT 11 GD 10 29. 1. a 1. 4. b	GC 1 50 GC 2 40 GT GD 40 5. 1. a 1. 4. b	GC 1 58 GC 2 54 GT GD 45 1. 2. a 2. 4. b	GC 1 2,5 GC 2 2,5 GT 3 GD 2,5 29. 1. a 1. 4. b	GC 1 13 GC 2 13 GT 11 GD 10 Januar a 1. 4. b	GC 1 90 GC 2 90 GT 70 GD 70 1. 2. a 1. 4. b	
Enso Gutzeit	SBS 13 30. 5. a 1. 6. b	SBS 40 20. 2. a 1. 4. b	SBS 8,5 % 9. 2. a 9. 4. b				
Europa Carton	GC 13 GT 11 GD 10 — a 1. 4. b						

Hinweis: Finnboard, Feldmühle und Kopparfors erhöhten ihre Preise für Spanien um 9 Pta/kg für GC 1 und um 8 Pta/kg für GC 2.

(1) a = Tag der Mitteilung der Preiserhöhung an die Kunden.
b = Tag des Inkrafttretens der Preiserhöhung.

	Deutschland (DM/100 kg)	Frankreich (ffrs/100 kg)	Vereinigtes Königreich (£Stg/Tonne)	Belgien (bfrs/kg)	Niederlande (hfl/100 kg)	Italien (Lit/kg)	Dänemark (Dkr/Tonne)
Finnboard	GC 1 13 GC 2 13 31. 1. a 1. 4. b	GC 1 40 GC 2 40 31. 1. a 2. 4. b	GC 1 58 GC 2 54 30. 1. a 2. 4. b	GC 1 2,5 GC 2 2,5 29. 1. a 2. 4. b	GC 1 13 GC 2 13 — a 2. 4. b	GC 1 90 GC 2 90 — a 2. 4. b	GC 1 535 GC 2 425 5. 2. a 1. 4. b
Fiskeby	GD 10 GT 11 Januar a 2. 4. b	GD 40 GT 50 30. 1. a 2. 4. b	GD 45 GT 30. 1. a 2. 4. b	GD 2,5 GT 2,8 31. 1. a 2. 4. b	GD 10 GT 11 31. 1. a 2. 4. b		GD 300
Gruber & Weber	Dok. F 7-1						
De Eendracht			GD 45 — a — b				
KNP/Badische	GD 10 — a 1. 4. b		GD 45 1. 2. a 19. 3. b				
Laakmann	GD 11 GT 11 Februar a April b		GD 40 GT 40 26. 2. a 2. 4. b	GD 2,5 GT 2,8 4. 4. a 1. 5. b	GD 10 GT 10 7. 3. a 1. 4. b		
FS/MM	GC 1 13 GC 2 13 GT 11 GD 10 18. 1. a 1. 3. b	GC 1 50 GC 2 40 GT 50 GD 40 19. 1. a 1. 3. b	GD 45 22. 12. a 1. 3. b	GC 1 2,5 GC 2 2,5 GT 2,8 GD 2,5 23. 1. a 1. 3. b	GC 1 13 GC 2 13 GT 11 GD 10 19. 1. a 1. 3. b		
MM Eerbeek			GC 1 58 GC 2 54 GT, GD 45 30. 1. a 1. 3. b				
Deisswil (MM)	GC 1 & 2 13 GT 11 GD 10 21. 2. a 2. 4. b	GC 1 & 2 40 GT 40 GD 40 Februar a 2. 4. b für GC 1. 5. b für GD		GC 1 & 2 2,5 GT 2,5 GD 2,5 Februar a 2. 4. b	GC 1 & 2 13 GT 11 GD 10 15. 2. a 2. 4. b	GC 1 & 2 90 GT 70 GD 70 12. 3. a 1. 4. b	
TBM (MoDo)	GC 13 6. 2. a 2. 4. b	GC 40 22. 1. a 2. 4. b	GC 54 11. 1. a 2. 4. b	GC 2,5 — a 2. 4. b	GC 13 — a 2. 4.	GC 90 — a 2. 4. b	GC 425 — a 2. 4. b
Iggesund-Bruks (MoDo)	SBS 13 — a 1. 4. b	SBS 40 — a 1. 4. b	SBS 50 24. 1. a 2. 4. b	SBS 3 — a 1. 4. b	SBS 13 — a 1. 4. b	SBS 90 — a 1. 4. b	SBS 480 — a 1. 4. b
De Lancey		GC 6,5 % 29. 1. a 1. 4. b					
Rena			GC 9,5 % — a 2. 4. b				

(1) a = Tag der Mitteilung der Preiserhöhung an die Kunden.
b = Tag des Inkrafttretens der Preiserhöhung.

