II

(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)

KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 2. August 1989

betreffend ein Verfahren nach Artikel 85 EWG-Vertrag

(IV/31.553 — Betonstahlmatten)

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

(89/515/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,

im Hinblick auf den Beschluß der Kommission vom 26. Januar 1987, von Amts wegen ein Verfahren gemäß Artikel 3 der Verordnung Nr. 17 einzuleiten,

nach Anhörung der beteiligten Unternehmen gemäß Artikel 19 der Verordnung Nr. 17 in Verbindung mit der Verordnung Nr. 99/63/EWG der Kommission vom 25. Juli 1963 über die Anhörung nach Artikel 19 Absätze 1 und 2 der Verordnung Nr. 17 des Rates (2) zu den Einwänden der Kommission,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen,

in Erwägung nachstehender Gründe:

I. SACHVERHALT

A. Die relevanten Erzeugnisse

(1) Betonstahlmatten sind vorgefertigte Bewehrungen aus glatten oder gerippten kaltgezogenen Stahldrähten, die durch rechteckiges Punktschweißen zu einem Netz verbunden werden. Dieses technisch ausgereifte bewährte Bewehrungselement wird in fast allen Anwendungsgebieten des bewehrten Stahlbetonbaus sowohl an der Baustelle wie auch in den Fertigbauteilen eingesetzt. Betonstahlmatten lassen sich schneller und paßgenauer verlegen als Betonstabstahl, ein verwandtes Produkt, das in Form langer Stäbe an die Baustelle geliefert und dort gebogen, verlegt und zugeschnitten wird. Die Verwendung von Betonstahlmatten führt zu Zeit- und Lohnersparnis sowie zu geringeren Materialabfällen.

Betonstahlmatten werden zur Erhöhung der Zugfertigkeit in Beton eingelegt und dienen ausschließlich zur Bewehrung flächenartiger und stabförmiger Stahlbetonbauteile.

(2) Der Mehrwert von Betonstahlmatten gegenüber dem Vorprodukt Walzdraht ist verhältnismäßig gering (20 — 25 %). Ihr endgültiger Preis richtet sich daher weitgehend nach dem Preis des Vorprodukts.

(3) Es gibt verschiedene Typen von Betonstahlmatten:

a) Lager- oder Standardmatten,

b) Listenmatten,

c) Zeichnungsmatten (3).

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

(3) Eines der Unternehmen, die Gegenstand dieses Verfahrens sind, der niederländische Hersteller ZND, hat behauptet, es gäbe einen vierten Typ von Betonstahlmatten (Spezialmatten). Die Kommission ist jedoch nicht der Auffassung, daß die eventuellen Unterschiede zwischen Spezialmatten und Zeichnungsmatten ausreichend groß sind, um einen eigenen, vierten Typ von Betonstahlmatten zu bilden.

Hinsichtlich ihres Verwendungszweckes stehen diese Produkttypen miteinander im Wettbewerb. Eine weitgehende Substituierbarkeit besteht hauptsächlich zwischen Lagermatten und Listenmatten (siehe auch die Punkte 138 und 141). Auch besteht eine enge Verbindung bei den Preisen insofern, als der Preis für einen Typ von Betonstahlmatten den Preis von anderen wesentlich beeinflußt, besonders weil der Mehrwert bei allen Typen gering ist. Dies wird von einigen der Unternehmen selbst anerkannt (siehe unter Punkt 114). Insofern kann man hinsichtlich des relevanten Produktmarktes allgemein vom Markt für Betonstahlmatten sprechen, innerhalb dessen ein Untermarkt für Zeichnungsmatten besteht.

B. Der Markt

(4) Der inngermeinschaftliche Handel mit Betonstahlmatten ist beträchtlich. Dagegen ist der Handel mit Drittländern geringer. Die nachstehende Übersicht vermittelt ein Bild vom innergemeinschaftlichen Handel und dem Handel mit Drittländern.

Tabelle 1

Europäische Gemeinschaft insgesamt — Einfuhr- und Ausfuhrdaten für Betonstahlmatten

(in Tonnen)

Jahr	Einfuhren			Ausfuhren		
	aus anderen EG-Ländern	aus Drittländern	insgesamt	nach anderen EG-Ländern	aus Drittländern	insgesamt
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1980	212 392	3 197	215 589	210 852	58 501	269 353
1981	177 737	1 812	179 549	184 132	101 294	285 426
1982	160 805	973	161 778	153 188	84 827	238 015
1983	195 955	3 264	199 219	190 734	67 515	258 249
1984	230 374	8 417	238 791	224 141	74 789	289 930
1985	265 090	27 260	292 350	272 956	104 470	377 426
1986	310 335	12 708	323 043	338 282	72 207	410 489
1987	358 402	26 115	386 517	376 052	94 342	470 394

Quelle: Eurostat, NIMEXE-Kennziffer 73.27-20.

Die Daten betreffend Produktion und Verbrauch insgesamt in den sechs ursprünglichen Mitgliedstaaten, in denen die Unternehmen, welche diese Entscheidung betrifft, ansässig sind, sind aus folgender Tabelle zu entnehmen:

Tabelle 2

Produktion und Verbrauch insgesamt in den sechs ursprünglichen Mitgliedstaaten (F, D, B, L, NL, I) (1)

(in Tonnen)

Jahr	Produktion	Verbrauch
1980	2 097 658	2 068 576
1981	2 146 839	2 079 227
1982	1 827 231	1 781 942
1983	2 095 785	2 063 708
1984	1 869 969	1 816 439
1985	1 797 349	1 705 929
1986	1 863 314	1 775 977
1987	1 994 358	1 877 719

(1) Zum Teil Schätzwerte aufgrund der Tatsache, daß die Daten betreffend den italienischen Markt unvollständig sind.

(5) Der innergemeinschaftliche Handel ist am intensivsten in den Grenzregionen. Dies kommt daher, daß die Transportkosten wegen des großen Volumens von Betonstahlmatten gegenüber dem Volumen des Vorprodukts Walzdraht hoch sind. Dementsprechend liefern viele integrierte Betonstahlmatten-Hersteller lieber Walzdraht als Betonstahlmatten nach den Nachbarländern und stellen dort Betonstahlmatten in lokalen Tochtergesellschaften oder anderen Unternehmen her, mit denen sie aufgrund langfristiger Lieferverträge zusammenarbeiten.

Jedoch stellen die Beförderungskosten, wenn der Preis des Produktes auf dem betreffenden Markt verhältnismäßig hoch ist, kein unüberwindliches Hindernis dar.

(6) Die Bauindustrie ist ein Hauptnachfragemarkt für Betonstahlmatten. Daher hängen der Absatz und folglich die Produktion von Betonstahlmatten im wesentlichen von der Entwicklung der Bautätigkeit ab.

C. Übersicht über die einzelnen relevanten Teilmärkte

I. FRANZÖSISCHER MARKT

(7) Der französische Markt vermittelt für die Jahre 1980 bis 1987 folgendes Bild:

Tabelle 3

Frankreich — Marktdaten für Betostahlmatten 1980 bis 1987

(in Tonnen)

Jahr	Lieferungen französischer Produzenten auf dem französischen Markt	Einfuhren			Ausfuhren			Marktversorgung (insgesamt (1) + (4))
		aus EG-Ländern	aus Drittländern	Insgesamt (2) + (3)	nach anderen EG-Ländern	nach Drittländern	Insgesamt (5) + (6)	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1980	213 104	64 109	1 983	66 092	25 343	6 915	32 258	279 196
1981	205 245	73 184	901	74 085	19 118	17 444	36 562	279 330
1982	158 493	56 687	413	57 100	14 406	9 500	23 906	215 593
1983	186 986	61 926	632	62 558	16 471	10 915	27 386	249 544
1984	134 925	77 516	3 094	80 610	19 401	11 234	30 635	215 535
1985	148 883	91 725	748	99 207	17 070	16 422	33 492	248 090
1986	163 857	114 695	3 138	117 833	17 366	3 078	20 444	253 246
1987	201 124	132 712	3 159	135 871	18 241	3 013	21 254	315 741

Quelle: Eurostat + Syndicat national du tréfilage d'acier (STA).

