II

(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)

KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 7. Dezember 1988

betreffend ein Verfahren nach Artikel 85 und 86 EWG-Vertrag

(IV/31.906, Flachglas)

(Nur der italienische Text ist verbindlich)

(89/93/EWG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft,

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

gestützt auf die der Kommission am 31. Oktober 1986 von Industria Vetraria Alfonso Cobelli di Reggio Calabria zugestellte Beschwerde nach Artikel 3 der Verordnung Nr. 17, in der die Kommission aufgefordert wird festzustellen, daß Società Italiana Vetro-SIV SpA, Fabbrica Pisani SpA und Vernante Pennitalia SpA gegen die Wettbewerbsregeln der Gemeinschaft verstoßen haben,

gestützt auf die Entscheidung der Kommission vom 15. Oktober 1987, in dieser Sache von Amts wegen und auf Beschwerde hin ein Verfahren einzuleiten,

nachdem den beteiligten Unternehmen gemäß Artikel 19 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 und gemäß Verordnung Nr. 99/63/EWG der Kommission vom 25. Juli 1963 über die Anhörung nach Artikel 19 Absätze 1 und 2 der Verordnung Nr. 17 des Rates (2) Gelegenheit gegeben war, sich zu den Beschwerdepunkten der Kommission zu äußern,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen,

in Erwägung nachstehender Gründe :

I. TATBESTAND

Einführung

(1) Die vorliegende Entscheidung basiert auf Ermittlungen, die im Juli und Oktober 1986 nach Artikel 14 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 bei den drei italienischen Flachglasherstellern und bei einem Grossisten und im Januar 1987 nach Artikel 14 Absatz 3 der gleichen Verordnung bei den drei italienischen Herstellern vorgenommen wurden. In der Zeit zwischen den Ermittlungen des Jahres 1986 und denen des Jahres 1987 hat Industria Vetraria Alfonso Cobelli di Reggio Calabria bei der Kommission am 31. Oktober 1986 Beschwerde nach Artikel 3 der Verordnung Nr. 17 geführt und die Feststellung beantragt, daß Società Italiana Vetro, Fabbrica Pisana und Vernante Pennitalia gegen die Wettbewerbsregeln des EWG-Vertrags verstoßen haben.

A. Der Markt

1. *Das Produkt*

(2) Der vorliegende Fall betrifft Flachglas in allen Angebotsformen. Je nach dem Herstellungsverfahren unterscheidet man drei Kategorien von Flachglas :

— Ziehglas : farbloses durchsichtiges Glas zur Herstellung von Fensterscheiben ;

— Gußglas : nicht durchsichtiges, durch Walzen hergestelltes Glas ungleicher Struktur ;

— Kristallglas : beidseitig gleiches, durchsichtiges Glas, das nach dem kontinuierlichen Gußver-

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

fahren oder dem Float-Verfahren gewonnen wird. Das Float-Verfahren ist heute das gängigste Verfahren in der Flachglasherstellung.

(3) Die Herstellung von Floatglas im industriellen Maßstab setzte zu Beginn der sechziger Jahre ein. Dank seiner Merkmale und seiner gemessen an der Qualität relativ niedrigen Produktionskosten verdrängte es schon bald die übrigen Glastypen. Heute werden mehr als 90 % des Flachglases nach dem Floatverfahren hergestellt.

(4) Flachglas kann ohne weitere Verarbeitung (beispielsweise Fensterscheiben) oder nach Verarbeitung verwendet werden (beispielsweise Glas für die Automobilindustrie, Bauglas, Spiegelglas usw.); zwischen 70 und 80 % der gesamten Flachglasproduktion werden — entweder direkt von den Herstellern oder von unabhängigen Verarbeitungsunternehmen — verarbeitet. Flachglas für die Automobilindustrie das ausschließlich verarbeitetes Glas ist, wird nur von den Glasherstellern selbst verarbeitet; Flachglas für die Bauwirtschaft und Möbelindustrie hingegen wird entweder von den Glasherstellern, sofern sie vertikal strukturiert sind, oder von unabhängigen Verarbeitungsunternehmen verarbeitet.

(5) Innerhalb des Flachglassektors lassen sich zwei Märkte unterscheiden: der Automobilglasmarkt oder generell der Markt für Fahrzeugglas und der Bauglasmarkt. Zu dem ersteren zählt in erster Linie Glas für die Automobilindustrie und in kleineren Mengen Glas für Eisenbahnwaggons, Schiffe, Rollkrane usw. Der zweite Markt umfaßt neben dem eigentlichen Bauglas auch Glas für die Möbelindustrie, für die Spiegelindustrie, für den Sektor Elektrohaushaltsgeräte usw. Der Automobilmarkt wird direkt von den Glasherstellern beliefert, der Bauglasmarkt in der Regel von Grossisten, kombinierten Grossisten — Verarbeitungsunternehmen und reinen Verarbeitungsunternehmen sowie in geringerem Maße von den Glasherstellern selbst.

(6) Die Entwicklung des italienischen Flachglasmarktes ist in den Tabellen des Anhangs 1 dargestellt.

Italien zählt mit Deutschland zu den wichtigsten Flachglasmärkten Europas: rund 20 % des europäischen Automobilglasmarktes und ein etwa gleich großer Anteil des europäischen Bauglasmarktes entfallen auf Italien.

2. *Das Angebot*

(7) In dem untersuchten Zeitraum wurden durchschnittlich 79 % der italienischen Nachfrage nach Bauglas und 95 % der italienischen Nachfrage nach Automobilglas durch die drei einheimischen Hersteller gedeckt, an die die vorliegende Entscheidung gerichtet ist.

(8) Fabbrica Pisana SpA (FP) ist eine Tochtergesellschaft des Saint-Gobain-Konzerns, eines der größten Industriekonzerne der Welt. Über Fabbrica Pisana oder andere Gesellschaften des Konzerns besitzt Saint-Gobain in Italien folgende in der Glasbranche tätige Gesellschaften: Luigi Fontana SpA, Balzaretti e Modigliani SpA, Home Glas SpA, Saint-Gobain Italiana Auto srl, Toscana Glas SpA und Flovetro SpA. Davon ist Luigi Fontana SpA der größte Grossist/Verarbeiter des italienischen Marktes. FP gehören über Toscana Glas eine Floatanlage in Pisa und gemeinsam mit SIV eine von Flovetro betriebene Floatanlage in S. Salvo; außerdem ist FP der einzige in Italien noch bestehende Gußglashersteller.

(9) Società Italiana Vetro SpA (SIV) ist eine von der staatlichen Holding EFIM kontrollierte Gesellschaft. Ihr gehören eine Floatanlage in S. Salvo und gemeinsam mit FP eine von Flovetro betriebene Floatanlage in S. Salvo. Seit der Übernahme der Kontrolle über Veneziana Vetro im Jahre 1986 hat SIV ihre Ziehglasöfen stillgelegt und durch eine Floatanlage ersetzt, die Ende 1987 die Produktion aufgenommen hat.

SIV gehören folgende in der Glasbranche tätige Gesellschaften: Vetro Europa SpA in Italien und SIVESA in Spanien, die Automobilglas herstellen, die Società Vetri Speciali in S. Salvo, die reflektierendes Glas herstellt, und die Vetriebsgesellschaften SIV-Deutschland in Frankfurt und SIV-France in Paris. Seit 1986 kontrolliert sie die belgische Splintex SA, eine gemeinsame Tochtergesellschaft von SIV und Glaverbel, die Automobilglas herstellt, während sie die Kontrolle über ILVED (Spiegelglas) an Glaverbel abgetreten hat.

(10) Vernante Pennitalia SpA VP ist eine Tochtergesellschaft des amerikanischen Konzerns PPG-Industries Inc., Pittsburg. Sie besitzt je eine Floatanlage in Cueno und Salerno und kontrolliert die Gesellschaft Pennitalia Securglass, die Automobilglas herstellt. 1982 übernahm der PPG-Konzern von BSN den alteingesessenen Glashersteller Boussois, der auf dem französischen Markt für Automobil- und Bauglas eine solide Position einnimmt.

(11) Die Marktanteile der drei Gesellschaften betragen aufgrund der Angaben des Anhangs 2:

(in %)

	1982		1983		1984		1985		1986	
	Auto	Bauglas	Auto	Bauglas	Auto	Bauglas	Auto	Bauglas	Auto	Bauglas
FP	[...](1)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
SIV	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
VP	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

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

Auf europäischer Ebene werden die Marktanteile der drei Gesellschaften bzw. ihrer Mutterkonzerne wie folgt veranschlagt:

(in %)

	Auto	Bauglas
Saint-Gobain	[...]	[...]
SIV (einschl. Splintex)	[...]	[...]
PPG-Industries	[...]	[...]

(12) Auf europäischer Ebene wird der Flachglasmarkt von einem strikten Oligopol beherrscht, dem neben den vorerwähnten Konzernen noch Pilkington, Glaverbel (Asahi-Konzern) und Guardian angehören. Die drei letzteren sind vertikal integrierte Konzerne mit vorgelagerten Tätigkeiten (feuerfestes Material, Quarzsandgruben, Basischemie) und nachgelagerten Tätigkeiten (Glasfaser- und Flachglasverarbeitung).

Die sechs Konzerne sind in folgenden europäischen Ländern präsent:

— Saint-Gobain ist in Frankreich, Belgien, Deutschland, Italien, Spanien und Österreich vertreten und besitzt zusammen zehneinhalb Floatanlagen;

— Pilkington ist im Vereinigten Königreich, in Deutschland, Schweden und Österreich vertreten und besitzt zusammen sieben Floatanlagen;

— PPG ist in Italien und in Frankreich vertreten und besitzt zusammen vier Floatanlagen;

— Glaverbel ist in Belgien, den Niederlanden und Spanien vertreten und besitzt drei Floatanlagen;

— SIV ist in Italien, Frankreich, Deutschland und Spanien vertreten und besitzt zweieinhalb Floatanlagen;

— Guardian besitzt je eine Floatanlage in Luxemburg und in Spanien.

Nach Angaben des Europäischen Verbandes der Flachglashersteller (GEPVP) reichte die Gemeinschaftserzeugung in den Jahren 1980 bis 1987 völlig aus, um die Nachfrage zu befriedigen, da nach Drittländern stets mehr ausgeführt als von dort eingeführt wurde. Nach den Vorausschätzungen des Groupement Européen des Producteurs de Verre Plat (GEPVP) vom Juni 1986 (für die Zehnergemeinschaft bis 1996) und vom Juni 1987 (für die Zwölfergemeinschaft bis 1989) wird die Glasnachfrage in der Gemeinschaft im günstigsten Fall jährlich nur um 1 bis 3 % zunehmen. Der Verband rechnet folglich damit, daß die hohe Überkapazität der frühen achtziger Jahre in den kommenden Jahren fortbestehen wird, wenngleich in abgeschwächter Form.

Nach den Angaben von FP belaufen sich die durchschnittlichen Investitionen für eine Floatglasanlage mit einer Jahreskapazität von 150 000 Tonnen auf 70 500 000 bis 86 000 000 ECU bei vorhandenen Standorten und auf den doppelten Betrag bei neuen Standorten. Damit ist praktisch ausgeschlossen, daß in absehbarer Zukunft weitere Hersteller auf den Markt drängen werden.

(13) Für die verschiedenen Bereiche der Glasverarbeitung für die Automobilindustrie (Verbundglas, vertikales und horizontales Einscheiben-Sicherheitsglas) werden für jede Spezifikation (Seitenscheiben, Windschutzscheiben aus Verbundsicherheitsglas, heizbare Heckscheiben) zusätzlich zu den Spezialmaschinen für die Phasen „Schneiden", und „Zurichten" und für die Phasen „Formen" und „Härten" jeweils unterschiedliche Herstellungsstraßen benötigt. In jeder Herstellungstraße sind vielfältige und je nach Produktkategorie unterschiedliche Arbeitsvorgänge integriert, wobei jeweils die vom Auftraggeber verlangten Formen und technischen Spezifikationen zu berücksichtigen sind. Die Folge ist, daß die Anlagen entsprechend der technischen Entwicklung im Automobilbau schon nach sieben bis acht Jahren veraltet sind.

Die von den Automobilherstellern verlangten Formen und technischen Spezifikationen machen hohe Investitionen in der Fertigung wie auch in der Forschung und Entwicklung notwendig. Nach den Angaben von FP lassen sich die Kosten einer Verarbeitungsstraße wegen der spezifischen Merkmale der Anlagen schwer berechnen, doch können sie auf 40 000 000 ECU für die Ausrüstung von 650 000 Kraftfahrzeugen pro Jahr geschätzt werden. Daraus folgt, daß nur wenige Unternehmen die Kosten und Risiken der Verarbeitung von Automobilglas übernehmen können.

3. *Die Nachfrage*

(14) Die Kundschaft der Flachglasindustrie (ohne Automobilglas) sind Grossisten und Verarbeitungsunternehmen. Rund 40 % der Bestellungen gehen direkt von den Verarbeitungsunternehmen an die Hersteller, der Rest von den Grossisten an die Hersteller. Der Großhandel verarbeitet selbst etwa die Hälfte seiner Glasbestellungen, während der Rest zum kleineren Teil an Kleinverarbeiter und zum größeren Teil direkt an die Endverbraucher verkauft wird.

Die Verarbeitung umfaßt die Herstellung von Sicherheitsglas, Isolierglas, Spiegelglas usw. Häufig stehen die Verarbeitungsunternehmen in Konkurrenz mit Flachglasherstellern mit integrierter Verarbeitungstätigkeit. Nicht selten sind diese Unternehmen auf einen Technologietransfer von den Glasherstellern angewiesen und produzieren somit unter Lizenz ihrer Lieferanten.

(15) Die Kundschaft der Automobilglasindustrie sind die Automobilhersteller. Vor der Lieferung an die Automobilhersteller wird das Flachglas nach den von diesen verlangten Formen und technischen Merkmalen verarbeitet. Die Beziehungen zwischen Glashersteller und Automobilhersteller werden wie folgt abgewickelt:

Entwirft das Planungsbüro eines Automobilherstellers ein neues Modell, so wendet es sich an einen oder maximal zwei Glaslieferanten, die mit der Realisierung spezifischer Teile beauftragt werden. Die Formgebung der Glasscheiben wird ständig weiterentwickelt, zunächst auf der Stufe des Prototyps und später bei der begrenzten Herstellung für eine Nullserie. In dieser Phase werden die Glaslieferanten auf der Basis eines sogenannten „Prototyp-Tarifs" bezahlt, der unabhängig von dem Modell ist und ausschließlich dem betreffenden Scheibentyp Rechnung trägt. Kommt es zur Serienfertigung des neuen Kraftfahrzeugmodells, so wendet sich der Automobilhersteller an andere Glaslieferanten, denen der Erstlieferant ganz oder teilweise seinen Platz räumen muß. Die neuen Lieferanten übernehmen in diesem Fall die technischen und qualitativen Merkmale des vom Erstlieferanten entwickelten Produkts. Erst in der Phase der Serienfertigung des neuen Kraftfahrzeugmodells handeln Glaslieferanten und Automobilhersteller Preise und Mengen — im Regelfall auf jährlicher Basis — aus.

(16) Der Bauglasmarkt war in den Jahren 1979 bis 1983 durch einen Nachfragerückgang parallel zur Rezession der europäischen Wirtschaft gekennzeichnet. Die Jahre ab 1984 standen unter dem Zeichen einer Nachfragebelebung, die den Glasherstellern vor allem ab der zweiten Jahreshälfte 1985 beträchtliche Preiserhöhungen erlaubte.

Wie schon in Randnummer 12 vermerkt, dürfte den Vorausschätzungen der Branche zufolge die Nachfrage nach Glas im nächsten Jahrzehnt zwischen 1 und 3 % jährlich zunehmen.

(17) Der Automobilglasmakt folgt der Entwicklung der Automobilproduktion, die in Europa und in Italien nach dem zweiten Erdölschock in eine Rezession geriet, die bis 1984 anhielt. Erst ab 1985 war eine gewisse Erholung festzustellen, die sich 1986 und 1987 verstärkte. Den Vorausschätzungen zufolge dürfte die Nachfrage nach Automobilglas in den nächsten zehn Jahren weniger stark zunehmen als die Nachfrage nach Bauglas.

B. Das Verhalten der Unternehmen

4. *Der Markt für Bauglas*

a) Identische Preise

(18) Die drei italienischen Hersteller haben ihren italienischen Kunden mit geringem zeitlichen Abstand und mitunter sogar zu gleichen Zeitpunkten (siehe Anhang 3) identische Preislisten zugeschickt. Die Initiative zur Änderung der Preislisten ging nicht immer vom gleichen Hersteller aus, sondern bald von dem einen und bald von dem anderen der drei Hersteller.

(19) Die Übereinstimmung oder Annäherung der Zeitpunkte für die Übersendung der Preislisten war nicht, wie behauptet, zufällig, da die drei Hersteller in mindestens der Hälfte der geprüften Fälle die Preislisten am gleichen Tag oder mit geringem zeitlichen Abstand an ihre Kunden verschickt haben.

Die gleiche Anhebung der Preise ist nicht die Folge der Gleichartigkeit der Produkte und der Existenz einer Oligopolsituation auf dem Markt. Wie FP und VP in ihren Erwiderungen zugaben, geht der Hersteller, der die Initiative zu einer Preisanhebung ergreift, stets das Risiko ein, daß ihm seine Konkurrenten nicht folgen und er folglich Aufträge und Marktanteile verliert. Um eine solche Gefahr auszuschalten und eine Wiederholung jenes Vorkommnisses zu vermeiden, als VP eine im September 1981 angekündigte Preisanhebung zwei Monate später wieder zurücknehmen mußte, weil sich FP und SIV der Preisänderung nicht anschlossen, versucht jeder Hersteller aus Gründen der Vorsicht in Erfahrung zu bringen, ob die anderen Hersteller zu einer Preisänderung bereit sind. Nach dem Alleingang von VP im Jahre 1981 ist es nie wieder vorgekommen, daß eine Preiserhöhung nicht unverzüglich von allen Herstellern mitgemacht wurde, und dies ungeachtet der Tatsache, daß zumindest bis Ende 1983 die Nachfrage rückläufig war und in den darauffolgenden Jahren trotz einer Neubelebung des Marktes ein Kapazitätsüberhang in der Glasherstellung fortbestand.

b) Identische Rabatte

(20) Die drei Unternehmen praktizierten je nach Kategorie oder Gruppe, zu der die Kunden gehörten, identische Rabatte. Während die Preislisten unterschiedslos an alle Kunden verschickt wurden, blieben die Einteilung der Kunden in Kategorien oder Gruppen sowie die Rabattliste intern.

