ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 13. Dezember 2000

in einem Verfahren nach Artikel 82 EG-Vertrag

(COMP/33.133 — C: Natriumkarbonat — Solvay)

(Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2000) 3795)

(Nur der französische Text ist verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

(2003/6/EG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft,

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

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

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

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen,

in Erwägung nachstehender Gründe:

TEIL I

SACHVERHALT

A. *ZUSAMMENFASSUNG DER ZUWIDERHANDLUNG*

1. NACHPRÜFUNGEN

(1) Die vorliegende Entscheidung ist das Ergebnis von Nachprüfungen, die die Kommission im März 1989 nach Artikel 14 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17 bei den Sodaherstellern der Gemeinschaft durchgeführt hat. Bei diesen Nachprüfungen und bei anschließenden Ermittlungen nach Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 fand die Kommission Unterlagen, die beweisen, dass Solvay et Cie SA (heute Solvay SA), Brüssel (Solvay), gegen Artikel 86 EWG-Vertrag verstoßen hat.

2. DER VERSTOSS GEGEN ARTIKEL 82 EWG-VERTRAG SEITENS SOLVAY

(2) Von etwa 1983 bis etwa Ende 1990 hat Solvay seine beherrschende Stellung auf dem Sodamarkt der Gemeinschaft (mit Ausnahme des Vereinigten Königreichs und Irlands) missbräuchlich ausgenutzt, indem es gegenüber seinen Hauptabnehmern ein System von Treuerabatten und Preisabschlägen für Spitzenmengen („Spitzenrabatte“), vertragliche Vereinbarungen zur Sicherung der Alleinbelieferung durch Solvay und andere Regelungen angewandt hat, mit denen die Bindung der Abnehmer für ihren gesamten Bedarf an Solvay und die Ausschließung der Wettbewerber bezweckt und bewirkt wurden.

B. *DER SODAMARKT*

1. DAS ERZEUGNIS

(3) Das von diesem Verfahren erfasste Erzeugnis ist kalzinierte Soda (Natriumkarbonat), ein alkalischer chemischer Grundstoff, der hauptsächlich für die Glasherstellung verwendet wird. Es ist der wichtigste Ausgangsstoff für Natriumoxid, das als Flussmittel in der Glasschmelze verwendet wird. Ferner wird es in der chemischen Industrie für die Herstellung von Waschmitteln und in der Metallbearbeitung verwendet.

(4) In Europa wird kalzinierte Soda aus Salz und Kalkstein in dem von Solvay im Jahr 1865 erfundenen „Ammoniumsoda-Verfahren“ hergestellt. Bei dem Solvay-Verfahren entsteht zunächst leichte Soda, die in einer weiteren Bearbeitungsstufe zu schwerer Soda verdichtet werden kann. Zwischen leichter und schwerer Soda besteht che-

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

misch kein Unterschied; für die Glasherstellung wird jedoch der schweren Form der Vorzug gegeben.

(5) In den Vereinigten Staaten wird sogenannte „natürliche" Soda in Erzlagerstätten vor allem in Wyoming abgebaut. Diese natürliche Soda wird nach dem Abbau gereinigt und in Raffinerien kalziniert. Natürliche Soda kommt nur in der schweren Form vor. Weitere Natursodalagerstätten sind in Afrika und Australien zu finden.

(6) In den Vereinigten Staaten wird (nach der Schließung der letzten Syntheseanlage im Jahr 1986) ausschließlich natürliche Soda erzeugt, während in Europa die gesamte Erzeugung auf dem Syntheseweg erfolgt. Wegen des geringeren Salzgehalts ist natürliche Soda aus den Vereinigten Staaten für die Glasherstellung besonders geeignet, und einige Glashersteller, die vorwiegend künstliche Soda kaufen, würden diese gerne mit amerikanischer Natursoda mischen, um den erforderlichen Dichtegrad zu erreichen.

2. DIE HERSTELLER

(7) Die sechs Hersteller von künstlicher Soda in der Gemeinschaft waren im Untersuchungszeitraum:

— Solvay,

— Imperial Chemical Industries (ICI),

— Rhône-Poulenc,

— Akzo,

— Matthes & Weber (M & W),

— Chemische Fabrik Kalk, Köln (CFK).

(8) Solvay ist weltweit und in der Gemeinschaft der größte Sodahersteller. Solvay hatte Fabriken in Österreich, Belgien, Frankreich, Deutschland, Italien, Spanien und Portugal und war mit einem Anteil von etwa 60 % der unangefochtene Marktführer auf dem westeuropäischen Markt.

(9) Die Geschäftstätigkeiten von Solvay in Österreich, Belgien und Luxemburg, Frankreich, Deutschland, Italien, den Niederlanden, Portugal, Spanien und der Schweiz unterstanden jeweils einer „Landesdirektion" („Direction nationale", „DN"), die Überwachung und Koordinierung wurden vom Hauptsitz in Brüssel wahrgenommen.

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

(11) ICI war der zweitgrößte Sodahersteller der Gemeinschaft. ICI besaß zwei Produktionsanlagen in Northwich, Cheshire, beschränkte ihren Absatz jedoch fast ausschließlich auf das Vereinigte Königreich und Irland und hielt im Vereinigten Königreich einen Marktanteil von über 90%.

3. DER WELTMARKT

(12) Die weltweite Nachfrage nach Soda nahm — bei erheblichen regionalen Abweichungen — in den achtziger Jahren jährlich um etwa 1 % zu. In den entwickelten Ländern blieb die Nachfrage von 1980 bis 1987 überwiegend unverändert, hat jedoch danach erheblich zugenommen. Mehr als 50 % der weltweit hergestellten Soda wurden von der Glasindustrie abgenommen.

(13) 1989 betrug die Produktionskapazität für (natürliche und synthetische) Soda weltweit etwa 36 Mio. Tonnen pro Jahr, der Anteil der Gemeinschaft belief sich auf etwa 7,2 Mio. Tonnen. Die Kapazität von Solvay und ICI in der Gemeinschaft betrug 4,3 bzw. 1 Mio. Tonnen. (Die praktische oder tatsächliche Kapazität betrug rund 85 bis 90% der nominalen Kapazität.) 1989 gab es in der Gemeinschaft einen Sodaverbrauch von rund 5,5 Mio. Tonnen pro Jahr, im Wert von etwa 900 Mio. ECU.

(14) Die sechs amerikanischen Hersteller von natürlicher Soda hatten bei einer Inlandsnachfrage von rund 6,5 Mio. Tonnen eine nominale Kapazität von 9,5 Mio. Tonnen pro Jahr. Die Sodaproduktion betrug 1989 in den Vereinigten Staaten beinahe 9 Mio. Tonnen. Die Hersteller in den Vereinigten Staaten belieferten ihren gesamten inländischen Markt und führten ihren Produktionsüberhang aus. Künstliche Soda weist wesentlich höhere Produktionskosten als das natürliche Erzeugnis auf; dieses ist jedoch angesichts der Entfernung der Abbaustätten von den wichtigsten Märkten mit erheblichen Vertriebskosten belastet.

(15) Die europäischen Hersteller betrachteten die amerikanischen Hersteller von schwerer Soda als die hauptsächlichen Wettbewerber auf ihren inländischen Märkten. Mit den Ende der achtziger Jahre geltenden Wechselkursen konnten die amerikanischen Hersteller in Europa ohne Dumping zu deutlich unter den Preisen des lokalen Marktes liegenden Preisen verkaufen.

(16) Die osteuropäischen Hersteller produzierten jährlich rund 9 Mio. Tonnen Soda, was rund 30% der Weltsodakapazität entsprach. Die Sowjetunion war Nettoimporteur und nahm fast die Hälfte der osteuropäischen Produktion ab. Die osteuropäischen Länder führten fast ausschließlich leichte Soda aus. Trotz der bestehenden Antidumpingzölle wurden in die Gemeinschaft weiterhin erhebliche Mengen leichter Soda aus den RGW-Ländern eingeführt.

(17) In den achtziger Jahren kam es zu einer erheblichen Zunahme der Nachfrage, so dass die Sodaproduktion auf dem Weltmarkt vollständig abgesetzt werden konnte. Die Produktionsanlagen wurden 1990 mit voller Kapazi-

tät gefahren. Die chinesische Erzeugung sollte um rund 500 kt pro Jahr zunehmen, und Botsuana (für Südafrika) steigerte seine Produktion ebenfalls rund 300 kt pro Jahr, was zu einer Verlagerung der Einfuhren zu Lasten anderer Produktionsgebiete führen musste.

4. DIE GEMEINSCHAFT

(18) Mit fast 60 % des gesamten Gemeinschaftsmarktes und des Absatzes in allen Mitgliedstaaten, mit Ausnahme des Vereinigten Königreichs und Irlands, war Solvay der Hauptproduzent. Nach drei Jahren gleichbleibender Nachfrage Mitte der achtziger Jahre konnte der Absatz von Soda in Westeuropa 1987 kräftig gesteigert werden. 1988 und 1989 waren die Kapazitäten aller Hersteller voll ausgelastet.

(19) Ende der achtziger Jahre stand der westeuropäische Sodamarkt immer noch im Zeichen einer Aufteilung nach den nationalen Grenzen. Die Hersteller konzentrierten in der Regel ihren Absatz an die Endabnehmer auf diejenigen Mitgliedstaaten, in denen sie über Produktionsanlagen verfügten, obwohl die kleineren Hersteller — CFK, M & W und Akzo — seit etwa 1981 oder 1982 den Absatz außerhalb ihrer „Heimatmärkte" gesteigert haben.

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

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

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

(23) Auf der Nachfrageseite waren die Glashersteller die wichtigsten Abnehmer in der Gemeinschaft. Rund 65-70 % des Ausstoßes der westeuropäischen Hersteller wurde für die Herstellung von Flachglas und Hohlglas (Behälterglas) verwendet. Soda war mit rund 60 % der gesamten Rohstoffkosten einer der wichtigsten Kostenbestandteile in der Glasherstellung. Die meisten Glashersteller betreiben Kontinuum-Anlagen und waren auf eine gesicherte Sodaversorgung angewiesen. In den meisten Fällen hatten sie für den überwiegenden Teil ihres Bedarfs relativ langfristige Verträge mit einem Hauptlieferanten sowie Lieferverträge mit einem Zweitlieferanten. Nach der in den achtziger Jahren vollzogenen europaweiten Konsolidierung der Glasindustrie sind die großen Hersteller nunmehr europaweit tätig und produzieren in verschiedenen Mitgliedstaaten. Rund 20 % des Sodaverbrauchs entfielen auf die chemische Industrie und rund 5 % auf die Metallbearbeitung.

5. DER AMERIKANISCHE MARKT FÜR NATURSODA

(24) Seit der Entwicklung der Förderung von natürlicher Soda in den sechziger Jahren wies der Markt der Vereinigten Staaten von Amerika im Hinblick auf die Inlandsnachfrage bedeutende Überkapazitäten auf; Ende der achtziger Jahre belief sich der für den Export verfügbare Überschuss auf rund 2,5 Mio. Tonnen pro Jahr.

(25) Angesichts dieses Überangebots und des Vorhandenseins einer Reihe von Herstellern mit vergleichbaren Kosten war der amerikanische Markt durch scharfen Preiswettbewerb gekennzeichnet. Soda wurde in den USA mit erheblichen Abschlägen vom „Listenpreis" (93 USD je Short Ton fob Wyoming) verkauft, so dass der Nettopreis ab Werk Ende 1989 bei etwa 73 USD je Short Ton lag, wozu die Kosten für den Transport zu den Industriezentren an der Ostküste hinzu gezählt werden müssen. Die meisten Hersteller erhöhten die Listenpreise mit Wirkung am 1. Juli 1990 auf 98 USD je Short Ton und der tatsächliche Preis stieg auf etwa 85 USD.

(26) Der Exportdruck veranlasste die amerikanischen Hersteller, sich um einen Zugang zu den Märkten in Europa und in anderen Teilen der Welt zu bemühen. Natürliche Soda trat gegen Ende der siebziger Jahre in der Gemeinschaft, insbesondere auf dem britischen Markt, auf. 1982 wurden aus den USA rund 100 000 Tonnen in die Gemeinschaft, davon fast 80 000 Tonnen in das Vereinigte Königreich, eingeführt. 1982 haben die europäischen Hersteller erfolgreich Antidumpingmaßnahmen gegen die Einfuhr amerikanischer schwerer Soda erwirkt (seit Oktober 1982 galten ebenfalls Antidumpingzölle gegen die Einfuhren von leichter Soda — aber nicht gegen die Einfuhren von schwerer Soda — aus den osteuropäischen Ländern).

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

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

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

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

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

(29) Texas Gulf zog sich im Jahr 1985 nach Mengeneinbußen als Folge der Einleitung von Antidumpingmaßnahmen vom Markt des Vereinigten Königreichs zurück, so dass 1990 von den amerikanischen Herstellern nur noch General Chemical den Markt des Vereinigten Königreichs — mit jährlich nur rund 30 000 Tonnen — belieferte.

(30) Ab 1987 hatte General Chemical auch Frankreich „anvisiert", was insbesondere Solvay und Rhône-Poulenc beeinträchtigte, die sich diesen Markt teilten. Geringe Sodamengen wurden auch von Texas Gulf in Belgien abgesetzt. In beiden Fällen konnten die Antidumpingzölle durch Inanspruchnahme der Sonderregelung des aktiven Veredelungsverkehrs umgangen werden.

(31) Mehrere große Sodaabnehmer im Glassektor der Gemeinschaft hatten ihre Ansicht bekundet, einen wesentlichen Teil ihres Bedarfs nicht mehr von Gemeinschaftsherstellern, sondern aus den Vereinigten Staaten zu beziehen. Bis 1990 wurden jedoch von den amerikanischen Herstellern lediglich insgesamt 40 000 Tonnen — fast ausschließlich im Rahmen des aktiven Veredelungsverkehrs — an den westeuropäischen Kontinent (mit Ausnahme des Vereinigten Königreichs und Irlands) geliefert.

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

(33) Im Jahr 1982 bildeten einige amerikanische Hersteller mit Zustimmung des amerikanischen Department of Commerce eine Ausfuhrvereinigung gemäß dem „Webb-Pommerence Act" aus dem Jahr 1918. Anfänglich waren die Bemühungen dieser Vereinigung lediglich auf Japan gerichtet, und nur drei Hersteller beteiligten sich an der Vereinigung. Im Dezember 1983 schlossen sich alle sechs Hersteller von Natursoda zu der American Natural Soda Ash Corporation („ANSAC") zusammen.

(34) ANSAC hatte die Aufgabe, die Vermarktung und den Vertrieb von Soda außerhalb des amerikanischen Marktes durchzuführen. Dieser Absatz belief sich auf rund 250 Mio. USD pro Jahr. Um ihre Tätigkeit auf dem westeuropäischen Markt ausweiten und dort die Produktion der einzelnen Hersteller zentral absetzen zu können, hat ANSAC ihre Vereinbarungen bei der Kommission im Hinblick auf ein Negativattest bzw. eine Freistellung nach Artikel 81 Absatz 3 EWG-Vertrag angemeldet.