II. BENELUX-MARKT

(8) Die Marktdaten für den Benelux-Markt für die Jahre 1980 bis 1987 ergeben folgendes Bild:

Tabelle 4

BLWU (1) und Niederlande — Marktdaten für Betonstahlmatten

(in Tonnen)

Jahr	Lieferungen insgesamt inländische Produzenten		Einfuhr		Ausfuhr		Marktversorgung (Nachfrage)	
	BLWU	NL	BLWU	NL	BLWU	NL	BLWU (insgesamt (1)+(3)−(5))	NL (insgesamt (2)+(4)−(6))
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1980	96 752	126 461	28 869	56 665	76 145	31 614	49 476	151 512
1981	85 444	136 825	31 782	47 345	65 517	33 058	51 709	151 112
1982	76 496	119 136	26 561	42 975	55 118	28 947	47 739	133 164
1983	93 103	128 439	30 219	49 704	75 082	31 976	48 240	146 167
1984	86 544	128 187	32 999	44 585	72 009	34 234	47 534	138 538
1985	104 525	161 762	41 834	35 488	88 730	46 760	57 629	150 490
1986	103 639	189 492	46 552	39 845	97 960	58 803	52 231	170 534
1987	96 347	209 431	52 451	43 233	71 016	80 982	77 782	174 882

(1) BLWU = Belgisch-Luxemburgische Wirtschaftsunion.
Quelle: Angaben der Benelux-Hersteller + Eurostat.

III. DEUTSCHER MARKT

(9) Die Marktdaten für die Bundesrepublik Deutschland sind der nachfolgenden Tabelle zu entnehmen:

Tabelle 5

Bundesrepublik Deutschland — Marktdaten (1) für Betonstahlmatten 1980 bis 1987

(in Tonnen)

Jahr	Produktion	Ausfuhr	Lieferungen im Inland (insgesamt (1)-(2))	Einfuhr	Marktversorgung (insgesamt (3) + (4))
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1980	1 374 083	86 919	1 287 164	84 573	1 371 737
1981	1 417 763	112 977	1 304 786	53 510	1 358 296
1982	1 194 200	100 703	1 093 497	51 888	1 145 385
1983	1 409 871	97 323	1 312 548	77 177	1 389 725
1984	1 206 678	101 863	1 104 815	74 745	1 179 560
1985	1 098 687	124 117	974 570	83 503	1 058 073
1986	1 159 451	133 969	1 025 482	99 675	1 125 157
1987	1 195 110	188 439	1 006 671	101 674	1 108 345

(1) Diese Zahlenangaben umfassen „Gitterträger", auf die etwa 10 % jeder Menge entfallen.
Quelle: Daten des Fachverbandes Betonstahlmatten e.V.

IV. ITALIENISCHER MARKT

(10) Der italienische Markt ist stark ausfuhrorientiert, wie aus den nachfolgenden Tabellen ersichtlich ist:

Tabelle 6

Italien — Einfuhr-/Ausfuhrdaten für Betonstahlmatten

(in Tonnen)

Jahr	Einfuhren			Ausfuhren		
	aus anderen EG-Ländern	aus Drittländern	insgesamt	in andere EG-Länder	in Drittländer	insgesamt
1980	1 371	26	1 397	51 276	39 087	90 363
1981	1 107	31	1 138	36 381	34 558	70 939
1982	1 498	29	1 527	26 261	35 170	61 431
1983	1 508	11	1 519	31 621	40 772	72 393
1984	1 894	6 275	8 169	39 056	42 723	81 779
1985	2 070	18 781	20 851	41 740	61 001	102 741
1986	1 717	8 661	10 378	66 790	46 406	113 196
1987	3 139	23 979	27 118	76 452	56 670	133 122

Quelle: Eurostat, Analytische Übersichten des Außenhandels.

Anmerkung: In Italien wird zwischen Betonstahlmatten mit einem Durchmesser von 3 mm und mehr (NIMEXE-Kennziffer 73.27-20) und Betonstahlmatten mit einem Durchmesser von weniger als 3 mm (NIMEXE-Kennziffer 73.27-39) unterschieden. Die letztgenannten werden in der vorstehenden Tabelle zu 80 % berücksichtigt. Genaue Zahlenangaben für Produktion und Marktversorgung gibt es in Italien nur für Betonstahlmatten mit einem Durchmesser von 3 mm und mehr; diese sind der nachstehenden Tabelle zu entnehmen.

Tabelle 7

Italien — Produktion und Marktversorgung, Betonstahlmatten (Durchmesser 3 mm und mehr)

(in Tonnen)

Jahr	Produktion	Marktversorgung
1980	255 000	216 655
1981	265 000	238 780
1982	255 000	240 061
1983	250 000	230 032
1984	283 000	235 272
1985	250 000	191 647

Quelle: Assider.

Anmerkung: Assider besitzt keine Zahlenangaben für Betonstahlmatten mit einem Durchmesser von weniger als 3 mm, weil die meisten Hersteller nicht Assider-Mitglieder sind.

D. Die beteiligten Unternehmen

(11) Die nachstehend aufgeführten Unternehmen haben sich an einer oder mehreren der hier relevanten Vereinbarungen und/oder aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen beteiligt:

1. Tréfilunion SA, Petite-route de Marnaval, F-52102 Saint-Dizier, Cedex (nachstehend als „TU" bezeichnet),
2. Société métallurgique de Normandie, 42, rue de la Boétie, F-75008 Paris (nachstehend als „SMN" bezeichnet),
3. TECNOR [bis 1983 Chiers-Châtillon-Gorcy („CCG")], La Défense 9, 4, Place de la Pyramide, F-92800 Puteaux (Hauts-de-Seine),
4. Société des treillis et panneaux soudés, La Défense 9, 4, Place de la Pyramide, F-92800 Puteaux (Haute-de-Seine) (nachstehend als „STPS" bezeichnet),
5. Sotralentz SA, 24, rue du Professeur Froehlich, F-67320 Drulingen (nachstehend als „Sotral" oder „Sotralentz" bezeichnet),
6. Tréfilarbed Luxembourg-Saarbrücken Sarl (früher „Tréfilarbed SA"), 16a, Avenue de la Liberté, L-2339 Luxembourg (nachstehend als „TA" bezeichnet), und ihre Tochtergesellschaften in Frankreich, Belgien und den Niederlanden,
7. Tréfileries Fontaine-l'Evêque, 1, ruelle aux Loups, B-6140 Fontaine l'Evêque (nachstehend als „TFE" bezeichnet),
8. Frère-Bourgeois Commerciale SA, B-6090 Couillet (nachstehend als „FBC" bezeichnet),
9. NV Usines Gustave Boël, afdeling Trébos, B-2991 Tildonk (Haacht) (nachstehend als „Boël/Trébos" bezeichnet),
10. Thibo Draad- en Bouwstaalprodukten BV, NL-5740 SX Beek on Donk, Bosscheweg 28 (nachstehend als „Thibodraad" bezeichnet),
11. Van Merksteijn Staalbouw BV, Kanaalstraat 0.Z. 8, NL-8102 Raalte,
12. ZND Bouwstaal BV, J. F. Kennedylaan 22, NL-5555 XD Valkenswaard (nachstehend als „ZND" bezeichnet),
13. Baustahlgewebe GmbH, Burggrafenstraße 5, D-4000 Düsseldorf 11 (nachstehend als „BStG" bezeichnet),
14. ILRO SpA, Via G. B. Vico 8, I-22053 Lecco-Pescarenico (nachstehend als „ILRO" bezeichnet),
15. Ferriere Nord SpA (Pittini), I-33010 Isoppo (Ud), Franzione Rivali (nachstehend als „Ferriere Nord" bezeichnet),
16. GB Martinelli fu GB Metallurgica SpA, Via Breda 152, Milano, Italia (nachstehend als „Martinelli" bezeichnet).

E. Nähere Angaben über die beteiligten Unternehmen

I. FRANKREICH

(12) Folgende französische Unternehmen sind beteiligt:

1. *Unternehmen der früheren Sacilor-Gruppe*

a) Tréfilunion (TU)

Dieses Unternehmen mit Sitz in Saint-Dizier war bis zum 1. Januar 1987 eine 100%ige Tochtergesellschaft der Sacilor, via Unimétal, mit einem Kapital von 150 000 000 ffrs (Tréfilunion I). Neben Betonstahlmatten stellte TU noch andere Drahterzeugnisse her. Mit einem Marktanteil von ca. 30 % (1984) war TU der größte französische Hersteller von Betonstahlmatten. Am 1. Januar 1986 wurde das Betonstahlmattengeschäft von TU an die ebenfalls zur jetzigen Usinor-Sacilor-Gruppe gehörende Gesellschaft ACOR übertragen. Während des 2. Halbjahres 1987 ist Tréfilunion rückwirkend zum 1. Januar 1987 von der Gesellschaft TECNOR absorbiert worden (siehe unter Ziffer 2 Buchstabe a)). Die dadurch entstandene Gesellschaft wurde in Tréfilunion umbenannt (Tréfilunion II). Soweit in den nachstehenden Ausführungen der Name Tréfilunion (TU) gebraucht wird, ist damit, mangels anderweitiger Präzisierung, Tréfilunion I gemeint.

b) Société Métallurgique de Normandie (SMN)

SMN ist ebenso eine 100 %ige Tochtergesellschaft von Sacilor (jetzt via Unimétal) mit Sitz

in Paris und mit einem Kapital von 100 000 000 ffrs. Das Unternehmen ist hauptsächlich in der Produktion der Langerzeugnisse Walzdraht und Stabstahl tätig. 1984 hielt es mit seiner Betonstahlmattenproduktion einen Marktanteil von ca. 3 % auf dem französischen Markt. Inzwischen hat SMN die Herstellung von Betonstahlmatten eingestellt.