Auf die Normalpreise wurden folgende prozentuale Rabatte nach Kategorien oder Gruppen angewendet:

— 1983:	A:	10+5+15+5
	B:	10+5+15
	C:	10+5+8
— 1984:	A:	10+5+15+5
	B:	10+5+15+3
	C:	10+5+15
— 1985 und 1986:	A:	10+5+15+5+5+4
	B:	10+5+15+5+5+2,5
	C:	10+5+15+5

(21) Die Tatsache, daß bei drei Herstellern identische Kundenrabatte galten, läßt sich nicht durch objektive Faktoren, beispielsweise die Abnahmemengen eines Kunden oder die Zahlungsbedingungen, erklären. Wie bei der Anhörung eingeräumt wurde, deckt jeder Kunde normalerweise den größten Teil

seines Bedarfs bei einem einzigen Lieferanten und verteilt den restlichen Bedarf auf die übrigen Hersteller, wobei er davon ausgehen kann, daß er unabhängig von den Mengen, die er von den einzelnen Lieferanten abnehmen wird, stets die gleichen Konditionen erhalten wird. So kann die Tatsache, daß derjenige, der von einem Lieferanten große Mengen abnimmt, die gleichen Rabatte erhält wie derjenige, der nur geringe Mengen abnimmt, nicht als normale Handelspraktik angesehen werden, vor allem wenn es sich um homogene und einfache Produkte handelt, bei denen der einzig mögliche Wettbewerb über die Preise und Verkaufsbedingungen erfolgen kann, da Qualitäts- oder andere Unterschiede entfallen.

c) Identische Zugehörigkeit der wichtigsten Kunden zu den verschiedenen Kategorien oder Gruppen

(22) Die wichtigsten Kunden, d. h. die Kunden, die mehr als die Hälfte der Nachfrage repräsentieren, wurden bei den verschiedenen Lieferanten jeweils in die gleiche Kategorie oder Gruppe eingeordnet (siehe Anhang 4 (1)). In der Tabelle im Anhang 4 fallen zwei Abweichungen unter den ersten 20 Kunden und einige Abweichungen unter den kleineren, in den Listen A und B geführten Kunden auf. Diese Abweichungen erklären sich dadurch, daß einige Hersteller wie Vernante Pennitalia die Verarbeitungsunternehmen privilegieren oder weil jeder Hersteller bestimmte Kunden in bestimmten Regionen zu privilegieren versucht, wie dies aus einem handschriftlichen Vermerk über eine gemeinsame Sitzung von SIV und FP vom 30. Januar 1985 hervorgeht (siehe unter Randnummer 27).

Für die Klassifizierung der Kunden nach Kategorien oder Gruppen war nicht der Umfang der Käufe jedes Kunden bei ein und demselben Hersteller, sondern der Gesamtumfang der Käufe jedes Kunden bei sämtlichen Herstellern maßgebend.

Diese Klassifizierung wurde in den untersuchten Jahren mehrmals auf den neuesten Stand gebracht (siehe Tabelle im Anhang 5, die erst für die Zeit ab 1984 erstellt werden konnte).

(23) VP hat die Existenz einer Klassifizierung ihrer Kunden bestritten. Das Fehlen einer formellen Klassifizierung bedeutet nicht, daß VP das System nicht angewendet hat. Ausschlaggebend ist nicht die Form, sondern die Realität der Verhaltensweise. Im übrigen räumt VP in ihrer Erwiderung ein, daß sie nicht nur die gleichen Preise und die gleichen Grundrabatte, sondern auch die gleiche Preispolitik wie ihre Konkurrenten gegenüber den Kunden praktiziert hat.

Die drei Hersteller haben behauptet, die Klassifizierung der Kunden entspreche eigenen objektiven Kriterien jedes Unternehmens wie Abnahmemenge, Solvenz, Management und Entwicklung.

Wenn jedes Unternehmen eigene interne und geheime Kriterien für die Klassifizierung der Kunden zu haben behauptet, kann der Kunde nicht Übermittler der betreffenden Informationen von Hersteller zu Hersteller sein, da ihm diese Kriterien nicht bekannt sein können, sondern nur der ihm eingeräumte Rabatt. Es ist also unwahrscheinlich, daß jeder Kunde eine Information, die bei jedem Hersteller intern und geheim ist, weitergibt, damit die anderen Hersteller ihre Kundenlisten in kurzer — oder relativ kurzer — Zeit oder noch am gleichen Tag anpassen können, wie dies bei der Änderung der Listen von FP und VP am 1. Januar 1984, 1. Januar und 1. August 1985 der Fall gewesen ist.

Die in der Erwiderung von FP enthaltenen Tabellen und die Bemerkung von VP, wonach sie einer größeren Zahl von Kunden hohe Rabatte eingeräumt hat, bestätigen die Behauptung der Kommission in der Mitteilung der Beschwerdepunkte, nämlich daß die Klassifizierungsunterschiede zwischen FP und SIV minimal sind (1 Kunde von 23 für die Liste A von 1985, 3 Kunden von 25 für die Liste A von 1986) und daß der bei VP festzustellende größere Unterschied dadurch zu erklären ist, daß dieser Hersteller, der nicht wie FP und SIV auch noch eine eigene Verarbeitungstätigkeit hat, eine Reihe von Verarbeitungsunternehmen privilegiert, gegenüber den wichtigsten Grossisten aber die gleiche Preispolitik wie seine Konkurrenten praktiziert.

Die Tabelle im Anhang 4 beweist, daß die wichtigsten Grossisten von den drei Herstellern in die gleiche Kategorie eingestuft werden.

Die Bemerkungen von FP, wonach das Hauptkriterium für die Klassifizierung der Kunden der mit ihnen getätigte Umsatz ist, werden durch den nachstehenden Sachverhalt widerlegt:

Ein Vergleich der von FP in der Erwiderung übermittelten Tabellen läßt erkennen, daß Kunden, die größere Mengen bei FP gekauft haben, in der Kategorie B geführt werden, während Kunden, die geringere Mengen abgenommen haben, in der Kategorie A geführt werden. Außerdem werden 1985 9 von 23 Grossisten [(...)] und 1986 8 von 25 Grossisten [(...)] in der Kategorie A geführt, ohne daß ihre Käufe in die von FP in den Tabellen der Erwiderung aufgeführten Umsatzgruppen fallen.

(1) Dieser Anhang bezieht sich auf die Jahre 1985 und 1986. Für die Jahre davor konnten keine Übersichten erstellt werden, weil nicht alle Hersteller in der Lage waren, vollständige Angaben beizubringen.

d) Elemente der Herstellerabstimmung

(24) Die identischen Tarife und Rabattlisten sowie die gleichartige Einteilung der wichtigsten Kunden in Kategorien oder Gruppen ist das Ergebnis von Absprachen, die die Hersteller direkt bei gemeinsamen Treffen, Sitzungen oder Kontakten oder über den Sprecher der wichtigsten Kunden getroffen haben.

Das Beweismaterial dieser Absprachen, das sämtlich zusammen mit der Mitteilung der Beschwerdepunkte den Unternehmen, an die die vorliegende Entscheidung gerichtet ist, zugestellt wurde, ist nachstehend aufgeführt.

(25) In einer Sitzung am 12. Juli 1983 mit FP hat Socover dem Vertreter von FP gegenüber Beschwerde geführt, daß SIV und VP die Rabatt- und Zahlungsbedingungszusagen gegenüber den Grossisten nicht eingehalten haben (handschriftlicher Vermerk von Socover vom 12. Juli 1983). Zu diesem Vermerk haben die Parteien drei verschiedene Interpretationen vorgelegt: nach der von VP vorgelegten schriftlichen Erklärung von Socover habe sich Socover darüber beschwert, daß SIV und VP nicht ihre Zusage eingehalten haben, bei FP auf bessere Konditionen hinzuwirken. Nach FP sei sie es dagegen gewesen, die sich darüber beschwerte, daß SIV und VP die Zusagen nicht eingehalten hatten. Nach SIV schließlich handelt es sich bei den Zusagen, von denen in dem Vermerk die Rede ist, um die Verpflichtungen jedes Herstellers gegenüber Socover.

Der Vermerk spielt offensichtlich auf die Rabattzusagen („Rabattstufen und Superkredit") der drei Hersteller gegenüber allen Grossisten an, denn Socover als Sprecher der Grossisten spricht nicht von Nichteinhaltung der Zusagen gegenüber ihm selbst, sondern gegenüber allen Grossisten, was durch die Erwiderung von FP bestätigt wird, wo es heißt: „Fabbrica Pisana hatte von den Glasverarbeitern erfahren, daß SIV zu jener Zeit bei ihren wichtigsten Grossistenkunden Glas liegen hatte, so daß diese Kunden in den Monaten Mai und Juni Glas zum alten Preis beziehen konnten. Als Reaktion hierauf hatte Vernante Pennitalia ihren Preis für Planilux 4 mm auf 4 640 Lit gesenkt und diese Sorte als „zweite Wahl" verkauft."

(26) Am 30. Oktober 1984 fand in Rom eine gemeinsame Sitzung von SIV und FP statt. Dabei wurden folgende Beschlüsse gefaßt: Gußglas sollte nicht unter dem Preis von FP verkauft werden; für Dreifachisolierglas wurde eine gemeinsame Politik vereinbart (handschriftlicher Vermerk von SIV vom 30. Oktober 1984).

(27) Auf der Sitzung in Rom vom 30. Januar 1985 nahmen SIV und FP gegenseitig zur Kenntnis, daß sie die Vereinbarungen inhaltlich respektierten und insbesondere die Preise für Klarglas einhielten. Bezüglich Buntglas und Walzglas warf SIV dagegen FP vor, durch allerlei Tricks wie zusätzliche Rabatte für bestimmte Grossisten gegen die Kartellvereinbarungen zu verstoßen. SIV schlug vor, jeder Hersteller solle seinen privilegierten Kunden zusätzliche Rabatte einräumen dürfen (handschriftlicher Vermerk von FP vom 30. Januar 1985). SIV verpflichtete sich für ihren Teil, hinsichtlich der Rabatte und der Kunden der Kategorie „Super-A" die gleichen Konditionen wie die übrigen Hersteller anzuwenden (handschriftlicher Vermerk von SIV vom 30. Januar 1985).

(28) Am 28. März 1985 verpflichtete sich FP auf einer Sitzung, SIV monatlich 1 000 Tonnen Gußglas abzutreten. Beide Unternehmen verständigten sich darauf, daß SIV dieses Gußglas nicht an 16 in einer Liste namentlich genannte, für FP vorbehaltene Kunden verkauft (handschriftlicher Vermerk von FP vom 28. März 1985).

Diese 16 vorbehaltenen Kunden sind nicht die Fontana-Mitglieder, wie FP in ihrer Erwiderung auf die Beschwerdepunkte behauptet, weil die Fontana-Gruppe nicht 16, sondern 8 Mitglieder (Ovest-Est-Quentin-Centro-Vesuviana-Adriatica-Sud-Sarda) zählt und weil eine Vorbehaltung von Kunden, die schon per Definition vorbehalten sind, weil sie einer vollständigen Kontrolle unterliegen, keinen Sinn hat.

(29) Am 12. April 1985 erörterte Socover mit FP die Möglichkeit, in jeder Region Verkaufskommissionäre einzusetzen. Bei dieser Gelegenheit sprachen Socover und FP auch über die Verteilung der Aufträge auf die verschiedenen Hersteller auf der Basis der Marktanteile der letzten beiden Jahre (handschriftlicher Vermerk von Socover vom 12. April 1985).

(30) Auf der gemeinsamen Sitzung von Socover und FP vom 10. Juli 1985 teilte ein FP-Direktor Socover mit, daß FP dabei sei, sich mit den anderen Herstellern über eine 7 bis 8 %ige Preisanhebung für Klarglas ab Oktober zu verständigen und daß sich die Preise für Buntglas und Gußglas nicht ändern würden (handschriftlicher Vermerk von Socover vom 10. Juli 1985).

In der Tat kündigten die drei Hersteller ihren Kunden im Oktober eine Preiserhöhung um 7,5 % an.

(31) Auf der gemeinsamen Sitzung von Socover und SIV vom 23. Juli 1985 kündigte der kaufmännische Direktor von SIV gegenüber Socover an, daß die Hersteller eine 10 %ige Preisanhebung für Floatglas ab August vorbereiten („eine Entscheidung steht kurz bevor") und daß sie verschiedenen Vorzugskunden eine Jahresendprämie von 3 % gewähren würden (handschriftlicher Vermerk von Socover vom 23. Juli 1985). In der Tat wurde von den drei Herstellern gegen Ende Juli den Kunden eine Preisanhebung um 8 % mitgeteilt. Die Jahresendprämie von 3 % wurde von den drei Herstellern verschiedenen Vorzugskunden effektiv gewährt.

(32) Am 12. März 1986 trafen der Direktor und der Direktor „Vertrieb Italien" von VP mit Socover in Mailand zusammen und kündigten an, daß auch VP die von FP und SIV vorgesehenen Preisanhebungen ab 1. April 1986 übernehmen würde (handschriftlicher Vermerk von Socover vom 12. März 1986).

VP legte in ihrer Erwiderung auf die Beschwerdepunkte eine schriftliche Erklärung von Socover zur Auslegung dieses Vermerks von Socover vor. Danach habe Socover VP davon in Kenntnis gesetzt, daß SIV und FP ihre Preise mit sofortiger Wirkung heraufsetzen würden, und habe VP geantwortet, daß sie sich wahrscheinlich diesem Beschluß beugen würde. Dazu ist zunächst zu bemerken, daß Socover am 12. März 1986 allenfalls den Beschluß von FP kennen konnte, da FP ihre neue Preisliste am 10. März 1986 versandt hatte, nicht aber von einem Beschluß wissen konnte, den SIV, die ihre Preise am 14. März 1986 verschickte, noch gar nicht gefaßt hatte. Weiterhin konnte VP nicht sofort auf zwei Informationen reagieren, von denen ihr allenfalls die eine, nicht aber die andere bekannt sein konnte: eine Preisangleichung kann nur angekündigt werden, wenn die Referenzdaten bekannt sind.

Generell machte VP geltend, daß sie nur von den Referenzen in den Socover-Vermerken vom 12. Juli 1983 und 12. März 1986 betroffen sei, zu denen sie ihre Interpretation gegeben habe. Dieser Auffassung kann sich die Kommission nicht anschließen. Die Socover-Vermerke sind in der Tat eindeutig, da in ihnen stets von den Beschlüssen der drei Hersteller die Rede ist.

Was nun die Vermerke von SIV und FP betrifft, so erwähnt der Vermerk von SIV vom 30. Januar 1985 als Bezugsparameter für die Rabatte nicht FP, sondern die „anderen Hersteller" („wir werden die gleichen Konditionen wie die anderen gewähren"), während der Vermerk von FP vom 30. Januar 1985 nicht von Vereinbarungen zwischen FP und SIV, sondern von der Existenz eines Herstellerkartells spricht. Daraus läßt sich nur ableiten, daß sich VP weniger unmittelbar als FP und SIV an den abgestimmten Verhaltensweisen beteiligt hat, nicht aber, daß sie sich daran gar nicht beteiligt hat.

(33) Wie in Kapitel 6 näher ausgeführt, bietet der Produktaustausch zwischen den drei italienischen Herstellern auch die Gelegenheit, die Tarife und Preise der Konkurrenten in Erfahrung zu bringen oder sich über ein Marktverhalten abzustimmen. Dies geht aus dem nachstehenden Sachverhalt hervor.

Die Preise der abgetretenen Produkte wurden stets auf der Grundlage der Tarifänderungen der abtretenden Hersteller festgesetzt und sukzessiv angepaßt.

Mit Schreiben vom 6. März 1985 hat FP SIV vorgeworfen, die in Rom vereinbarten Zusagen hinsichtlich der Verkaufsbedingungen für Gußglas, das FP an SIV abtritt, nicht eingehalten zu haben.

Der handschriftliche Vermerk von FP über gemeinsame Sitzungen von SIV und FP vom 23. April und 30. April 1985, auf denen über die Abtretung von Produkten gesprochen wurde, enthält folgende Angaben: „Preise, die wir Ihnen frei Kunden praktizieren werden ... Verteilung (nach Regionen) ... 4. Kompensationssitzung".

Die handschriftlichen Vermerke von FP über gemeinsame Sitzungen von SIV und FP am 16. Dezember 1985 und 3. Februar 1986, auf denen über die Aufteilung der Produktion der gemeinsamen Tochtergesellschaft Flovetro gesprochen wurde, enthalten folgende Angaben: „... zwei Elemente: Abgabepreise — Gewinnaufteilung ... Derjenige, der mehr übernimmt, verpflichtet sich, den Markt nicht zu stören".

(34) Die vereinbarten Preise und Rabatte wurden effektiv angewendet. Die Prüfung verschiedener Rechnungen läßt erkennen, daß für ein und denselben Kunden, der bei den drei Herstellern sehr unterschiedliche Mengen abgenommen hatte, die Rechnungen die gleichen Preise und Rabatte vorsahen. Geprüft wurden folgende Rechnungen:

— für das Jahr 1983: die Rechnungen von SIV Nrn. 00866, 01450, 02885, 03912 und 09701; die Rechnungen von FP Nrn. 00594, 01208, 02824, 08883 und 09580; die Rechnungen von VP Nrn. 110040, 210321, 210475 und 210629;

— für das Jahr 1984: die Rechnungen von SIV Nrn. 04397, 11612, 11619, 11984 und 11985; die Rechnungen von FP Nrn. 01356, 10473 und 12041; die Rechnungen von VP Nrn. 110236, 110475, 11/3142, 11/3189, 11/3253 und 11/3265;

— für das Jahr 1985: die Rechnungen von SIV Nrn. 212, 325 und 1752; die Rechnungen von FP Nrn. 508 und 773; die Rechnungen von VP Nrn. 11/0733, 11/0742 und 11/0778.

e) Die Beziehungen zwischen den Herstellern und den Grossisten

(35) Die drei Hersteller haben darüber gewacht, daß ihre Preise und Rabatte auch auf den nachgelagerten Stufen angewendet werden.

Die Kommission hatte den drei Herstellern in der Mitteilung der Beschwerdepunkte und auf der Grundlage der schriftlichen Erklärung des Beschwerdeführers Cobelli vorgeworfen, wiederholt gemeinsame Treffen (unter Angabe der Initiatoren sowie der Sitzungsorte und -daten) mit Grossisten abgehalten zu haben, um sie zu veranlassen, die beschlossenen Preiserhöhungen zu akzeptieren und weiterzugeben. Da der Beschwerdeführer bei der Anhörung diese Treffen nur in genereller Form bestätigte, besitzt die Kommission keine direkten

Beweise für diese Treffen, ausgenommen für das Treffen vom 17. April 1986 in Catania zwischen FP, SIV, Fontana Sud, Callipo, Tortorici und ISV, das von FP und SIV zugegeben worden ist und bei dem angeblich der neue Geschäftsführer von Fontana Sud vorgestellt werden sollte, wobei die Präsenz des Vertreters von SIV nicht vorgesehen war.

Verschiedenen Dokumenten ist jedoch zu entnehmen, daß einige Treffen der Grossisten von den Herstellern initiiert wurden und daß es den Herstellern nicht zuletzt auch dank ihrer einheitlichen Preise und Rabatte gelingt, die kaufmännischen Entscheidungen der Grossisten zu beeinflussen. Andererseits bestätigen diese Dokumente die Erwartungen der Kunden hinsichtlich identischer Preise der Hersteller.

(36) Im handschriftlichen Vermerk von Socover vom 12. Juli 1983 werden die Gespräche zwischen dem Sprecher der Grossisten und FP über die Rabatte und über die Nichteinhaltung der Zusagen seitens der anderen Hersteller erwähnt.

Dieser Vermerk zeigt, daß Socover als Übermittler für die Botschaften der Grossisten an die Hersteller und von den Herstellern an die Grossisten dient. In den Gesprächen zwischen Socover und FP geht es nämlich nicht um die Konditionen, die Socover eingeräumt wurden und die Socover besonders interessieren müßten, sondern um die Verpflichtungen, die die Hersteller gegenüber allen Grossisten eingegangen sind.