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

C. *HINTERGRUND*

1. POSITION VON SOLVAY AUF DEM GEMEINSCHAFTSMARKT FÜR SODA IM UNTERSUCHUNGSZEITRAUM

(36) Auf den neun westeuropäischen Märkten, auf denen Solvay seine eigene Vertriebsorganisation besaß (die neun Landesdirektionen, zu denen auch Österreich und die Schweiz zählten) hatte das Unternehmen einen festen Marktanteil von etwa 70 %, während der Marktanteil seiner vier Konkurrenten in der Gemeinschaft insgesamt nur 26 % betrug. In der Gemeinschaft, ohne die britischen Inseln (wo ICI praktisch eine Monopolstellung inne hatte), lag der Marktanteil von Solvay ebenfalls traditionell bei 70 %. Mit Ausnahme der Niederlande (die aufgrund einer Marktaufteilungsvereinbarung von 1955, die nicht Gegenstand eines Verfahrens war, weitgehend NSI und später Akzo überlassen wurden) war Solvay in jedem EG-Mitgliedstaat, in dem es tätig war, der größte und in einigen Fällen der ausschließliche Sodalieferant.

(37) Als größter Salzhersteller in der Gemeinschaft hatte Solvay eine sehr günstige Position im Hinblick auf die Lieferung des wichtigsten Rohstoffes für kalzinierte Soda.

2. DIE WETTBEWERBER VON SOLVAY

(38) Der einzige andere, von seiner Stärke her mit Solvay vergleichbare Sodahersteller in Europa war ICI, die jedoch auf keinem der Märkte von Solvay als Wettbewerber auftrat. Vielleicht mit Ausnahme von AKZO, die aufgrund ihres Standorts an der niederländischen Küste nicht nur die Niederlande, sondern auch Norddeutschland und Dänemark als ihr „natürliches Einzugs-

([5]) ABl. L 311 vom 29.11.1984, S. 26.
([6]) ABl. L 283 vom 16.10.1990, S. 38.
([7]) ABl. L 152 vom 15.6.1991, S. 54.

gebiet" beanspruchte, konzentrierten die anderen Hersteller ihre EG-Verkäufe in der Regel auf ihre jeweiligen nationalen Märkte. So wickelte Rhône-Poulenc 95 % seines EG-Sodageschäfts in Frankreich ab; die Chemische Fabrik Kalk (CFK) und Matthes & Weber exportierten gewisse Mengen nach den Niederlanden, Frankreich und Luxemburg, doch konzentrierte sich auch ihre Geschäftstätigkeit hauptsächlich auf ihren nationalen Markt. Verglichen mit dem 70 % betragenden Marktanteil von Solvay hatten die anderen Hersteller in den Mitgliedstaaten der Gemeinschaft auf dem Kontinent nur einen Marktanteil von 4 bis 11 %.

(39) Die Hauptbedrohung für seine Stellung auf dem europäischen Markt stellten laut Solvay nicht die anderen Produzenten der Gemeinschaft, sondern die amerikanische Natursoda dar. Die osteuropäischen Produzenten lieferten vor allem leichte Soda, die normalerweise von der Glasindustrie nicht verwendet wird. Durch die seit 1983 bestehenden Antidumpingmaßnahmen hatte Solvay ein erhebliches Maß an Schutz gegen solche Importe genossen (siehe weiter unten Randnummer 49).

3. DIE KUNDEN VON SOLVAY

(40) Seine wichtigste Absatzbasis hatte Solvay in der Glasindustrie, auf die 66 bis 68 % des Sodaverbrauchs in Westeuropa entfielen. Der Glassektor selbst verteilte sich im Verhältnis 2:1 auf Hohlglas und Flachglas.

(41) Solvay war der wichtigste bzw. einzige Lieferant praktisch aller Glashersteller des westeuropäischen Kontinents. Nur bei sehr wenigen Abnehmern war ein anderer Sodahersteller „Haupt"-Lieferant. So lieferte Solvay 1988 82 % des Sodabedarfs der Flachglashersteller auf den von den neun „Landesdirektionen" gebildeten Märkten. Im Hohlglassektor lieferte Solvay 74 % des gesamten Bedarfs.

(42) Größter Kunde von Solvay war die Saint-Gobain-Gruppe mit Verträgen mit unbestimmter Laufzeit („Evergreen-Vertrag") in den verschiedenen Mitgliedstaaten mit 24-monatiger Kündigungsfrist, die eine jährliche Abnahme von mehr als 500 000 Tonnen in Westeuropa garantierten. Mit Saint-Gobain bestand auch ein „Geheimprotokoll", das für alle Verkäufe in Europa einen „Gruppenrabatt" von 1,5 % jährlich vorsah. Die Preise und sonstigen Vertragsbedingungen wurden jedoch auf nationaler Basis zwischen der jeweiligen Solvay-Landesdirektion und der Saint-Gobain-Gesellschaft in dem betreffenden Mitgliedstaat ausgehandelt. Auch viele andere Kunden hatten einen „Evergreen-Vertrag" mit 24-monatiger Kündigungsfrist.

4. DIE VERTRIEBSORGANISATION VON SOLVAY

(43) Solvay hatte seine Produktion und seinen Vertrieb von Soda in Westeuropa auf nationaler Basis in Form gesonderter „Landesdirektionen" organisiert, die den jeweiligen nationalen Markt bedienten. Zwischen den einzelnen Mitgliedstaaten bestanden beträchtliche Preisunterschiede; so lagen die Preise ab Werk in Frankreich um etwa 10 % unter den Preisen in Belgien. Vor allem im Glassektor war in den achtziger Jahren eine deutliche Tendenz zur Bildung europaweiter Konzerne zu beobachten. Während Solvay darauf besteht, dass die Preisverhandlungen auf nationaler Ebene (d. h. zwischen der Solvay-„Landesdirektion" und dem nationalen Glashersteller des betreffenden Konzerns) stattfanden, erkannten die Abnehmer in zunehmendem Maß, dass zwischen den einzelnen Mitgliedstaaten Preisunterschiede bestanden, die sie zu verringern suchten. In einigen Fällen ist es den Kunden gelungen, mit Solvay eine Formel zur Verringerung des Preisgefälles auszuhandeln (so z. B. den belgischen Glasherstellern St. Roch und Glaverbel).

5. DIE VON SOLVAY BIS 1981 VERWENDETEN „GESAMTBEZUGSVERTRÄGE"

(44) Bis 1980 war es die Politik von Solvay, in den einzelnen Mitgliedstaaten langfristige Lieferverträge für Soda abzuschließen, in denen sich die Abnehmer in der Regel verpflichten mussten, ihren gesamten Bedarf an Soda von Solvay zu beziehen.

(45) Nachdem die Kommission auf die Lieferverträge von Solvay aufmerksam gemacht worden war, willigte Solvay nach langen Diskussionen schließlich in eine Änderung der vertraglichen Vereinbarungen ein, durch die die „Gesamtbezugsklausel" durch eine Klausel über eine bestimmte Abnahmemenge ersetzt und die (vielfach fünfjährige) Kündigungsfrist für die Vereinbarung auf zwei Jahre verkürzt wurden.

(46) Die Kommission wies Solvay in einem Schreiben jedoch darauf hin, dass die jährliche Menge, zu deren Abnahme sich der Käufer zu verpflichten hatte, nicht seinem Gesamtbedarf an Soda entsprechen oder diesem Gesamtbedarf nahe kommen darf. Obwohl die Kommission Solvay zugestand, auf den Listenpreis Rabatte und Preisabschläge zu gewähren, bestand sie darauf, dass etwaige von Solvay gewährte Rabatte weder eine versteckte Methode zur Fortsetzung der aufgegebenen „Gesamtbezugsverträge" darstellen noch die Wirkung von Treuerabatten haben dürfen.

(47) Solvay teilte der Kommission Ende 1980 mit, dass die verschiedenen „Landesdirektionen" Weisung erhielten, ihre Lieferverträge zu ändern; beigefügt war eine Kopie eines geplanten Rundschreibens an die einzelnen nationalen Verkaufsdirektionen, wo an zwei Stellen betont wurde, dass Preisvereinbarungen unter keinen Umständen einen Anreiz zur Erhaltung der „Treue" des Kunden darstellen dürfen. Der Abnehmer sollte auch frei die Mengen wählen dürfen, die er abzunehmen wünschte,

und den Verkaufsdirektionen wurde ausdrücklich untersagt, von dem Abnehmer in Erfahrung zu bringen zu versuchen, welchem Prozentsatz des Gesamtbedarfs die vereinbarte Menge entsprach.

(48) Auf der Grundlage dieses Schreibens von Solvay wurde das Verfahren 1982 eingestellt, und bis zu den Ermittlungen im Rahmen des vorliegenden Verfahrens wurden von der Kommission keine weiteren Schritte unternommen.

6. SCHUTZ DURCH ANTIDUMPINGMASSNAHMEN

(49) Ein Kernpunkt der Handelspolitik von Solvay im Sodasektor bestand darin, die Aufrechterhaltung der sowohl gegen die amerikanischen Hersteller schwerer Soda als auch gegen die osteuropäischen Lieferanten leichter Soda bestehenden Antidumpingmaßnahmen sicherzustellen. Nach den seit 1984 eingetretenen Wechselkursänderungen war sich Solvay sehr wohl bewusst, dass die amerikanischen Hersteller in Europa weit unter den durchschnittlichen EG-Preisen verkaufen konnten, ohne sich dem Vorwurf des Dumpings auszusetzen: ihre Exportpreise ab Werk lagen nicht unter ihren Inlandspreisen.

(50) Verschiedene Glashersteller nutzten eine Bestimmung des Antidumpingrechts, wonach sie Antidumpingzölle auf importierte Soda, die zur Herstellung von Glas für die Ausfuhr nach Ländern außerhalb der Gemeinschaft bestimmt war („aktiver Veredelungsverkehr"), umgehen konnten.

(51) Die Antidumpingzölle auf Sodaimporte aus den USA wurden zur Zeit der Einleitung dieses Verfahrens gerade überprüft, und Solvay setzte sich nachdrücklich für deren Verlängerung wie auch für eine Anwendung von Antidumpingzöllen auf im Rahmen des „aktiven Veredelungsverkehrs" eingeführte Ware aus. Einer der amerikanischen Hersteller, General Chemical (zuvor unter der Bezeichnung Allied bekannt) hatte anderen europäischen Herstellern zufolge Frankreich „im Visier", eine Politik, die nur Solvay und Rhône-Poulenc betraf. In den Sitzungsberichten der Herstellervereinigung CEFIC finden sich allerdings einige Hinweise darauf, dass diese beiden Hersteller „die Möglichkeit einer Regelung mit General Chemical prüfen" sollten.

(52) Es ist bezeichnend, dass sich Solvay in dem Antidumpingverfahren für einen neuen Mindestpreis nach Zöllen an der Gemeinschaftsgrenze von 163 ECU/Tonne für schwere Soda aus Osteuropa und den USA (= ca. 170 bis 180 ECU frei Gemeinschaftsgrenze) einsetzte, obgleich (wie Solvay sehr wohl wusste) sein eigener durchschnittlicher Lieferpreis in verschiedenen Ländern unter 300 DEM (= 150 ECU) lag.

D. *AUF AUSSCHALTUNG DES WETTBEWERBS ABZIELENDES VERHALTEN VON SOLVAY*

1. DIE ABSATZSTRATEGIE VON SOLVAY SEIT 1982

(53) Ungeachtet der im Schreiben der Kommission enthaltenen ausdrücklichen Aufforderung und des erwähnten internen Rundschreibens von Solvay hat Solvay seit 1983 in zunehmendem Maß von progressiven Rabatten und von Lieferverträgen Gebrauch gemacht, die die wichtigsten Abnehmer für ihren gesamten oder praktisch ihren gesamten Sodabedarf an Solvay binden. Angesichts einer (bis 1987) rückläufigen Nachfrage ging es Solvay offensichtlich in erster Linie darum, seine beherrschende Stellung auf dem europäischen Markt gegen „Unruhe" von Seiten kleinerer Hersteller wie auch vor offensichtlich drohenden Importen aus Osteuropa und den Vereinigten Staaten zu verteidigen. Hierzu unternahm Solvay im Wesentlichen folgende Schritte:

> „Verbesserung der Beziehungen zu den Großabnehmern (Glasindustrie und chemische Industrie) durch generelle Anwendung und Verstärkung der Vertragspolitik mit dem Ziel, die Kunden (insbesondere Saint-Gobain, das im Rahmen eines ‚Dachvertrags' einen Gruppen-Superrabatt von 1,5 % erhält), ‚zur Treue anzuhalten' …; diese Verträge bleiben aber wegen der EG-Regeln (Kündigungsfrist maximal zwei Jahre, Vertragsmenge maximal 85 % des Bedarfs des Abnehmers, damit diesem die Möglichkeit eines zweiten Lieferanten belassen wird) relativ ‚offen'."

(54) In einem Strategiepapier (ohne Datumsangabe, wahrscheinlich aber vom April 1988) erläuterte Solvay seine Verkaufs- und Preispolitik:

> „Wichtigstes Anliegen von Solvay ist es, seine führende Marktposition vor allem in Europa (dem solventen und rentablen Markt) zu erhalten.
>
> Dies beinhaltet:
>
> — eine Politik der Präsenz bei allen Abnehmern und eine gute Abdeckung des Marktes …
>
> — eine Politik, die Abnehmer begünstigt, die Langzeitvereinbarungen akzeptieren = Verträge mit erheblichen Rabatten."

(55) In einem weiteren Strategiepapier vom April 1988 wurden Alternativen für die Absatzpolitik von Solvay erläutert:

> „Die defensive Strategie besteht heute und in Zukunft darin,
>
> — unsere Kunden mit vertraglich fixierten steigenden Rabatten weiterhin zur Treue zu verpflichten."

2. DAS RABATTSYSTEM VON SOLVAY IN DEUTSCHLAND

(56) Erklärte Politik von Solvay auf dem wichtigen deutschen Markt war es, seinen Marktanteil von über 50 % zu sichern und hierzu

— keine Importe aus den Vereinigten Staaten und keine weitere Zunahme der Lieferungen von AKZO und den osteuropäischen Herstellern zuzulassen;

— seine „beherrschende Stellung" als Sodalieferant der Flach- und Hohlglasindustrie zu erhalten.

(57) Neben den üblichen Mengenrabatten auf die Grundmenge für Großabnehmer gewährte Solvay seit 1982 in Deutschland zwei zusätzliche Arten von Rabatten:

— einen Rabatt für Spitzenmengen — „Spitzenrabatt" genannt — in Höhe von nahezu immer 20 % auf den Listenpreis;

— eine jährliche Sonderzahlung per Scheck (in einem Fall bis zu 3,4 Mio. DEM), wenn der Abnehmer den größten Teil seines Bedarfs oder seinen gesamten Bedarf von Solvay bezieht.