2. *Unternehmen der früheren Usinor-Gruppe*

a) Chiers-Châtillon-Gorcy (CCG), 1983 in TECNOR umbenannt

TECNOR war ursprünglich eine 100 %ige Tochtergesellschaft der Usinor mit Sitz in Puteaux. Sie besaß ein Kapital von 231 121 000 ffrs. Ihr Marktanteil an Betonstahlmatten betrug in Frankreich ca. 7,5 % im Jahr 1984. Im 1. Halbjahr 1987 hat diese Gesellschaft ihre Betonstahlmattenaktivitäten eingestellt. Während des 2. Halbjahres 1987 hat TECNOR rückwirkend zum 1. Januar 1987 die Gesellschaft Tréfilunion absorbiert und ist zu Tréfilunion umbenannt worden (Tréfilunion II, siehe unter Ziffer 1 Buchstabe a)).

b) Société des treillis et panneaux soudés (STPS)

STPS war bis 1987 eine 100 %ige Tochtergesellschaft der Usinor (via Usinor Tréfileries) mit Sitz in Puteaux und mit einem Kapital von 12 000 000 ffrs. Seit 1987 ist STPS ein Tochterunternehmen von ACOR (siehe oben unter Ziffer 1 Buchstabe a)). Ihr Marktanteil an Betonstahlmatten in Frankreich betrug im Jahr 1984 ca. 8,8 %.

3. *Unabhängige Unternehmen*

Sotralentz (Sotral)

Dieses Unternehmen mit Sitz in Drulingen hat ein Kapital von 12 500 000 ffrs. Sotral ist u. a. in der Produktion von Betonstahlmatten tätig. 1984 hielt das Unternehmen bei der Herstellung von Betonstahlmatten einen Marktanteil von 7 % in Frankreich.

Sotral exportiert als einziger französischer Betonstahlmattenhersteller in die Bundesrepublik Deutschland.

II. LUXEMBURG

Tréfilarbed (TA)

(13) Tréfilarbed SA war bis 1. August 1984 für die Koordinierung des Absatzes und der Absatzpolitik für die relevanten Erzeugnisse der Arbed-Gruppe verantwortlich, einschließlich des für den Export bestimmten Teils der Produktion des Werkes St. Ingbert. Seither ist diese Gesellschaft in die Tréfilarbed Luxembourg—Saarbrücken Sarl umgewandelt. Der Marktanteil im Jahr 1983 betrug ca. 38 % in Belgien und 22 % in den Niederlanden. In Frankreich lag ihr Marktanteil im Geschäftsjahr Juli 1983—Juni 1984 bei ca. 7 %.

III. BELGIEN

(14) Beteiligte belgische Unternehmen:

1. *Tréfileries de Fontaine-l'Evêque (TFE)*

TFE ist eine Gesellschaft mit Sitz in Fontaine-l'Evêque mit einem Kapital von 121 000 000 bfrs. Das Unternehmen gehört zu der Gruppe Cockerill-Sambre, die 67 % der Aktien hält. Die übrigen 33 % werden vom belgischen Staat und der Société Regionale d'Investissement de Wallonie gehalten. TFE stellt hauptsächlich Betonstahlmatten her, die rund 75 % ihrer Gesamtproduktion ausmachen, die 1984 bei etwa 25 400 Tonnen lag. Ihr Marktanteil in Belgien lag bei 14,5 % im Jahr 1983.

2. *Frère-Bourgeois Commerciale SA (FBC)*

FBC ist eine 100 %ige Tochter von Cockerill-Sambre (seit 1. April 1986 ist dieses Unternehmen unter dem neuen Namen Steelinter SA tätig). Das Unternehmen hat unter anderem die Aufgabe, die von TFE hergestellten Betonstahlmatten zu verkaufen.

3. *NV Usines Gustave Boël, afdeling Trébos, Tildonk (Haacht) (Boël/Trébos)*

Trébos, eine Abteilung der Boël-Gruppe, stellt Betonstahlmatten her. Ihr Marktanteil in Belgien lag bei 15 % im Jahr 1983.

IV. NIEDERLANDE

(15) Beteiligte niederländische Unternehmen:

1. *Thibo Draad- en Bouwstaal Produkten BV, Beek en Donk (Thibodraad)*

Dieses Unternehmen ist eine 100 %ige Tochter der Hoogovens NV. Diese Gesellschaft ist am 1. Januar 1987 in zwei ebenfalls der Hoogovens-Gruppe zu 100 % gehörende Gesellschaften gespalten worden, nämlich: Thibo Draad BV und Thibo Bouwstaal BV. Der jährliche Absatz an Betonstahlmatten betrug bis Ende 1985 rund 30 000 Tonnen. Der Marktanteil in den Niederlanden lag bei 23,5 % im Jahr 1983.

2. *Van Merksteijn Staalbouw BV, Raalte (Van Merksteijn)*

Dieses Unternehmen produzierte rund 80 000 Tonnen (1985). Der Marktanteil an Standard-Betonstahlmatten beträgt in den Niederlanden rund 50 % und in Belgien 24 %. Es tätigt Ausfuhren nach Belgien und in letzter Zeit auch in die Bundesrepublik Deutschland.

3. *ZND Bouwstaal BV, Valkenswaard (ZND)*

Dieses Unternehmen ist mit einer Jahresproduktion von rund 6 000 Tonnen der drittgrößte niederländische Hersteller von Betonstahlmatten. Sein Marktanteil in den Niederlanden betrug ca. 4 % im Jahr 1983.

V. BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND

Baustahlgewebe GmbH, Düsseldorf (BStG)

(16) BStG ist ein Gemeinschaftstunternehmen; seine Anteilseigner sind:

— Thyssen Stahl AG, Hamm (Westfalen) (bis 31. 12. 1985: Thyssen Draht AG): 34 %;

— Klöckner Draht GmbH: 33,5 %;

— Saarstahl Völklingen GmbH (seit 4. 7. 1986: davor wurde dieser Anteil von Arbed Saarstahl und bis 1. 1. 1986 von Arbed gehalten): 25,001 %;

— Roesler Draht AG, Schwabenthal: 7,499 %;

Das Gesellschaftskapital beträgt 20 Millionen DM. BStG hat eigene Produktionsanlagen (Aalen bei Stuttgart und Glinde bei Hamburg) und vermarktet auch einen Teil der Produktion aus den Werken der Anteilseigner Thyssen (Hamm I und Gelsenkirchen), Klöckner (Hamm II und Kehl), Roesler (Waldneil) wie auch von St. Ingbert, das jetzt unter der Kontrolle von Technoarbed Deutschland steht.

Ferner vermarktet BStG sämtliche nach der Bundesrepublik Deutschland gelieferten Betonstahlmatten des Werks Roermond (NL) von Arbed sowie die Gesamtproduktion der Bayerische Stahlmatten GmbH, Neufahrn, an der BStG zu 51 % beteiligt ist, und schließlich die Gesamtproduktion der Baustahlmatten Hochheim GmbH (Anteil der BStG: 49 %).

Mit einem Jahresabsatz von ca. 320 000 Tonnen hat BStG bei weitem den größten Marktanteil (ca. 36 %) an der Marktversorgung in der Bundesrepublik Deutschland.

VI. ITALIEN

(17) Bei den beteiligten italienischen Unternehmen handelt es sich um folgende:

1. ILRO SpA, Civate (Lecco) (ILRO)

ILRO ist der größte italienische Exporteur von Betonstahlmatten nach Frankreich.

2. *Ferriere Nord SpA (Pittini), Rivoli di Osoppo (Udine) (Ferriere Nord)*

Der größte Teil der Exporte dieses Unternehmens geht nach Deutschland.

3. *G.B. Martinelli fu G.B. Metallurgia SpA, Milano (Martinelli)*

Martinelli ist ein relativ kleiner Hersteller.