(37) Am 10. Oktober 1984 fand in Rom im Hotel Sheraton ein Treffen mehrerer Grossisten statt. Im Anschluß an dieses Treffen ging am 11. Oktober 1984 folgendes Fernschreiben an die Hersteller: „Die Unterzeichneten bestätigen die bereits vorliegenden Bestellungen. Neue Bestellungen erfolgen zu den neuen Bedingungen unter Berücksichtigung sämtlicher Versorgungsquellen ... Die Unterzeichneten bestätigen ihren Willen zur Zusammenarbeit zwecks Verbesserung der Marktpreise ... (es folgen die Namen von 28 Kunden)".

Am gleichen Tag (11. Oktober 1984) traf sich der Verkaufsdirektor von VP in Mailand mit Socover. Dies geht aus dem der Erwiderung von VP beigefügten Dienstreisebericht des VP-Direktors hervor. Nach der Darstellung der Hersteller gibt dieses Fernschreiben nur die Absichten einer Kundengruppe wieder, einer von den Umständen erzwungenen Verhaltenslinie zu folgen.

Das Fernschreiben vom 11. Oktober 1984 bekundet in eindeutiger Weise die Absicht der Unterzeichner, mit den Herstellern zusammenzuarbeiten. So wird in dem Fernschreiben erklärt, daß die Grossisten keinen Druck auf die Hersteller ausüben werden, um einen Aufschub für den neuen Tarif zu erwirken, daß sie ihre Bestellungen so aufteilen werden, daß die verschiedenen Versorgungsquellen berücksichtigt werden, und daß sie im Hinblick auf eine Verbesserung der Marktpreise zusammenarbeiten werden. Die Grossisten können sich nicht spontan zu einem solchen Verhalten verpflichten, wo es doch in ihrem Interesse liegen müßte, die bestmöglichen Preise durchzusetzen, vorzugsweise bei den Lieferanten einzukaufen, die ihnen die besten Verkaufsbedingungen bieten, und alles zu tun, um eine lukrative Gewinnspanne zu erzielen.

(38) Das in den Räumen von VP vorgefundene Schreiben von Socover vom 19. Oktober 1984 enthält folgende Passage: „Auf Aufforderung der Hersteller haben wir beigefügte Preisliste erstellt, die ab 5. November gültig ist. Wir haben für Mittwoch, 7. November, 10.30 Uhr, eine Sitzung bei Vetrounione in Mailand einberufen, zu der wir alle Vertreter der Branche eingeladen haben ...". Mit Schreiben vom 20. November 1984 bestritt VP gegenüber Socover, zu Sitzungen über Vertriebsfragen aufgefordert zu haben.

Zu diesem Schreiben, dessen Inhalt von FP und SIV in ihren Erwiderungen nicht bestritten wurde und das VP als Kopie von einem Kunden, dessen Name unkenntlich gemacht wurde, erhalten haben will, legte VP folgende schriftliche Erklärung von Socover vor: „Das Schreiben nach Punkt iii) wurde an verschiedene Grossisten/Verteiler geschickt, aber nicht auf Aufforderung von VP. Soweit ich mich entsinne, wurde es von Socover nicht einmal als Kopie an VP geschickt; auch hat VP an der in dem Schreiben erwähnten Sitzung überhaupt nicht teilgenommen". Da Socover lediglich ausschließt, daß das Schreiben auf Aufforderung von VP versendet wurde, müßte gefolgert werden, daß es nur auf Aufforderung der beiden anderen Hersteller versendet wurde, und dies ungeachtet der Tatsache, daß es wörtlich heißt: „Auf Aufforderung der Hersteller (ohne einen Hersteller auszunehmen) haben wir die beigefügte Preisliste erstellt, die ab 5. November gültig ist." Socover schließt nur aus, daß VP an der Sitzung am 7. November 1984 in Mailand teilnahm. VP hat jedoch als Beweis dafür, daß sie niemals an Sitzungen teilgenommen hat, im Anhang B ihrer Erwiderung verschiedene Monatsberichte über die Anwesenheit ihrer Kader vorgelegt. Aus einem dieser Berichte geht hervor, daß sich der kaufmännische Direktor von VP am 7. und 8. November 1984, also auch an dem Tag der von Socover einberufenen Sitzung, geschäftlich in Mailand aufhielt.

(39) In einem handschriftlichen Vermerk von Socover vom 12. April 1985 ist die Rede von den Gesprächen zwischen Socover und FP über die Einsetzung von Verkaufskommissionären für die einzelnen Regionen und über die Aufteilung der Bestellungen auf der Basis der letzten beiden Jahre.

Keiner der Hersteller hat sich dazu geäußert, wie die Formulierung „Aufteilung auf der Basis der letzten beiden Jahre" zu verstehen ist und worin

das Interesse der Grossisten bestehen könnte, die Bestellungen nicht nach den jeweiligen Konditionen der Lieferanten, sondern ausschließlich aufgrund früherer statistischer Daten aufzuteilen.

(40) In dem handschriftlichen Vermerk von Socover vom 23. Juli 1985 werden die Gespräche zwischen Socover und SIV über die Ausschüttung einer Jahresendprämie von 3 % an verschiedene Vorzugskunden erwähnt.

Zu diesem Vermerk, zu dem weder FP noch VP Stellung genommen haben, erklärte SIV in ihrer Erwiderung, daß es sich um die „übliche Praxis handelt, Kunden, mit denen ein gewisser Umsatz erzielt wurde und die pünktlich gezahlt haben, am Jahresende einen Extrarabatt einzuräumen". In dem Vermerk ist aber nicht von Kunden, mit denen ein gewisser Umsatz erzielt wurde und die pünktlich zahlen, sondern von Vorzugskunden die Rede. Außerdem wird darin erwähnt, daß man einem Kunden, der von FP als Sprecher der Grossisten qualifiziert wird, nicht den ihm gewährten Rabatt, sondern den gewissen Vorzugskunden gewährten Rabatt ankündigt. Es kann wohl nicht als normaler Handelsbrauch gelten, daß Lieferanten einen Kunden über die mit anderen Kunden unterhaltenen Handelsbeziehungen informieren.

(41) In einem Bericht von Fontana Est an das Stammhaus FP vom 16. September 1985 über die Sitzung der Grossisten vom 31. Juli 1985 wird vermerkt, daß alle Hersteller Preisanhebungen angekündigt haben und daß die Grossisten dementsprechend einen Beschluß über ihre Wiederverkaufspreise gefaßt haben.

Der Bericht von Fontana Ovest an das Stammhaus FP vom 23. September 1985 enthält folgende Bemerkungen: „Die Kundschaft scheint bereit zu sein, die höheren Preise zu akzeptieren ... Seitens der Hersteller wird im Hinblick auf eine größere Marktstabilität eine strikte Einhaltung der Preise gewünscht."

Ein weiterer Bericht von Fontana Ovest vom 31. Oktober 1985 über das Treffen der Grossisten vom 29. Oktober 1985 erwähnt zunächst, daß sich die Grossisten über die Wiederverkaufspreise auf der Grundlage der neuen Tarife der Hersteller geeinigt haben, und fährt dann fort: „Seitens der Hersteller ist man dabei, die Preiserhöhung vorzunehmen ... Jedenfalls hat jeder die neuen Preise mitgeteilt ... auch wenn die Bedingungen etwas elastisch sind ...".

Diese Berichte von Fontana sind alles andere als vage und unbestimmt gehalten oder Ausdruck einer allgemeinen Orientierung der Großhändler, wie es die Parteien behaupten, sondern erwähnen präzise Sachverhalte, so die Bereitschaft der Grossisten, die Preiserhöhungen der Hersteller zu akzeptieren, die Veröffentlichung identischer Preise durch die Hersteller und den Wunsch der Hersteller nach Einhaltung der Preise im Interesse einer Stabilisierung des Marktes. Dies bedeutet, daß die Hersteller mittelbar oder unmittelbar Einfluß auf die nachgelagerten Marktstufen nehmen, da eine Destabilisierung dieses Marktes nachteilige Folgen für ihre Verkaufspolitik haben könnte.

(42) Auf der Sitzung vom 10. April 1986 erörterten VP und Socover die Gründung eines Clubs aus 12 Grossisten für den Vertrieb von Glaserzeugnissen. Die beiden Gesprächspartner äußerten ihre Absicht, in der darauffolgenden Woche darüber mit FP und SIV zu sprechen (handschriftlicher Vermerk von VP vom 10. April 1986).

5. Der Markt für Automobilglas

(43) Den nachstehend aufgeführten Dokumenten zufolge haben sich SIV und FP mindestens seit 1982 über die Preise und über die Quotenaufteilung verständigt. VP hat sich — zumindest seit 1983 — an diesem Kartell ebenfalls beteiligt, auch wenn nicht so strikt wie die beiden anderen Hersteller.

a) Vereinbarungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen betreffend den FIAT-Konzern

(44) Mit handschriftlichem Vermerk vom 26. Oktober 1982 hat FP SIV einen internen Vermerk gleichen Datums mit den von 1978 bis 1982 bei Fiat durchgesetzten durchschnittlichen prozentualen Preiserhöhungen und über die voraussichtlichen durchschnittlichen Preiserhöhungen aufgrund des am 14. Juni 1982 zwischen Fiat und FP unterzeichneten Vertrags für die Jahre 1983 und 1984 übermittelt.

Aus einem internen Vermerk von SIV vom 11. November 1982 geht anderseits hervor, daß SIV die gleichen prozentualen Preiserhöhungen durchsetzen konnte wie FP. Was die Quoten von SIV für 1983 betrifft, so heißt es in dem Vermerk, daß bei ihrer Berechnung die etwaige spätere Quote von 2 %, die SIV in Paris für 1983 und 1984 indirekt gewährt wurde, nicht berücksichtigt ist, daß ferner eine strenge Kontrolle der Quoten für die Erstausstattung notwendig ist und daß man sich aufgrund der getroffenen Vereinbarungen für Partien in kleinen Serien auf eine Integration mit der Konkurrenz zubewegt.

(45) Nachdem Fiat Druck auf seine Lieferanten ausgeübt hatte, um eine Preisermäßigung durchzusetzen, schrieb der kaufmännische Direktor von SIV in seinem internen Vermerk Nr. 532 vom 11. Mai 1983 unter anderem folgendes: „5. Unvermeidbares Engagement von FP bei dieser Rabattgewährung und Beschleunigung des Preissenkungsprozesses ohne irgendeine Gegenleistung bei den Marktanteilen und mit Verschlechterung der Beziehungen mit der Konkurrenz ... B) ... Um in dieser Linie handeln zu können, muß gleichartiges verläßliches und striktes Verhalten seitens der qualifizierten Konkurrenz sicher sein ...". Die von den drei Herstellern FP, SIV und VP eingeräumte Preissenkung betrug ab 1. Januar 1984 einheitlich 8 %.

(46) Der handschriftliche Vermerk von SIV vom 12. Oktober 1983 enthält folgende Eintragung: „Betrifft: IVECO — Nach jüngsten Vorkommnissen im Zusammenhang mit dem im Betreff genannten Kunden erscheint es mir angezeigt, folgende Angaben zu den *Preisverhältnissen SIV/St-Gobain/Penny* bei den beiden in größerer Stückzahl hergestellten Modellen *Gamma S* und *Gamma Z* mitzuteilen (nach Vertrag 1983):

	Preisniveau / % Zuteilung		
	Saint-Gobain	Penny	SIV
Gamma S	[...] [...]%	[...] [...]%	[...] [...]%
Gamma Z	[...] [...]%	[...] [...]%	[...] [...]%

Anmerkung: Im Augenblick ist es uns jedenfalls offiziös — und ohne Wissen der Turiner Einkaufszentrale — gelungen, unsere Quote auf einem Durchschnittsniveau von [...] der Lieferungen zu halten."

(47) Schon Anfang 1985 wurden Gespräche darüber aufgenommen, wie Preiserhöhungen beim Fiat-Konzern durchgesetzt werden können.

Der handschriftliche Vermerk von SIV über die gemeinsame Sitzung von SIV und FP in Rom vom 30. Januar 1985 enthält folgende Passage: „Problem Fiat — Erhöhung von Lieferausfällen als Trojanisches Pferd bei Fiat für Preisanhebung". Die Probleme mit Fiat werden auch in Punkt 3 des handschriftlichen Vermerks von FP über die gleiche Sitzung angesprochen.

Der handschriftliche Vermerk von FP über die Sitzung vom 7. Mai 1985 zwischen FP und SIV hält folgende Vereinbarung fest: „Sitzung Automobilindustrie. Begegnung (Präsident SIV) — vom 1. Juli 1985 bis 31. Dezember 1985 + 7 % real // vom 1. Januar 1986 bis 30. Juni 5 % real // vom 1. Juli 1986 bis ?... um auf gleichem Niveau + 0 anzukommen — Reaktion Fiat: werden sie zu mindestens 50 % auf Produktionsebene teilen. Gemeinsame Kostensenkung".

Diese Vereinbarung zwischen den beiden Herstellern wird, wie aus dem handschriftlichen Vermerk von FP hervorgeht, auf der Sitzung zwischen SIV und FP vom 23. Mai 1985 bestätigt, auf der die VP-Vereinbarung erwähnt wird: „Vereinbarung Fiat + Alfa Romeo: + 7 % sofort; + 5 % 1. Januar 1986; + X 2. Halbjahr 1986. Vereinbarung Pennitalia".

Bei den Ermittlungen wurde dem Verkaufsdirektor „Automobilsektor" am 15. Januar 1987 schriftlich die Frage gestellt, ob mit VP Kontakt aufgenommen wurde oder ob VP Gespräche mit SIV und FP hatte, um die obengenannten Preiserhöhungen für Automobilglas zu vereinbaren oder sich diesen Preiserhöhungen anzuschließen. Der Verkaufsdirektor „Automobilsektor" von VP erbat sich Bedenkzeit; am darauffolgenden Tag, 16. Januar 1987, verneinte er die Frage.

Der handschriftliche Vermerk von FP vom 20. Juni 1985 bestätigt die Vereinbarung wie folgt: „(kaufmännischer Direktor von SIV)... Hilfe für Fiat — 7 % — Senkung 3 % (nach ihm 1,5 %). Ausgenommen neue Modelle 2 %".

Im internen Vermerk Nr. 090 von SIV vom 24. Juni 1985 wird indirekt an die Anwendung der obigen Vereinbarungen erinnert: „Donnerstag, 20. Juni, Abschluß der Verhandlungen mit Fiat Auto für das 2. Halbjahr 1985... Wir wiederholen kurz die wichtigsten Punkte dieser Vereinbarung: 1. Erhöhung um 7 % für alle Fahrzeuge, Erhöhung um 2 % für die neuen Modelle, d. h. Y10, Thema und 154. Da diese letzteren Modelle in den kommenden Monaten mit ca. 14,5 % beteiligt sein werden, beträgt die theoretische gewogene Erhöhung 6,3 %. 2. Zeitpunkt der Anwendung der Erhöhung: 1. Juli/31. Dezember 1985". Während SIV und FP die durchschnittliche Preiserhöhung von 6,3 % anwendeten, erhöhte VP die Preise von 6 %, also um 0,3 % weniger.

Weitere prozentual gleich starke Preisveränderungen wurden ab den folgenden Zeitpunkten angewendet: am 15. Dezember 1985 durch SIV und VP, am 20. Dezember 1985 von FP; am 1. Mai 1986 von FP, am 15. Mai 1986 von SIV und am 1. September 1986 von VP; am 1. Dezember 1986 von SIV und FP.

Auch bei Alfa Romeo wurden eine einheitliche Erhöhung um 2 % für das zweite Halbjahr 1985 und einheitliche sukzessive Erhöhungen durchgesetzt, die FP und SIV rückwirkend zum 1. September 1985 und VP mit zehnmonatiger Verspätung anwendeten.

(48) Die drei Hersteller haben sich gegenseitig Produkte abgetreten (darauf wird in Kapitel 6 noch näher eingegangen), damit jeder Hersteller seine Quoten aufrechterhalten oder die mit der Konkurrenz vereinbarten Quoten erreichen kann.

— *SIV-FP.* Nach eigenen Angaben der beiden Hersteller hat FP folgende Mengen nichtverarbeiteter Erzeugnisse für die Automobilindustrie an SIV verkauft: [...] Tonnen 1982; [...] Tonnen 1983; [...] Tonnen 1984; [...] Tonnen 1985; [...] Tonnen 1986. SIV hat an FP folgende Mengen verkauft: [...] Tonnen 1985 und [...] Tonnen 1986. An Verarbeitungserzeugnissen für den Automobilsektor hat FP folgende Mengen an SIV verkauft: [...] Tonnen 1983; [...] Tonnen 1984; [...] Tonnen 1985; [...] Tonnen 1986. SIV hat an FP folgende Mengen verkauft: [...] Tonnen 1982; [...] Tonnen 1983; [...] Tonnen 1984; [...] Tonnen 1985.

Der handschriftliche Vermerk von FP vom 25. Juni 1985 enthält folgende Angabe: „Der Austausch mit SIV betrifft vor allem solche Erzeugnisse, die wir in Frankreich kaufen".

In einem internen Vermerk von FP vom 31. Oktober 1985 heißt es: „SIV könnte möglicherweise ca. 500 000 Seitenscheiben, vorzugsweise im 1. Halbjahr 1986, für folgende Fahrzeuge benötigen: Uno, Ritmo Regata, Thema Croma, Alfa 33... Die Bestellung könnte uns im November zugehen (handschriftliche Anmerkung am Rande: ja). Bei dieser Gelegenheit wurde mir bestätigt, daß es keine Schwierigkeiten gäbe, uns jährlich 40 000 Heckscheiben für den Y10 zu liefern". Der Inhalt dieses Vermerks wird durch einen anderen internen Vermerk von FP vom 8. November 1985 bestätigt. Im internen Vermerk von FP vom 4. März 1986 sind die Mengen vermerkt, die 1986 für Rechnung von SIV in Produktion sind.

Der handschriftliche Vermerk von FP vom 17. Dezember 1985 enthält folgende Angabe: „Beziehungen Fiat Hypothese SIV [FP ... %] — [... %], SIV [... % — ...] %, übrige [... % — ...] %. SIV hat keine Produktionskapazitäten. FP hat Kapazitäten für [...] % Fiat: [...] % direkt und [...] % für SIV als Zulieferung". Im wesentlichen wird der Inhalt dieses Vermerks durch einen weiteren handschriftlichen Vermerk von FP vom 23. Januar 1986 bestätigt: „Politische Sitzung Auto: heute wir [...] % SIV [...] % ... FP [...] % garantiert (heute [...]) Die Minderanteile werden durch Abtretungen an SIV zu Preisen Fiat frei Bestimmung kompensiert ...".

— *VP-SIV.* Nach den Angaben der beiden Hersteller wurden folgende Mengen abgetreten: VP hat SIV nichtverarbeitete Produkte für die Automobilindustrie wie folgt abgetreten: [...] Tonnen 1984, [...] Tonnen 1985 und [...] Tonnen 1986; SIV hat an VP folgende Mengen verkauft: [...] Tonnen 1983, [...] Tonnen 1984 und [...] Tonnen 1985. An Verarbeitungsprodukten für den Automobilsektor hat VP an SIV [...] Tonnen 1984 und [...] Tonnen 1985 abgetreten.