(58) Die Scheckzahlung bestand bereits Ende 1982, während der Spitzenrabatt Anfang 1983 eingeführt wurde. Das System wurde seit 1983 erweitert und verfeinert und stellte die Basis der Preisstruktur von Solvay in Deutschland dar. Zu der Zeit, als die Kommission ihre Ermittlungen durchführte (März 1989), galten für praktisch alle Grossabnehmer von Solvay in Deutschland beide Rabattformen. Über die Rabattvereinbarungen war zwischen Solvay und dem betreffenden Kunden strengste Geheimhaltung vereinbart worden.

(59) Nach dem für die wichtigsten Abnehmer geltenden Rabattsystem wurde die „Grundmenge", die in der Regel etwa 80 % des gesamten Jahresbedarfs des jeweiligen Abnehmers entsprach, zum Listenpreis mit dem üblichen Mengenrabatt (von beispielsweise 10 %) fakturiert. Für Spitzenmengen über den Grundbedarf des Kunden hinaus wurde ein Rabatt von 20 % zugestanden und außerdem noch eine nicht unerhebliche Sonderzahlung per Scheck geleistet.

(60) So galt für Vegla, eine Tochtergesellschaft von Saint-Gobain und wichtigster Abnehmer von Solvay in Deutschland, für 1989 folgende Rabattregelung:

1. Rabatt von 10 % auf die vertragliche Grundmenge von 85 000 Tonnen,

2. Rabatt von 20 % auf die „Spitzenmenge" von 43 000 Tonnen,

3. Scheck über 3 349 000 DM für die Spitzenmenge.

(61) Der Listenpreis ab Werk von Solvay für Deutschland betrug 403 DEM/Tonne. Der durchschnittliche Nettopreis pro Tonne, den Grossabnehmer in der Bundesrepublik Ende der achtziger Jahre zahlten, lag bei etwa 340 bis 360 DEM/Tonne. Nicht zu erkennen war, dass der Preis pro Tonne für die Spitzenmenge bei 250 DEM oder sogar darunter liegen konnte.

(62) Dazu wieder das Beispiel von Vegla (1989):

— Listenpreis ab Werk: 403 DEM;

— Grundmenge (Rabatt 10 %): 85 000 Tonnen;

— Spitzenmenge (Rabatt 20 %): 43 400 Tonnen;

— Preis der letzten Tranche nach Abzug des Rabatts (Liste − 20 %): 322,40 DEM;

— Sonderzahlung per Scheck 3 349 000 DEM = 77,16 DEM/Tonne;

— Nettopreis pro Tonne für die Spitzenmenge: 245,24 DEM.

(63) In allen Fällen, in denen Solvay die Spitzenrabatte bzw. die Sonderzahlungen per Scheck gewährte, war Solvay der einzige oder wichtigste Lieferant. Aus den Unterlagen geht hervor, dass Solvay in jedem einzelnen Fall eine ganz genaue Vorstellung von dem Gesamtbedarf jedes Abnehmers hatte und dementsprechend seinen Preis kalkulieren konnte. Die Spitzenmenge, auf die sich die finanziellen Anreize bezogen, entsprach der Menge, die der Abnehmer andernfalls von einem Wettbewerber hätte beziehen können.

(64) Das Rabattsystem hatte zur Folge, dass ein Wettbewerber, der als Zweitlieferant einzutreten versuchte, indem er von Solvay einen Teil des Geschäfts (nämlich die Spitzenmenge) des Kunden übernahm, letzterem für diese Menge einen Preis bieten musste, der zumindest dem von Solvay für die Spitzenmenge gewährten Preis entsprach oder darunter lag, d. h. im obigen Beispiel 245 DEM. Während der Wettbewerber diesen unrentabel niedrigen Preis für die gesamte angebotene Menge zu bieten hatte, brauchte Solvay dies nur für die letzte Tranche zu tun. Obgleich die Spitzenmenge zu einem Preis von nur 245 DEM/Tonne geliefert wurde, betrug für Solvay der durchschnittliche Preis pro Tonne für die gesamte Liefermenge 320 DEM.

(65) Anders ausgedrückt: Ein Wettbewerber hatte nur dann eine Chance, die Spitzenmenge von Solvay zu übernehmen, wenn er dem Abnehmer einen Ausgleich für den finanziellen Vorteil bot, der diesem entging, wenn er diese Menge nicht von Solvay abnahm. In unserem Beispiel hat dieser Vorteil einen Wert von rund 6 850 000 DEM. Der Zweitlieferant müsste die Kosten dieses

Rabatts bei nur wenig mehr als 43 000 Tonnen einbringen, während Solvay den Rabatt auf eine dreimal so große Menge umlegen konnte.

(66) Für den Abnehmer bestand somit angesichts des günstigen Preises, den Solvay für die Spitzenmenge bot, wenig Anreiz, einen Zweitlieferanten zu suchen, während für den Zweitlieferanten wegen des unrentablen Preises, den er hätte bieten müssen, kein Anreiz bestand, sich um die Deckung des Spitzenbedarfs des Abnehmers zu bemühen.

(67) In den meisten Fällen wie in dem von Vegla verstärkte das Rabattsystem die Position von Solvay als ausschließlichem Lieferanten. Das Rabattsystem bezweckte jedoch auch eine Aufrechterhaltung des beherrschenden Anteils von Solvay in den Fällen, in denen die Abnehmer die Politik verfolgten, das Geschäft auf zwei Lieferanten aufzuteilen. Flachglas, der zweite Abnehmer von Solvay in Deutschland, teilte seine Tätigkeit im Verhältnis 70 zu 30 zwischen Solvay und M & W auf. Ab 1983 sahen die von Solvay für Flachglas geltenden Preise einen Mengenrabatt von 8,5 % für jede Menge bis zu 70 kt, 20 % für jede Spitzenmenge sowie einen Scheck von 500 000 bis 750 000 DEM vor. Dieser Zusatzrabatt per Scheck bedeutete, dass der tatsächliche Preis für jede Spitzenmenge über 70 kt hinaus (je nach Menge) nur 250 oder 260 DEM pro Tonne betrug. Für den Zweitlieferanten war es äußerst schwierig, in die „Kernmenge" von Solvay einzubrechen, die (wie aus eigenen Unterlagen von Solvay deutlich wird) durch die „Rabattbarriere" geschützt war. Während der Zweitlieferant noch in der Lage gewesen sein mag, mit dem fakturierten Preis von 322,40 DEM (Listenpreis − 20 %) mitzuhalten, war es höchst unwahrscheinlich, dass der Abnehmer riskieren möchte, den hohen Scheckrabatt zu verlieren, der eindeutig an die Bedingung geknüpft war, dass er über die vertraglich vereinbarte Grundmenge hinaus von Solvay noch eine zusätzliche Menge abnahm. Unterlagen von Matthes & Weber bestätigen, dass es dem Unternehmen unmöglich war, in den Anteil von Solvay am Geschäft mit Flachglas einzubrechen.

(68) Interne Dokumente von Solvay belegen hinlänglich, dass mit dem Rabattsystem in Deutschland bezweckt wurde, die Treue der Abnehmer für Solvay zu sichern.

(69) Auch hier ist der Fall von Vegla aufschlussreich. Vegla hatte eine Langzeitvereinbarung mit den Deutschen Solvay Werken (DSW) über den Bezug seines Gesamtbedarfs von Solvay. Ende 1987 suchte Vegla, offenbar unter dem Druck der Saint-Gobain-Konzernspitze in Paris, jedoch um die Zustimmung von Solvay zum Bezug von 15 kt aus den Vereinigten Staaten nach. DSW sprach sich strikt gegen dieses Ansinnen aus und wies Solvay in Brüssel darauf hin, dass das Rabattsystem den Zweck habe, die Position von DSW als einzigem Lieferanten von Vegla zu stärken. Würde Vegla gestattet werden, Soda aus den Vereinigten Staaten zu beziehen, so bedeutete dies eine „unnötige Aufgabe unserer starken Verteidigungsposition (Gesamtbedarf Vegla), abgesichert durch ein ‚wasserdichtes' Rabattsystem".

(70) In anderen DSW-Dokumenten von Anfang 1988 heißt es, dass Vegla zu verstehen gegeben werden musste, dass die ihm von Solvay gewährte „Vorzugsbehandlung" an die Bedingung geknüpft war, dass es seinen Gesamtbedarf von DSW bezieht. Würde Vegla dies nicht tun, so würde der Scheckrabatt entfallen. In den Dokumenten wird auch betont, dass das Zwei-Stufen-Preissystem von Solvay eine beträchtliche Subvention für Spitzenmengen zwecks Ausschaltung des Wettbewerbs beinhaltete. In einem Aktenvermerk vom 1. Februar 1988 wird dieser Punkt deutlich herausgestellt:

„2. dass die bisherige Preispolitik, die auf dem Prinzip einer zweigeteilten Preis-/Mengenstaffel basiert, die Spitzenmengen jeweils besonders subventionierte und damit gegen einen Einstieg des Wettbewerbers mit einer entsprechenden Teilmenge absicherte;

3. dass es Konsequenz für DSW sein muss, in den weiteren Verhandlungen für 1988 alle Preisbemühungen (evtl. Zusatzschecks) auf die Spitzenmengen zu konzentrieren, allerdings mit der unabdingbaren Bereitschaft, die jeweiligen Zusatzleistungen (Schecks) bei Wegfall der Spitzenmengen zu streichen."

(71) Für diesen Fall war vereinbart, dass DSW den Gesamtbedarf von Vegla für 1988 und 1989 (mit Ausnahme geringer Mengen für ein Werk) mit einem Rabatt von 20 % auf Einkäufe über 85 000 Tonnen und einem Scheck, der ein ausdrückliches „Treueelement" von 1 500 000 DEM und andere Skonti enthält, liefern würde.

3. DAS RABATTSYSTEM VON SOLVAY IN FRANKREICH

(72) Solvay wendete in Frankreich ein Spitzenrabattsystem ähnlich dem in Deutschland an.

(73) Die BSN-Gruppe war mit einem Jahresverbrauch von rund 300 000 Tonnen Solvays wichtigster Abnehmer in Frankreich. Solvay war in jeder Beziehung der einzige Lieferant von BSN in Frankreich. Wie im Fall von Saint-Gobain trachtete Solvay mit allen Mitteln zu verhindern, dass BSN aus der Gruppe der amerikanischen Natursodahersteller einen zweiten Lieferanten unter Vertrag nahm.

(74) Gegen Ende 1987 schloss Solvay mit BSN eine Vereinbarung für 1988, der zufolge Solvay neben dem normalen Mengenrabatt von 8,5 % einen Sonderrabatt für Spitzenmengen einräumte. Dieser Sonderrabatt in Höhe von 135 FRF/Tonne war vierteljährlich bei einer Abnahme von mehr als 210 000 Tonnen fällig. Die Vereinbarung mit BSN wurde am 11. Januar 1989 um ein weiteres Jahr verlängert.

(75) Durand (Cristalleries d'Arques) nahm jährlich 50 000 bis 60 000 Tonnen ab. Bis 1987 erhielt Durand einen Rabatt von 5 % für Mengen über 50 000 Tonnen. Für 1988 sah die Vereinbarung neben dem 5 %-Rabatt noch einen Zusatzrabatt von 100 FRF/Tonne für Mengen über 48 000 Tonnen vor. Nachdem sich Solvay vergewissert hatte, dass sich der gesamte Bedarf von Durand an kalzinierter Soda auf 68 000 bis 70 000 Tonnen belaufen würde, setzte es für 1989 den Rabatt für eine Menge von 48 000 bis 58 000 Tonnen auf 140 FRF/Tonne und für die letzte Tranche, d. h. für Mengen über 58 000 Tonnen, auf 175 FRF/Tonne fest.

(76) Perrier verbrauchte jährlich rund 50 000 bis 60 000 Tonnen kalzinierte Soda und deckte seinen gesamten Bedarf bei Solvay. Nach dem „Evergreen-Vertrag" von 1981 hatte Perrier von Solvay 50 000 Tonnen ± 10 % zu beziehen. Ab 1987 erhielt Perrier einen Grundmengen-Rabatt von 4% mit der Maßgabe, dass sich der Rabatt bei einer Abnahmemenge von mehr als 55 000 Tonnen auf 4,75 % auf die gesamte abgenommene Menge erhöhte. Sollte sich Perrier für Spitzenmengen, d. h. für jede über 55 000 Tonnen hinaus gehende Menge, an einen anderen Lieferanten wenden, so hätte dieser einen Ausgleich für den Perrier entgehenden zusätzlichen Rabatt von 0,75 % auf die gesamten, von Solvay bereits abgenommenen 55 000 Tonnen zu bieten.

(77) Die Vereinbarung mit Perrier ist das einzige vorgefundene Beispiel eines Treuerabatts, wo der Kunde effektiv einen sich auf die Grundmenge beziehenden Rabatt verlor, wenn er nicht auch seinen Spitzenbedarf von Solvay bezog. Die anderen Spitzenrabatte hatten jedoch, wie im Fall Durand nachgewiesen werden kann, eine ähnliche ausschließende Wirkung.

(78) In Anbetracht des von Solvay gewährten zusätzlichen Rabatts von 175 FRF/Tonne für Mengen über 58 000 Tonnen musste ein an den letzten 10 000 Tonnen des Durand-Geschäfts interessierter Zweitlieferant die gleichen oder bessere finanzielle Anreize wie Solvay bieten, d.h. neben dem vertraglichen Rabatt von 5% noch einen Extrarabatt von 175 FRF.

(79) Der effektive Tonnenpreis der letzten 10 000-Tonnen-Tranche von Solvay betrug:

— Listenpreis ab Werk/ Tonne		1 125 FRF
— Franko-Preis pro Tonne		1 223 FRF
— Abzüglich: 5 %	56,25 FRF	
— Zusätzulicher Rabatt	175,00 FRF	231,25 FRF
— Franko-Preis pro Tonne		991,75 FRF
		(= 893,75 FRF ab Werk)

(80) Der durchschnittliche Franko-Preis pro Tonne von Solvay — wenn Solvay die gesamten 58 000 Tonnen lieferte — lag wesentlich höher: 1 136 FRF. Ein Wettbewerber, der die Spitzenmenge von 10 000 Tonnen liefern wollte, hätte jedoch einen Preis frei Haus von 991,75 FRF oder weniger bieten müssen. Der Zweitlieferant hätte den Verlust des Abnehmers, der den Lieferanten wechselte, ausgleichen und einen Anreiz von 2 312 000 FRF (10 000 × 231,25 FRF) bieten müssen. In der Annahme, dass sein Listenpreis ab Werk dem von Solvay (1 125 FRF) entsprach, hätte er die gesamten 2,5 Mio. FRF auf ein Geschäft umlegen müssen, das nach dem Listenpreis nur 11 250 000 FRF wert war, d. h., er hätte einen effektiven Rabatt von mehr als 20 % zugestehen müssen.