F. Nachprüfungen durch die Kommission

(18) Am 6. und 7 November 1985 wurden gemäß Artikel 14 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17 von Beamten der Kommission gleichzeitig und ohne vorherige Ankündigung Nachprüfungen in den Geschäftsräumen von sieben Unternehmen und zwei Unternehmensvereinigungen durchgeführt, und zwar bei Tréfilunion, Sotralentz, Tréfilarbed Luxembourg/Saarbrücken Sarl, Ferriere Nord SpA (Pittini), Baustahlgewebe GmbH, Thibo Draad- en Bouwstaalprodukten, NV Bekaert, Syndicat national du tréfilage d'acier (STA [1]) und Fachverband Betonstahlmatten e. V. [2].

(19) Am 4. und 5. Dezember 1985 wurden gemäß Artikel 14 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 von Beamten der Kommission weitere Nachprüfungen in den Geschäftsräumen der Unternehmen ILRO, G.B. Martinelli, Usines Gustave Boël (afdeling Trébos), Tréfileries de Fontaine-l'Evêque, Frère Bourgeois, Van Merksteijn und ZND durchgeführt.

(20) Bei allen diesen Nachprüfungen wurden bestimmte Unterlagen sichergestellt, die zusammen mit weiteren Auskünften, die die Kommission durch Auskunftsverlangen gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 einholte, das Beweismaterial bilden, auf das sich diese Entscheidung stützt.

G. Weiteres Verfahren

(21) Am 12. März 1987 wurde den betroffenen Unternehmen die Mitteilung der Beschwerdepunkte entsandt. Zu den darin enthaltenen Beschwerdepunkten haben die Unternehmen Stellung genommen.

Am 23. und 24. November 1987 fand eine Anhörung mit Vertretern der beteiligten Unternehmen und Unternehmensvereinigungen statt.

H. Zusammenfassende Übersicht der in Erwägung gezogenen Wettbewerbsbeschränkungen

(22) Bei den nachstehenden Wettbewerbsbeschränkungen handelt es sich um eine Reihe von Vereinbarungen und/oder abgestimmten Verhaltensweisen (im folgenden kurz „Absprachen" genannt), welche die Festsetzung von Preisen und/oder Lieferquoten sowie die Aufteilung der Märkte für Betonstahlmatten zum Gegenstand haben. Diese Absprachen betreffen hauptsächlich jeweils einen Teilmarkt (französischer Markt, Benelux-Mark, deutscher Markt), doch ist das Merkmal des grenzüberschreitenden Handels stets vorhanden, insbesondere aufgrund der Tatsache, daß fast sämtliche Marktteilnehmer am jeweiligen Teilmarkt (d. h. auch die Importeure) an den Absprachen beteiligt waren.

(1) STA (Syndicat national du tréfilage d'acier) ist der Berufsverband der französischen Drahtzieher. Ihm gehören alle französischen Betonstahlmattenhersteller bis auf einen (TECTA) an.

(2) Der Fachverband Betonstahlmatten e. V. ist die Vereinigung der deutschen Betonstahlmattenhersteller. In ihm sind beinahe alle Betonstahlmattenhersteller zusammengeschlossen.

Im vorliegenden Fall handelt es sich weniger um eine globale Absprache zwischen sämtlichen Herstellern aus allen betroffenen Mitgliedstaaten, sondern eher um einen Komplex mehrerer Absprachen mit teilweise wechselnden Beteiligten.

Jedoch hat dieser Absprachenkomplex eine weitgehende Reglementierung eines wesentlichen Teils des Gemeinsamen Marktes durch die Reglementierung der einzelnen Teilmärkte bewirkt.

J. Die Wettbewerbsbeschränkungen im einzelnen

I. FRANZÖSISCHER MARKT

1. *Die erste Gruppe von Absprachen 1981/82 zwischen französischen Herstellern und Herstellern aus Italien, der Bundesrepublik Deutschland und Belgien, die herkömmlich nach Frankreich exportierten*

(23) Die erste Gruppe von Absprachen kam in den Jahren 1981/82 zwischen französischen Herstellern und Herstellern aus Italien, der Bundesrepublik Deutschland und Belgien, die Betonstahlmatten nach Frankreich exportierten, zustande. Diese Absprachen betrafen nicht nur Preise, sondern auch Marktanteile und dauerten von April 1981 bis März 1982.

An diesen Absprachen beteiligten sich außer den französischen Produzenten die italienischen Unternehmen ILRO, Ferriere Nord und Martinelli, die belgischen Hersteller Boël/Trébos und Tréfileries de Fontaine-l'Evêque (TFE) wie auch das Handelsunternehmen der Cockerill-Sambre-Gruppe Frère Bourgeois Commerciale (FBC), das die Produktion von TFE vermarktet, sowie Tréfilarbed (Deutschland/Benelux). In den nachfolgenden Abschnitten werden die Beweise sowohl für das Zustandekommen dieser Absprache (Punkte 24 bis 29) als auch für die Beteiligung italienischer, deutscher und belgischer Hersteller (Punkte 31 bis 50) dargelegt.

a) Die Absprachen von 1981/82 im einzelnen

(24) In einem Vermerk vom 1. Dezember 1981 über das Jahr 1981 berichtet Herr Duroux, kaufmännischer Direktor von TU, Abteilung Baustahl, u. a. folgenses:

> „Tréfilunion ist es gelungen, den Einfuhrstrom aufzuhalten, weil sie einen Damm in Form einer Vereinbarung zwischen den Herstellern, einschließlich der bedeutenden Ausländer, vorbereitet und ihre Annahme erwirkt hat. In der Folge kam es zu einer künstlichen Situation, in der sich die Preise 1981 auf unserem Markt verhältnismäßig verteuerten und die Einfuhrmengen im großen und ganzen auf dem Stand von 1980 aufrechterhalten wurden."

(25) Diese Absprache ermöglichte einen spektakulären Preisanstieg. Im April 1981 lagen die Preise bei rund 1 900 ffrs je Tonne. Gegen Ende 1981 hatten sie 3 000 ffrs je Tonne erreicht, lagen also weit höher als in anderen EG-Herstellerländern, z. B. den Gegenwert von 2 243 ffrs/Tonne in der BRD, 2 444 ffrs/Tonne in Italien, 2 220 ffrs/Tonne in Belgien und 2 264 ffrs/Tonne in den Niederlanden. Diese Angaben ergeben sich aus dem oben erwähnten Vermerk vom 1. Dezember 1981.

(26) Der Anteil der Einfuhren auf dem französischen Markt, der im Januar 1981 bei 21 % gelegen hatte, war im Juli/August 1981 auf 30 % gestiegen, blieb aber während der letzten vier Monate des Jahres beständig (29 %, 29 %, 32 %, 29 %).

(27) Aus dem schon erwähnten TU-Vermerk ist ersichtlich, daß die Absprache nicht nur Preise, sondern auch Marktanteile betraf, und daß die Zuweisung dieser Anteile an die Teilnehmer sich weitgehend nach deren vorhergehender Leistung richtete. So wird in dem Vermerk erklärt:

> „In den Diskussionen, die zwischen Herstellern verschiedener Länder über die zu gewährenden Marktanteile geführt wurden, sind die Argumente derjenigen, die Zugang erhielten (pénétrants), dadurch, daß sie sich die erworbenen Positionen zunutze machen, offensichtlich sehr stark.
>
> Das Beispiel, das in Frankreich im Zusammenhang mit der jüngsten Absprache geboten wird, zeigt, wie wichtig diese vorher erworbenen Positionen sind. Es sollte zur Kenntnis genommen werden, daß diese Erörterungen nicht bezwecken, bilaterale Quoten festzusetzen, sondern ganz einfach eine von außen geschaffene Sachlage zu Geld zu machen."

In demselben Vermerk wird zugegeben, daß Sicherheit bei den Preisen mit mengenmäßiger Selbstbeschränkung eng verbunden ist:

> „Die sichere Aufrechterhaltung der Preisvereinbarung bedeutet zumindest für die französischen Hersteller eine mengenmäßige Selbstbeschränkung in ihrem eigenen Markt auf dem jetzigen Niveau."

(28) Dahin gehend lauten auch die Äußerungen, die der Vermerk über die Ausfuhren von TU nach Belgien und Holland enthält:

> „Schließlich sollte vermerkt werden, daß wir im Hinblick auf die Gespräche, die hinsichtlich der Verbesserung der Verkaufspreise, die offensichtlich für die belgischen und niederländischen Hersteller erforderlich wurden, sicherlich angebahnt werden, ein Interesse daran haben, die Anerkennung unserer Position in diesen Ländern durchzusetzen."