	Deutschland (DM/100 kg)	Frankreich (ffrs/100 kg)	Vereinigtes Königreich (£Stg/Tonne)	Belgien (bfrs/kg)	Niederlande (hfl/100 kg)	Italien (Lit/kg)	Dänemark (Dkr/Tonne)
Sarrió Saffa	GC 1 13 GC 2 13 GT 11 GD 10 Januar a 1. 4. b	GC 1 50 GC 2 40 GT 50 GD 40 22. 1. a 1. 4. b	GC 1 58 GC 2 54 GT 45 GD 45 22. 1. a 1. 4. b	GC 1 2,5 GC 2 2,5 GT 2,5 GD 2,5 22. 1. a 1. 4. b	GC 1 13 GC 2 13 GT 11 GD 10 22. 1. a 1. 4. b	GC 1 90 GC 2 90 GT 70 GD 70 19. 1. a 1. 4. b	
Reed P & B (SCA)			GD 28 1. 2. a 2. 4. b				
Feldmühle (Stora)	GC 13 GD 10 1. 2. a 2. 4. b	GC 1 50 GC 2 40 19. 1. a 1. 4. b	GC 1 58 GC 2 54 GD 45 (9,5 %) 2. 2. a 2. 4. b	GC 2,5 GD 2,5 28. 2. a 1. 4. b	GC 13 GD 10 31. 1. a 1. 4. b	GC 90 30. 1. a 2. 4. b	
Kopparfors (Stora)	GC 13 12. 1. a 1. 4. b		GC 1 58 GC 2 54 30. 1. a 1. 4. b	GC 2,5 — a 1. 4. b	GC 13 — a 1. 4. b	GC 90 8. 3. a 4. 4. b	GC 1 535 GC 2 425 30. 1. a 1. 4. b
CBC (Stora)		6—7 % — a 1. 4. b	GC 9,5 % — a 2. 4. b		GC 2 13 GD 2 10		
Tampella Española		GC 2 40 GD 2 40 — a 1. 4. b	GC 2 50 GD 2 50 — a 2. 4. b		GC 2 13 GD 2 10 — a 1. 4. b		
Weig	GD 9 28. 2. a 15. 4. b	GD 40 8. 3. a 15. 4. b	GD 45 — a 2. 4. b	GD 2,5 5. 3. a 15. 4. b	GD 9 DM 8. 3. a 15. 4. b	GD 70 22. 1. a — b	GD 350 8. 3. 15. 4.

G. PREISERHÖHUNG JANUAR 1991

	Deutschland (DM/100 kg)	Frankreich (ffrs/100 kg)	Vereinigtes Königreich (£Stg/Tonne)	Belgien (bfrs/kg)	Niederlande (hfl/100 kg)	Italien (Lit/kg)	Dänemark (Dkr/Tonne)
Buchmann	GC 12 GD 12 24. 9. a 14. 1. b						
Cascades	GC 12 GT 15 GD 12 5. 10. a 7. 1. b	GC 40 GT 50 GD 40 3. 10. a 7. 1. b	GC 40 GT 50 GD 40 5. 10. a 7. 1. b	GC 2,5 GT 3 GD 2,5 — a 7. 1. b	GC 14 GT 17 GD 14 25. 10. a 1. 7. b	GC 80 GT 100 GD 80 17. 10. a 7. 1. b	GC 425 GT 425 GD 425 — a 7. 1. b
Enso Gutzeit							SBS 425 17. 12. a 1. 1. b
Europa Carton	GD 12 — a 7. 1. b						
Finnboard	GC 6—7 % 12—14 5. 10. a 28. 1. b	GC 6—7 % 5. 10. a 27. 1. b	GC 6—7 % 40 5. 10. a 27. 1. b			GC 6 % 5. 10. a 1. 2. b	

(1) a = Tag der Mitteilung der Preiserhöhung an die Kunden.
b = Tag des Inkrafttretens der Preiserhöhung.