4. SAINT-GOBAIN

(81) Die Saint-Gobain-Gruppe mit fast 30 Glasherstellungsbetrieben in verschiedenen Teilen Europas — in Frankreich, Deutschland, Italien, Spanien, Belgien und Portugal — war mit einer Abnahmemenge von mehr als 550 000 Tonnen kalzinierter Soda (1988) wichtigster Kunde von Solvay.

(82) Saint-Gobain stellte sowohl Flach- als auch Hohlglas her. Von den 822 000 Tonnen kalzinierter Soda, die Saint-Gobain 1988 in Westeuropa insgesamt verbrauchte, lieferte Solvay 68 % (1987: 67 %).

(83) Auf allen wichtigen nationalen Märkten außerhalb Frankreichs lieferte Solvay 100 % des Sodabedarfs von Saint-Gobain. In Frankreich war Solvay hingegen Zweitlieferant, da 75 % des Bedarfs von Saint-Gobain in diesem Mitgliedstaat traditionell von Rhône-Poulenc gedeckt werden. Die Preise und sonstigen Konditionen wurden auf nationaler Ebene zwischen der lokalen Tochtergesellschaft von Saint-Gobain und der „Landesdirektion" von Solvay in dem betreffenden Land ausgehandelt. In der Mehrzahl der Fälle wurde die Liefervereinbarung auf unbegrenzte Zeit (sogenannte „Evergreen-Verträge") mit zweijähriger Kündigungsfrist geschlossen. (Für Italien bestand jedoch kein formeller Vertrag, und für Frankreich hat Saint-Gobain die Vereinbarung mit 24-monatiger Frist am 10. März 1987 gekündigt; zum Zeitpunkt der Ermittlungen der Kommission wurde über neue Konditionen verhandelt.)

(84) Zwischen den einzelnen Mitgliedstaaten bestanden beträchtliche Preisunterschiede, doch nutzte Saint-Gobain (zum offensichtlichen Missfallen von Solvay) seine Präsenz in verschiedenen Ländern, um auf Solvay Druck im Sinne einer Verminderung des Preisgefälles auszuüben.

(85) Im November 1982 wurde in einem Geheimprotokoll (mit Wirkung ab 1. Januar 1983) die besondere Beziehung zwischen Solvay und der Saint-Gobain-Gruppe auf der Basis eines gegenseitigen Status des „meistbegünstigten Partners" festgeschrieben.

(86) Klausel 2 des Protokolls bestimmte:

> „Auf den europäischen Märkten mit Ausnahme Frankreichs gewährt Saint-Gobain Solvay weiterhin Priorität bei der Versorgung mit Natriumkarbonat für Mindestjahresmengen von 400 000 Tonnen auf der Grundlage der Glasproduktion von Saint-Gobain im Jahr 1981; in Frankreich steigert Saint-Gobain seine Abnahmen bei Solvay schrittweise bis zu einem Rahmen zwischen 50 000 und 100 000 Tonnen pro Jahr."

(87) Außer den Bestimmungen, nach denen Saint-Gobain in jedem Land die niedrigsten von Solvay für eine vergleichbare Verwendung in der Glasindustrie gebotenen Preise erhalten sollte, sah Klausel 4 einen Sondergruppenrabatt auf die gesamte Abnahme von Saint-Gobain bei Solvay vor:

> „Im Rahmen des vorliegenden Protokolls gewährt Solvay Saint-Gobain einen zusätzlichen Rabatt von 1,5 % auf die gesamten Natriumkarbonatmengen, die Saint-Gobain in Europa von Solvay bezieht."

(88) Das Protokoll enthielt des Weiteren eine „Wettbewerbsklausel" folgenden Wortlauts:

> „Saint-Gobain zugehende Konkurrenzangebote für ständige Lieferung zu Preisen unter denen von Solvay werden im gegenseitigen Interesse beider Parteien gemeinsam geprüft. Wird dabei keine für beide Parteien annehmbare Lösung gefunden, so wird das vorliegende Protokoll ungültig. Nicht berücksichtigt werden Spotangebote oder Angebote zu Dumpingpreisen."

(89) Der Saint-Gobain eingeräumte „Super-Gruppenrabatt" machte jährlich rund 50-60 Mio. BFR aus.

(90) Die interne Dokumentation von Solvay lässt wenig Zweifel hinsichtlich des Zwecks dieser Sondervereinbarung mit Saint-Gobain:

> „— Der ‚Super-Gruppenrabatt' von 1,5 % für SG, der die Treue von SG verbürgen soll, kann jedoch keine ‚absolute' Waffe sein (wegen der EG-Regeln lässt sich dieser Rabatt schwerlich erhöhen). Er soll vor allem SG verpflichten, bei größeren Bezügen von der Konkurrenz Farbe zu bekennen."

(91) DSW ließ einen Vertreter der deutschen Saint-Gobain-Tochter Vegla bei zwei Gelegenheiten unverhüllt wissen, dass das zwischen Saint-Gobain und Solvay in Brüssel geschlossene Protokoll eigentlich eine Ausschließlichkeitsvereinbarung war, auch wenn die Parteien aus naheliegenden Gründen dies in der schriftlichen Formulierung nicht so sagen konnten. Verlautbarungsgemäß bezweckte die Vereinbarung die Aufrechterhaltung des Status quo — eindeutig ein Hinweis auf die Stellung von Solvay als ausschließlicher Lieferant. Die einzige Meinungsverschiedenheit zwischen DSW und der Solvay-Zentrale in der Auslegung der Vereinbarung bestand darin, dass Solvay in Brüssel davon auszugehen schien, dass es Saint-Gobain im Prinzip nicht verwehrt war, Spotkäufe zu tätigen.

5. AUSSCHLIESSLICHKEITSVEREINBARUNGEN IN DEUTSCHLAND

(92) Völlig unabhängig von dem „Geheimprotokoll" mit der Saint-Gobain-Gruppe bestand zwischen DSW und der deutschen Saint-Gobain-Tochter Vegla eine langjährige, wenngleich informelle Vereinbarung (mit der Bezeichnung „Gentlemen's agreement"), wonach Vegla seinen gesamten Sodabedarf von Solvay bezog. Wohl mit Blick auf die EG-Wettbewerbsvorschriften war die Vegla-Vereinbarung jedoch formell als „Mengenvertrag" geschlossen worden. Wie die meisten Großkunden von Solvay in der Bundesrepublik hatte auch Vegla einen „Evergreen-Vertrag" aus dem Jahr 1981, d. h. einen unbefristeten Vertrag mit 24-monatiger Kündigungsfrist. Die genauen Mengen wurden jedes Jahr neu ausgehandelt.

(93) Als ein Vegla-Vertreter DSW daran erinnerte, dass die Kommission 1981 von Solvay eine Änderung der ausschließlichen Lieferverträge verlangt hatte, war die Reaktion von DSW:

> „Aber wir — Vegla und DSW — haben stets den gesamten Bedarf der Werke (ohne Bergisch-Gladbach) einvernehmlich abgeschlossen."

(94) Die Ausschließlichkeitsvereinbarung dürfte auf die Zeit der Unterzeichnung des Protokolls mit Saint-Gobain zurückgehen, als Vegla (einem Dokument von DSW zufolge) ein „Treueversprechen" gegeben hatte. Aus den bei DSW gefundenen Unterlagen geht hervor, dass die Spitzenrabatte und anderen Vergünstigungen an die Bedingung geknüpft waren, dass Vegla seinen gesamten Bedarf von Solvay bezieht.

(95) Es gibt auch deutliche Anzeichen dafür, dass Vegla bei einer Gelegenheit von DSW darauf hingewiesen worden war, dass sämtliche Lieferungen gestrichen würden, wenn Vegla nicht seinen gesamten Bedarf von Solvay bezieht; so heißt es in einer Aktennotiz von Solvay über eine Sitzung in Paris mit führenden Vertretern von Saint-Gobain:

> „Er … weist darauf hin, dass nach Darstellung von SG/D die DSW eine unannehmbare Bedingung gestellt haben: 100%ige Versorgung von SG/D über DSW; sonst würden die DSW nichts an SG/D liefern!"

(96) Die Aktennotiz trägt am Rand den handschriftlichen Vermerk (Original: Deutsch) „so plump wurde das nicht gesagt"; gemeint war jedenfalls das Gleiche.

(97) In mindestens einem weiteren Fall wurde einem wichtigen deutschen Abnehmer (Oberlandglas) von DSW unzweideutig zu verstehen gegeben, dass die „Sonderkonditionen" (20 % Spitzenrabatt, Scheck über 1 Mio. DEM) an die Bedingung geknüpft waren, dass ab 1987 der Bedarf zu 100 % von Solvay bezogen wird. Oberlandglas hat seit jeher seinen gesamten Bedarf von Solvay bezogen.

6. AUSSCHLIESSLICHKEITSVEREINBARUNGEN IN FRANKREICH

(98) Zusätzlich zu den mehreren Grossabnehmern in Frankreich zugestandenen Treuerabatten wurde die Ausschließlichkeitsbindung an Solvay durch den Abschluss langfristiger Liefervereinbarungen verstärkt, die zwar als „Mengenverträge" formuliert waren, in Wirklichkeit aber für eine Menge galten, die weitgehend dem Gesamtbedarf des Abnehmers entsprach. Die Kommission hatte Solvay im Dezember 1980 vor einer solchen Praxis gewarnt.

(99) Nach dem mit BSN geschlossenen „Evergreen-Liefervertrag" vom 18. Juni 1981 hatte BSN von Solvay jährlich eine Menge von 300 000 Tonnen ± 15 % für seine Glasherstellungswerke in Frankreich zu beziehen. Von 1982 bis 1984 lag der gesamte Sodabedarf von BSN effektiv bei etwa 300 000 Tonnen und ging dann ab 1985 auf jährlich etwa 270-280 000 Tonnen zurück. Die Mindestmenge, die BSN gemäß der Vereinbarung von 1981 von Solvay abzunehmen hatte, betrug 265 000 Tonnen; diese Menge lag nicht weit unter dem Gesamtbedarf von BSN. Der Vertrag war für unbefristete Zeit geschlossen und konnte von beiden Seiten mit zweijähriger Frist gekündigt werden. Seit 1982 war Solvay praktisch der ausschließliche Sodalieferant von BSN und deckte jährlich annähernd 98 % des gesamten Bedarfs von BSN.

(100) Die Lieferverträge mit verschiedenen anderen führenden Glasherstellern in Frankreich — beispielsweise Perrier, Verrerie d'Albi — verpflichteten ebenfalls zur Abnahme einer Menge, die dem tatsächlichen Bedarf sehr nahe kam: Perrier: Vertragsmenge 50 000 Tonnen ± 10 %; Jahresbedarf seit 1982 ca. ± 55 000 Tonnen, in vollem Umfang von Solvay geliefert; Verrerie d'Albi: Vertragsmenge 25 000 Tonnen ± 5 000 Tonnen; Jahresbedarf seit 1982 20 000-25 000 Tonnen, in vollem Umfang von Solvay geliefert. Auch diese beiden Verträge sahen eine zweijährige Kündigungsfrist vor.

7. DIE VERTRÄGE MIT DEN BELGISCHEN GLASHERSTELLERN

(101) Ein weiteres Beispiel von „Mengenverträgen" über eine dem geschätzten Gesamtbedarf des Abnehmers nahekommende Menge liefern die „Contrats Verriers Belges" zwischen Solvay und den drei führenden belgischen Glasherstellern St. Roch (Saint-Gobain-Gruppe), Glaverbel und Verlipack. Wie Solvay in einem internen Aktenvermerk vom 11. Februar 1986 festhielt, bestimmte sich der belgische Preis effektiv nach dem für diese drei Abnehmer geltenden Preis. Bis 1978 hatten diese drei Unternehmen stets nahezu ihren gesamten Bedarf von Solvay bezogen. Im Januar dieses Jahres intervenierte die belgische Regierung, um die drei Glashersteller von einem Vertrag mit FMC über den Kauf erheblicher Sodamengen aus den Vereinigten Staaten abzubringen.

(102) Am 7. Februar 1978 wurden zwischen den belgischen Herstellern und Solvay Vereinbarungen unterzeichnet, wonach erstere für eine Dauer von fünf Jahren ihren Gesamtbedarf bei Solvay decken. Die Kommission bestand anlässlich der 1980/81 mit Solvay geführten Besprechungen darauf, dass auch diese Verträge geändert werden mussten.

(103) So wurden mit Wirkung vom 1. Januar 1983 neue Vereinbarungen mit den drei Glasherstellern geschlossen, in denen sich die Glashersteller zur Abnahme einer bestimmten Menge ± 15 % verpflichteten. Die vereinbarten Mengen betrugen:

St. Roch:	75 000	± 15 %
Glaverbel:	85 000	± 15 %
Verlipack:	70 000	± 15 %.

(Seit dem Zusammenbruch von Verlipack und dessen Sanierung im Jahr 1985 hat sich der Jahresverbrauch halbiert, und die Bezüge wurden im Rahmen eines Jahresvertrags abgewickelt.) Die Vereinbarungen sollten für unbegrenzte Zeit gelten und mit einer Frist von 24 Monaten kündbar sein. Vor dem 1. November jedes Jahres hatte der Abnehmer Solvay über die Mengen zu unterrichten, die er im folgenden Jahr beziehen wollte; es gab auch Sonderbestimmungen für den Fall, dass der Abnehmer mehr oder weniger als die Vertragsmengen erwerben würde.

(104) In der Praxis lagen die vertraglich vereinbarten Grundmengen recht nahe bei dem damaligen jährlichen Gesamtverbrauch der Abnehmer. Ab 1983 haben die drei Abnehmer in der Tat praktisch ihren Gesamtbedarf von Solvay bezogen ([8]). Eine Ausnahme bildeten die Anfang 1988 von St. Roch im aktiven Veredelungsverkehr eingeführten 7 800-8 000 Tonnen. Diese Menge war Gegenstand eingehender Verhandlungen zwischen Solvay und Saint-Gobain und wurde 1989 wieder von Solvay übernommen.

([8]) Glaverbel hat (mit dem Wissen von Solvay) jährlich rund 10 000 Tonnen aus der Deutschen Demokratischen Republik als Kompensation für seine Glasexporte nach dort abgenommen. Abgesehen von dieser Menge bezog Glaverbel seinen gesamten Bedarf von Solvay.

(105) Welche formellen Weisungen Solvay in seinem Schreiben vom 19. Februar 1981 an die „Directions Nationales“ auch erteilt hat, es fanden zumindest im Fall von St. Roch mit dem Abnehmer eingehende Gespräche über die genaue Höhe seines Gesamtbedarfs statt, gefolgt von einem erfolgreichen Versuch, von dem Abnehmer die ausdrückliche Zustimmung zu erwirken: a) die 1988 von den konkurrierenden Lieferanten zu beziehende Menge auf 8 000 Tonnen zu begrenzen und b) für 1989 wieder den gesamten Bedarf von Solvay zu beziehen.

8. SONSTIGE AUSSCHLIESSLICHKEITSVEREINBARUNGEN IN BELGIEN

(106) Verschiedene Verträge mit kleineren Abnehmern enthielten ebenfalls Klauseln, die eine Bindung der Abnehmer an Solvay sicherstellen sollen.