(29) Die 1981er Absprache dauerte von April 1981 bis März 1982; die den französischen Herstellern zugeteilten Mengen sind der Kommission von einem Dokument her bekannt, das mit einem bei TU sichergestellten Begleitschreiben vom 1. Oktober 1982 geschickt wurde. Dieses Dokument enthält folgende Tabellen:

Lieferungen von Betonstahlmatten (glatt + gerippt) in Frankreich

Unternehmen	1978		1979		1980		1981		Durchschnittswerte 1978 bis 1981		Quoten	
	Tonnen	%	Tonnen	%	Tonnen	%	Tonnen	%	Tonnen	%		(1)
CCG + MD	26 526	13,27	25 939	14,44	27 173	12,90	26 535	13,03	26 543	13,37	13,84	13,40
Gantois	1 355	0,68	1 274	0,71	976	0,46	1 587	0,78	1 298	0,65	1,03	1,00
FFM	9 692	4,85	7 869	4,38	7 970	3,78	7 559	3,71	8 273	4,17	3,72	3,60
SMN	12 249	6,13	11 190	6,23	12 121	5,75	11 852	5,82	11 853	5,97	5,99	5,80
Sotralentz	20 458	10,23	17 273	9,61	20 446	9,70	20 742	10,19	19 730	9,94	10,02	9,70
STPS	21 355	10,68	21 565	12,00	30 456	14,46	24 308	11,94	24 421	12,30	12,91	12,50
TSE	8 520	4,26	9 029	5,03	9 485	4,50	9 786	4,81	9 205	4,64	4,03	3,90
TU	92 770	46,39	77 212	42,97	92 602	43,95	90 116	44,25	88 175	44,42	44,10	42,70
TECTA	7 039	3,52	8 324	4,63	9 450	4,49	11 149	5,47	8 990	4,53	4,36	
											100,00	92,60
Summe französischer Hersteller	199 964	100,00	179 675	100,00	210 679	100,00	203 634	100,00	198 488	100,00		
Schätzung der Importe	53 200	21,03	67 600	27,37	67 500	24,28	75 200	26,95	65 900	24,96		
Markt insgesamt ca.	253 000		247 000		278 000		279 000		264 000			

(1) Unter Berücksichtigung von + TECTA – ARBED.

Anmerkung: 1. Halbjahr 1982: Französische Werke = 70 650
Importe = 42 350
113 000 Tonnen = 37,50 %.

Wie sich aus einem bei TU sichergestellten Protokoll mit Datum vom 23. März 1982 über die TU-Vorstandssitzung ergibt, wurde vereinbart, daß TU „die laufende Absprache, die zum 31. März abläuft, weiter bis zum Ende durchführt".

(30) Der Beweis für die Beteiligung italienischer, deutscher und belgischer Hersteller an der Absprache von 1981 wird in den nachfolgenden Abschnitten geliefert.

b) Italienische Beteiligung an der französischen Marktabsprache von 1981/82

(31) Schon im Oktober 1980 waren italienische Hersteller an mit französischen Herstellern aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen auf dem französischen Markt beteiligt. So wird in einem Fernschreiben vom 15. Oktober 1980 von Italmet, dem Vertreter von Ferriere Nord und Martinelli für Frankreich, an Martinelli festgestellt:

> „Wir teilen Ihnen mit, daß die bei der Sitzung über Betonstahlmatten vom 9. Oktober in Paris Anwesenden die in der Mailänder Sitzung vom 3. Oktober vereinbarten Bedingungen einstimmig angenommen haben; diese werden wie folgt angewandt werden . . .".

In demselben Fernschreiben werden die in den verschiedenen Teilen Frankreichs auf die Listenpreise einzuräumenden Rabatte genannt. Es wird auch erwähnt, daß die französischen Hersteller einen um 50 bis 60 ffrs/Tonne geringeren Rabatt anwenden und so den Italienern eine Penetrationsspanne einräumen werden.

(32) Am 17. März 1981 richtete Italmet ein Fernschreiben an Martinelli, welches beim Empfänger sichergestellt wurde, in dem sie ankündigte, die französischen Hersteller hätten „die Initiative ergriffen, eine Zusammenkunft aller Hersteller (d. h. nicht nur Tréfilunion, sondern sämtlicher französischer Hersteller) einzuberufen, um zu untersuchen, ob die gegenwärtigen Marktverhältnisse verbessert werden könnten". Die beiden Hauptthemen für diese Zusammenkunft waren einerseits die Annahme einer echten Preisliste („listino verità") und andererseits die Zuteilung von Penetrationsquoten („wichtigste Ausführer nach Frankreich sind die Italiener und die Belgier, die deutsche Penetration ist fast unerheblich"). Aus diesem Zusammenhang ist ersichtlich, daß die Bemerkung über deutsche Penetration ARBED ausschließt, auf die 20 000 Tonnen der 1980 aus der Bundesrepublik Deutschland nach Frankreich importierten 24 000 Tonnen entfielen.

In demselben Fernschreiben wurde auch festgestellt, daß TU, Usinor (Muttergesellschaft von CCG und STPS), die Italiener und die Belgier an der Sitzung teilnehmen würden, bei der Herr Charbaut von STA den Vorsitz übernehmen sollte. Weiter wurde darin erklärt, daß ILRO bereits seine Teilnahme an der Sitzung zugesagt habe. In einem anderen bei Martinelli sichergestellten Fernschreiben mit Datum vom

25. März 1981 informierte Martinelli Italmet, sie werde an der auf den 1. April 1981 in Paris anberaumten Sitzung teilnehmen.

(33) Die fragliche Sitzung fand tatsächlich statt, und ein Fernschreiben vom 9. April 1981 von Italmet an Martinelli, das bei Martinelli sichergestellt wurde, enthielt die vereinbarten Listenpreise, Preisabschläge und Penetrationsrabatte, die für die Italiener vereinbart worden waren. Diese Bedingungen sollten für Aufträge gelten, die in der Zeit vom 13. April bis 15. Mai mit Lieferterminen bis zum 29. Mai 1981 bestätigt wurden. In dem Fernschreiben wird zu den Liefermengen erklärt: „Für Italien weiterhin auf 32 000/33 000 Tonnen festgesetzt; dagegen beträgt unsere Menge 8 000 Tonnen, die zwischen Ihnen (d. h. Martinelli) und Ferriere Nord aufgeteilt werden sollten." Das Fernschreiben nennt ein Beispiel für die Festlegung einer Preisnotierung für Standardmatten, Kodexnummer 88, wie folgt: 2 400 ffrs/Tonne, abzüglich vorübergehender Rabatte: 250 ffrs/Tonne, abzüglich Penetrationsrabatt: 50 ffrs/Tonne = effektiver Preis, Lieferung frachtfrei, unverzollt.

(34) Ein Memorandum vom 9. April 1981 von Herrn Marie, Direktor bei TU, Abteilung Betonstahlmatten, und ab 1983 Vorsitzender von ADETS, das bei Ferriere Nord und Martinelli sichergestellt wurde, enthält die wichtigsten Beschlüsse der Sitzung vom 1. April:

„Wir haben Ihr Einverständnis in folgenden Punkten zur Kenntnis genommen:

i) In der Zeit vom 1. April 1981 bis 31. März 1982 wird Ihr Unternehmen höchstens 4 000 Tonnen auf den französischen Markt liefern.

ii) Die Lieferungen müssen in möglichst regelmäßigen Zeitabständen erfolgen.

iii) Monatliche Anmeldung der Mengen (. . .).

iv) Berichtigung von Überschüssen und Fehlmengen: Die festgestellten und Ihnen mitgeteilten Differenzen zwischen den vereinbarten Liefermengen werden innerhalb von zwei Monaten nach der Feststellung dieser Differenzen ausgeglichen werden.

v) Angewandte Preise: Die Preise müssen denen der geltenden Preislisten entsprechen, die Ihnen rechtzeitig mitgeteilt werden (. . .).

vi) Information: Die französischen Hersteller werden sich bemühen, Sie regelmäßig über den Stand des Marktes, Preisbewegungen usw. (. . .) zu unterrichten (Feststellungen, Vorausberechnungen).

vii) Zusage: Sie sagen zu, nicht von diesen Vereinbarungen abzuweichen (. . .).

viii) Italienischer Markt: Wenn eine Vereinbarung über Betonstahl im italienischen Markt getroffen würde, würden die französischen Hersteller nach Verhandlungen zur Einhaltung ihrer Anwendungsklauseln verpflichtet.

ix) Die französischen Hersteller geben Ihnen eine sogenannte Penetrationsmarge von höchstens

— 40 ffrs/Tonne auf Lieferungen, frachtfrei, verzollt in Rechnung gestellt;

— 50 ffrs/Tonne auf Lieferungen, frachtfrei, nicht verzollt in Rechnung gestellt."