Die internen Vermerke von VP vom 14. Februar 1986, 28. April 1986, 3. Juni 1986, 13. Juni 1986 und 13. Oktober 1986 sowie die Fernschreiben zwischen VP und SIV vom 28. März 1986, 15. Mai 1986, 20. Juni 1986, 25. Juni 1986, 11. Juli 1986 und 25. August 1986 erwähnen die getroffenen Vereinbarungen, denen zufolge VP — auch mit Hilfe ihrer französischen Schwestergesellschaft Boussois — 1987 für SIV [...] Tonnen Automobilglas grün und [...] Tonnen Automobilglas grün plus und 1988 für SIV [...] Tonnen Automobilglas grün und [...] Tonnen Automobilglas grün plus herstellen wird.

— *FP-VP.* Die Angaben der beiden Hersteller stimmen nicht überein; folglich werden die Angaben der beiden Hersteller getrennt aufgeführt (Angaben von VP jeweils in Klammern). FP hat an VP folgende Mengen unverarbeiteter Produkte für den Automobilsektor verkauft: [...(...)] Tonnen 1982; [...(...)] Tonnen 1983; [...(...)] Tonnen 1984; [...] [(...)] Tonnen 1985; [...(...)] Tonnen 1986. Die internen Vermerke von VP vom 13. Dezember 1985, 7. Januar 1986 und 18. Dezember 1986 sowie die Fernschreibkorrespondenz zwischen FP und VP vom 19. Dezember 1985, 20. Dezember 1985, 7. Januar 1986, 9. Januar 1986 und 10. Januar 1986 erwähnen die getroffene Vereinbarung, derzufolge FP für VP [...] Tonnen Automobilglas klar 2,5 mm, [...] Tonnen Automobilglas klar 2 mm und [...] m^2 Automobilglas grün normal herstellen wird.

(49) FP besitzt Computerausdrucke für 1985 (1. und 2. Halbjahr), für 1986 und für 1987, die insgesamt und aufgeschlüsselt nach Modellen die Mengen, die jeder Hersteller 1985 und 1986 an Fiat geliefert hat und 1987 an Fiat liefern wird, sowie die prozentualen Quoten, die diese Lieferungen darstellen, ausweisen. Die Übersichten für 1985 sind ohne Datum, die für 1986 und 1987 tragen das Datum 20. Oktober 1986. Die globalen Quoten für die betreffenden Jahre betragen danach:

1. Halbjahr 85: FP [...] %, SIV [...] %, PPG (VP) [...] %, Splintex [...] %;

2. Halbjahr 85: FP [...] %, SIV [...] %, PPG [...] %, Splintex [...] %;

1986: FP [...] %, SIV [...] %, PPG [...] %, Splintex [...];

1987: FP [...] %, SIV [...] %, PPG [...] %, Splintex [...] %.

(50) Die drei Hersteller haben bestritten, daß es zwischen ihnen eine Absprache über die Preise und Quoten gegeben hat; die Vorwürfe der Kommission basierten auf falsch interpretierten Dokumenten. Die Lage auf dem italienischen Automobilglasmarkt sei durch die beherrschende Stellung von Fiat gekennzeichnet. Fiat weise wie jeder andere Automobilhersteller auf der Grundlage verschiedener Überlegungen, in die die Preise, die technische Kapazität und der Kundendienst einfließen, jedem Lieferanten globale Lieferprozentsätze zu. Anläßlich der Verhandlungen über die Anpassung der Tarife werde auf bilateraler Ebene erneut über diesen globalen Prozentsatz diskutiert. Die so festgelegten globalen Prozentsätze würden sodann in Einzelprozentsätze für die verschiedenen Automodelle umgewandelt. In den Bestätigungen, die Fiat seinen Automobilglaslieferanten zustellt, werden die Quote, die den betreffenden Lieferanten für das betreffende Modell zugewiesen ist, ausdrücklich erwähnt.

Bei den Verhandlungen gebe Fiat gewöhnlich das günstigste Preisangebot bekannt, um die Konkurrenzfirmen zu einer Anpassung zu bewegen. Dies führe unvermeidlich zu einer Preisangleichung. Entgegen der von der Kommission vertretenen Auffassung unterrichte Fiat häufig jeden seiner Lieferanten auch über die den Konkurrenten zugeteilten Quoten. Faktisch führe das System zu einer

vollkommenen Transparenz des Marktes. Unter diesen Umständen sei eine Absprache zwischen den Herstellern nicht notwendig.

Was den Austausch von Produkten betrifft, so habe die Kommission nicht den Nachweis erbracht, daß dieser Austausch im voraus zwecks Aufteilung des Marktes auf die Hersteller vereinbart ist. Außerdem handle es sich bei den ausgetauschten Produkten um unverarbeitetes Glas und nur in Ausnahmefällen um verarbeitete Produkte.

(51) Die Kommission vermag aus folgenden Gründen den Argumenten der Hersteller nicht zu folgen:

i) Es trifft zu, daß FIAT als Käufer von Automobilglas eine Quasi-Monopolstellung in Italien besitzt; die Möglichkeiten der Durchsetzung von Vertragskonditionen werden aber durch die geringe Zahl alternativer Anbieter auf dem Markt beträchtlich eingeschränkt. In der Tat wird das europäische Angebot an Automobilglas von einem Oligopol kontrolliert, das außer den derzeitigen FIAT-Zulieferern Saint-Gobain, PPG und SIV noch Pilkington und einige kleine Hersteller umfaßt.

ii) Was die Zuteilungsquoten betrifft, so ist es richtig, daß Fiat genau wie jeder andere Automobilhersteller in den Auftragsbestätigungen die dem betreffenden Lieferanten zugewiesene Quote angibt. Diese Quote ist aber nicht eine endgültige Zuteilung, sondern nur ein Richtwert, der weder den Automobilhersteller noch den Lieferanten bindet, da während der Vertragslaufzeit auf Initiative des Automobilherstellers oder des Lieferanten Veränderungen jeder Art möglich sind. Daß dieser Richtwert den Automobilhersteller nicht bindet, wird durch zwei Fakten belegt, die VP in ihrer Erwiderung erwähnt: anläßlich der mit Fiat ausgehandelten 8 %igen Preissenkung hat Fiat von sich aus für den laufenden Vertrag die Quote für VP herabgesetzt (Anhang P zur Erwiderung von VP); in der Auftragsbestätigung von Fiat an VP vom 3. Juli 1985 (Anhang E der Erwiderung von VP) heißt es wörtlich: „... Bezüglich der kurzfristigen Lieferprogramme können wir, wie Ihnen bereits mitgeteilt wurde, keine für uns verbindlichen Zuteilungsprozentsätze festlegen ...". Daß diese Angabe den Lieferanten nicht bindet, ergibt sich aus der Behauptung von FP in ihrer Erwiderung: „Den Lieferanten sind von ihren technischen Verarbeitungskapazitäten entsprechend ihren bestmöglichen Schätzungen Grenzen gezogen. Es ist denkbar, daß diese Schätzungen falsch sind oder daß der Glaslieferant die seiner prozentualen Quote entsprechenden Mengen nicht liefern kann, wenn die Verkäufe eines Modells höher ausfallen als erwartet". Wenn der Automobilhersteller wirklich unveränderliche und definitive Quoten für die ganze Vertragslaufzeit zuteilte, bräuchten sich die Lieferanten keine Gedanken über eine Nichteinhaltung der Quotenzuteilung zu machen und sähen keine Veranlassung, sich darüber abzustimmen oder Produkte auszutauschen, um die zugeteilten Quoten zu halten. Die in den Randnummern 44 bis 48 erwähnten Dokumente beweisen das Gegenteil: „... Eine strenge Kontrolle der Quoten für die Erstausstattung ist notwendig ... man bewegt sich für Partien in kleinen Serien auf eine Integration mit der Konkurrenz zu" (Vermerk von SIV vom 11. November 1982); „... Beschleunigung des Preissenkungsprozesses ohne irgendeine Gegenleistung bei den Marktanteilen ... gleichartiges verläßliches und striktes Verhalten seitens der qualifizierten Konkurrenz muß sicher sein" (Vermerk von SIV vom 11. Mai 1983); SIV kann nachweisen, daß es ihr trotz ihrer höheren Preise gelungen ist, ohne Wissen der Einkaufsdirektion (obgleich behauptet wird, daß die Quoten von Fiat vergeben werden) ihre Quoten zu halten (Vermerk von SIV vom 12. Oktober 1983); die Abtretung von verarbeiteten und nicht verarbeiteten Produkten zeigt, daß die Hersteller einander helfen wollen, ihre Quoten zu halten. Die in Randnummer 49 angesprochenen Computerübersichten stammen nach Ansicht der Kommission nicht von Fiat und sind auch nicht auf der Grundlage der von Fiat gelieferten Daten erstellt worden. Wie VP in ihrer Erwiderung behauptet, beziehen sich die Verhandlungen mit Fiat auf Stückzahlanteile und nicht auf Quadratmeteranteile; während VP mit prozentualen Stückzahlen rechnet, enthalten die Übersichten im Besitz von FP auf Quadratmeter bezogene Prozentzahlen; selbst wenn denkbar wäre, daß die Übersichten für 1985 (ohne Datumsangabe) und für 1986 (mit dem Datum 20. Oktober 1986) durch eine nachträgliche und damit möglicherweise recht genaue Schätzung erstellt waren, würde dies nicht auf die Übersicht für 1987 zutreffen, da am 20. Oktober 1986 für das folgende Jahr noch nichts endgültig und genau festgelegt ist.

iii) Die Kommission bestreitet nicht, daß ein Käufer bei Geschäftsverhandlungen ein — tatsächliches oder erwartetes — günstigeres Preisangebot eines Konkurrenten erwähnen kann, um die Lieferanten zu veranlassen, preislich mitzuziehen. Dies bedeutet jedoch nicht, daß alle Lieferanten die gleichen Konditionen anwenden und daß sie gegenüber ein und demselben Käufer die gleiche Position einnehmen, da die Position jedes Lieferanten davon abhängt, welche Konditionen er im Produktions- und Vertriebsbereich bietet (umfassenderes Angebot, Spezialprodukte, besserer Service). Es bedeutet auch nicht, daß ein dominierender Käufer allen seinen Lieferanten eine Angleichung an das günstigste Angebot aufzwingen oder sich ohne weiteres an ausländische Lieferanten wenden kann, um die örtlichen Anbieter zu einer Preissenkung zu bringen; wie bei der mündlichen Anhörung

eingeräumt wurde, verlangt nämlich die Automobilindustrie immer häufiger einen Service „just on time", der von einem lokalen Glashersteller, der an Ort und Stelle über die erforderliche Struktur verfügt, eher als von einem ausländischen Hersteller, der erst die erforderliche Struktur schaffen muß, geboten werden kann, so daß unter den über die erforderliche Struktur verfügenden Herstellern jene hinsichtlich Liefermengen und -preis begünstigt werden, die über eine solidere und gleichzeitig flexiblere Struktur verfügen.

Welche Beziehungen auch immer zwischen einem marktbeherrschenden Käufer und seinen Lieferanten bestehen mögen, in jedem Fall ist erwiesen, daß sich SIV, FP und VP untereinander über die gegenüber Fiat einzunehmende Haltung abgestimmt haben. So hat FP mit Vermerk vom 26. Oktober 1982 SIV die in dem Vertrag zwischen FP und Fiat vom 14. Juni 1982 enthaltenen voraussichtlichen Preiserhöhungen mitgeteilt. Die 8 %ige Preisreduzierung, von der im Vermerk von SIV vom 11. Mai 1983 die Rede ist, ist von drei Herstellern vereinbart und angewendet worden. VP behauptet, daß der Hinweis im Vermerk von SIV „gleichartiges verläßliches und striktes Verhalten seitens der qualifiziertesten Konkurrenz muß sicher sein" nicht sie betrifft, weil sie mit [...] % Lieferungen an Fiat als marginaler und nicht als „qualifizierter" Konkurrent zu betrachten ist.

Diese Version von VP wird durch die Interpretation, die SIV als Verfasser des Vermerks gibt, widerlegt: es ist nicht von qualifizierter oder marginaler Konkurrenz, sondern ganz einfach von Konkurrenz die Rede. So ist in der Erwiderung von SIV zu lesen: „... Während die Formulierung ‚gleichartiges Verhalten seitens der Konkurrenz muß sicher sein' nur eine durchaus logische Entschließung des kaufmännischen Direktors ist, der damit die Absicht bekundet, sich überzogenen Preissenkungsforderungen so gut wie möglich zu widersetzen".

Die Preiserhöhungen für das 2. Halbjahr 1985 und für das 1. und 2. Halbjahr 1986 sind zwischen den drei Herstellern erörtert und abgesprochen worden. Nach VP bedeutet der Umstand, daß im handschriftlichen Vermerk von FP vom 23. Mai 1985 von „Pennitalia-Vereinbarung" die Rede ist, nichts — jedenfalls beweise nichts, daß diese Angabe glaubwürdig sei. Außerdem widerspreche die Korrespondenz mit Fiat vom 28. Juni 1985 und 3. Juli 1985 dem handschriftlichen Vermerk von FP. Schließlich sei die Tatsache, daß die Tarifänderung vom 15. Dezember 1985 zeitlich mit der Tarifänderung bei SIV zusammenfällt, die Folge der in der Korrespondenz vom 28. Juni 1985 und 3. Juli 1985 mit Fiat getroffenen Vereinbarung. Nach Auffassung der Kommission ist die Angabe „Pennitalia-Vereinbarung" durchaus glaubwürdig, weil die Zustimmung von VP zur Preisanhebungsvereinbarung für die 3 genannten Halbjahre sich im wesentlichen in der praktischen Anwendung widerspiegelt. Die von VP zitierten Schreiben haben einen völlig anderen Inhalt als VP ihnen gibt: das Schreiben von VP an Fiat vom 28. Juni 1985 enthält keine preisliche Verpflichtung von VP, sondern nur die Bereitschaft, die Preise für 1985 unter der Bedingung unverändert zu lassen, daß VP seine Lieferungen verdoppeln kann; das Schreiben von Fiat an VP vom 3. Juli 1985 enthält ebenfalls keine Lieferquoten- oder Preiszusagen von Fiat, sondern lediglich eine Zurkenntnisnahme der Möglichkeit von VP, ihre Konkurrenzpreise (nicht ihre niedrigeren Preise) beizubehalten; diese Schreiben enthalten keinerlei Hinweis auf die Zeitpunkte von Preisänderungen und erwähnen auch keine Preisabsprache zwischen Fiat und VP.

iv) Daß die gegenseitige Abtretung von Produkten auf eine Aufteilung des Marktes abzielt, wird im wesentlichen durch folgendes belegt: Die jährlich abgetretenen Mengen sind erheblich und dienen, wie aus den in der Randnummer 48 zitierten Dokumenten hervorgeht, nicht dazu, dem Partner aus einer momentanen Schwierigkeit zu helfen. Bei nicht verarbeiteten Produkten belaufen sich die abgetretenen Mengen insgesamt auf [...] Tonnen 1982, [...] Tonnen 1983, [...] Tonnen 1984, [...] Tonnen 1985 und [...] Tonnen 1986, also zwischen [...] und [...] % des globalen Automobilsektor-Eigenverbrauchs der drei Hersteller; bei den verarbeiteten Produkten wurden insgesamt folgende Mengen ausgetauscht: [...] Tonnen 1982, [...] Tonnen 1983, [...] Tonnen 1984, [...] Tonnen 1985 und [...] Tonnen 1986.

In den in der Randnummer 48 zitierten Vermerken und Dokumenten wird ausdrücklich erwähnt, daß FP Verarbeitungsprodukte an SIV im Rahmen der Auftragsuntervergabe liefert.

Bei den abgetretenen Produkten handelt es sich vor allem um bestimmte Stärken und Farben, die von dem einen oder anderen Hersteller nicht produziert werden; sie sollen die drei Hersteller in die Lage versetzen, über die gesamte Produktpalette zu verfügen. Die letztgenannte Möglichkeit verschafft einen Wettbewerbsvorteil, der wegfällt, wenn die drei Hersteller erreichen, daß es unter ihnen keine diesbezügliche Benachteiligung gibt. Daß eine umfassendere Produktpalette einen Wettbewerbsvorteil verschafft, wird von FP in ihrer Erwiderung bestätigt: „Die Lieferanten können diesem Druck (seitens des Käufers) nur dann widerstehen, wenn sie gegenüber ihren Konkurrenten einen objektiven Wettbewerbsvorteil (vollständigere Produktpalette, Spezialprodukte, besserer Service) haben, der für den Automobilhersteller maßgeblich sein kann".

b) Vereinbarungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen betreffend den Piaggio-Konzern

(52) SIV und FP haben sich zumindest ab 1983 über die Aufteilung der Lieferungen und über die Preise für Piaggio abgesprochen.

Der anläßlich der Ermittlungen bei FP und SIV vorgefundene interne Vermerk von FP vom 12. Dezember 1984 erwähnt folgende Vereinbarungen: „Die Lage Ende 1982 sah wie folgt aus: Quoten: Sain-Gobain ca. [...] %, SIV ca. [...] %. Preise: (es folgen die Preistabellen Saint-Gobain und SIV) ... Nach den Kontakten mit (dem Vertreter von SIV) Ende 1982 war folgendes Vorgehen vereinbart worden: 1. SIV würde weiterhin das Modell 6011 nicht liefern. 2. Als Ziel wurde eine Aufteilung der Quoten für die anderen Modelle von [... : ...] festgehalten. 3. Man verständigte sich auf zeitlich verschobene Preisanhebungen, um Piaggio zu veranlassen, die Bestellungen für jedes Teil nicht einheitlich zu verteilen, um so das Ziel nach Punkt 2 zu erreichen. Die Vereinbarung sah letztlich ... folgende Situation vor (es folgen die abgesprochenen und ab 1. März und 1. September 1983 anzuwendenden Preise) ... Die Vereinbarung wurde im wesentlichen eingehalten, doch die Situation änderte sich kaum (am Ende des Jahres ca. [...] % S.G. und ca. [...] % SIV). Unter diesen Umständen wurde Ende 1983 erneut (mit dem Vertreter von SIV) mit dem unveränderten Ziel einer Aufteilung der Quoten von [... :...] vereinbart, daß Saint-Gobain für 1984 die Preise ab 1. März um 4 % und ab 1. September um 3,5 % erhöht, während SIV die Preise zeitlich verschoben ab 1. Juli erhöhen würde (es folgt die Tabelle der vereinbarten Preiserhöhungen) ... In Wirklichkeit ist diese Vereinbarung niemals eingehalten worden ... SIV hatte sich bereits damit einverstanden erklärt, die Preiserhöhung bis September-Oktober zurückzustellen ... Wir mußten folglich akzeptieren, die Preisanhebung vom 1. März auf den 1. Juni zu verschieben ... Zu erwähnen ist, daß ich SIV stets über alle meine Initiativen gegenüber dem Kunden vorab unterrichtet habe ...".