(107) Durobur in Soignies hat seit 1983 mit Solvay eine Reihe von Ein- oder Zweijahreslieferverträgen über eine jährliche Bezugsmenge von 5 000-5 500 Tonnen geschlossen.

(108) Die Verträge enthielten jeweils eine Klausel, durch die sichergestellt wurde, dass Durobur am Ende der Vertragszeit nicht zu einem anderen Lieferanten wechselt. Die Vereinbarungen sahen vor, dass Solvay und Durobur am Ende der Vertragszeit die Konditionen des nächsten Vertrages aushandeln; weiterhin bestimmten sie:

„Bevor diese Verhandlungen stattgefunden haben, geht Durobur keine Abnahmeverpflichtung für seine Belieferung mit Natriumkarbonat (für das folgende Jahr) ein.“

(109) Ähnliche Bestimmungen enthielt der Vertrag zwischen Solvay und Pittsburg Corning (annähernd 4 500-6 000 Tonnen jährlich).

(110) Zumindest in einem Fall enthielten die Vereinbarungen auch eine Gesamtbezugsklausel mit einem besonderen Treuerabatt. Ab Mitte 1985 sahen die Vereinbarungen mit Owens-Corning (5 000 Tonnen pro Jahr) ausdrücklich einen „Sonderrabatt“ auf der Grundlage eines Gesamtbezugsvertrags vor:

„Im Rahmen eines Auftrags in Höhe Ihres für das zweite Halbjahr auf rund 2 500 Tonnen geschätzten Gesamtbedarfs räumen wir Ihnen einen Sonderrabatt in Höhe von 150 BEF/t auf die gelieferten Mengen ein.“

9. WETTBEWERBSKLAUSELN

(111) Mehrere Liefervereinbarungen enthielten besondere „Wettbewerbsklauseln“, die die Bindung des Kunden an Solvay verstärkten und es für einen Wettbewerber schwierig oder unmöglich machten, in das von Solvay beherrschte Geschäft einzusteigen.

a) ***Wettbewerbsklauseln***

(112) Eine beträchtliche Zahl der von Solvay mit wichtigen Kunden geschlossenen „Evergreen-Verträge“ enthielt Varianten der „Wettbewerbsklausel“ oder „Englischen Klausel“ (siehe Rechtssache 85/76, Hoffmann-La Roche gegen Kommission, Randnummern 102 bis 108 ([9])). Diese Klauseln enthielten eine Regelung, wonach konkurrierende Angebote, die dem Abnehmer während der Laufzeit des Vertrags gemacht werden, Solvay mitzuteilen waren, so dass Solvay, wenn es dies wünschte, seine Preise entsprechend anpassen konnte. Solche Wettbewerbsklauseln sind in der verschiedensten Form anzutreffen.

(113) In Deutschland bestimmten die Lieferverträge (die meist eine 24-monatige Kündigungsfrist vorsahen), dass der Kunde eine Mindestmenge von Solvay abzunehmen hatte, wobei die genauen Mengen zu Beginn jedes Jahres festzulegen waren. Der Kunde war somit über lange Zeit für eine bestimmte Mindestmenge vertraglich an Solvay gebunden: Diese Menge konnte de facto dem Gesamtbedarf des Kunden entsprechen (siehe Vegla oder Oberlandglas).

(114) Die meisten Lieferverträge enthielten eine Wettbewerbsklausel folgenden (oder ähnlichen) Wortlauts:

„Wettbewerbsklausel

Soweit X durch einen vereidigten Wirtschaftsprüfer nachweist, dass ihr während der Laufzeit dieses Vertrags von einem anderen Lieferanten zu günstigeren Preisen bei sonst vergleichbaren Bedingungen Soda angeboten wird, wobei dieses Produkt aus einem Land mit freier Wirtschaftsordnung stammen muss, und DSW in diese Preise nicht innerhalb von vier Wochen eintritt, so steht es frei, die Sodamengen bei dem betreffenden Anbieter zu beziehen. In diesem Fall kann der Vertrag mit sofortiger Wirkung durch DSW gekündigt werden.“

(115) Theoretisch mochte diese Klausel dem Kunden zwar die Möglichkeit belassen, einen Teil seines Jahresbedarfs aus einer anderen (billigeren) Quelle zu decken, doch hatte Solvay in einem solchen Fall das Recht, den Vertrag mit sofortiger Wirkung zu beenden und alle weiteren Lieferungen zu verweigern. In nur sehr wenigen Fällen (z. B. Granus) gab die Vereinbarung dem Kunden die Möglichkeit, Bezüge von dem Wettbewerber von den vertraglichen Verpflichtungen gegenüber Solvay abzuziehen.

([9]) Sammlung der Rechtssprechung 1979, S. 461.

(116) Der Nutzen dieser Fassung einer „Wettbewerbsklausel" lag darin, dass Solvay über den genauen Preis jedes konkurrierenden Angebots unterrichtet wurde und für sich entscheiden konnte, ob es in diesen Preis eintreten wollte oder nicht. Andererseits war es sehr unwahrscheinlich, dass der Kunde seine Versorgungssicherheit aufs Spiel setzen möchte, indem er von dem betreffenden Wettbewerber auch nur eine kleine Menge abnahm, da dies Solvay einen Vorwand lieferte, die „Evergreen-Vereinbarung" aufzukündigen und weitere Lieferungen zu verweigern.

(117) Im Vertrag mit Vegla wurde die Standardklausel, die Solvay das Recht gibt, bei Käufen von einem Wettbewerber den ganzen Vertrag zu kündigen, aus der „Wettbewerbsklausel" gestrichen. In der Praxis sah die Vereinbarung zwischen DSW und Vegla aber vor, dass Vegla seinen gesamten Bedarf von Solvay bezog.

(118) Als Vegla 1983 Solvay von einem konkurrierenden Angebot in Kenntnis setzte und anfragte, ob es die betreffende Menge beziehen könnte, lehnte Solvay dies folglich ab. Der eigentliche Sinn der „Wettbewerbsklausel" ergibt sich aus der Tatsache, dass DSW mit Befriedigung zur Kenntnis nahm, dass sie von diesem Großabnehmer über die Einzelheiten des konkurrierenden Angebots informiert wurde.

(119) Eine drakonische Form der „Wettbewerbsklausel" ist in dem Vertrag mit Verrerie d'Albi anzutreffen. So gab die „Wettbewerbsklausel" im Albi-Vertrag (Artikel 4) Solvay das Recht, den Vertrag bei Bekanntwerden eines konkurrierenden Angebots zu kündigen, selbst wenn Albi keine Anstalten traf, bei dem Wettbewerber zu kaufen.

(120) Das Saint-Gobain-„Protokoll" sah vor, dass Solvay und Saint-Gobain gemeinsam konkurrierende Angebote prüfen, um zu einer für beide Seiten akzeptablen Lösung zu gelangen. Dieses Protokoll enthielt nicht einmal das in den deutschen Verträgen vorgesehene begrenzte Zugeständnis der „Anonymität". Diese Bestimmung sicherte Solvay eine genaue und detaillierte Unterrichtung über das Geschäftsgebaren seiner Wettbewerber und potentiellen Wettbewerber, so dass Solvay, wenn es dies für notwendig erachtete, mit Saint-Gobain Änderungen in den Preisen und Konditionen aushandeln konnte, die die Beziehung gegenseitiger Ausschließlichkeit aufrecht erhalten würden. Wie Solvay selbst zugegeben hat, sollte mit der Vereinbarung in erster Linie erreicht werden, dass Saint-Gobain im Fall bedeutender Bezüge von einem Wettbewerber „Farbe bekennt".

(121) Die konkreten Beispiele eines beabsichtigten Bezugs von 15 kt US-amerikanischer Soda durch Vegla und von 8 kt durch St. Roch im Jahr 1988 lassen deutlich erkennen, wie Solvay entweder den Geschäftsabschluss mit den Wettbewerbern völlig vereiteln oder die abgenommene Menge begrenzen konnte.

(122) In seiner geänderten Fassung vom 30. Dezember 1983 verpflichtete der BSN-Liefervertrag den Kunden dazu, Solvay von konkurrierenden Angeboten zu unterrichten (ohne die Identität des Wettbewerbers mitteilen zu müssen), so dass sich die Parteien im Hinblick auf eine Lösung „abstimmen" können. („Les parties se concerteraient alors dans les meilleurs délais (trois mois maximaux) pour trouver une solution.") Wie die Saint-Gobain-Klausel gab dieser Mechanismus Solvay die Möglichkeit, in voller Kenntnis des konkurrierenden Angebots (abgesehen von der Identität des Lieferanten) seine Preise und Konditionen anzupassen. Mit allergrößter Wahrscheinlichkeit konnte Solvay in der Praxis dank dieser Klausel seine effektive Ausschließlichkeitsbeziehung gegenüber dem Abnehmer behalten.

b) ***Schutzklauseln***

(123) Verschiedene Lieferverträge, die eindeutig auf die Aufrechterhaltung langfristiger Beziehungen zwischen Solvay und dem Abnehmer abgestellt waren (z. B. Glaverbel und Perrier), sahen für den Fall veränderter wirtschaftlicher Umstände und insbesondere bei günstigeren konkurrierenden Angeboten als den Konditionen von Solvay ein Konzertierungsverfahren vor. Gegen solche Bestimmungen mag zwar an sich nichts einzuwenden sein, doch ist es im Kontext des vorliegenden Falls eindeutig, dass es Solvay vor allem darum ging, konkurrierende Wettbewerber vom Markt fernzuhalten. Die „Schutzklauseln" mochten dem Abnehmer zwar Gelegenheit geben, konkurrierende Angebote dazu zu nutzen, den Preis von Solvay nach unten hin zu korrigieren, doch war es unwahrscheinlich, dass es einem Wettbewerber jemals gelingt, einen Anteil an dem Geschäft zu übernehmen (bzw. zu behalten).

TEIL II

RECHTLICHE WÜRDIGUNG

A. *ARTIKEL 82 EG-VERTRAG*

1. DIE BESTIMMUNGEN VON ARTIKEL 82

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

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

— Solvay eine beherrschende Stellung im Sinne von Artikel 82 EWG-Vertrag inne hatte;

— das behauptete Verhalten eine missbräuchliche Ausnutzung einer solchen beherrschenden Stellung darstellte;

— der Handel zwischen Mitgliedstaaten fühlbar beeinträchtigt wurde.

2. MARKTBEHERRSCHENDE STELLUNG

a) ***Definition***

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

(127) „Beherrschende Stellung" bedeutet folglich die Macht, einen tatsächlichen Wettbewerb zu verhindern. Diese Macht kann die Möglichkeit beinhalten, vorhandenen Wettbewerb auszuschalten oder ernsthaft zu schwächen oder potentielle Wettbewerber vom Markt fernzuhalten. Wie der Gerichtshof feststellte, setzt die Existenz einer beherrschenden Stellung jedoch nicht voraus, dass der Produzent, der diese Stellung innehat, jede Möglichkeit eines Wettbewerbs ausgeschaltet hat (siehe auch Rechtssache 27/76, United Brands ([10]), Randnummer 113).

(128) Die Existenz einer beherrschenden Stellung kann von einer Kombination von Faktoren abhängen, wobei kein einzelner Faktor an sich für eine Kontrolle ausreicht.

b) ***Relevanter Markt***

(129) Bei der Beurteilung der Frage, ob ein Unternehmen eine beherrschende Stellung innehat, muss zuerst das Tätigkeitsgebiet identifiziert werden, auf dem die Wettbewerbsbedingungen und die Marktposition des angeblich beherrschenden Unternehmens zu beurteilen sind. Diese Prüfung erlaubt es der Kommission, die tatsächlichen und potentiellen Wettbewerber des betreffenden Unternehmens sowie andere mögliche Sachzwänge bei der Ausübung der vermuteten wirtschaftlichen Macht zu identifizieren. Dabei ist die Art der behaupteten missbräuchlichen Ausnutzung und speziell die Art und Weise, wie der Wettbewerb in dem fraglichen Fall beeinträchtigt wird, zu berücksichtigen (siehe Urteil in der Rechtssache 22/78, Hugin gegen Kommission ([11])).

(130) Im vorliegenden Fall betraf die vermutete missbräuchliche Ausnutzung die Ausschaltung des tatsächlichen und potenziellen Wettbewerbs anderer Sodalieferanten durch Solvay.

(131) Solvay stellte sowohl leichte als auch schwere kalzinierte Soda her. Nahezu alle Glashersteller verwenden schwere Soda, während in der chemischen Industrie und in der Metallbearbeitung der leichten Form der Vorzug gegeben wird. Obgleich der Wettbewerb, den Solvay auszuschalten trachtete, in erster Linie von schwerer Soda kam, wäre eine strikte Trennung zwischen leichter und schwerer Soda künstlich.

(132) In Deutschland bezogen verschiedene Glas herstellende Kunden von Solvay schwere und leichte Soda (Schott, Ruhrglas), während andere ausschließlich oder nahezu ausschließlich leichte Soda bezogen (Gerresheimer, Wöllner). Das Treuerabattsystem galt für beide Formen. Geographisch gesehen war der EG-Markt zwar noch immer weitgehend nach nationalen Grenzen unterteilt. Doch konnte der EG-Markt ungeachtet bestehender Preisunterschiede zwischen den einzelnen nationalen Märkten zum Zweck einer Wettbewerbsanalyse in zwei von Solvay bzw. von ICI beherrschte große Gebiete oder „Einfluss-Sphären" unterteilt werden. Der angestammte Markt von Solvay umfasste die gesamte Gemeinschaft mit Ausnahme des Vereinigten Königreichs und Irlands, wo wegen ihrer wettbewerbsfeindlichen Vereinbarungen völlig andere Wettbewerbsbedingungen herrschten.

(133) Obgleich es keinen weiteren Hersteller gab der wie Solvay in allen kontinentaleuropäischen Mitgliedstaaten tätig war, haben CFK, M & W und Akzo ihr Exportgeschäft seit 1982 ausgeweitet, und es gab keinen triftigen Grund, warum sie ihr Produkt nicht in der ganzen Gemeinschaft anbieten sollten. Desgleichen versuchten die US-amerikanischen Natursodahersteller, in denen Solvay die wahrscheinlich stärkste Konkurrenz sah, ihr Produkt auf dem gesamten westeuropäischen Kontinent abzusetzen.

(134) Aufschlussreich ist auch, dass Solvay gelegentlich selbst einen spezifischen Markt von einem in einem anderen

([10]) Sammlung der Rechtssprechung 1978, S. 207.

([11]) Sammlung der Rechtssprechung 1979, S. 1869.

Mitgliedstaat gelegenen Werk aus belieferte, so dass ein großer Teil des ausgewiesenen zwischenstaatlichen Handels auf Ausgleichslieferungen von Solvay entfiel.