(35) Bei den italienischen Herstellern, die an der französischen Marktabsprache von 1981/82 beteiligt waren, handelt es sich um ILRO, Ferriere Nord und Martinelli. Aus dem vorerwähnten Fernschreiben und Memorandum als auch aus einer Tréfilunion-Tabelle „Einfuhren von Betonstahlmatten aus Italien", bei Ferriere Nord sichergestellt, ergeben sich folgende Quoten für den Zwölfmonatszeitraum: ILRO 24 000/25 000 Tonnen, Ferriere 4 000 Tonnen und Martinelli 4 000 Tonnen.

(36) Während die italienischen Ausfuhren nach Frankreich 1979 und 1980 37 000 Tonnen bzw. 37 500 Tonnen betrugen, sollte die Absprache in den zwölf Monaten von April 1981 bis März 1982 eine Verringerung auf 32 000/33 000 Tonnen sicherstellen. Die Marktversorgung in Frankreich lag 1980 bei 279 000 Tonnen, doch bei der Sitzung vom April 1981 wurde für 1981 mit nicht mehr als 240 000 bis 250 000 Tonnen gerechnet. Am 4. Mai richtete Herr Cattapan, kaufmännischer Direktor von Ferriere Nord, an Herrn François von Italmet auf dessen Bitte um Kommentare zu dem Memorandum von Herrn Marie hin ein Schreiben, in dem er feststellte: in bezug auf „Ziffer i) und ii) von Herrn Maries Memorandum, die Lieferungen werden in den von Ihnen genannten Grenzen erfolgen, wenn der Markt weiter in diesen Grenzen bleibt".

(37) Mehrere Monate lang wurde die Vereinbarung zwischen den französischen und den italienischen Herstellern augenscheinlich wirksam angewandt. So wird in einem Vermerk von Ferriere Nord über eine Sitzung vom 20. Oktober 1981, bei der TU, ILRO, Ferriere Nord, Martinelli und Italmet anwesend waren, berichtet:

„Die Ergebnisse der Absprache vom März (ab 1. 4. 1981) waren im wesentlichen zufriedenstellend und haben einen Anstieg der Preisnotierungen sowohl für die Franzosen als auch für die Italiener ausgelöst."

(38) Am 18. Februar 1982 fand in Paris eine Sitzung mit TU, ILRO, Martinelli, Italmet und Ferriere Nord statt. Herr Marie (TU) erklärte, die Analyse der Markttendenzen zeige, daß

„die Absprache von Anfang 1981 die erwarteten Ergebnisse mengen- und preismäßig erbrachte".

Dies wird in einem bei Ferriere Nord sichergestellten Vermerk des Vertreters von Ferriere Nord berichtet, der weiter schreibt:

„Der französische Markt erreichte 1981 ca. 275 000 Tonnen anstatt der erwarteten 253 000 Tonnen. Das sollte auch für die Italiener eine Verbesserung bedeuten, eine Verbesserung, die bei dem nächsten Treffen Ende Juni 1982 erörtert werden wird".

(39) Es traten dennoch Spannungen zwischen den Partnern auf. Die Statistiken für die ersten neun Monate der Absprachen zeigten, daß gemäß den fakultativen Meldungen der Hersteller ILRO leicht über ihren Quoten lag und Ferriere Nord und Martinelli beträchtlich unter ihren Quoten lagen; die Zollstatistiken deuteten jedoch darauf hin, daß die Ausfuhren von Italien nach Frankreich die Gesamtquotengrenze beträchtlich überschritten hatten. Dies wird durch die bei Ferriere Nord sichergestellten TU-statistischen Angaben belegt.

(40) Ein Fernschreiben von Herrn Castelnuovo von Boël (Belgien) an Herrn Pittini von Ferriere Nord vom 15. März 1982, welches bei Ferriere Nord sichergestellt wurde, enthält folgende Mitteilung:

„Herr Montanelli von ILRO verkauft in Frankreich durch ein Unternehmen in Briançon recht große Mengen von Betonstahlmatten zu weit niedrigeren als den im Rahmen der französisch-belgisch-italienischen Absprache von Anfang 1981 vereinbarten Preisen."

(41) Die Italiener waren ihrerseits im März 1982 beunruhigt wegen der Preise, die von den „integrierten" französischen Herstellern, d. h. insbesondere von TU, SMN, CCG und STPS, in Rechnung gestellt wurden. In einer Sitzung, an der am 8. März 1982 in Italien Herr Marie (TU), Herr Cattapan (Ferriere Nord) und die Herren Montanelli, Locatelli und Tedeschi (ILRO) teilnahmen, erklärte Herr Marie, die französischen integrierten Hersteller hätten im März einen vorübergehenden Rabatt von 325 ffrs angewandt. Gemäß einem Fernschreiben mit Datum vom 9. März 1982 von Herrn François von Italmet an Herrn Cattapan

„hob Herr Marie hervor, daß es sich um eine zeitlich begrenzte vorübergehende Maßnahme handelte und daß die französischen Hersteller nicht verpflichtet wären, ihre italienischen, belgischen und deutschen Partner um die Erlaubnis zu bitten, ihre Liste revidieren zu dürfen, sondern sie nur über den ergangenen Beschluß zu unterrichten hätten".

In dem Fernschreiben nimmt Herr François weiter auf Herrn Montanelli Bezug:

„Er (Herr Montanelli) bestätigte die eher harten Bedingungen des Fernschreibens, das er vor einigen Tagen an Marie sandte, d. h. seine Absicht, den Club zu verlassen und Rabatte von 600/700 ffrs anzuwenden . . .". „So herrscht Krieg zwischen uns . . .", erklärte Herr François.

(42) Es ergibt sich, daß in Diskussionen zwischen den Herren Marie, Boël („für Betonstahlmatten auf dem französischen Markt"), Charbaut (STA), Cattapan (FN), Montanelli (ILRO) und Martinelli (Martinelli) Versuche unternommen wurden, die Meinungsverschiedenheiten zwischen den Partnern zu beseitigen, wie es sich aus dem Vermerk von Herrn Cattapan über die Sitzung von 6. April 1982 in Brüssel und aus seinem Fernschreiben an Italmet (Herrn François) vom 20. April 1982 ergibt. Als Ergebnis informierte Herr Cattapan Herrn Marie in einem Fernschreiben vom 19. April 1982 über die italienische Interpretation der vereinbarten Maßnahmen. Diese Interpretation enthielt ein Fortdauern der französisch-italienischen Absprache für weitere drei Monate, von April bis Juni 1982, unter bestimmten Bedingungen betreffend Preise und Quoten. Insbesondere enthält das Fernschreiben vom 19. April 1982 u. a. folgendes:

„(. . .)

c) Aufgrund des bestehenden gemeinsamen Willens zur Unternehmung eines Versuches zur Verbesserung eines bereits wegen der schwachen Nachfrage unter Druck stehenden Sektors stimmen die italienischen Hersteller dem Vorschlag zu, einen Rabatt von 325 ffrs unter der Preisliste plus einen leichten sogenannten Penetrationsrabatt anzuwenden. Die Höchstausfuhrmengen nach Frankreich, zu denen sich die italienischen Hersteller für die Monate April-Mai-Juni verpflichten, betragen eine Gesamtmenge von 7 200 Tonnen, d. h. dreimal 1 800 + 300 + 300, unter der ausdrücklichen Bedingung, daß die obengenannten Vorausschätzungen realisiert werden und sich regelmäßig entwickeln.

(. . .)

Ich glaube versichern zu können, daß unser gemeinsames Ziel und unsere gemeinsame Hoffnung erfüllt worden sind.

Folglich werden die getroffenen Beschlüsse von heute an angewandt, da sie mit unserer Vereinbarung übereinstimmen."

In einem Fernschreiben von Herrn Marie an Herrn Cattapan vom 23. April 1982 wurde diese Interpretation von Herrn Marie mit bestimmten Zusätzen, die Zusicherungen im Namen der französischen Hersteller beabsichtigen, angenommen, möglicherweise mit Ausnahme von Sotral, deren endgültiger Standpunkt seinerzeit nicht bekannt war. Eine Kopie des Fernschreibens wurde am 26. April 1982 an ILRO gerichtet.