Offensichtlich ist der interne Vermerk von FP an SIV geschickt worden, da der betreffende Vertreter von SIV am 28. Dezember 1984 folgenden Vermerk schrieb. „Ich beziehe mich auf den Vermerk von Saint-Gobain vom 12. Dezember 1984 zum gleichen Thema ... 1. Kein besonderer Kommentar zum Inhalt der Seiten 1-2-3, die unsere früheren Vereinbarungen, die SIV stets eingehalten hat, erschöpfend und präzise zusammenfassen. 2. Zu Seite 4, erster Absatz muß ich daran erinnern, daß (der Vertreter von SIV) ... ständig in Kontakt mit (dem Vertreter von FP) gewesen ist und erklärt hat, daß wir unter dem Druck von Piaggio gezwungen waren, eine Aussetzung der verlangten Erhöhung bis November 1984 zu akzeptieren, und daß in jedem Fall diese Erhöhung (ca. 4 %) nur als Basis für den Vertrag 1985 zu betrachten wäre. Unser Fernschreiben Nr. 3048 vom 6. Dezember 1984 an Piaggio ... bestätigt in jeder Hinsicht das vorstehende ... Abschließend bestätige ich, daß es immer Kontakte zwischen (zwei Vertretern von SIV und zwei Vertretern von FP) gegeben hat. Schließlich möchte ich daran erinnern, daß in einem Ferngespräch von Anfang Dezember zwischen (einem Vertreter von FP und einem Vertreter von SIV) letzterer ersterem den Wortlaut unseres Fernschreibens Nr. 3048 mitteilte ...".

Die fraglichen Vereinbarungen sind, wie aus dem Vermerk von SIV hervorgeht, effektiv angewendet worden. In der Tat haben SIV und FP die Preise wie folgt geändert: für 1983 am 1. März und 1. September; für 1984: FP am 1. März (mit Zurückstellung bis 1. Juni, wie im Vermerk vom 12. Dezember 1984 ausgeführt) und am 1. September; SIV am 1. Januar (wie im Vermerk vom 28. Dezember ausgeführt) und am 1. September; SIV am 1. November (wie im Vermerk vom 28. Dezember 1984 ausgeführt); für 1985: FP am 1. März und SIV am 1. Mai; für 1986: FP am 1. April und SIV am 1. Mai.

6. *Glaslieferungen zwischen den Herstellern*

(53) Zwischen den drei Herstellern werden auf vertraglicher Basis große Glasmengen gegenseitig geliefert. Mit diesen Lieferungen soll jeder Hersteller in die Lage versetzt werden, über die gesamte Produktpalette, selbst solche Produkte, die er nicht selbst herstellt, zu verfügen und seine Marktquoten zu halten. Diese vertraglichen Lieferungen sind außerdem ein Mittel, um die Märkte und Kunden aufzuteilen und die von den Mitbewerbern gehandhabten Tarife und Preise in Erfahrung zu bringen. Dies geht aus den nachstehenden Dokumenten und Tatsachen hervor.

(54) *Lieferungen zwischen SIV und VP.* Nach eigenen Angaben haben die beiden Hersteller sich gegenseitig folgende Mengen Automobil- und Bauglas geliefert. Da die Angaben nicht übereinstimmen, sind die Angaben von VP in Klammern angegeben. Danach hat SIV an VP [...] [(...)] Tonnen 1982, [...(...)] Tonnen 1983, [...(...)] Tonnen 1984, [...(...)] Tonnen 1985 und [...(...)] Tonnen 1986 verkauft; dem gegenüber hat VP an SIV [...(...)] Tonnen 1984, [...] [(...)] Tonnen 1985 und [...(...)] Tonnen 1986 abgetreten.

Mit Schreiben vom 16. September 1986 hat SIV nach mehreren Sitzungen mit VP und im Anschluß an eine Fernschreibkorrespondenz bei VP folgendes bestellt: für das Jahr 1986: [...] Tonnen Automobil-Floatglas grün, [...] Tonnen extra starkes Floatglas klar und [...] Tonnen Floatglas grün plus; für das Jahr 1987: [...] Tonnen

Automobil-Floatglas grün, [...] Tonnen Floatglas grün plus und [...] Tonnen extra starkes Floatglas klar; für das Jahr 1988: [...] Tonnen Automobil-Floatglas grün und [...] Tonnen Floatglas grün plus. Für den Bauglassektor enthält das Schreiben folgende Angabe: „Die Preise werden auf der Grundlage der Änderungen des nationalen Tarifs angepaßt".

(55) *Lieferungen zwischen VP und FP.* Nach den Angaben der beiden Hersteller (VP-Angaben in Klammern) wurden folgende Mengen Automobilglas und Bauglas zwischen den beiden Herstellern ausgetauscht. Lieferungen von VP an FP: [... (...)] Tonnen 1983, [... (...)] Tonnen 1984, [... (...)] Tonnen 1986; Lieferungen von FP an VP: [... (...)] Tonnen 1982, [...] [(...)] Tonnen 1983, [... (...)] Tonnen 1984, [... (...)] Tonnen 1985 und [... (...)] Tonnen 1986. In Fernschreiben vom 19. Februar 1985, 20. Dezember 1985 und 28. Februar 1986 sowie in dem internen Vermerk von VP vom 3. April 1986 sind die beiderseitigen Lieferungen für 1986 spezifiert; danach liefert VP an FP [...] Tonnen Bauglas bronzefarben, während die Lieferungen von FP an VP [...] Tonnen Bauglas grau, [...] Tonnen Automobilglas klar und [...] m² Automobilglas grün umfassen. Die Preise für Bauglas werden auf der Basis der jeweiligen geänderten Tarife angepaßt.

(56) *Lieferungen zwischen FP und SIV.* Nach den Angaben der Hersteller hat FP folgende Mengen Gußglas an SIV geliefert (SIV-Angaben in Klammern): [... (...)] Tonnen 1983, [... (...)] Tonnen 1984, [... (...)] Tonnen 1985 und [... (...)] Tonnen 1986.

Floatglas für den Automobilsektor und den Bausektor wurden in folgenden Mengen ausgetauscht (SIV-Angaben in Klammern). FP lieferte an SIV [... (...)] Tonnen 1982, [... (...)] Tonnen 1983, [... (...)] Tonnen 1984 [... (...)] Tonnen 1985 und [... (...)] Tonnen 1986. SIV lieferte an FP [... (...)] Tonnen 1982, [... (...)] Tonnen 1983, [... (...)] Tonnen 1984, [... (...)] Tonnen 1985 und [... (...)] Tonnen 1986.

Aus dem Schriftwechsel, den Sitzungsberichten und den handschriftlichen Vermerken geht hervor, daß die Preise für die abgetretenen Produkte jeweils auf der Basis der Tarife der abtretenden Firma festgelegt und an die jeweiligen Tarifänderungen angepaßt werden, daß sich diese Preise danach richten, ob die abgetretenen Produkte für den Inlandsmarkt oder für bestimmte Auslandsmärkte bestimmt sind, und daß selbst bei der Abtretung für den Inlandsmarkt die Warenbestimmung nach Regionen und Verwendungskategorien festgelegt wird.

— Fernschreibkorrespondenz vom 18. Oktober und 20. Oktober 1984 und Schreiben von FP an SIV vom 18. Dezember 1984: „Floatglas, klar, extrastark, normal, für die Ausfuhr .. [...] Tonnen; bernsteinfarben, ausschließlich für die Herstellung von belegtem Glas, [...] Tonnen; bronzefarben ausschließlich für die Herstellung von belegtem Glas, [...] Tonnen; Automobilglas grün plus, für Ausland, [...] Tonnen ...".

— Der am 18. Januar 1985 unterzeichnete Vertrag enthält folgende Klausel: „Der obige Verkaufspreis wird im Laufe des Jahres automatisch um die gleichen Prozentpunkte erhöht, um die die Verkaufspreise heraufgesetzt werden und die in den Tarifen von Fabbrica Pisana veröffentlicht werden".

— Handschriftlicher Vermerk von SIV über ein Treffen zwischen SIV und FP am 30. Oktober 1984: „Probleme gelöst: Floatglas klar, normalstark, für Ausfuhr [...] Tonnen 1. September 1984 bis 31. Dezember 1985. Bronzefarben für die Herstellung von belegtem Glas... grau Italien... grün plus Automobil... Gußglas... Darf nicht unter dem Preis von FP verkauft werden. Walzglas (vor allem Doppelglas) — (Generaldirektor von FP) — Wünsche (bezüglich) Politik der Verteilung im Werk anstatt Verarbeitung außerhalb — für Dreifachglas gemeinsame Politik verfolgen".

— Schreiben von FP an SIV vom 6. März 1985: „... Ich sehe mich gezwungen, Ihnen mein Befremden darüber vorzutragen, wie ihr Unternehmen den Vertrieb des von uns gelieferten Gußglases vornimmt. Auf der letzten Sitzung in Rom hatten Sie erklärt, daß die Verkäufer von SIV in keinem Fall Konditionen anwenden würden, die den Regeln eines normalen Wettbewerbs zuwiderlaufen könnten ...".

— Handschriftlicher Vermerk von FP über ein Treffen zwischen SIV und FP am 28. März 1985: „Gußglas — 1. OK für Lieferung. 2. Preis + 3 % auf das Produkt ab 1. April. 3. [...] Tonen/Monat. 4. Kunden — 16 uns vorbehaltene Kunden gemäß Liste in unserem und Ihrem Besitz."

— Nach den Sitzungen vom 23. April und 30. April 1985 werden in dem handschriftlichen Vermerk von FP vom 30. April 1985 folgende gemeinsame Beschlüsse von FP und SIV aufgezeichnet: „Preise, die wir Ihnen frei Kundenadresse berechnen werden... Gesamtmenge [...] Tonnen/Monat. Verteilung: Piemont 3 %, Lombardei 11 %, Trient 1 %, Emilia—Romagna 8 %, Toskana 10 %, Abruzzen und Molise 3 %, Latium 4 %, Kampanien 24 %, Apulien 14 %, Kalabrien 10 %, Sizilien 5 % und Sardinien 3 %. Am 4. Kompensationssitzung".

— Handschriftlicher Vermerk von FP vom 4. Juni 1985: „(kaufmännischer Direktor von SIV) — [...] Tonnen/Monat — Kontinuität — direkt

für Ausland fakturieren. GV alles 4 mm. Preis 84 FF = 209,63 — 370 Lit/kg, alle Stärken + 4,8 % für Relation zu FF. (?) Ankündigung einer Änderung um 2 % werden wir automatisch anwenden ... Bei Walzglas möchte er (?) + 3 % ...".

— Handschriftlicher Vermerk von FP vom 16. Dezember 1985 (Sitzung mit SIV): „(Generaldirektor von SIV) spricht von [../...] Tonnen zusätzlich für sie ... zwei Elemente: Abgabepreis-Gewinnverteilung". Auf diese Lieferungen bezugnehmend enthält der handschriftliche Vermerk von FP über eine Sitzung zwischen FP und SIV vom 3. Februar 1986 folgende Formulierung: „Derjenige, der mehr übernimmt, muß sich verpflichten, den Markt nicht zu stören".

(57) Nach Aussage der Hersteller sind die Rohglaslieferungen aus Gründen, die mit der Struktur der Branche zusammenhängen, wirtschaftlich notwendig. Ein Hersteller könne nicht alle Farben und Stärken herstellen, da die Umrüstung auf eine andere Farbe und auf eine andere Stärke mit kostspieligem Leerlauf verbunden sei.

Es sei deshalb normal, daß sich die Hersteller untereinander beliefern, damit jeder über die gesamte Produktpalette verfügen kann. Außerdem müsse berücksichtigt werden, daß die Öfen von Zeit zu Zeit stillgelegt und gewartet werden müssen, was eine Produktionsunterbrechung und somit die Notwendigkeit des Zukaufs von Rohprodukten mit sich bringt.

Was die Abtretung von Verarbeitungsware betrifft, so sei es illusorisch anzunehmen, daß die abtretende Firma die Tatsache, daß die übernehmende Firma bestimmte Produkte nicht zu liefern vermag, dazu nutzt, den Abnehmer selbst zu beliefern, weil die übernehmende Firma im Falle einer Weigerung der abtretenden Firma versuchen wird, sich bei anderen Konkurrenten einzudecken.

Die Abtretung von Produkten habe keinen systematischen Charakter, weil sie einem punktuellen Bedarf entspricht.

Schließlich seien die in verschiedenen Dokumenten angegebenen Bestimmungsgebiete oder Verwendungszwecke für die Definition der Produktqualität und für die Festsetzung des Verkaufspreises seitens des abtretenden Unternehmens unerläßlich.

(58) i) Die Kommission will, wie sie in ihrer Mitteilung der Beschwerdepunkte an die Unternehmen ausgeführt hat, nicht den Austausch von Produkten für den Fall vorübergehender Schwierigkeiten (Erneuerung von Anlagen, Stillegung und Wartung der Öfen, Befriedigung einer punktuellen Nachfrage) in Frage stellen, sondern den im vorliegenden Fall aufgezeigten systematischen Austausch von Produkten, der langfristig vereinbart ist und der die Konsequenz einer bestimmten Produktions- und Vertriebspolitik darstellt, die von den Herstellern im Rahmen anderer Abmachungen und/oder anderer wettbewerbsbeschränkender Vereinbarungen angewandt wird.

Die Kommission vermag die Darstellung der Hersteller, wonach diese gegenseitigen Lieferungen wirtschaftlich notwendig sind, nicht zu teilen. Nach Aussage der Hersteller soll durch diese gegenseitigen Lieferungen erreicht werden, daß jeder Hersteller zu jedem Zeitpunkt über die gesamte Produktpalette verfügt, womit der wirtschaftliche Vorteil der Spezialisierung aufgehoben wird.

Gleich ob es sich um eine Spezialisierung auf eine bestimmte Glasstärke oder eine bestimmte Glasfarbe handelt, machen die gegenseitigen Lieferungen den Spezialisierungsvorteil zunichte und bezwecken eine künstliche Gleichstellung aller Hersteller, so daß verhindert wird, daß der Kunde wirtschaftlichen Nutzen aus der privilegierten Produktions- und Vertriebsposition jedes Herstellers ziehen kann. Wie die einheitlichen Preise und Rabatte der drei Hersteller beweisen, führen die gegenseitigen Lieferungen zu einem gleichgeschalteten Markt. Damit der Kunde nicht den Hersteller des abgetretenen Produkts ermitteln und sich folglich direkt an ihn wenden kann, gibt die übernehmende Firma, wie VP bei der mündlichen Anhörung zugegeben hat, nur selten und nur auf ausdrückliches Verlangen des Kunden die Herkunft des verkauften Produkts bekannt.

ii) Was die Abtretung von verarbeiteten Produkten betrifft, so entspricht das Argument der Hersteller nicht den Tatsachen. Wenn nämlich die Behauptung der Hersteller stimmt, daß jedes Verarbeitungsprodukt, insbesondere für den Automobilsektor, bestimmten technischen Spezifikationen und Formvorgaben des Kunden entsprechen muß, dann ist es unverständlich, wie sich ein Hersteller, der über ein bestimmtes Produkt nicht verfügt, dieses außerhalb des engen Kreises der Lieferanten des betreffenden Produkts beschaffen könnte, da Hersteller, die nicht Lieferanten dieses Produkts sind, nicht über die notwendigen Anlagen für dessen Herstellung verfügen. Folglich sind gegenseitige Lieferungen nur innerhalb der Gruppe der derzeitigen Lieferanten möglich. Der Hersteller, der Produkte abtritt, verzichtet demnach auf eine Vergrößerung seines Marktanteils und setzt die übernehmende Firma in die Lage, ihren Marktanteil zu halten, da, wie unter Randnummer 51 ausgeführt, die Quotenzuteilungen des Kunden nur Richtwertcharakter besitzen und weder den Lieferanten noch den Kunden selbst binden.

iii) Entgegen den Behauptungen der Hersteller haben die gegenseitigen Lieferungen nach Ansicht der Kommission systematischen Charakter. Obgleich es neben Lieferverträgen mit mehrjähriger Laufzeit auch solche mit einjähriger Laufzeit gibt, sind diese Verträge im Kontext einer Handelspolitik zu sehen, die, wie die Hersteller einräumen, bekannt ist und ständig angewendet wird.

Dies bedeutet, daß ein Hersteller, der ein bestimmtes Produkt braucht, dank dieser weit verbreiteten Praxis stets sicher sein kann, daß er sich bei seinen Mitbewerbern eindecken kann.

Das Gesagte gilt um so mehr, als sich die gegenseitigen Lieferungen nicht auf marginale, sondern auf beträchtliche Mengen beziehen. Diese großen Mengen könnten nicht ohne die Existenz eines fest installierten Systems geliefert werden. Damit das System funktioniert, bedarf es, anders als die Parteien behaupten, nicht eines förmlichen Rahmenabkommens, da die Feststellung einer gängigen und häufig angewandten Praktik ausreicht, den gegenseitigen Lieferungen einen systematischen Charakter zu verleihen. Das Ausmaß der gegenseitigen Floatglaslieferungen der drei Hersteller wird durch deren jährlichen Anteil an der Produktion jedes Herstellers belegt:

(in %)

	FP		SIV		VP	
	Verkäufe	Käufe	Verkäufe	Käufe	Verkäufe	Käufe
1982	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
1983	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
1984	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
1985	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
1986	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]

Im Durchschnitt der fünf untersuchten Jahre machten die gegenseitigen Verkäufe der drei Hersteller [...] %, die gegenseitigen Käufe [...] % ihrer Gesamtproduktion aus.

Bei Gußglas fällt auf, daß FP, die seit Anfang 1984 alleiniger Hersteller in Italien ist, ihren italienischen Konkurrenten Mengen abgetreten hat, die folgenden Prozentsätzen ihrer gesamten Gußglasverkäufe entsprechen: [...] % 1983, [...] % 1984, [...] % 1985 und [...] % 1986.

iv) Zu der Spezifizierung der Bestimmungsgebiete oder Verwendungszwecke ist anzumerken, daß das Produkt Glas von den gleichen Herstellern als homogenes Produkt definiert worden ist, bei dem es unmöglich ist, den Hersteller zu bestimmen. Wenn dem so ist, dann ist es angesichts der Tatsache, daß das Produkt an einen anderen Branchevertreter abgetreten wird, der die Mängel und Vorzüge festzustellen in der Lage ist, unverständlich, warum im voraus eine Bestimmung oder ein Verwendungszweck festgelegt werden muß, zumal die abtretende Firma keinerlei Produkthaftung zu befürchten hat, da eine Identifizierung des Herstellers anhand des Produktes selbst unmöglich ist. Wenn das Produkt unabhängig vom Hersteller völlig gleichartig ist, kann sich sein Abgabepreis nicht nach dem Bestimmungsgebiet oder dem Verwendungszweck, sondern nur danach richten, ob es sich um erste oder zweite Wahl handelt.

II. RECHTLICHE BEURTEILUNG

A. Artikel 85 Absatz 1

(59) Gemäß Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag sind mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar und verboten alle Vereinbarungen zwischen Unternehmen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, welche den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen geeignet sind und eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezwecken oder bewirken, insbesondere solche, die darin bestehen, die Kauf- oder Verkaufspreise oder andere Geschäftsbedingungen mittelbar oder unmittelbar festzulegen und die Märkte oder Versorgungsquellen aufzuteilen.

(60) Die nachstehend dargelegten Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen fallen unter die Vorschriften des Artikels 85 Absatz 1, und die betreffenden Unternehmen sind Unternehmen im Sinne des genannten Artikels, da sie wirtschaftliche Tätigkeiten im Bereich der Herstellung, der Verarbeitung und des Absatzes von Flachglas ausüben.

7. Vereinbarungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen bei Flachglas für die Bauwirtschaft

(61) Die Veröffentlichung identischer Preise in kurzem zeitlichen Abstand und mitunter am gleichen Tag und das Bestehen identischer Rabatte und identischer Listen und Kategorien von Kunden, für die

diese Bedingungen gelten, sind das Ergebnis von Absprachen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen zwischen den betreffenden Herstellern. Die in Kapitel IV erwähnten Dokumente und Aufzeichnungen über Sitzungen und Treffen beweisen, daß sich FP, SIV und VP zumindest ab 1983 und bis 1986 abgesprochen oder zumindest abgestimmt haben, um einheitliche Preise und Verkaufsbedingungen anzuwenden, und daß die These, die Gleichheit der Preise und Verkaufsbedingungen sei nur die Folge der Gleichartigkeit der Produkte und einer Oligopolsituation auf dem Markt, dem wahren Sachverhalt nicht entspricht.

(62) Die Komission kann die Auffassung einiger Hersteller, was den Begriff der Vereinbarung oder Absprache betrifft, nicht teilen.

Damit eine Wettbewerbseinschränkung eine Vereinbarung oder Absprache im Sinne von Artikel 85 Absatz 1 darstellt, braucht diese Vereinbarung oder diese Absprache keineswegs zwischen den Parteien ein bindendes Rechtsverhältnis zu schaffen. Eine Vereinbarung oder Absprache liegt vor, sobald die Parteien sich über eine Praktik verständigen, die ihre Geschäftsfreiheit dadurch einschränkt oder einschränken kann, daß sie die Leitlinien für ihr Marktverhalten festlegt. Eine Konventionalstrafe ist nicht vorgesehen. Die Vereinbarung braucht nicht schriftlich fixiert zu sein.

Im vorliegenden Fall geht, wie in den Randnummern 18 bis 33 erläutert, aus den Vermerken von Socover vom 12. Juli 1983, 12. April, 10. Juli und 23. Juli 1985 und 10. März 1986 sowie aus den Vermerken von SIV und FP vom 30. Januar 1985 hervor, daß zwischen den drei Herstellern Absprachen über die Preise und Verkaufsbedingungen bestanden, während aus den Vermerken und Dokumenten von SIV und FP vom 30. Oktober 1984, 6. März, 28. März, 12. April, 23. und 30. April und 16. Dezember 1985 und 3. Februar 1986 hervorgeht, daß zumindest zwischen SIV und FP Absprachen über die Preise und Verkaufsbedingungen bestanden, die anläßlich der Abtretung von Produkten getroffen wurden. Die Wirksamkeit dieser Absprachen ist nur vor dem Hintergrund eines bereits bestehenden Marktkartells erklärbar.

(63) Die Hersteller behaupten, die Kommission habe nicht nachgewiesen, daß es zwischen den drei Herstellern Besprechungen oder Treffen zwecks Festlegung gleicher Preise oder gleicher Verkaufsbedingungen gegeben hat; sie habe lediglich bilaterale Kontakte zwischen dem einen oder anderen Hersteller und einem Grossisten nachgewiesen. In Wirklichkeit hat die Kommission, wie festzustellen war, den Nachweis von Besprechungen zwischen den Herstellern erbracht und bewiesen, daß die Vermerke von Socover sowie die Vermerke von SIV und FP Absprachen zwischen den drei Herstellern wiedergeben. Selbst wenn die These der Hersteller der Wirklichkeit entspräche, könnte die Existenz gleicher Rabatte und die Anwendung einheitlicher Verkaufsbedingungen in den Geschäftsbeziehungen mit den gleichen Kunden nur die Folge von Verhaltensweisen sein, die direkt zwischen den drei Herstellern oder über den Sprecher der Grossisten abgestimmt wurden.

Obgleich der Begriff der Vereinbarung oder Absprache anders auszulegen ist als der Begriff der aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen, kann die Verabredung Elemente der einen und der anderen Form der nicht statthaften Zusammenarbeit enthalten. Dadurch daß im Vertrag der Begriff der aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen geprägt wird, soll verhindert werden, daß die Unternehmen die Bestimmung von Artikel 85 Absatz 1 umgehen, indem sie sich über wettbewerbsbeschränkende Modalitäten verständigen, die nicht einer Vereinbarung oder einer Absprache gleichzustellen sind, indem sie sich beispielsweise gegenseitig über ihr geplantes künftiges Marktverhalten unterrichten, damit sie sich darauf einstellen können, wohl wissend, daß die Konkurrenten in gleicher Weise handeln werden [1].

In seinem Urteil vom 16. Dezember 1975 [2] hat der Gerichtshof erklärt, daß die in der Rechtsprechung des Gerichtshofs festgelegten Kriterien für die Koordinierung und Zusammenarbeit im Sinne der Grundkonzeption der Wettbewerbsvorschriften des Vertrags zu verstehen sind, wonach jeder Wirtschaftsbeteiligte seine Marktpolitik selbständig bestimmen muß. Auch wenn dieses Eigenständigkeitsgebot nicht das Recht der Unternehmen beseitigt, sich dem festgestellten oder erwarteten Verhalten ihrer Mitbewerber klug anzupassen, steht es doch eindeutig jeder mittelbaren oder unmittelbaren Fühlungnahme zwischen Unternehmen entgegen, die bezweckt oder bewirkt, das Marktverhalten eines Wettbewerbers zu beeinflussen oder einem Wettbewerber preiszugeben, welches Marktverhalten man selbst beschlossen hat oder in Erwägung zieht.

Selbst wenn man den Inhalt der Vermerke und Dokumente von SIV und FP und der Vermerke von Socover nicht als Absprachen qualifizieren will, besteht kein Zweifel, daß diese Vermerke und Dokumente ein Zusammenspiel zwischen den drei Herstellern belegen, wobei es unerheblich ist, welche Form dieses Zusammenspiel im einzelnen Fall hat, da ausgeschlossen ist, daß die drei Hersteller nicht die Tragweite der Worte kannten, wenn sie erklären: „wir werden die gleichen Konditionen wie die anderen anwenden", „wir verletzen die Regeln des Kartells", oder „... muß sich verpflichten, den Markt nicht zu stören", oder daß sie nicht wußten, daß Socover, die von den Herstellern selbst als Sprecher der Grossisten bezeichnet wurde, als Informant für das geplante oder erwartete Marktverhalten der Unternehmen benutzt werden konnte, wie dies häufig auch geschehen ist.

[1] Urteil Europäischer Gerichtshof 14. 7. 1972, Rechtssache 48/69, ICI/Kommission, Slg. 1972, S. 619.

[2] Verbundene Rechtssachen 40-48, 50, 54-56, 111, 113 und 114/73, Suiker Unie/Kommission, Slg. 1975, S. 1663.

Selbst wenn die drei Hersteller nachweisen könnten — was nicht der Fall ist — daß sie von den nicht vertraulichen Tarifen ihrer Wettbewerber über die Kunden Kenntnis erhielten, könnten sie diese Begründung nicht für die Kenntnis von Dokumenten wie Rabattlisten und Listen von Kunden, für die diese Rabatte gelten, geltend machen, die von den Unternehmen selbst als streng geheime interne Dokumente eingestuft werden. Berücksichtigt man weiter, daß diese Unternehmen die Einteilung der Kunden in Kategorien oder Gruppen in einigen Fällen am gleichen Tag und in den meisten Fällen mit nur kurzem Zeitabstand geändert haben, so bleibt nur die Feststellung, daß die Behauptung der Parteien nicht stichhaltig ist.

(64) Die auf Veranlassung und/oder mit Hilfe der Hersteller veranstalteten Treffen der führenden Großhändler sind, wie aus den Ausführungen in den Randnummern 35 bis 42 hervorgeht, das Ergebnis von Absprachen oder aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen zwischen FP, SIV und VP mit dem Ziel, die Ein- und Verkaufspolitik der Großhändler, die sich wegen ihrer wirtschaftlichen Abhängigkeit nicht dem Zugriff und dem Einfluß der Hersteller entziehen können, in eine ihren abgestimmten Interessen entsprechende Richtung zu orientieren. Wenn die Grossisten nicht gezwungen wären, ihre kaufmännischen Entscheidungen auf kollegialen Sitzungen zu treffen, bei denen die freie Entscheidung eines jeden durch den Umstand, daß die Treffen auf Initiative der Hersteller zustande kommen, die auf diese Weise ihr einvernehmliches Handeln dokumentieren wollen, und durch die mittelbare oder unmittelbare Präsenz (mittelbar in Form der von den Herstellern kontrollierten Vertriebsgesellschaften) der Hersteller und der anderen Grossisten, also ihrer natürlichen Konkurrenten, eingeschränkt oder behindert wird, könnten sie individuell Druck auf die Hersteller ausüben und somit ihre Aufträge an den oder die Hersteller vergeben, die die interessantesten Verkaufsbedingungen bieten, und so das von den Herstellern gewollte Marktgleichgewicht zunichte machen. Die kollegialen Treffen dienen indessen gerade dazu, solchen Druck zu vermeiden, die Hersteller in die Lage zu versetzen, sich gegenseitig zu überwachen und ihr einheitliches Vorgehen nach außen zu dokumentieren, sowie als Folge davon die vereinbarten Gleichgewichte und Marktstrukturen zu konsolidieren.

(65) Die Tatsache, daß dem einen oder anderen Hersteller mitunter vorgehalten wird, die Verpflichtungen nicht einzuhalten und gegen das Kartell zu verstoßen, und daß ein Hersteller die vereinbarten Preise und Konditionen manchmal verspätet anwendet, erklärt sich aus der Existenz der oben erwähnten Absprachen oder abgestimmten Verhaltensweisen, die ihrem Wesen nach einen Verstoß gegen Artikel 85 darstellen. Selbst wenn die Absprachen nicht ganz eingehalten werden, bedeutet dies nicht, daß sie das Verhalten der Unternehmen nicht spürbar beeinflussen.

(66) Diese Absprachen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen von Unternehmen, die identische Erzeugnisse herstellen, sind gravierende Einschränkungen des Wettbewerbs im Sinne von Artikel 85 Absatz 1. Mit diesen Absprachen und Verhaltensweisen haben die betreffenden Unternehmen die Eigenständigkeit ihres Handelns gegenüber ihren Kunden beschnitten und so gehandelt, daß die wichtigsten Kunden sich ihren Entscheidungen beugen und die Möglichkeit verlieren, frei ihre Geschäftsentscheidungen zu treffen. Die Auswirkungen dieser einschränkenden Praktiken sind um so spürbarer, als FP, SIV und VP ca. 79 % des italienischen Binnenmarktes kontrollieren. Durch das ihnen zur Last gelegte Verhalten haben die Unternehmen aufgrund ihres ungeachtet der Einfuhren hohen globalen Marktanteils die Möglichkeit der Käufer, die Vorteile eines Wettbewerbs zwischen den einheimischen Herstellern zu nutzen, verringert. Außerdem können die wichtigsten Abnehmer — Großhändler und Verarbeitungsunternehmen — in Anbetracht der Risiken für die Regelmäßigkeit der Versorgung schwerlich auf die Lieferungen der in Italien ansässigen Hersteller verzichten.

8. *Vereinbarungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen bei Automobilglas*

(67) Die in Kapitel 5 erwähnten Sachverhalte und Dokumente beweisen hinlänglich, daß sich FP und SIV zwischen 1982 und 1986 und FP, SIV und VP zwischen 1983 und 1986 über die gegenüber dem Fiat-Konzern anzuwendenden Preise und zwischen 1982 und 1987 über die Aufteilung des Marktes verständigt oder zumindest abgestimmt und so jegliche Ungewißheit hinsichtlich des Verhaltens des jeweils anderen beseitigt haben.

Die Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen zwischen FP und SIV, mit denen die Preise bis ins Detail festgelegt, die Lieferungen bis in die Einzelposten aufgeteilt und die aus der Reaktion des Kunden resultierenden Gewinne bzw. Verluste umgelegt werden, stellen wesentlich schwerere Verstöße dar als jene, die mit der Zusammenarbeit von VP begangen wurden.

Das Verhalten von VP stellt indessen ebenfalls einen Verstoß dar. So besteht kein Zweifel, daß sich VP, wie aus den Vermerken von SIV und FP und aus der Tatsache hervorgeht, daß VP die Preisänderungen pünktlich — wenngleich in einem Fall mit einer Abweichung von — 0,3 % und in anderen Fällen mit einiger Verzögerung — angewendet hat, an den Preisabsprachen und Preisabstimmungen beteiligt hat. Auch besteht kein Zweifel, daß sich VP, wie sich aus den Computerübersichten im Besitz von FP und der Tatsache ergibt, daß VP für Rechnung ihrer Konkurrenten Rohglas und verarbeitetes Glas geliefert hat und weiter liefert, an den Absprachen über die Aufteilung der Lieferungen beteiligt hat.

Es ist wenig wahrscheinlich, daß ein Lieferant Preiserhöhungen seiner Konkurrenten vom Kunden erfährt, weil dieser zwar alles Interesse daran hat, Preissenkungen mitzuteilen, nicht aber Preiserhöhungen. In der Tat muß ihm daran gelegen sein, die Front der Lieferanten aufzubrechen, um unterschiedliche Preise entsprechend der jeweiligen Verhandlungsstärke durchzusetzen. Selbst wenn ein Lieferant bei den Verhandlungen mit dem Kunden tatsächlich Hinweise auf die Angebote seiner Mitbewerber erhalten sollte, würde dies nichts daran ändern, daß sich die von jedem Lieferanten praktizierten Bedingungen nach der Verhandlungsstärke eines jeden, nach der Palette der angebotenen Produkte und nach dem Service richten würden und daß selbst ein Kunde mit beherrschender Stellung bei der Festsetzung der Kaufbedingungen diese objektiven Gesichtspunkte nicht außer Acht lassen könnte. In jedem Fall steht fest, daß sich FP, SIV und VP vor jeder Verhandlung mit dem Fiat-Konzern sowohl bei einer Preissenkung als auch bei einer Preiserhöhung abgestimmt haben.

Schließlich ist es unwahrscheinlich, daß der Kunde die Quelle der Informationen über die Quoten oder das Medium für die Übermittlung dieser Informationen ist, da nicht einzusehen ist, welches Interesse der Kunde daran haben könnte, Informationen über Herkunft und prozentualen Anteil seiner Lieferungen in Umlauf zu bringen. Solche Informationen werden vielmehr sorgfältig als Unternehmensgeheimnis gehütet. Die Tatsache, daß der Kunde in den Auftragsbestätigungen die dem betreffenden Lieferanten für das betreffende Modell zugewiesene Quote erwähnt, bedeutet nicht, daß diese Quote endgültig ist oder daß der Kunde jedem Lieferanten die den anderen Lieferanten zugeteilten Quoten mitteilt. Die jedem Lieferanten vom Kunden individuell zugeteilten Quoten haben lediglich Richtwertcharakter und binden weder den Kunden noch den Lieferanten, da jegliche Änderung möglich bleibt. Außerdem beziehen sich die mit dem Kunden ausgehandelten Prozentsätze auf die Stückzahl, während die Zahlen im Besitz von FP Quadratmeter-Prozentsätze sind. Daraus folgt, daß die Zuteilung endgültiger und detaillierter Quoten nicht auf den Kunden zurückgeht, sondern das Ergebnis der zwischen den drei Herstellern vereinbarten Aufteilung der Lieferungen ist.

(68) Die in Kapitel 5 erwähnten Dokumente beweisen, daß sich FP und SIV von Ende 1982 bis 1986 über die gegenüber Piaggio anzuwendenden Preise und über die Mengen und Posten, die jeder von ihnen liefern würde, verständigt oder abgestimmt haben.

Mit diesen Vereinbarungen und Verhaltensweisen, die eindeutige Verstöße darstellen, haben die beiden Hersteller eine langfristige Strategie vereinbart, durch die der betreffende Kunde veranlaßt werden sollte, seine Bestellungen entsprechend der Entscheidung der Hersteller aufzuteilen; Piaggio wurde damit durch das System der differenzierten Preise jede wirtschaftliche Möglichkeit zur Wahl seiner Versorgungsquellen genommen.

Ein solches Verhalten ist um so gravierender, als FP und SIV ihre Vereinbarungen effektiv in die Praxis umgesetzt, laufend an die jeweiligen Umstände angepaßt und über die anfänglich vorgesehene Laufzeit hinaus verlängert haben.

(69) Die vorstehenden Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen sind Wettbewerbsbeschränkungen im Sinne von Artikel 85 Absatz 1. Die betreffenden Hersteller haben durch diese Vereinbarungen und Verhaltensweisen eine Marktsituation geschaffen, bei der jede Form von Wettbewerb untereinander ausgeschlossen oder zumindest auf ein Minimum reduziert wurde. Durch diese Vereinbarungen und Verhaltensweisen wurden die betreffenden Hersteller in die Lage versetzt, ein Preis- und Absatzgleichgewicht auf einem anderen Niveau als dem, das sich bei normalen Wettbewerbsverhältnissen hätte bilden können, anzustreben und zu erreichen und die jeweiligen Marktpositionen zu konsolidieren. Die Auswirkungen der von den betreffenden Herstellern bewirkten Wettbewerbsbeschränkungen sind angesichts der Tatsache, daß FP und SIV zusammen über 80 % und FP, SIV und VP zusammen ca. 95 % des italienischen Automobilglasmarktes kontrollieren, beträchtlich. Als Folge der den Parteien zur Last gelegten Verhaltensweisen wurde den Kunden die Möglichkeit genommen, die Vorteile des Wettbewerbs zwischen den einheimischen Herstellern zu nutzen, da diese auf dem betreffenden Markt trotz der Importe eine beherrschende Stellung einnehmen. Außerdem ist zu bedenken, daß die Kunden nicht auf die Lieferungen der in Italien ansässigen Hersteller verzichten können, wenn sie sicher sein wollen, regelmäßig beliefert zu werden.

9. *Vereinbarungen der Hersteller über gegenseitige Glaslieferungen*

(70) Die in Kapitel 6 erläuterten Vereinbarungen und Verträge über die systematischen gegenseitigen Glaslieferungen stellen erhebliche Wettbewerbsbeschränkungen im Sinne von Artikel 85 Absatz 1 dar, da sie den Parteien ihre Handlungsfreiheit und die Möglichkeit zu einer individuellen Anpassung an die jeweiligen Verhältnisse nehmen. Mit diesen Vereinbarungen und Verträgen verzichtet nämlich jeder Hersteller darauf, durch Erhöhung seiner Direktverkäufe an die Kundschaft die Lieferunfähigkeit der anderen Hersteller und seine eigene Produktionskapazität auszunutzen, indem er sich seinerseits gegen ein solches Risiko im umgekehrten Falle schützt.

Zu einem Zeitpunkt, wo ein Einbruch in den Markt eines anderen Herstellers in Anbetracht der Identität der Produkte besonders einfach wäre und

ein Hersteller seine Spezialisierung dazu nutzen könnte, sich auf den ihn besonders interessierenden Marktsegmenten durchzusetzen, muß dieser Hersteller im Gegenteil auf diese Chancen verzichten und einen Teil seiner Produktion aus dem normalen Vertriebssystem herausnehmen, um einen Konkurrenten zu beliefern. Andererseits gerät der diese Lieferung empfangende Wettbewerber gegenüber dem abtretenden Hersteller in eine derartige Abhängigkeit, daß er, wie verschiedene in Kapitel 6 erwähnte Dokumente beweisen, das ihm aufgrund der Vereinbarungen und Verträge gelieferte Erzeugnis niemals für eine Konkurrenzaktion verwenden würde oder verwenden könnte.