(135) Auf der Nachfrageseite waren die großen Abnehmer in verschiedenen Mitgliedstaaten tätig; wie Solvay selbst feststellte, hat die Internationalisierung ihrer Geschäftstätigkeit den Druck auf einen Ausgleich der Preisunterschiede verstärkt.

(136) Das Produkt und das geographische Gebiet, für die die wirtschaftliche Machtstellung von Solvay zu beurteilen ist, ist folglich der EG-Markt (ohne Vereinigtes Königreich und Irland) für kalzinierte Soda.

c) ***Marktposition***

(137) Solvay räumt in seiner eigenen Dokumentation ein, dass es in Westeuropa eine beherrschende Stellung einnahm. Sein angestammter Marktanteil von rund 70 % auf dem westeuropäischen Kontinent während des gesamten Untersuchungszeitraums ist an sich schon Ausdruck einer recht starken Marktposition. Der Marktanteil ist aber, so wichtig er auch sein mag, nur ein Indikator von vielen, die auf die Existenz einer beherrschenden Stellung schließen lassen. Seine Bedeutung kann je nach den Merkmalen des betreffenden Marktes von Fall zu Fall unterschiedlich sein.

(138) Zur Beurteilung der Marktposition im vorliegenden Fall berücksichtigte die Kommission alle relevanten wirtschaftlichen Gegebenheiten einschließlich

i) der Position von Solvay als einzigem in der gesamten Gemeinschaft (mit Ausnahme des Vereinigten Königreichs und Irlands) tätigen Hersteller von kalzinierter Soda;

ii) der Herstellungskapazität von Solvay mit Werken in Belgien, Frankreich, Deutschland, Italien, Spanien und Portugal;

iii) der vertikalen „Upstream"-Integration von Solvay als größtem Salzproduzenten in der Gemeinschaft;

iv) des Fehlens jeglichen Wettbewerbs seitens ICI als einzigem anderen Hersteller in der Gemeinschaft mit vergleichbarer Marktstärke;

v) des hohen Marktanteils von Solvay in Benelux, Frankreich und Deutschland und seiner Monopol- oder Quasimonopolstellung in Italien, Spanien und Portugal;

vi) der ausgezeichneten „Marktdeckung" von Solvay als ausschließlichem oder nahezu ausschließlichem Lieferant nahezu sämtlicher Grossabnehmer in der Gemeinschaft;

vii) der Tatsache, dass es unwahrscheinlich ist, dass ein neuer Hersteller von synthetischer Soda in den Markt einbricht und Produktionsanlagen in der Gemeinschaft errichtet;

viii) des durch die Antidumpingzölle gegebenen Schutzes vor Konkurrenz aus Drittländern;

ix) der traditionellen Rolle von Solvay als Preisführer in der Gemeinschaft;

x) der Tatsache, dass die anderen Hersteller in der Gemeinschaft Solvay als führenden Sodahersteller ansahen und zu einem aggressiven Wettbewerbsverhalten bei den angestammten Kunden von Solvay wenig geneigt waren.

(139) Bei der Beurteilung der Marktposition von Solvay berücksichtigte die Kommission die Möglichkeit einer Substitution von kalzinierter Soda durch Ätznatron. Ätznatron (Natriumhydroxid) findet in großem Maßstab bei der Papier- und Aluminiumherstellung Verwendung und kann theoretisch auch kalzinierte Soda bei bestimmten Anwendungen, vor allem bei der Herstellung von Waschhilfsmitteln und in Hüttenprozessen, als Alkaliquelle ersetzen (umgekehrt gilt auch, dass kalzinierte Soda bei bestimmten Prozessen theoretisch als Ersatz für Ätznatron in Betracht kommt). In der Praxis bedeutete die mögliche Verfügbarkeit von Ätznatron jedoch keine nennenswerte Beschränkung der Marktstärke von Solvay in der Gemeinschaft, die in erster Linie auf der Belieferung der Glashersteller basiert, von denen allenfalls ganz wenige bereit waren, anstelle von kalzinierter Soda Ätznatron zu verwenden.

(140) Ätznatron fällt bei der Gewinnung von Chlor, einem wichtigen Rohstoff für die PVC-Herstellung, an. Da Chlor nicht lange lagerfähig ist, richtet sich seine Produktion nach der laufenden PVC-Nachfrage. Die Produktion von Ätznatron schwankt folglich entsprechend der Chlorherstellung. Andererseits wird die Nachfrage nach Ätznatron weitgehend von dem Bedarf der Papierindustrie bestimmt. Die Preise für Ätznatron sind daher — anders als die von kalzinierter Soda — erheblichen Schwankungen unterworfen.

(141) Während des Untersuchungszeitraums bestand insofern ein Mangel an Ätznatron als die Nachfrage nach Ätznatron die Nachfrage nach Chlor überstieg. Das Produkt war also knapp und sollte es auf absehbare Zeit auch bleiben. Außerdem war Ätznatron erheblich teurer als eine gleichwertige Menge kalzinierter Soda. Für die Verwender von kalzinierter Soda bestand somit kein Anreiz zu einem Wechsel zu Ätznatron. Außerdem erfordert eine Umstellung von kalzinierter Soda auf Ätznatron erhebliche Kapitalinvestitionen. Selbst wenn Ätznatron zu einem bestimmten Zeitpunkt reichlich angeboten wird, wirken der zyklische Verlauf des Alkalimarktes und die Ungewissheit über die künftige Preisentwicklung als Hemmnis für eine Umstellung.

(142) Im Glassektor — mit zwei Dritteln aller Verkäufe von Solvay der wichtigste Abnehmer von kalzinierter Soda — war eine Umstellung auf Ätznatron sogar noch weniger wahrscheinlich als in der Metallbearbeitung und Waschhilfsmittelproduktion. Theoretisch könnten bis zu 15 % des Alkalibedarfs der Glashersteller durch Ätznatron gedeckt werden. Auch hier müsste in die Werksumrüstung erhebliches Kapital investiert werden. In der Praxis hat bis 1990 nur ein einziger Glashersteller eine Umstellung auf Ätznatron vorgenommen.

(143) Erwähnt werden sollte auch, dass die führenden Hersteller von kalzinierter Soda (Solvay, ICI, AKZO) zusammen ebenfalls rund ein Drittel des in der Gemeinschaft produzierten Ätznatrons lieferten.

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

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

(146) Die Kommission hat die Marktstellung von Solvay in Beziehung zu dessen gesamtem geographischen Operationsgebiet beurteilt, das für die Zwecke des vorliegenden Verfahrens aus jenen Mitgliedstaaten der Gemeinschaft bestand, in denen Solvay Produktionsanlagen hatte. Aus der eigenen Dokumentation von Solvay geht hervor, dass Solvay die neun „Landesdirektionen" als einen homogenen Markt ansah. (Diese Marktabgrenzung bezog zwei Drittländer, nämlich die Schweiz und Österreich, ein und schloss das Vereinigte Königreich und Irland, die angestammte „ICI-Märkte" waren, sowie Dänemark und Griechenland als „Nichthersteller-Märkte" aus.)

(147) Aber selbst wenn jeder nationale Markt, auf den das wettbewerbsausschließende Verhalten von Solvay abzielte, als gesonderter Markt betrachtet wurde, behielt Solvay weiterhin jeweils eine beherrschende Stellung, und die meisten oder alle obigen Überlegungen gelten unverändert.

(148) Anhand der vorstehenden Überlegungen gelangt die Kommission zu der Schlussfolgerung, dass Solvay während des gesamten Untersuchungszeitraums eine beherrschende Stellung im Sinne von Artikel 82 EWG-Vertrag inne hatte.

3. MISSBRAUCH EINER MARKTBEHERRSCHENDEN STELLUNG

a) ***Wettbewerbsausschließende Praktiken und Treuerabatte***

(149) Wie der Gerichtshof in mehreren Fällen festgestellt hat, kann das Verhalten eines Unternehmens in beherrschender Stellung, das die Ziele des Artikels 3 Buchstabe g) EG-Vertrag (ex-Artikel 3 Buchstabe f) EWG-Vertrag) durch Beeinträchtigung der Struktur des Wettbewerbs gefährdet, einen Verstoß gegen Artikel 82 darstellen. Wettbewerbsausschließendes Verhalten, das bestehenden Wettbewerb oder die Entstehung neuen Wettbewerbs verhindert, ist vom Gerichtshof wiederholt verurteilt worden. Praktiken, durch die der Zugang von Wettbewerbern zu Abnehmern dadurch verhindert werden soll, dass letztere an den beherrschenden Lieferanten gebunden werden, sind in richtungweisenden Urteilen (Rechtssache 40/73, Suiker Unie gegen Kommission ([12]); Rechtssache 85/76, Hoffmann-La Roche gegen Kommission; Rechtssache 322/81, Nederlandsche Banden Industrie Michelin gegen Kommission ([13])) speziell als missbräuchliche Ausnutzung einer beherrschenden Stellung qualifiziert worden. Siehe dazu auch die Entscheidung 89/22/EWG der Kommission: British Gypsum/BPB Industries ([14]).

(150) Der vorliegende Fall betrifft in erster Linie die Bindung von Abnehmern an Solvay durch verschiedene Mechanismen, die alle dem gleichen wettbewerbsausschließenden Zweck dienten.

i) **Spitzenrabatte**

(151) Hierbei geht es um

— das System des 20%igen „Spitzenrabatts" in Deutschland,

— das System der „Treueschecks" in Deutschland,

— die Spitzenrabatte in Frankreich (BSN, Durand, Vergeze, Hoechst).

(152) Im Gegensatz zu einem Mengenrabatt, der nur an die Höhe der Bezüge des betreffenden Herstellers gekoppelt ist, beinhaltet ein Treuerabatt die Gewährung finanzieller Vorteile, durch die der Kunde davon abgehalten werden soll, Ware von konkurrierenden Herstellern zu beziehen; wird ein solcher Treuerabatt von einem marktbeherrschenden Unternehmen gewährt, so kann er unter das Verbot des Artikels 82 fallen.

([12]) Sammlung der Rechtssprechung 1975, S. 1663.
([13]) Sammlung der Rechtssprechung 1983, S. 3465.
([14]) ABl. L 10 vom 13.1.1989, S. 50.

(153) Ein Treuerabatt kann auch dann unter das Verbot des Artikels 82 fallen, wenn keine vertragliche Verpflichtung oder ausdrückliche Klausel bestimmt, dass der Kunde seinen Bedarf nur von der marktbeherrschenden Firma zu beziehen hat. Entscheidend ist, dass es aufgrund der Verkaufskonditionen des marktbeherrschenden Lieferanten für den Kunden finanziell attraktiv ist, seinen Bedarf ausschließlich oder hauptsächlich von dem marktbeherrschenden Lieferanten zu beziehen. Mit welchen Mitteln dieses Ergebnis im einzelnen erreicht wird, ist dabei unerheblich.

(154) Solvay wendete ab 1982 ein System progressiver Rabatte an, das nach den eigenen internen Dokumenten von Solvay speziell dazu diente, die Treue des Kunden zu sichern und den Wettbewerb auszuschalten oder einzuschränken, indem

— den Abnehmern beträchtliche finanzielle Anreize geboten werden, damit sie die Gesamtheit oder den größten Teil der Spitzenmengen, die sonst möglicherweise von einem Wettbewerber bezogen worden wären, von Solvay beziehen;

— es einem vorhandenen oder potenziellen Lieferanten schwer oder unmöglich gemacht wird, als Zweitlieferant für die Spitzenmenge einzutreten, da er zu unrentablen Preisen oder zu Dumpingpreisen liefern müsste, um die von Solvay gebotenen erheblichen finanziellen Anreize aufwiegen und den Auftrag für die Spitzentranche hereinholen zu können;

— der Abnehmer auf unbegrenzte Zeit an Solvay gebunden und dadurch die Starrheit des Marktes noch verstärkt wird;

— es für den Abnehmer uninteressant gemacht wird, sich für einen Teil des Bedarfs an Wettbewerber von Solvay zu wenden.

(155) So hätte z. B. ein Lieferant bei dem Versuch, in einen Teil des Vegla-Geschäfts in Deutschland einzutreten, für die Spitzenmenge von 40 kt mit einem effektiven Preis ab Werk von 245 DEM/Tonne gegenüber einem „Listenpreis“ von 403 DEM/Tonne und einem „Durchschnittspreis“ in der Bundesrepublik von 360 DEM/Tonne mithalten müssen.

(156) Dieser Preis von 245 DEM lag weit unter dem wirtschaftlichen Preis, den die übrigen EG-Hersteller hätten bieten können. Jeder Natursodahersteller, der zu diesem Preis verkauft hätte, hätte gegen die Antidumping-Mindestpreisverpflichtung verstoßen.

(157) Durch die Geheimhaltungsverpflichtung im Zusammenhang mit prozentualem Rabatt und Scheckzahlung wurde es für einen Zweitlieferanten sogar noch schwieriger, Solvay aus einem Teil des Geschäfts eines größeren Abnehmers zu verdrängen.

(158) Die Einwände, die die Kommission gegen das Rabattsystem erhebt, gelten nicht nur für die Fälle, in denen Solvay die vollständige Ausschließlichkeit besaß, sondern auch für Fälle, in denen Solvay nicht der einzige, sondern der Hauptlieferant war. In diesen Fällen diente das System der progressiven Rabatte der Absicherung der beherrschenden Stellung von Solvay, indem es dessen Anteil am Geschäft des Abnehmers konsolidierte. Die Starrheit des Marktes blieb damit erhalten, da es für einen Zweitlieferanten äußerst schwierig war, in das „Kerngeschäft“ von Solvay einzubrechen.

(159) Solvay betonte in den schriftlichen Erwiderungen zur Mitteilung der Beschwerdepunkte, dass die Rabatte nicht als Treuerabatte gedacht waren, sondern einfach einen Mengenrabatt darstellten, der davon abhing, dass der Kunde einen objektiven und vorbestimmten Betrag abnahm. Diese Darstellung verkennt gänzlich den Charakter, den Solvay den Rabatten in den eigenen Dokumenten beimisst.

(160) Weiterhin zeigt sich deutlich, dass die verschiedenen Rabatte und sonstigen finanziellen Vorteile in keinem Zusammenhang mit etwaigen Kosteneinsparungen aufgrund der gelieferten Mengen standen. In der Rabatthöhe bestanden beträchtliche Unterschiede von Land zu Land, und die Menge, bei der der Spitzenrabatt einsetzt, war innerhalb jedes Mitgliedstaats je nach Abnehmer entsprechend seinen Gesamtbezügen unterschiedlich. So setzte in Deutschland der 20%ige Spitzenrabatt für PLM bei 3 000 Tonnen und für Vegla erst bei 85 000 Tonnen ein.

ii) **Der Gruppenrabatt für Saint-Gobain**

(161) Das Saint-Gobain-„Geheimprotokoll“ bezweckte, Solvay in seiner Position als ausschließlicher oder nahezu ausschließlicher Lieferant in Westeuropa (ausgenommen Frankreich) zu konsolidieren. Wie DSW selbst einräumte, sollte damit der Status quo abgesichert werden, doch hatten die Parteien Bedenken, dies schriftlich so zu formulieren.