(43) Ferriere Nord und Martinelli wandten die erweiterte Absprache unmittelbar an, und am 20. April 1982 berichtete ihnen ihr Agent Italmet mit Fernschreiben, er habe an die französischen Abnehmer folgendes Fernschreiben gerichtet:

„Wir freuen uns, Ihnen mitzuteilen, daß wir ab heute in der Lage sind, Anträge für Lieferungen April/Mai/Juni zu folgenden Bedingungen zu buchen:

1—3. Tréfilunion-Preisliste (einschließlich der in der Liste vorgesehenen Nachlässe) abzüglich 385 ffrs bei Lieferung auf französischer Seite nicht verzollt (385 ffrs = 325 ffrs Rabatt + 60 ffrs Penetrationsrabatt, wie von Italienern und Franzosen vereinbart).

4. Wir können bis Ende Juni 1982 nicht mehr als 600 Tonnen/Monat liefern (300 Tonnen Ferriere Nord).

5. Aus logistischen Gründen können wir keine gemischten Lieferungen Martinelli/Ferriere Nord in Aussicht nehmen. Dies sollte in Ihren Aufträgen berücksichtigt werden.

6. Nachdem wir zwei Monate untätig waren, was wir beschlossen haben, damit eine schon angespannte Lage nicht noch verschärft wird, hoffen wir, Sie vertrauen uns die Mengen an, die Sie brauchen, um den Betonstahlmattenmarkt zu stützen."

(Herr Cattapan (FN) vermerkte auf seiner Kopie des Fernschreibens „OK".)

(44) Aus den vorgenannten Beweisen ergibt sich, daß Ferriere Nord und Martinelli ihr Bestes taten, um sich an die 1981/82er Absprache zu halten, und ihre Verlängerung unterstützen. Es zeigt sich jedoch auch, daß ILRO sich nicht immer an die 1982/83er Absprache hielt, und es stehen der Kommission keine Unterlagen zur Verfügung, die beweisen würden, daß ILRO die Verlängerung der Absprache unterstützt hat.

(45) Was die französischen Hersteller selbst betrifft, so vereinbarten sie in einer Sitzung vom 21. April 1982, in der sie zusammen mit TA alle (außer Sotral) anwesend waren, sie würden bei allen neuen Aufträgen mit Liefertermin im Mai einen Höchstrabatt von 325 ffrs/Tonne anwenden, der im Juni auf 275 ffrs/Tonne gesenkt werden würde. (*Quelle:* Vermerk vom 23. April 1982 von Herrn Knap von TA Frankreich über diese Sitzung an Herrn Schürr, TA Luxemburg.)

c) Deutsche Beteiligung an der französischen Marktabsprache von 1981/82

(46) Die deutsche Beteiligung an der französischen Marktabsprache von 1981/82 war im wesentlichen die von TA, auf die 85 % der deutschen Ausfuhren nach Frankreich entfielen. Durch die Absprache wurde TA eine Quote erteilt. Angaben hierüber sind einer TU-Aufzeichnung vom 23. Oktober 1981 über eine Sitzung zwischen TU und TA vom 20. Oktober 1981 zu entnehmen. Bei dieser Sitzung

„erklärt TU, daß TA monatlich ca. 500 Tonnen an Woippy und Straßburg (zwei Niederlassungen von DAVUM) liefern muß, so daß ihr rund 800 Tonnen für die anderen Abnehmer übrig bleiben".

Dies bedeutet, daß die TA-Quote bei 1 300 Tonnen monatlich oder 15 600 Tonnen jährlich lag. Dies entspricht einem Anteil von 7,4 % unter Zugrundelegung der Gesamtlieferungen französischer Hersteller 1980, d. h. ausschließlich anderer Einfuhren. (Dieser Anteil wird durch das unter Punkt 29 erwähnte Dokument vom 1. Oktober bestätigt.) In der gleichen Sitzung wird von TA

„der ihres Erachtens übermäßige Anteil beanstandet, der den Italienern und Belgiern in den letzten Verabredungen gegeben wurde, die auch TU und CCG begünstigen. Weiter meint TA, es sei auf unserem (d. h. dem französischen) Markt, auf dem es einer der führenden Lieferer gewesen ist, immer als ein armer Verwandter behandelt worden".

d) Belgische Beteiligung an der französischen Marktabsprache von 1981/82

(47) Aus Belgien waren an der Vereinbarung von 1981/82 hauptsächlich die Unternehmen Frère-Bourgeois/Fontaine-l'Evêque (FBC/TFE) und Boël/Trébos beteiligt. Jedoch bestand auch eine TA-Beteiligung durch ihre belgische Produzenten-Tochtergesellschaft Tréfilarbed Bouwstaal NV, Gent (TA Gent).

(48) Von FBC/TFE ist aus der unter Punkt 46 erwähnten TU-Notiz vom 23. Oktober 1981 bekannt, daß die FBC/TFE-Quote bei 4 000 Tonnen jährlich lag.

„Was die jüngsten Vereinbarungen betrifft, geht TA bezüglich Frère-Bourgeois von einer Liefermenge von 2 000 Tonnen/Monat aus, während sie tatsächlich bei 4 000 Tonnen/Jahr liegt, wie TA von Herrn Marie anhand eines schriftlichen Beweises nachgewiesen wurde. In Wirklichkeit hat Frère-Bourgeois seit April nur 58 Tonnen geliefert."

(49) Was die Usines Gustave Boël und ihr Werk Trébos (Boël/Trébos) betrifft, wird in einer Notiz über die Sitzung vom 1. April 1981 in Paris folgendes festgestellt:

„Am Freitag, dem 3. April, treffen sich (die Franzosen) mit Jacques Boël + Charleroi (d. h. Boël + Frère-Bourgeois)."

In einer handschriftlichen Notiz wird auch angegeben, daß es sich bei den „bereits ausgehandelten", für die Belgier vorgeschlagenen Mengen um 8 000 Tonnen handelt. Da die FBC/TFE-Quote bekanntlich 4 000 Tonnen betrug, muß auch die Boël/Trébos-Quote bei 4 000 Tonnen gelegen haben.

(50) Wie schon unter Punkt 40 erwähnt wurde, beschwerte sich Herr Daniele Castelnuovo von Boël in einem Fernschreiben vom 15. März 1982 bei Herrn Pittini von Ferriere Nord darüber, daß ILRO Betonstahlmatten in Frankreich zu weit niedrigeren als den im Rahmen der französisch-belgisch-italienischen Absprache von Anfang 1981 vereinbarten Preisen lieferte. Das Fernschreiben erwähnt, daß Herr Jacques Boël Herrn Pittini im voraus für seine Intervention dankt,

während der Verfasser sich Herrn Boël anschließt, indem er Herrn Pittini seine Dankbarkeit für die „Bewahrung des Marktes vor Erschütterungen" ausdrückte. Herr Boël selbst nahm an Gesprächen teil, die mit Vertretern der französischen und der italienischen Hersteller im April 1982 in Brüssel stattfanden, die darauf abzielten, daß ILRO wieder an der Absprache teilnimmt. (Siehe Herrn Cattapans Notiz über die Brüsseler Sitzung vom 6. April 1982 und Herrn Cattapans Fernschreiben vom 20. April 1982 an Herrn François von Italmet unter Punkt 42. Die Boël Gruppe war daran sowohl als belgischer Hersteller als auch — durch ihre Tochtergesellschaft Fabrique de Fer de Maubeuge — als Hersteller in Frankreich interessiert.)

2. *Die Gruppe von Absprachen von 1983/84 zwischen französischen Herstellern und Herstellern aus Italien, der Bundesrepublik Deutschland und Belgien*

(51) Bei der zweiten Gruppe von Absprachen handelte es sich hauptsächlich um Quotenregelungen zwischen den integrierten französischen Herstellern (d. h. den Unternehmen TU und SMN (Sacilor Gruppe) sowie den Unternehmen CCG und STPS (Usinor Gruppe)), den nichtintegrierten französischen Herstellern einschließlich Sotralentz und den übrigen auf dem französischen Markt tätigen ausländischen Unternehmen aus Belgien (TFE/FBC, Boël/Trebos, TA) und Italien (Ferriere Nord-Pittini, ILRO und Martinelli) sowie Tréfilarbed (Deutschland/Benelux). Die Ergebnisse der diesbezüglichen Verhandlungen sind in dem Anfang Oktober 1983 zustande gekommenen „Protocole d'accord" global festgehalten worden.

Parallel zu dieser Quotenregelung gab es auch verschiedene Preisabsprachen zwischen den obengenannten Herstellern.