Wie aus den in Kapitel 6 aufgeführten Dokumenten hervorgeht, zielen diese Vereinbarungen und Verträge letztlich darauf ab, die Absatzmärkte und Kunden unter den betreffenden Herstellern aufzuteilen und jede Änderung der Positionen in den verschiedenen Marktsegmenten sowie einen etwaigen Druck seitens der Kunden auszuschließen. Im Sektor Automobilglas geht die Aufteilung des Marktes und der Kundschaft mitunter sehr weit: einige Hersteller akzeptieren, als Zulieferer für ihre Konkurrenten, die über die erforderliche Technik und die erforderlichen Produktionsanlagen verfügen, tätig zu sein, und dies nur, um zu einer Aufteilung der Lieferquoten für jeden Kunden zu gelangen.

10. *Beeinträchtigung des Handels zwischen Mitgliedstaaten*

(71) Die in den Kapiteln 7, 8 und 9 beschriebenen Wettbewerbsbeschränkungen sind geeignet, den innergemeinschaftlichen Handel spürbar zu beeinträchtigen. Die Preisabsprachen betreffen auch Erzeugnisse, die SIV aus anderen Mitgliedstaaten der Gemeinschaft, FP von anderen Firmen des Saint-Gobain-Konzerns und VP von der französischen Schwestergesellschaft Boussois einführen. Damit haben die Preisabsprachen auch Erzeugnisse aus anderen Ländern der Gemeinschaft zum Gegenstand.

Die Vereinbarungen über die gegenseitigen Glaslieferungen betreffen auch für die Ausfuhr bestimmte Produkte der drei betreffenden Unternehmen. Sie verhindern also, daß jeder Hersteller seine Lieferungen nach den anderen Mitgliedstaaten frei entwickeln kann.

Außerdem haben die Vereinbarungen über die gegenseitigen Lieferungen und die Absprachen über die Preise und über die Quoten- und Marktaufteilung Einfluß auf die Verkäufe, die in Italien durch Importe aus den Nachbarländern getätigt werden könnten, da diese Verhaltensweisen ein Gefüge einheitlicher Geschäftskonditionen anstatt eines Gefüges differenzierter Konditionen bedingen, das normalerweise bestanden hätte, wenn der Wettbewerb nicht eingeschränkt worden wäre; sie führen somit zu einer Verlagerung der Handelsströme zwischen den Mitgliedstaaten. Mit der Festsetzung dieser einheitlichen Konditionen haben die Unternehmen, an die die vorliegende Entscheidung gerichtet ist und die ca. 79 % des italienischen Marktes für Bauglas und ca. 95 % des Marktes für Automobilglas einnehmen und einen großen Teil der externen Versorgungsquellen kontrollieren, den Wettbewerb beeinträchtigt. Daraus folgt, daß diese Vereinbarungen und Absprachen den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigen, indem sie eine nationale Marktabschottung, die die vom Vertrag gewollte wirtschaftliche Verflechtung unmöglich macht, festigen.

B. Artikel 85 Absatz 3

(72) Die Freistellung nach Artikel 85 Absatz 3 kann für die Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen, die Gegenstand der vorliegenden Entscheidung sind, nicht in Anspruch genommen werden, da sie nicht nach Artikel 4 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 angemeldet worden sind und nicht unter die in Absatz 2 des gleichen Artikels vorgesehenen Ausnahmen fallen.

(73) Andererseits wären nach Auffassung der Kommission die Bedingungen für die Anwendung von Artikel 85 Absatz 3 selbst dann, wenn diese Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen angemeldet worden wären, nicht erfüllt, da nicht einzusehen ist, wie Preis- und Marktaufteilungsabsprachen zur Verbesserung der Warenerzeugung oder -verteilung oder zur Förderung des technischen Fortschritts beitragen können und der Verbraucher an dem entstehenden Gewinn angemessen beteiligt werden kann. Außerdem bieten diese Absprachen dem betreffenden Unternehmen die Möglichkeit, auf dem italienischen Markt den Wettbewerb für einen erheblichen Teil der fraglichen Erzeugnisse auszuschalten.

C. Artikel 86

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

(75) FP, SIV und VP sind Unternehmen im Sinne dieses Artikels.

11. *Der Markt*

(76) Die vorliegende Entscheidung bezieht sich auf den Flachglasmarkt. Im Gegensatz zu Hohlglas, das mit anderen Produkten wie beispielsweise Aluminiumdosen, Blechdosen, besonders behandelten Kartonpackungen und Plastikbehältnissen konkurriert, kann Flachglas — von zwei Verwendungszwecken abgesehen — in seinen verschiedenen Verwendungszwecken nicht durch andere Produkte ersetzt werden. Sieht man von der Verwendung für Gewächshäuser und Veranden ab, wo Flachglas mit Plastik konkurriert, sofern nicht besondere Erfordernisse bestehen, die Wärmeabstrahlung zu verhindern, so gibt es für alle anderen Verwendungszwecke keine Konkurrenzprodukte zu Flachglas. Ob zur Herstellung von Glasscheiben für Kraftfahrzeuge oder Gebäude, von Spiegeln oder reflektierendem Glas, von Isolierglas oder Drahtglas — Flachglas bleibt unersetzbar.

Flachglas muß folglich als ein spezifischer Markt angesehen werden, weil es in Anbetracht seiner mechanischen, thermischen, optischen und dekorativen Eigenschaften und seines Qualitäts/Preisverhältnisses in seinen verschiedenen Verwendungsformen konstante Bedürfnisse zu befriedigen vermag und — von zwei Verwendungsbereichen abgesehen — nicht austauschbar oder ersetzbar ist.

(77) Geographisch muß Italien, das ein wesentlicher Teil des Gemeinsamen Marktes ist, als geeigneter Markt zur Messung des Wettbewerbs betrachtet werden. Der geographische Standort der Produktionseinheiten ist ein existenzbedingender Faktor für die Glasindustrie, da die Transportkosten zwar nicht ein unüberwindliches Hindernis für die Vermarktung von Flachglas über die Grenzen hinaus, zweifellos aber ein sehr gewichtigter Faktor sind, weil mit zunehmender Entfernung zwischen Produktionsstätte und Lieferort das logistische System kritisch wird und die Wettbewerbsfähigkeit des Produkts leidet. Auch wenn jeder Hersteller einen Teil seiner Erzeugung exportiert, ist dieser Teil verglichen mit den für den Inlandsmarkt bestimmten Mengen doch begrenzt, weil für einen Export nur die zu Grenzkosten produzierten Mengen in Betracht kommen, wenn die Rentabilität des Unternehmens gewahrt werden soll. Die örtlichen Hersteller sind sich deshalb bewußt, daß eine gewisse Konkurrenz von außen kommen kann, daß sich diese Konkurrenz aber, was die Mengen betrifft, in Grenzen hält und sie selbst auf dem größten Teil des Binnenmarktes ihre beherrschende Position behalten. Wenn dann noch wie im vorliegenden Fall die meisten außerhalb Italiens gelegenen Versorgungsquellen von den gleichen Konzernen kontrolliert werden, zu denen auch die lokalen Hersteller gehören, ist die Gefahr einer Konkurrenz bei den erwähnten begrenzten Mengen noch geringer.

Die logistische und wirtschaftliche Bedeutung des geographischen Standorts der Produktionseinheiten hat zur Folge, daß die Verwender im Hinblick auf eine regelmäßige Versorgung im wesentlichen auf die örtlichen Hersteller angewiesen sind. Die Möglichkeit, daß die Verwender Druck auf die örtlichen Hersteller ausüben, ist demzufolge sowohl was die Mengen als auch was die zeitliche Dauer betrifft, beschränkt: hinsichtlich der Mengen deshalb, weil, wie dargelegt wurde, das Angebot an ausländischen Produkten begrenzt ist, und hinsichtlich der Dauer deshalb, weil ein Verwender selbst dann, wenn es ihm gelingt, einen bedeutenden Teil der verfügbaren ausländischen Produkte zu kaufen, nur für sehr kurze Zeit und auch nur dann auf inländische Produkte verzichten kann, wenn eine kontinuierliche Versorgung nicht notwendig ist; sobald aber der Vorrat an importierten Erzeugnissen erschöpft oder wenn eine regelmäßige Versorgung notwendig ist, wird er auf den inländischen Markt zurückzugreifen gezwungen sein.

Aus den vorstehenden Ausführungen ergibt sich, daß der italienische Markt der maßgebliche geographische Markt ist, weil er für mindestens $^4/_5$ des Inlandsverbrauchs der Ort des Ausgleichs zwischen Angebot und Nachfrage ist.

12. *Die kollektiv beherrschende Stellung*

(78) Als Teilnehmer an einem festen Oligopol verfügen FP, SIV und VP über einen Grad an Unabhängigkeit gegenüber dem Wettbewerbsdruck, der sie in die Lage versetzt, einen wirksamen Wettbewerb dadurch zu verhindern, daß sie auf das Verhalten der anderen Marktteilnehmer nicht nennenswert Rücksicht zu nehmen brauchen.

(79) Die kollektiv beherrschende Stellung von FP, SIV und VP ergibt sich aus folgendem:

Die von FP, SIV und VP gemeinsam gehaltenen Marktanteile von ca. 79 % bei Bauglas und ca. 95 % bei Automobilglas reichen allein schon aus, um den drei Herstellern eine beherrschende Stellung auf dem italienischen Flachglasmarkt zu sichern. Diese Marktanteile sind seit mehreren Jahren ziemlich unverändert.

FP, SIV und VP gehören zu multinationalen Konzernen, die mehr als die Hälfte der Flachglasproduktion und des Flachglasangebots für den Automobil- und den Bausektor in der Gemeinschaft kontrollieren. Mithin sind sie weitgehend vor einem Wettbewerb geschützt, der innerhalb der in Absatz 76 genannten Grenzen von außen kommen könnte. Die direkte Kontrolle des inländischen Angebots und die indirekte Kontrolle des Auslandsangebots ermöglichen den drei Unternehmen eine Handelspolitik, die von der Marktentwicklung und den Wettbewerbsbedingungen unabhängig ist.

Die Tatsache, daß der eine oder andere Gemeinschaftshersteller selbst regelmäßig und verschiedene Drittlandhersteller punktuell als Konkurrenten zu den drei Unternehmen auftreten, ändert nichts an der obigen Schlußfolgerung, da, wie der Gerichtshof in den Rechtssachen United Brands und Hoffmann-La Roche (1) festgestellt hat, eine beherrschende Stellung weder das Vorhandensein eines gewissen Wettbewerbs ausschließt noch voraussetzt, daß der oder die Hersteller, die die beherrschende Stellung innehaben, jegliche Wettbewerbsmöglichkeit ausgeschaltet haben. Andere Hersteller können durchaus in Konkurrenz zu den Unternehmen mit beherrschender Stellung treten, ohne daß dies letzteren zum Nachteil gereicht und sie dadurch ihre beherrschende Stellung verlieren. Die Tatsache, daß es den konkurrierenden Unternehmen trotz aller Anstrengungen nicht gelungen ist, die Position der drei Unternehmen auf dem italienischen Markt zu schwächen, und daß FP, SIV und VP ihre Marktanteile gefestigt haben, sind daher ein deutliches Indiz für eine beherrschende Stellung.

In Anbetracht der umfangreichen Investitionen, die für die Glasherstellung notwendig sind, und der für die nächsten zehn Jahre zu erwartenden geringen Nachfragezunahme ist nicht damit zu rechnen, daß eine strukturelle Änderung der Marktverhältnisse eintreten oder neue Hersteller auf dem Markt Fuß fassen werden.

Die drei Unternehmen treten auf dem Markt als Einheit und nicht als individueller Marktteilnehmer auf.

Wie in den Randnummern 35 bis 42 dargelegt, unterhalten die drei Hersteller gemeinsam besondere Beziehungen mit einer Gruppe von Grossisten, die die führenden Glasabsatzgesellschaften in Italien sind; sie sind die Initiatoren gemeinsamer Sitzungen und unternehmen alles, damit die betreffenden Großhändler die beschlossenen Tarifänderungen akzeptieren und einheitlich weitergeben, um so zu verhindern, daß durch etwaige individuelle Beschlüsse der Grossisten Druck auf sie ausgeübt wird, der zu einer Änderung der Marktgleichgewichte führen würde.

Die wirtschaftlichen Entscheidungen der drei Hersteller lassen einen hohen Grad an Verflechtung bei den Preisen und Verkaufsbedingungen sowie in den Kundenbeziehungen und in den Handelsstrategien erkennen.

Die drei Unternehmen haben, wie in Kapitel 6 ausgeführt, darüber hinaus mit systematischen gegenseitigen Produktlieferungen untereinander strukturelle Beziehungen auf Produktionsebene hergestellt. Diese gegenseitigen Lieferungen sind das Ergebnis eines strukturellen Mangels bestimmter Unternehmen an Grunderzeugnissen oder bestimmten Verarbeitungserzeugnissen und gleichzeitig Ausdruck und Instrument ihres permanenten Willens, alles zu tun, damit es aufgrund dieser Situation nicht zu einer Änderung in ihrer Marktposition und im bestehenden Kräfteverhältnis kommt.

13. *Mißbräuchliche Ausnutzung einer kollektiv beherrschenden Stellung*

(80) FP, SIV und VP haben ihre kollektiv beherrschende Stellung auf dem italienischen Flachglasmarkt, der einen wesentlichen Teil des Gemeinsamen Marktes bildet, mißbräuchlich ausgenutzt.

Das in den Randnummern 18 bis 34 sowie 43 bis 47 und 49 bis 52 beschriebene Geschäftsgebaren von FP, SIV und VP ist eine mißbräuchliche Ausnutzung einer effektiven beherrschenden Stellung, weil damit die Wahlmöglichkeit der Verwender hinsichtlich der Versorgungsquellen eingeschränkt und die Absatzmöglichkeiten der anderen Flachglashersteller in der Gemeinschaft beschnitten werden.

Mit ihrem Geschäftsgebaren greifen die betreffenden Unternehmen zu anderen Mitteln als denen, auf welchen ein normaler Produkt- oder Dienstleistungswettbewerb auf der Basis der Leistung der Wirtschaftsbeteiligten beruht, wodurch der Wettbewerb auf einem Markt, auf dem er wegen der Präsenz dieser Unternehmen mit kollektiv beherrschender Stellung bereits eingeschränkt ist, noch weiter verringert wird.

(81) Das in den Randnummern 18 bis 34 sowie 43 bis 47 und 49 bis 52 geschilderte Geschäftsgebaren von FP, SIV und VP stellt außerdem einen Mißbrauch im Sinne von Artikel 86 des EWG-Vertrags dar, weil es mit dem Ziel des Artikels 3 Buchstabe f) des Vertrages, der ein System des unverfälschten Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes vorsieht, unvereinbar ist.

Hinsichtlich Artikel 86 Buchstaben a) und b) haben die drei Hersteller den Kunden die Möglichkeit genommen, einen Wettbewerb zwischen den Lieferanten auf dem Gebiet der Preise und Verkaufsbedingungen auszulösen, und durch Festsetzung von Verkaufsquoten für Automobilglas die Absatzmöglichkeiten eingeengt, wodurch die erworbenen Marktpositionen konsolidiert und der Zugang zum Markt der konkurrierenden Hersteller abgeschnitten wurden.

(82) Das Verhalten von FP, SIV und VP, das die Wettbewerbsstruktur auf dem Flachglasmarkt beeinträchtigt, ist nach den in Kapitel 10 dargelegten Gründen geeignet, den Handel zwischen Mitgliedstaaten im Sinne von Artikel 86 zu beeinträchtigen.

D. Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17

(83) Aufgrund der vorstehenden Ausführungen hält es die Kommission für angezeigt, nach Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 Geldbußen gegen die drei Unternehmen festzusetzen, die durch in Italien anwendbare Vereinbarungen, Absprachen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen auf dem Gebiet der Preise und Verkaufsbedingungen, der Marktaufteilung und des Produktaustausches

(1) Urteil Europäischer Gerichtshof vom 14. 2. 1978, Rechtssache 27/76 United Brands, Slg. 1978, S. 207.
Urteil Europäischer Gerichtshof vom 13. 2. 1979, Rechtssache 85/76 Hoffmann-La Roche, Slg. 1979, S. 451.

für Automobil- und Bauglas Zuwiderhandlungen gegen Artikel 85 Absatz 1 und zugleich, durch Mißbrauch ihrer kollektiv beherrschenden Stellung, Zuwiderhandlungen gegen Artikel 86 Buchstaben a) und b) begangen haben.

(84) Bei der Festsetzung der Höhe der Geldbußen hat die Kommission folgende Gesichtspunkte berücksichtigt:

a) Die gleichzeitige Verletzung der beiden Vertragsbestimmungen durch dieselben Verhaltensweisen (Idealkonkurrenz von Zuwiderhandlungen) wirft die Frage nach der Kumulierung oder Nicht-Kumulierung der Geldbußen für die beiden Zuwiderhandlungen auf. Mangels ausdrücklicher Bestimmungen über Geldbußenkumulierung im Gemeinschaftsrecht und insbesondere in Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 hält die Kommission dafür, daß die Nicht-Kumulierungsregel anzuwenden ist und folglich nur die Geldbußen für die schwerste Zuwiderhandlung gegen die Unternehmen festzusetzen sind. Im vorliegenden Fall ist sie angesichts der Tatsache, daß der Begriff der kollektiv beherrschenden Stellung bei der Anwendung von Artikel 86 erstmals verwendet wird, der Auffassung, daß keine Geldbußen für diese Zuwiderhandlung gegen Artikel 85 festzusetzen sind;

b) Dauer der Zuwiderhandlungen: die Zuwiderhandlungen wurden über eine relativ lange Zeit hinweg begangen. Bei Bauglas bestanden nach Auffassung der Kommission die Absprachen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen auf dem Gebiet der Preise und Verkaufsbedingungen und die Absprachen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen zur Beeinflussung der Entscheidungen der führenden Grossisten, zumindest in ihren gravierendsten Formen, vom 1. Juni 1983 bis 10. April 1986.

Bei Automobilglas bestanden nach Auffassung der Kommission die Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen auf dem Gebiet der Preise für den Fiat-Konzern in ihren gravierendsten Formen zwischen FP und SIV vom 26. Oktober 1982 bis 1. Dezember 1986 und zwischen FP, SIV und VP vom 11. Mai 1983 bis 1. Dezember 1986, die Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen auf dem Gebiet der Quoten betreffend den Fiat-Konzern zwischen FP, SIV und VP vom 1. Januar 1982 bis 30. Juni 1987, die Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen auf dem Gebiet der Preise und Quoten betreffend den Piaggio-Konzern zwischen FP und SIV vom 1. Januar 1983 bis zum 1. Mai 1986 und in ihren gravierendsten Formen vom 1. Januar 1983 bis zum 28. Dezember 1984 und die Vereinbarungen zwischen FP, SIV und VP über die gegenseitigen Produktlieferungen vom 1. Januar 1982 bis zum 31. Dezember 1986;

c) Schwere der Zuwiderhandlungen: die Art der Zuwiderhandlungen, die klassischer Natur sind und die als solche im Lichte des Artikels 85 außer Zweifel stehen, ferner die wirtschaftliche Bedeutung der betreffenden Unternehmen und ihre Stellung auf dem italienischen Markt lassen den Schluß zu, daß diese Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen besonders schwerwiegend sind. Die Kommission hat nicht die Gewißheit, daß diese Zuwiderhandlungen eingestellt worden sind. Selbst wenn die Unternehmen die Zuwiderhandlungen beendet haben, geschah dies nicht spontan, sondern wegen des Eingreifens der Kommission.