(162) Die Vertragsklausel, wonach Saint-Gobain die „besten Konditionen“ von Solvay in jedem Land für vergleichbare Verwendungszwecke erhielt, ist an sich nicht unbedingt wettbewerbsfeindlich. Saint-Gobain erhielt jedoch zusätzlich einen „Gruppenrabatt“ in Höhe von 1,5 % auf seine gesamten Käufe in Europa. Implizit beinhaltete die Vereinbarung, dass die Zahlung an die Bedingung geknüpft war, dass Solvay von Saint-Gobain weiterhin „Priorität“ erhielt. Solvay räumt in seiner eigenen Dokumentation ein, dass dieser Rabatt zwar keine „absolute Waffe“ darstellte, aber die Treue von Saint-Gobain verbürgen half. Die Bemerkung: „Er soll vor allem SG verpflichten, bei größeren Bezügen von der Konkurrenz Farbe zu bekennen,“ beweist außerdem, dass Solvay sich davon überzeugen musste, dass ihm „Priorität“ gegeben wurde.

(163) Solvay hat behauptet, dass der Saint-Gobain-Rabatt lediglich die mit Saint-Gobains Position als größter Kunde in Europa verbundenen Kostenvorteile widerspiegelte. Dieser Einwand lässt die Tatsache außer acht, dass Solvay darauf bestand, dass die einzelnen Tochtergesellschaften von Saint-Gobain von den nationalen Solvay-Tochtergesellschaften in jedem Mitgliedstaat und nicht auf einer globalen Grundlage beliefert wurden.

(164) Aus den Dokumenten wird außerdem deutlich, dass der einzige Zweck des Saint-Gobain-Rabatts war, die Treue des Konzerns in den Mitgliedstaaten außerhalb Frankreichs zu sichern und damit Wettbewerber auszuschließen.

(165) Für die Beurteilung der im Saint-Gobain-Protokoll enthaltenen „Wettbewerbsklausel" unter dem Gesichtspunkt des Artikels 82 siehe die nachstehenden Erwägungsgründe 177 bis 180.

iii) **Ausschließlichkeitsvereinbarungen**

(166) Dieser Teil der rechtlichen Würdigung bezieht sich insbesondere auf:

— Vegla

— Oberland

— Owens Corning

— BSN

— Saint Roch

— Verreries d'Albi

— Perrier

— Glaverbel

— Verlipack.

(167) Solvay war von der Kommission 1981 darauf hingewiesen worden, dass es das System der Gesamtbezugsverträge aufzugeben hatte. Ebenso war Solvay darauf hingewiesen worden, dass die vereinbarte Menge bei allen neuen Mengenverträgen nicht dem Gesamtbedarf des Abnehmers entsprechen durfte.

(168) In einer Reihe von Fällen ist jedoch deutlich geworden, dass

— selbst dann, wenn die Liefervereinbarung die Form eines „Mengenvertrags" hatte, damit eindeutig gemeint war, dass der Abnehmer seinen gesamten Bedarf oder nahezu seinen gesamten Bedarf von Solvay bezog

oder

— die vereinbarte Menge dem Gesamtbedarf des Abnehmers entsprach

oder

— der Abnehmer darauf hingewiesen wurde, dass die Gewährung von Rabatten davon abhängig war, dass er seinen Bedarf zu 100 % von Solvay bezog.

(169) Im Fall von Vegla galt — abgesehen von den verschiedenen finanziellen Anreizen (20 % Spitzenrabatt, „Treuescheck") — die eindeutige, wenngleich inoffizielle Bedingung, dass Vegla seinen gesamten Bedarf von Solvay beziehen würde. Ähnlich wurde Oberlandglas darauf hingewiesen, dass die „Sonderkonditionen" an die Bedingung geknüpft waren, dass Oberlandglas seinen gesamten Bedarf bei DSW deckte. In der Vereinbarung mit Owens Corning, Belgien, wurde der Rabatt von 150 BEF von einem Gesamtbezug von Solvay abhängig gemacht.

(170) In einigen Fällen (Vegla, Oberlandglas und Owens Corning) galt die ausdrückliche Bedingung, dass der Abnehmer seinen gesamten Bedarf von Solvay bezog. Eine solche Vereinbarung bezweckte eindeutig eine Bindung der Abnehmer für ihren gesamten Bedarf an Solvay und fällt als wettbewerbsausschließende Vereinbarung unter das Verbot des Artikels 82 EG-Vertrag.

(171) In den anderen Fällen entsprachen die vertraglich vereinbarten Mengen des „Evergreen-Vertrags" (der eine zweijährige Kündigungsfrist vorsah) zwar dem voraussichtlichen Gesamtbedarf des Abnehmers, ließen aber eine Abweichung (in der Regel etwa 15 %) nach oben oder unten zu. Der Abnehmer hatte Solvay zu Beginn jedes Jahres seinen genauen Bedarf innerhalb dieser Spanne mitzuteilen.

(172) Die Kommission ist nicht der Auffassung, dass die wettbewerbsausschließende Wirkung dieser auf die Erhaltung langfristiger Geschäftsbeziehungen abzielenden Vereinbarungen durch die Toleranzspanne gemildert wurde.

(173) Zum einen war der Abnehmer, auch wenn er einen Zweitlieferanten berücksichtigte, für einen sehr großen Teil seines Bedarfs weiterhin vertraglich an Solvay gebunden, solange der „Evergreen-Vertrag" in Kraft war. Die Verträge mit den belgischen Glasherstellern enthielten sogar eine Klausel, der zufolge die vertragliche Grundmenge nach oben berichtigt wurde, wenn die voraussichtlichen Bezüge in einem Jahr die im Basisvertrag vom 1. Januar 1983 vereinbarte Höchstmenge (X Tonnen + 15 %) überschritten. Durch diese Klausel sollte sichergestellt werden, dass Solvay Hauptlieferant blieb.

(174) Zum anderen ist deutlich, dass Solvay es sich zum Geschäftsprinzip machte, sich umfassend und detailliert über alle konkurrierenden Angebote und über eine

etwaige Absicht des Abnehmers, sich andere Lieferquellen zu erschließen (wie 1988 die Importe von Saint-Gobain aus den USA), zu informieren. In vielen Fällen ist auch erwiesen, dass Solvay über den gesamten Jahresbedarf der Abnehmer genauestens Bescheid wusste. Solvay konnte so in voller Kenntnis der maßgeblichen Einzelheiten des Angebots (Preis, Menge usw.) und der Absichten des Abnehmers sowie dessen Gesamtbedarfs Vorkehrungen treffen, um den Wettbewerbseffekt zu begrenzen oder sogar auszuschalten.

(175) Es ist durchaus möglich, dass in einigen Fällen ein Abnehmer — zumindest zu dem Zeitpunkt — keinerlei Probleme damit hatte, seinen Gesamtbedarf bei Solvay zu decken. Die Kommission erkennt an, dass es einem Abnehmer freisteht, seinen Gesamtbedarf von einem einzigen Lieferanten zu beziehen, wenn er dies wünscht. Er darf jedoch dazu nicht verpflichtet werden.

(176) Vereinbart ein Abnehmer eine Menge, die faktisch seinem Gesamtbedarf entspricht oder diesem nahe kommt, so können solche Vereinbarungen vor allem dann, wenn sie langfristig sind, dennoch wettbewerbsausschließend sein und unter das Verbot des Artikels 82 fallen. Im Fall der „Evergreen-Verträge“ war die von Solvay durchgesetzte 24-Monats-Kündigungsfrist unvertretbar lang. Sie erlaubte es dem Abnehmer nicht, nach kaufmännischen Prinzipien auf veränderte Marktbedingungen zu reagieren. Da sich unmöglich mit einiger Sicherheit vorhersagen lässt, welche Bedingungen zwei Jahre später herrschen werden, wirkte die lange Kündigungsfrist als starker Riegel gegen eine Beendigung der Geschäftsbeziehung mit Solvay. Zumindest einige Abnehmer sahen in der Länge der Kündigungsfrist denn auch eine unzumutbare Beschränkung ihrer Freiheit.

iv) **„Wettbewerbsklauseln“ und andere wettbewerbsausschließende Klauseln in den Vereinbarungen**

(177) Die in den Randnummern 111 bis 123 erläuterten verschiedenen Formen von „Wettbewerbsklauseln“ und anderen ähnlichen Mechanismen verstärkten alle die Bindung an Solvay, schränkten die Möglichkeit eines Wechsels des Lieferanten ein und machten den Zugang von Wettbewerbern zu Solvay-Stammkunden noch schwieriger. Zweck dieser verschiedenen Klauseln war es, Solvay als dem angestammten Lieferanten einen Vorteil gegenüber etwaigen anderen Lieferanten, die sich um das ganze Geschäft des betreffenden Abnehmers oder einen Teil davon zu bewerben versuchen, festzuschreiben.

(178) Die Wettbewerbsklauseln milderten den wettbewerbsfeindlichen Effekt der langfristigen Liefervereinbarungen mit Solvay (mit ihren Treueprämien und ihrer De-facto-Ausschließlichkeit) keineswegs, sondern verstärkten die Bindung des Abnehmers an Solvay und bezweckten und bewirkten einen Ausschluss des Wettbewerbs. Durch sie erhielt Solvay volle und detaillierte Kenntnis von den Absichten seiner Wettbewerber, während diese keine Chance hatten, in das Geschäft einzubrechen. „Wettbewerbsklauseln“, die dem beherrschenden Lieferanten das Recht geben, die Vereinbarung zu beenden, wenn der Abnehmer selbst geringe Mengen von einem Wettbewerber bezieht, wirken bereits wettbewerbsabschreckend. Der Abnehmer wird unter diesen Umständen wohl kaum seine Versorgungssicherheit gefährden wollen.

(179) Sämtliche in den Randnummern 149 bis 178 erläuterten Maßnahmen dienten dazu, die Chancen anderer Sodahersteller oder -lieferanten, mit Solvay in Wettbewerb zu treten, zu verringern oder gänzlich auszuschalten. Außerdem zementierten sie die beherrschende Stellung von Solvay in einer Weise, die mit der Wettbewerbsidee des Artikels 82 unvereinbar ist.

(180) Auch für sich allein genommen zielte jede der beschriebenen Vereinbarungen darauf ab, den Abnehmer so an Solvay zu binden, dass Wettbewerber ausgeschlossen wurden. In ihrem Zusammenwirken stellten die verschiedenen Regelungen sicher, dass die beherrschende Stellung von Solvay nahezu hundertprozentig gegen jeden Wettbewerb geschützt war.

b) ***Diskriminierung***

(181) Abgesehen von seinem wettbewerbsausschließenden Zweck und seiner wettbewerbsausschließenden Wirkung fällt das von Solvay praktizierte Rabattsystem außerdem unter das in Artikel 82 Buchstabe c) EWG-Vertrag enthaltene ausdrückliche Verbot der Anwendung unterschiedlicher Bedingungen bei gleichwertigen Leistungen. Die Rabatte und sonstigen finanziellen Anreize spiegelten nicht mögliche Kostenunterschiede aufgrund der gelieferten Mengen wider, sondern dienten dazu, Solvay die Gesamtbezüge des Abnehmers oder einen möglichst hohen Prozentsatz dieser Bezüge zu sichern.

(182) In ein und demselben Mitgliedstaat bestanden erhebliche Unterschiede hinsichtlich der Höhe des Rabatts und anderer finanzieller Anreize sowie der Menge, bei der die Rabattgewährung einsetzte. Auch in der Höhe des besonderen „Scheckrabatts“ scheinen völlig willkürliche Unterschiede bestanden zu haben.

(183) Das in der Bundesrepublik Deutschland praktizierte Rabattsystem hatte theoretisch nicht nur zur Folge, Abnehmer, die nicht ihren gesamten Bedarf oder den überwiegenden Teil ihres Bedarfs von Solvay beziehen würden (was nur wenige nicht taten), zu benachteiligen, sondern auch die Abnehmer, die dies taten, untereinander zu diskriminieren. So konnte es durchaus sein, dass ein Grossabnehmer pro Tonne erheblich mehr als ein kleinerer Abnehmer zu bezahlen hatte, auch wenn beide ihren gesamten Bedarf von Solvay bezogen.

(184) Auch der Sonder-Gruppenrabatt von 1,5 % für die Saint-Gobain-Unternehmen war seinem Wesen nach diskriminierend. Zwar war die Saint-Gobain-Gruppe als Ganzes der mit Abstand größte Abnehmer, doch wurden nach den Verträgen mit Solvay die Käufe des Konzerns auf nationaler Basis aufgesplittert. So spiegelte der Gruppenrabatt keinerlei Kostenvorteile aufgrund der gelieferten Mengen wider, sondern sollte (nach eigener Darstellung in den Dokumenten von Solvay) die Treue der Saint-Gobain-Gruppe sichern. Die Folge war, dass der Saint-Gobain-Tochter in einem Mitgliedstaat möglicherweise ein erheblich besserer Preis von Solvay geboten wurde als einem Wettbewerber, der eine ähnliche oder sogar größere Menge von dem örtlichen Solvay-Werk bezog.

(185) Die Preisdiskriminierung hatte eine erhebliche Wirkung auf die Kosten der betroffenen Unternehmen. In der Glasindustrie (die den größten Teil der Soda-Produktion abnimmt) ist Soda nach den Energiekosten der größte einzelne Ausgabenposten im Herstellungsprozess. Auch wenn Soda gewichtsmäßig nur mit 13 % am Fertigprodukt beteiligt ist, macht es bis zu 70 % der gesamten Rohstoffkosten des Fertigprodukts aus. Der Preis, zu dem der Glashersteller Soda einkauft, bestimmt folglich maßgeblich seine Rentabilität und Wettbewerbsposition.

4. AUSWIRKUNG AUF DEN HANDEL ZWISCHEN DEN MITGLIEDSTAATEN

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

(187) Die von Solvay praktizierten Treuerabatte und sonstigen Ausschließlichkeitsanreize haben den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigt, indem sie die Beziehungen zwischen den Abnehmern und dem marktbeherrschenden Lieferanten verfestigten. Die Möglichkeit konkurrierender Lieferanten, in neue Märkte einzudringen oder neue Abnehmer zu finden, war de facto dadurch beseitigt, dass der der Spitzenmenge des Abnehmers entsprechende Bedarf, für den sie konkurrierende Angebote unterbreitet hätten, von Solvay zu Preisen gedeckt wurde, bei denen sie nicht mithalten konnten. Die verschiedenen von Solvay angewandten Verfahren mit dem Ziel, die Abnehmer an sich zu binden, hatten zur Folge, die starre Struktur und die Aufteilung des Sodamarktes entsprechend den nationalen Grenzen zu verstärken, wodurch die Erreichung des Ziels eines Binnenmarktes zwischen den Mitgliedstaaten beeinträchtigt wurde oder beeinträchtigt zu werden drohte.