	Deutschland (DM/100 kg)	Frankreich (ffrs/100 kg)	Vereinigtes Königreich (£ Stg/Tonne)	Belgien (bfrs/kg)	Niederlande (hfl/100 kg)	Italien (Lit/kg)	Dänemark (Dkr/Tonne)
Fiskeby	GD 12 1. 10. a 1. 1. b	GD 40 12. 10. a 1. 1. b	GD 40 15. 10. a 1. 1. b	GD 2,5 10. 8. a 1. 1. b	GD 14 8. 10. a 1. 1. b	GD 80 8. 10. a 1. 1. b	GD 425 17. 10. a 1. 1. b
Gruber & Weber	Dok. G 7-1						
De Eendracht			40 31. 10. a 28. 1. b				
KNP/Badische	GD 12 6. 12. a 14. 1. b		GD 40 21. 11. a 28. 1. b				
Laakmann	GD 14 November a 14. 1. b		GD 40 2. 11. a 14. 1.	GD 2,5 15. 11. a 14. 1.	GD 14 15. 11. a 14. 1. b		
FS/MM	Alle 14 September a 7. 1. b	GC, GD 40 GT 45 13. 9. a 7. 1. b	Alle 40 17. 9. a 7. 1. b		Alle 14 17. 9. a 7. 1. b		
MM/Eerbeek	Alle 14 September a 7. 1. b						
Deisswil (MM)	Alle 12 17. 9. a 7. 1. b		GC 40 GT 50 GD 40 19. 9. a 7. 1. b	Alle 2,5 17. 9. a 7. 1. b		Alle 80 17. 9. a 7. 1. b	
Iggesund Workington (MoDo)	GC 12 6. 11. a 14. 1. b	GC 40 19. 10. a 2. 1. b	GC 40 (6 %) 19. 10. a 28. 1. b	GC 2,5 — 2. 1. b	GC 14 30. 10. a 1. 1. b	GC 90	
Iggesund-Bruks (MoDo)	SBS 12 6. 11. a 14. 1. b	SBS 40 19. 10. a 2. 1. b	SBS 40 19. 10. a 28. 1. b		SBS 12 11. 2. a 1. 4. b		
De Lancey		GC 6 % 8. 10. a 2. 1. b					
Rena			GC 40 — a 28. 1. b				
Sarrió Saffa	Alle 12	GC 40 GT 45 GD 40 5. 10. a 2. 1. b	Alle 40 5. 10. a 31. 1. b	Alle 2,5 11. 10. a 2. 1. b	Alle 14 — a 2. 1. b	Alle 90	
Reed P & B (SCA)	GD 12 danach 7 — a 1. 1. b		GD 40 29. 10. a 28. 1. b				

(1) a = Tag der Mitteilung der Preiserhöhung an die Kunden.
b = Tag des Inkrafttretens der Preiserhöhung.

	Deutschland (DM/100 kg)	Frankreich (ffrs/100 kg)	Vereinigtes Königreich (£ Stg/Tonne)	Belgien (bfrs/kg)	Niederlande (hfl/100 kg)	Italien (Lit/kg)	Dänemark (Dkr/Tonne)
Feldmühle (Stora)	Alle 12 19. 9. a 2. 1. b	GC 40 GT 50 GD 40 20. 9. a 2. 1. b	Alle 40 24. 9. a 2. 1. b	Alle 2,5 26. 9. a 2. 1. b	Alle 14 20. 9. a 2. 1. b	Alle 90 — a 1. 1. b	Alle 425 — a 2. 1. b
Kopparfors (Stora)	GC 12 19. 9. a 7. 1. b	GC 40 19. 9. a 7. 1. b	GC 40 19. 9. a 7. 1. b	GC 2,5 19. 9. a 7. 1. b	GC 14 19. 9. a 7. 1. b	GC 80 19. 9. a 7. 1. b	GC 425 8. 10. a 7. 1. b
Tampella Española					Alle 14 10. 12. a 1. 2. b		
Weig	GD 12 9. 11. a 15. 1. b	GD 40 7. 11. a 15. 1. b	GD 40 — a 15. 1. b	GD 2,5 20. 11. a 15. 1. b	GD 12 DM 13. 11. a 15. 1. b		GD 460 12. 11. a 15. 1. b

Hinweis: Die wichtigsten Lieferanten am spanischen Markt (Cascades, Finnboard, MoDo, Feldmühle und Tampella Española) erhöhten ihre Preise um 5 Pta/kg.

(1) a = Tag der Mitteilung der Preiserhöhung an die Kunden.
b = Tag des Inkrafttretens der Preiserhöhung.