Außerdem sind die drei Unternehmen rückfällig, da sie bereits durch die Entscheidung 81/881/EWG der Kommission [1] wegen Zuwiderhandlungen gegen Artikel 85 verurteilt worden waren;

d) mildernde Umstände: Bei der Festsetzung der Höhe der Geldbußen hat die Kommission berücksichtigt, daß es bei Bauglas zwischen 1979 und 1983 und bei Automobilglas zwischen 1979 und 1984 Zeiten rückläufiger Nachfrage gegeben hat und daß die Unternehmen dadurch Verluste erlitten haben.

(85) Bei der Festsetzung der Höhe der gegen die verschiedenen Unternehmen zu verhängenden Geldbußen hat die Kommission die Rolle jedes Unternehmens in den Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen — wobei die Rolle von VP erheblich geringer war als die von FP und SIV — ferner die Dauer ihrer Beteiligung an den Zuwiderhandlungen, ihre jeweiligen Glaslieferungen sowie ihren jeweiligen Gesamtumsatz berücksichtigt —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Fabbrica Pisana SpA, Società Italiana Vetro-SIV SpA und Vernante Pennitalia SpA haben gegen Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag verstoßen, indem

a) Fabbrica Pisana, SIV und Vernante Pennitalia in der Zeit vom 1. Juni 1983 bis 10. April 1986 sich an Absprachen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen auf dem Gebiet der Preise und Verkaufsbedingungen und an Absprachen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen mit dem Ziel, die Einkaufs- und Verkaufspolitik der führenden Grossisten im Bauglassektor zu beeinflussen, beteiligt haben;

b) Fabbrica Pisana und SIV in der Zeit vom 26. Oktober 1982 bis 1. Dezember 1986 und Fabbrica Pisana, SIV und Vernante Pennitalia in der Zeit vom 11. Mai 1983 bis 1. Dezember 1986 sich an Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen betreffend die gegenüber dem Fiat-Konzern zu praktizierenden Preise im Sektor Automobil-Flachglas beteiligt haben;

[1] ABl. Nr. L 326 vom 13. 11. 1981, S. 32.

c) Fabbrica Pisana, SIV und Vernante Pennitalia in der Zeit vom 1. Januar 1982 bis 30. Juni 1987 sich an Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen betreffend die Aufteilung der Quoten für die Lieferungen an den Fiat-Konzern im Sektor Automobil-Flachglas beteiligt haben;

d) Fabbrica Pisana und SIV in der Zeit vom 1. Januar 1983 bis 1. Mai 1986 sich an Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen auf dem Gebiet der Preise und Lieferquoten gegenüber dem Piaggio-Konzern im Sektor Automobil-Flachglas beteiligt haben;

e) Fabbrica Pisana, SIV und Vernante Pennitalia in der Zeit vom 1. Januar 1982 bis 31. Dezember 1986 sich an Vereinbarungen über gegenseitige Produktlieferungen im Flachglassektor mit dem Ziel einer Aufteilung des Marktes beteiligt haben.

Artikel 2

Fabbrica Pisana, SIV und Vernante Pennitalia haben gegen Artikel 86 EWG-Vertrag verstoßen, indem sie ihre kollektiv beherrschende Stellung dadurch mißbräuchlich ausnutzten, daß sie durch ihr Verhalten den Kunden die Möglichkeit nahmen, zwischen den Lieferanten einen Wettbewerb auf dem Gebiet der Preise und Verkaufsbedingungen entstehen zu lassen, und durch Festsetzung von Quoten für Automobilglas die Absatzmöglichkeiten begrenzten:

a) Fabbrica Pisana, SIV und Vernante Pennitalia in der Zeit vom 1. Juni 1983 bis 10. April 1986 bei Bau-Flachglas;

b) Fabbrica Pisana und SIV in der Zeit vom 26. Oktober 1982 bis 1. Dezember 1986 und Fabbrica Pisana, SIV und Vernante Pennitalia in der Zeit vom 11. Mai 1983 bis 1. Dezember 1986 bei den Preisen für Automobil-Flachglas für den Fiat-Konzern;

c) Fabbrica Pisana, SIV und Vernante Pennitalia in der Zeit vom 1. Januar 1982 bis 30. Juni 1987 bei den Lieferquoten für Automobil-Flachglas für den Fiat-Konzern;

d) Fabbrica Pisana und SIV in der Zeit vom 1. Januar 1983 bis 1. Mai 1986 bei den Preisen und Lieferquoten für Automobil-Flachglas für den Piaggio-Konzern.

Artikel 3

Fabbrica Pisana, SIV und Vernante Pennitalia beenden unverzüglich die in den Artikeln 1 und 2 festgestellten Zuwiderhandlungen (soweit nicht bereits geschehen) und nehmen künftig im Rahmen ihrer Tätigkeit im Flachglassektor Abstand von jeder Vereinbarung oder aufeinander abgestimmten Verhaltensweise, die gleiches oder ähnliches bezweckt oder bewirkt, einschließlich jeglichen Austauschs von generell durch das Geschäftsgeheimnis gedeckten Auskünften, durch den sie die Durchführung jeder ausdrücklichen oder stillschweigenden Vereinbarung oder jeder aufeinander abgestimmten Verhaltensweise auf dem Gebiet der Preise oder der Marktaufteilung verfolgen könnten.

Artikel 4

Wegen der in Artikel 1 genannten Zuwiderhandlungen werden gegen die Unternehmer, an die diese Entscheidung gerichtet ist, folgende Geldbußen verhängt:

— gegen Fabbrica Pisana SpA eine Geldbuße von 7 000 000 ECU

— gegen Società Italiana Vetro-SIV SpA eine Geldbuße von 4 700 000 ECU

— gegen Vernante Pennitalia SpA eine Geldbuße von 1 700 000 ECU.

Artikel 5

Die in Artikel 4 verhängten Geldbußen sind innerhalb von drei Monaten nach Bekanntgabe dieser Entscheidung auf das nachstehende Konto einzuzahlen:

a) Konto-Nr. 9.130.707 — Kommission der Europäischen Gemeinschaften Brüssel — Ecu (für Zahlungen in Ecu),
Istituto Bancario S. Paolo di Torino
156, Piazza S. Carlo
I - 10121 Torino.

b) Konto-Nr. 26952/018 — (für Zahlungen in Lit),
Cassa di Risparmio delle Province Lombarde
Via Monte di Pietà, 8
I - 20121 Milano.

Die Geldbuße ist nach Ablauf dieser Frist zu verzinsen, ohne daß es hierfür einer ausdrücklichen Mahnung bedarf. Der dabei anzuwendende Zinssatz entspricht dem um dreieinhalb Punkte erhöhten Zinssatz des Europäischen Währungsfonds für Geschäfte in Ecu, der am ersten Arbeitstag des Monats der Entscheidung galt; er beträgt demnach 11 %.

Im Falle der Zahlung in nationaler Währung des Landes der Adressaten wird die Umrechnung zum Kurs des der Zahlung vorausgehenden Tages durchgeführt.

Artikel 6

Diese Entscheidung ist an folgende Unternehmen gerichtet:

— Fabbrica Pisana SpA — Direzione Generale — Via E. Romagnoli, 6 — I - 20146 Milano

— Società Italiana Vetro-SIV SpA — I - 66050 S. Salvo (Chieti)

— Vernante Pennitalia SpA — Corso Aurelio Saffi, 37 — I - 1618 Genova

Diese Entscheidung ist ein vollstreckbarer Titel im Sinne von Artikel 192 EWG-Vertrag.

Brüssel, den 7. Dezember 1988

Für die Kommission

Peter SUTHERLAND

Mitglied der Kommission

ANHANG 1

1. **Basis-Klarglas**

(in Tonnen)

	1982	1983	1984	1985	1986
Erzeugung: Float (Herstellerangaben)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Ziehglas (Angaben Assovetro)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Insgesamt	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
+ Einfuhren (Istat): Float	121 409	103 979	124 579	107 238	105 070
Ziehglas	39 644	42 666	50 134	40 396	61 370
Insgesamt	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
− Ausfuhr (Istat): Float	124 309	134 288	122 639	155 336	158 747
Ziehglas	5 901	5 982	14 087	16 513	8 182
A. Rechnerischer Verbrauch	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Einfuhren Istat (Float + Ziehglas)	161 053	146 645	174 713	147 634	166 440
— Einfuhren aus Frankreich (1)	44 475	37 875	29 320	22 805	16 310
— Einfuhren der drei Hersteller aus anderen Ländern	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
B. Bereinigte Einfuhr	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
B/A	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %

2. **Basis-Gußglas**

Erzeugung (Herstellerangaben)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
+ Einfuhr (Istat)	39 080	34 689	57 937	58 707	66 876
− Ausfuhr (Istat)	14 484	9 831	5 370	1 542	2 320
A. Rechnerischer Verbrauch	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Einfuhren (Istat)	39 080	34 689	57 937	58 707	66 876
— Einfuhren aus Frankreich (1)	500	211	1 632	2 505	3 298
— Einfuhren der drei Hersteller aus anderen Ländern	[...]	—	—	[...]	[...]
B. Bereinigte Einfuhr	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
B/A	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %

3. **Flachglas insgesamt (1 + 2)**

Erzeugung	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
+ Einfuhr	200 133	181 334	232 650	206 281	233 316
− Ausfuhr	144 694	150 101	142 096	173 391	169 249
A. Rechnerischer Verbrauch	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Einfuhr (Istat)	200 133	181 334	232 650	206 281	233 316
— Einfuhr aus Frankreich (1)	44 975	38 083	30 953	25 312	19 609
— Einfuhren der drei Hersteller aus anderen Ländern	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
B. Bereinigte Einfuhr	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
B/A	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %

(1) Die Einfuhren aus Frankreich wurden ausgeklammert, da es in diesem Land nur zwei Hersteller gibt, nämlich Saint-Gobain und Boussois; Saint-Gobain ist die Muttergesellschaft von Fabbrica Pisana, und Boussois ist die Schwestergesellschaft von Vernante Pennitalia. Die von diesen beiden französischen Gesellschaften bezogenen Mengen sind überwiegend für die italienischen Hersteller bestimmt. Direkte Verkäufe einer dieser französischen Gesellschaften auf dem italienischen Markt können nicht als Verkäufe von Konkurrenten betrachtet werden.

ANHANG 2

1. Der Markt für Bauglas

(in Tonnen)

	1982	1983	1984	1985	1986
Verkäufe Float + Ziehglas auf dem italienischen Markt — Angaben von GEPVP (1)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
– Eigenverbrauch Automobil-Glas FP-SIV-VP	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Markt für Float und Ziehglas insgesamt	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
+ Rechnerischer Verbrauch Gußglas (Anhang 1, Punkt 2) (2)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Markt insgesamt	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Gesamtverkäufe Bauglas FP-SIV-VP	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
B/A	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %
Marktanteile von Vetrocoke	[...] %	[...] %	[...] %	[...] %	[...] % (3)
Marktanteile der italienischen Hersteller (2)	± 84 %	± 82 %	± 79 %	± 84 %	± 77 %

(1) Die Angaben von GEPVP wurden verwendet, weil sie verläßlicher sind als die Angaben von Assovetro. So umfassen die Angaben von GEPVP nur die Verkäufe, anhand deren sich die Marktanteile errechnen lassen, während die Angaben von Assovetro Verkäufe und Lagerbestände umfassen.

(2) Da GEPVP keine Angaben über Gußglas veröffentlicht, mußten die in Anhang 1 enthaltenen Angaben von Assovetro für Gußglas verwendet werden. Da diese Angaben auch die Lagerbestände umfassen, ergeben sich vor allem für die Jahre 1985 und 1986 gewisse — allerdings nicht stark ins Gewicht fallende — Unterschiede zwischen dem Anteil, der auf die aufgrund dieser Tabelle bereinigten Importe entfallen würde, und dem Anteil der Importe gemäß der Tabelle des Anhangs 1.

(3) Seit 1986 ist Vetrocoke Tochtergesellschaft von SIV. Die Marktanteile von Vetrocoke werden deshalb für 1986 SIV hinzugerechnet.

2. Markt für Automobilglas

(in 1 000 m²)

	1982	1983	1984	1985	1986
Verkäufe FP + SIV + VP + Einfuhr	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Globalanteil von FP-SIV-VP	95 %	95 %	95 %	94,5 %	95 %

ANHANG 3

Tarife — Zeitpunkte der Übersendung an die Kunden (in Klammern Zeitpunkte, ab denen die Preise gültig sind)

Bauglas klar						Bauglas bunt					
Fabbrica Pisana		SIV		Vernante		Fabbrica Pisana		SIV		Vernante	
26. 6. 1981	(25. 7. 1981)	14. 7. 1981	(14. 9. 1981)	1. 9. 1981 (annulliert)	(1. 10. 1981)	26. 6. 1981	(25. 7. 1981)	14. 7. 1981	(14. 9. 1981)		
				1. 2. 1982	(1. 3. 1982)						
7. 5. 1982	(15. 6. 1982)	20. 5. 1982	(30. 6. 1982)	24. 6. 1982	(1. 9. 1982)	7. 5. 1982	(15. 6. 1982)	20. 5. 1982	(30. 6. 1982)		
7. 3. 1983	(11. 4. 1983)	7. 3. 1983	(7. 4. 1983)	17. 2. 1983	(5. 4. 1983)	2. 9. 1983	(5. 9. 1983)	7. 3. 1983	(7. 4. 1983)		
								19. 9. 1983	(2. 11. 1983)		
26. 9. 1983	(2. 11. 1983)	19. 9. 1983	(2. 11. 1983)	21. 7. 1983	(10. 10. 1983)	27. 12. 1983	(13. 2. 1984)	28. 12. 1983	(20. 2. 1984)	Beginnt Buntglas zu verkaufen	
27. 12. 1983	(13. 2. 1984)	28. 12. 1983	(20. 2. 1984)	16. 12. 1983	(15. 2. 1984)	3. 7. 1984	(20. 8. 1984)	7. 5. 1984	(23. 5. 1984)	27. 7. 1984	(3. 9. 1984)
		7. 5. 1984	(23. 5. 1984)	20. 4. 1984	(21. 5. 1984)						
3. 7. 1984	(20. 8. 1984)	3. 7. 1984	(3. 9. 1984)	27. 7. 1984	(3. 9. 1984)	12. 11. 1984	(16. 1. 1985)	15. 11. 1984	(15. 1. 1985)	22. 11. 1984	(14. 1. 1985)
				25. 10. 1984	(9. 11. 1984)						
12. 11. 1984	(16. 1. 1985)	15. 11. 1984	(15. 1. 1985)	22. 11. 1984	(14. 1. 1985)	September 1985	(7. 10. 1985)	28. 8. 1985	(4. 10. 1985)	8. 8. 1985	(2. 9. 1985)
		11. 3. 1985	(11. 3. 1985)	7. 3. 1985	(14. 3. 1985)						
13. 5. 1985	(18. 6. 1985)	13. 5. 1985	(15. 6. 1985)	27. 5. 1985	(24. 6. 1985)	Februar 1986	(10. 3. 1986)	14. 3. 1986	(17. 3. 1986)	6. 2. 1986	(1. 4. 1986)
28. 7. 1985 (1)	(1. 8. 1985)	26. 7. 1985	(29. 7. 1985)	31. 7. 1985	(3. 8. 1985)						
25. 10. 1985 (2)	(25. 10. 1985)	21. 10. 1985	(28. 10. 1985)	25. 10. 1985	(4. 11. 1985)			9. 9. 1986	(29. 9. 1986)	20. 10. 1986	(15. 11. 1986)
10. 3. 1986	(17. 3. 1986)	14. 3. 1986	(24. 3. 1986)	21. 3. 1986	(1. 4. 1986)						
17. 9. 1986	(1. 10. 1986)	9. 9. 1986	(29. 9. 1986)	30. 9. 1986	(31. 10. 1986)						

(1) In ihrer Erwiderung (Seite 43) behauptet Fabbrica Pisana, daß die Preiserhöhung per Telegramm angekündigt wurde ; eine Kopie des Telegramms wurde jedoch weder bei den Ermittlungen vorgelegt noch der Erwiderung beigefügt.

(2) In ihrer Erwiderung (Seite 43) behauptet Fabbrica Pisana, daß die Preiserhöhung per Telegramm angekündigt worden ist, und fügt eine Durchschrift des Telegramms bei (Schriftstück Nr. 16). Die Kopie dieses Telegramms (ohne Abgangsposststempel) trägt oben das Datum 19. Oktober, während unten neben der Unterschrift des Absenders das Datum 21. Oktober steht und der Eingangsposststempel das Datum 21. Oktober 1985 trägt.

ANHANG 4

Analyse der wichtigsten Grossisten in Italien und ihre Klassifizierung

Namen der Grossisten	Von Fabbrica Pisana für das Jahr 1986 angestellte Schätzung (Anhang 12 der Erwiderung) der Gesamtkäufe der italienischen und ausländischen Hersteller — Tonnen/Jahr		Von FP — SIV — VP vorgenommene Einteilung in Kategorien					
	Käufe insgesamt	Progressiver Anteil	1985			1986		
			FP	SIV	VP	FP	SIV	VP
1. Vitarelli (G) (1)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
2. Gruppo Sangalli (GT) (2)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
3. Socover (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
4. SAVAS (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
5. Salento (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
6. Marchigiana (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
7. Laborvetro (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
8. D'Adda/Multiglass/Sacilese (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
9. Checchin (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
10. Foschi (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
11. VIC (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
12. Riccardi (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
13. Co. Vetro (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
14. Laziale/Vetralcomi (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
15. Cilvea (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
16. Vetro Brianza (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
17. IVAD (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
18. Bini Vetro (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
19. Tortorici-Fanara (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
20. Covel (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
21. Barbato (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
22. ISV (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
23. Camaeti (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
24. IVAM (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
25. ILVA (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
26. D'Amico (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
27. Callipo (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
28. G.V.A. Valentini (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
29. Sicilglass (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
30. Marotta (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
31. Versari (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
32. VAM Restelli (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
33. Marafiotti (unbekannt)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
34. Longoni (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
35. Piavevetro (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
36. Scordino (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
37. Ravera (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
38. Sardavetri (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
39. Landi (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
40. Nova Vetro (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
41. Rubei/Tekne (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
42. Cafiero (GT)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
43. Covet (G)	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Insgesamt	303 600							

(1) G = Grossist.
(2) GT = Grossist und Verarbeiter.

ANHANG 5

Zeitpunkte für Neueinteilungen der Kunden in Kategorien oder Gruppen

SIV	FP	VP
?	1. 1.1984	?
?	1. 8.1984	1. 7.1984
20.11.1984	1.11.1984	1.11.1984
8. 2.1985	1. 1.1985	1. 1.1985
13. 3.1985		1. 3.1985
3. 4.1985	1. 4.1985	1. 6.1985
	1. 8.1985	1. 8.1985
7.11.1985		1.11.1985
20. 1.1986	1. 1.1986	
8. 5.1986	1. 5.1986	6. 6.1986
		5. 9.1986