(188) Die Tatsache, dass die Maßnahmen von Solvay in erster Linie auf Importe aus den Vereinigten Staaten abzielten, ändert nichts an der Anwendbarkeit von Artikel 82. Solvay sah in den Importen von Natursoda aus den Vereinigten Staaten die größte Bedrohung für seine beherrschende Stellung auf dem Sodamarkt auf dem westeuropäischen Kontinent. Diese Tätigkeiten hatten folglich nachteilige Auswirkungen auf die grundlegende Wettbewerbsstruktur der Sodaindustrie in der Gemeinschaft.

(189) Hätten die führenden Glashersteller in größeren Mengen kalzinierte Soda aus den Vereinigten Staaten eingeführt, so hätten sie mit diesen Importen wahrscheinlich ihre in verschiedenen Mitgliedstaaten gelegenen Glasherstellungswerke versorgen wollen. Die wettbewerbsausschließenden Maßnahmen von Solvay zielten außerdem nicht nur auf die US-amerikanischen Hersteller, sondern auch auf kleinere Hersteller von synthetischer Soda innerhalb der Gemeinschaft ab. All diese Hersteller haben seit 1982 von ihrem eigenen nationalen Markt aus andere Mitgliedstaaten der Gemeinschaft beliefert, obgleich ihre Liefermöglichkeiten durch die Preispolitik von Solvay ernstlich eingeschränkt waren.

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

(190) Gemäß Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 kann die Kommission durch Entscheidung Geldbußen in Höhe von 1 000 bis zu 1 Mio. EUR oder über diesen Betrag hinaus in Höhe von 10 % des von dem einzelnen an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmen im letzten Geschäftsjahr erzielten Umsatzes festsetzen, wenn sie vorsätzlich oder fahrlässig gegen Artikel 82 des Vertrags verstoßen. Bei der Festsetzung der Höhe der Geldbuße ist neben der Schwere des Verstoßes auch die Dauer der Zuwiderhandlung zu berücksichtigen.

a) ***Schwere des Verstoßes***

(191) Im vorliegenden Fall ist die Kommission der Auffassung, dass es sich um äußerst schwere Verstöße handelte. Solvay war der führende Sodahersteller in der Gemeinschaft, und die Zuwiderhandlungen erlaubten es ihm, seine marktbeherrschende Stellung durch Ausschaltung des tatsächlichen Wettbewerbs in einem großen Teil des Gemeinsamen Marktes zu festigen. Dadurch, dass der Marktzugang der Wettbewerber auf lange Zeit erschwert worden ist, hat Solvay die Marktstruktur zum Nachteil der Verbraucher nachhaltig beeinträchtigt. Dieser Verstoß wiegt unter den besonderen Umständen des Falls schwerer als die Zuwiderhandlungen gegen Artikel 81 EWG-Vertrag, die Solvay ebenfalls begangen hat. Solvay kannte aus den umfänglichen Verhandlungen mit der Kommission (1980-1982) sehr wohl die Vorschriften des Artikels 82 EWG-Vertrag in Bezug auf die Ausschließlichkeit. Auch das Verbot von Treuerabatten war Solvay keineswegs unbekannt. Aus Dokumenten von Solvay geht hervor, dass man bei Solvay an hoher Stelle von den Risiken wusste, gleichwohl aber in der missbräuchlichen Ausnutzung der beherrschenden Stellung fortfuhr.

(192) Bei der Festsetzung der Höhe der Geldbuße berücksichtigt die Kommission die Tatsache, dass sie bei den Verhandlungen mit Solvay (1980-1982) eine zweijährige Kündigungsfrist bei „Evergreen-Verträgen" akzeptiert und gegen die „Wettbewerbsklauseln" in der geplanten Form keine Einwendungen erhoben hatte. Möglicherweise wurde Solvay auch zu der Annahme veranlasst, dass es langfristige Mengenverträge, aufgrund deren die Bezüge aus anderen Quellen auf 15 % des Bedarfs des Abnehmers begrenzt wurden, schließen konnte.

(193) Bei ihren jetzigen Nachprüfungen hat die Kommission festgestellt, dass diese Bestimmungen in der Praxis die Ausschließlichkeit von Solvay stärken halfen, insbesondere wenn sie mit anderen missbräuchlichen Regelungen wie den geheimen Treuerabatten und inoffiziellen „Zusagen", dass der Abnehmer seinen gesamten Bedarf von Solvay bezieht, verbunden waren. So wird sie nur für die Treuerabatte und die inoffiziellen Ausschließlichkeitsvereinbarungen eine Geldbuße auferlegen.

(194) Die Kommission hat wiederholt gegen Solvay erhebliche Geldbußen wegen unzulässiger Absprachen in der chemischen Industrie (Peroxide, Polypropylen, PVC) festgesetzt.

b) ***Dauer***

(195) Die Zuwiderhandlungen begannen etwa 1983 — kurz nach den Verhandlungen mit der Kommission und der Einstellung des Verfahrens durch die Kommission — und wurden mindestens bis Ende 1990 fortgesetzt.

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

(196) Am 19. Dezember 1990 erließ die Kommission in dieser Sache in einem Verfahren nach Artikel 86 EWG-Vertrag die Entscheidung 91/299/EWG. Sie kam darin zu dem Ergebnis, dass Solvay eine Zuwiderhandlung begangen hatte und verhängte gegen das Unternehmen eine Geldbuße in Höhe von 20 Mio. ECU. Die Entscheidung wurde Solvay mit Einschreiben vom 1. März 1991 zugestellt. Am 2. Mai 1991 klagte Solvay vor dem Gericht Erster Instanz auf Aufhebung der Entscheidung. Am 10. April 1992 brachte Solvay eine Ergänzung der Replik vor, in dem es einen neuen Klagegrund hervor hob, um die Feststellung der Inexistenz der strittigen Entscheidung im Anschluss an das Urteil des Gerichts Erster Instanz vom 27. Februar 1992 in den verbundenen Rechtssachen T-79/89, T-84/89, T-85/89, T-86/89, T-89/89, T-91/89, T-92/89, T-94/89, T-96/89, T-98/89, T-102/89 und T-104/89 — BASF und andere gegen Kommission ([15]) — zu erreichen. Das Urteil des Europäischen Gerichtshofs in der Rechtssache C-137/92 P — BASF und andere gegen Kommission ([16]) — erging am 15. Juni 1994; darin wurde die Entscheidung der Kommission mit der Begründung für nichtig erklärt, dass die Kommission gegen Artikel 12 ihrer Geschäftsordnung verstoßen habe, wonach die Entscheidung in den verbindlichen Sprachfassungen durch die Unterschriften des Präsidenten und des Generalsekretärs festzustellen ist.

(197) In seinem Urteil vom 29. Juni 1995 in der Rechtssache T-32/91 — Solvay gegen Kommission (Solvay II) ([17]) — zu der am 19. Dezember 1990 in dieser Angelegenheit erlassenen Entscheidung 91/299/EWG befand das Gericht Erster Instanz, dass die von Solvay vorgebrachten neuen Klagegründe zulässig waren und erklärte die Entscheidung wegen Verletzung einer wesentlichen Formvorschrift im Sinne von Artikel 173 EG-Vertrag (nunmehr Artikel 230) für nichtig, weil die streitige Entscheidung vor ihrer Zustellung nicht festgestellt worden sei.

(198) Die Kommission legte gegen dieses Urteil beim Europäischen Gerichtshof Rechtsmittel ein. Der Gerichtshof wies die Rechtsmittel der Kommission in seinem Urteil vom 6. April 2000 in den verbundenen Rechtssachen C-287/95 P und C-288/95 P ([18]) zurück.

(199) In seinem sogenannten PVC-II-Urteil vom 20. April 1999 in den verbundenen Rechtssachen T-305/94, T-306/94, T-307/94, T-313/94, T-314/94, T-315/94, T-316/94, T-318/94, T-325/94, T-328/94, T-329/94 und T-335/94 — LVM und andere gegen Kommission ([19]) — befand das Gericht Erster Instanz, dass die Kommission berechtigt ist, eine Entscheidung neu zu erlassen, wenn diese allein aufgrund von Formfehlern für nichtig erklärt wurde. Eine neue Entscheidung kann also erlassen werden, ohne dass ein neues Verwaltungsverfahren eingeleitet werden muss. Die Kommission braucht keine erneute mündliche Anhörung zu veranstalten, wenn der Wortlaut der neuen Entscheidung gegenüber der ersten Entscheidung keine neuen Beschwerdepunkte enthält. Das Gericht entschied ferner, dass die Verteidigungsrechte der betroffenen Unternehmen nicht verletzt werden, wenn die neue Entscheidung innerhalb eines angemessenen Zeitraums erlassen wird.

(200) Das Gericht Erster Instanz bestätigte die Kommission auch in ihrer Auslegung der Verordnung (EWG) Nr. 2988/74 des Rates vom 26. November 1974 über die Verfolgungs- und Vollstreckungsverjährung im Verkehrs- und Wettbewerbsrecht der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft ([20]).

(201) Nach dieser Verordnung verjährt die Befugnis der Kommission, wegen schweren Verstoßes gegen die Wett-

([15]) Sammlung 1992, S. II-315.

([16]) Sammlung 1994, S. I-2555.
([17]) Sammlung der Rechtssprechung 1995, S. II-1825.
([18]) Sammlung 2000, S. I-2391.
([19]) Sammlung der Rechtssprechung 1999, S. II-931.
([20]) ABl. L 319 vom 29.11.1974, S. 1.

bewerbsregeln Geldbußen zu verhängen, nach fünf Jahren. Bei dauernden oder fortgesetzten Zuwiderhandlungen beginnt die Verjährung mit dem Tag, an dem die Zuwiderhandlung beendet ist (im vorliegenden Fall also Ende 1990).

(202) Gemäß Artikel 2 der Verordnung (EWG) Nr. 2988/74 wird die Verjährung durch jede auf Ermittlung oder Verfolgung der Zuwiderhandlung gerichtete Handlung unterbrochen. Nach jeder Unterbrechung beginnt die Verjährung von neuem. Die Frist für die Festsetzung einer Geldbuße läuft jedoch definitiv an dem Tag aus, an dem eine Frist von der Dauer der doppelten Verjährungsfrist verstrichen ist, ohne dass die Kommission eine Geldbuße verhängt hat, d. h. zehn Jahre vom Tag der Beendigung der Zuwiderhandlung an gerechnet.

(203) In Artikel 2 Absatz 1 der Verordnung (EWG) Nr. 2988/74 werden einige Handlungen der Kommission aufgelistet, durch die die Verjährungsfrist unterbrochen wird, darunter die Mitteilung der Beschwerdepunkte. Diese Aufstellung ist nicht erschöpfend. Das Gericht Erster Instanz hat die Frage offen gelassen, ob der Erlass einer für nichtig erklärten Entscheidung an sich eine Handlung darstellt, durch die die Verjährungsfrist unterbrochen wird. Selbst unter der Voraussetzung, dass i) die Zuwiderhandlung am 31. Dezember 1990 beendet war, und ii) der Erlass (und die Zustellung) der für nichtig erklärten Entscheidung die Verjährungsfrist nicht unterbrochen haben, hätte die Kommission über eine Frist bis mindestens Ende 1995 verfügt, um ihre Entscheidung zu erlassen.

(204) Die Verjährungsfrist ist um den Zeitraum zu verlängern, in dem das Verfahren gegen die Entscheidung vor dem Europäischen Gerichtshof anhängig war. Gemäß Artikel 3 der Verordnung (EWG) Nr. 2988/74 ruht die Verfolgungsverjährung, solange wegen der Entscheidung der Kommission ein Verfahren vor dem Gerichtshof (in diesem Zusammenhang auch ein Verfahren vor dem Gericht Erster Instanz) anhängig ist.

(205) Wie das Gericht Erster Instanz in Randnummer 1098 des PVC II-Urteils feststellte, ist der eigentliche Zweck des Artikels 3, die Verjährung ruhen zu lassen, wenn die Entscheidung über das Vorliegen der Zuwiderhandlung und die Festsetzung einer Geldbuße für nichtig erklärt wird. Die Verjährung ruhte somit, solange wegen der Entscheidung 91/299/EWG vor dem Gericht Erster Instanz und dem Europäischen Gerichtshof ein Verfahren anhängig war.

(206) Solvay erhob am 2. Mai 1991 Klage vor dem Gericht Erster Instanz, das am 29. Juni 1995 sein Urteil erließ. Die Rechtsmittel der Kommission vor dem Europäischen Gerichtshof wurden durch Antrag vom 30. August 1995 eingelegt, das Urteil erging am 6. April 2000. Selbst wenn der Zeitraum zwischen dem Urteil des Gerichts Erster Instanz und der Rechtsmitteleinlegung beim Europäischen Gerichtshof nicht berücksichtigt wird, ruhte die Verjährung mindestens acht Jahre, neun Monate und vier Tage.

(207) Wird der Zeitraum, in dem die Verjährung ruhte, zum Ablauf der normalen Verjährungsfrist am 31. Dezember 1995 hinzu gerechnet, hat die Kommission bis September 2004 Zeit, die für nichtig erklärte Entscheidung neu zu erlassen —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Solvay et Cie SA, heute Solvay SA (Solvay) hat ab 1983 bis etwa Ende 1990 durch ein Verhalten gegen Artikel 86 EWG-Vertrag (nunmehr Artikel 82 EG-Vertrag) verstoßen, das darauf abzielte, den Wettbewerb auszuschalten oder weitgehend einzuschränken, und daraus bestand,

a) mit Abnehmern Vereinbarungen zu schließen, in denen ihnen zur Auflage gemacht wurde, für eine unbestimmte oder unvertretbar lange Zeit ihren gesamten Bedarf oder einen sehr großen Teil ihres Sodabedarfs von Solvay zu beziehen,

b) erhebliche Rabatte und sonstige finanzielle Anreize für Spitzenmengen über die vertraglich vereinbarte Grundmenge der Abnehmer hinaus zu gewähren, um sicherzustellen, dass diese ihren gesamten Bedarf oder den größten Teil ihres Bedarfs von Solvay beziehen,

c) die Gewährung von Rabatten davon abhängig zu machen, dass der Abnehmer einwilligt, seinen gesamten Bedarf von Solvay zu beziehen.

Artikel 2

Wegen des in Artikel 1 Buchstaben b) und c) genannten Verstoßes wird Solvay mit einer Geldbuße in Höhe von 20 Mio. EUR belegt.

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

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

Nach Ablauf dieser Frist sind Verzugszinsen fällig. Hierfür gilt der Satz, den die Europäische Zentralbank für ihre Hauptrückfinanzierungsgeschäfte berechnet. Stichtag ist der erste Arbeitstag des Monats, in dem die Entscheidung erging. Hinzu kommt ein Aufschlag von 3,50 Prozentpunkten, d. h. 8,32 %.

Artikel 3

Diese Entscheidung ist an Solvay SA, rue du Prince Albert/Prins Albertstraat 33, B-1050 Brüssel, gerichtet.

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

Brüssel, den 13. Dezember 2000

Für die Kommission

Mario MONTI

Mitglied der Kommission