Im folgenden werden die Absprachen im einzelnen beschrieben.

a) Vorbereitung

(52) Im zweiten Halbjahr 1982 ließen die Absprachen zum Schutz des französischen Marktes vom Standpunkt der Mehrheit der Teilnehmer zu wünschen übrig, besonders weil einige Unternehmen, vor allem ILRO und wahrscheinlich Sotralentz, nicht mehr mitarbeiteten. Anfang 1983 gab es jedoch Bestrebungen, um die vereinbarten Eingrenzungen auf dem französischen Markt wiederherzustellen. So traf sich am 4. Januar 1983 Herr Charbaut vom STA mit Herrn Montanelli von ILRO und dessen Vertreter, Herr Barouch von SOVEP. Herr Montanelli wurde gefragt, ob er bereit sei, eine Absprache über die Einschränkung der Penetration in den französischen Markt abzuschließen, und entgegnete, daß er „hofft, eine neue Absprache abzuschließen, und erklärt, er könne sich im Namen von ILRO und Pittini verpflichten; das Problem von Martinelli wäre noch zu lösen, doch könnte dies Gegenstand einer gesonderten Absprache sein, wenn er (Herr Montanelli) sich nicht einschalten könnte". (Siehe die bei TU sichergestellte Notiz über die „Sitzung Betonstahlmatten" im Hotel Michelangelo in Mailand am 4. 1. 1983.)

(53) Die bei FN sichergestellten Vermerke von Herrn Cattapan berichten über eine anschließende Sitzung der „französischen integrierten Produzenten und einigen am französischen Markt interessierten italienischen Produzenten" (einschließlich Herrn Haller, Generaldirektor von CCG, Herrn Marie von TU und Herrn Montanelli, Herrn Martinelli und Herrn Cattapan von ILRO, Martinelli bzw. Ferriere Nord) vom 23. Februar 1983. Auf dieser Sitzung wurde der französische Verbrauch für 1983 auf etwa 225 000 Tonnen geschätzt. Die französischen integrierten Hersteller beanspruchten davon 61 % und waren nicht bereit, über dieses Niveau zu diskutieren. Auf derselben Sitzung wurde vereinbart, daß die verbleibenden 39 % wie folgt verteilt werden sollten:

„19 % (nicht integrierte) französische Hersteller,

3 % Belgien,

7 % Deutschland,

10 % Italien, entsprechend etwa 23 000 Tonnen/Jahr. Diese Ziffer muß auf ILRO, Martinelli und Ferriere Nord aufgeteilt und präzis vereinbart werden . . .".

„Gleichzeitig wird ab April 1983 eine Preiserhöhung um 200/300 ffrs/Tonne in Aussicht genommen. Unsere Quote (d. h. die von Ferriere Nord) wird 2 500 Tonnen für 1983 nicht überschreiten, wenn der Markt weiter in der erwähnten Größenordnung bleibt . . . Die Erreichung weiterer 300 ffrs ist für etwa Juli vorgesehen."

(54) Ein Vermerk von Herrn Haller (CCG) bestätigt die vorstehenden Quoten:

„Über einen Penetrationssatz von 10 % für die Italiener wird eine Absprache erzielt, doch die Italiener fordern eine rasche Preiserhöhung. Herr Marie teilt mit, daß wir von ARBED eine Zustimmung zu 7 %, von den Belgiern zu 3 % und von den anderen Franzosen zu 19 % erwirken müssen . . . Absolute Diskretion über diese Konversationen ist sowohl gegenüber den Vertretern der italienischen Unternehmen in Frankreich als auch gegenüber anderen eindringenden Unternehmen oder französischen Lieferern geboten."

Herr Stabiumi, der die Industrie Siderurgiche Associate (ISA) vertrat, nahm als „Garant der Vereinbarung" für die gesamte italienische Betonstahlmatten-Industrie ebenfalls an der Sitzung teil.

(55) Nach dieser Sitzung fanden zwischen den verschiedenen Beteiligten Verhandlungen statt, und am 24. Mai 1983 lag die Angelegenheit dem Führungsstab von Sacilor, der Muttergesellschaft von TU vor. Am selben Tag richtete Herr Choppin de Janvry, Directeur stratégique et affaires internationales bei Sacilor, ein Fernschreiben an Herrn F. Buck von Tradearbed

(ebenso wie TA eine ARBED-Tochter). In diesem Fernschreiben wurde unter anderem folgendes mitgeteilt:

„Dies folgt auf die Sitzung TU (Herr Marie), CCG (Herr Haller, ARBED (Herr Schürr . . .) vom 7. März 1983 in Luxemburg und die Sitzung TU/ARBED vom 28. März 1983. Die Hoffnungen auf einen Preisanstieg konzentrierten sich nun auf eine Absprache von ARBED über die Quoten, die wir (der französische Sektor) ihnen vorschlagen. Wir erinnern daran, daß die Italiener ihrerseits zugestimmt haben, ihre Lieferungen auf einen Anteil von 10 % des französischen Verbrauchs zu reduzieren, und daß die Zustimmung der Belgier praktisch feststeht. Die integrierten französischen Hersteller beanspruchen ihrerseits 61 % des Verbrauchs, eine als nicht aushandelbar dargestellte Zahl. Diese Zahl wurde von dem gesamten französischen Sektor akzeptiert".

Das Fernschreiben erwähnt sodann die Schwierigkeiten, die zwischen den französischen Herstellern und TA hinsichtlich des angemessenen Niveaus der Quote für TA aufgetreten sind. Herr Buck entgegnete am 25. Mai 1983 mit Fernschreiben an Herrn Choppin de Janvry, in dem der Standpunkt von ARBED/TA dargelegt und eine „abschließende Versöhnungsgeste" in bezug auf die TA-Quoten gemacht wird. Dem folgte ein „Kompromißvorschlag" der französischen Hersteller, der in einem bei TU sichergestellten Fernschreiben vom 14. Juni 1983 enthalten ist und mit dem Herrn Marie der Wortlaut eines Fernschreibens vom 13. Juni 1983 an Herrn Buck von Herrn Jacques Michel, stellvertretender Generaldirektor von Usinor, der Muttergesellschaft von CCG, mitgeteilt wird. Nachstehend sind die Bedingungen des Vorschlags aufgeführt; sie betreffen „den Lieferanteil von ARBED für Betonstahlmatten auf dem französischen Markt, um zum raschen Abschluß einer Absprache über Betonstahlmatten auf diesem Markt zu verhelfen, einer Absprache, der die anderen beteiligten Parteien bereits zugestimmt haben":

„— Recht der luxemburgischen Werke von ARBED (fälschlich für deutsche Werke, weil ARBED in Luxemburg keine Werke hat, die Betonstahlmatten herstellen) zur Belieferung des Marktes zu 6,3 %;

— Recht der belgischen Werke von ARBED zur Belieferung des Marktes zu 0,75 %, wie bereits vereinbart;

— vollständige Aufnahme von Zeichnungsmatten in den Vertrag (‚sur devis'), um vollständige Klarheit in den Erklärungen zu gewährleisten;

— als Gegenleistung hierfür für die ARBED-Gruppe die Gewährung eines Lieferrechts für 0,5 % (und somit Erhöhung von 6,3 % auf 6,8 %), um dieser Aufnahme Rechnung zu tragen."

Dieses Angebot wurde akzeptiert, wie aus einem Fernschreiben vom 22. Juni 1983 von Herrn Albert von CCG an Herrn Marie hervorgeht, das den Wortlaut eines Fernschreibens von Herrn Buck an Herrn Michel wiedergibt:

„Nach Eingang Ihres Fernschreibens vom 13. Juni habe ich mich mit diesem Problem befaßt und freue mich, Ihnen mitteilen zu können, daß wir für eineinhalb Jahre mit einem Lieferrecht für 7,55 % für die ARBED-Werke, Zeichnungsmatten in dem Anteil einbegriffen, einverstanden sind. Das bedeutet folglich, daß wir Ihren Kompromißvorschlag akzeptiert haben, und ich hoffe, Sie so zufriedengestellt zu haben. Ich hoffe, unsere Zusammenarbeit wird jetzt zu einer raschen Verbesserung bei den Preisen führen."

(Notiz: 7,55 % = 6,3 % + 0,5 % + 0,75 %)

(56) Tatsächlich erfüllte sich dieser Wunsch: Der vorübergehende Rabatt auf den TU-Grundpreis von 3 075 ffrs/Tonne betrug im Juni 1983 700 ffrs/Tonne, im Juli 650 ffrs/Tonne, im August 600 ffrs/Tonne, im September 400 ffrs/Tonne und im Oktober 275 ffrs/Tonne. Es folgte am 1. November 1983 eine Erhöhung des Grundpreises um 125 ffrs/Tonne auf 3 200 ffrs/Tonne mit gleichbleibendem Rabatt von 275 ffrs/Tonne. Am 1. Januar 1984 wurde der Grundpreis um weitere 80 ffrs/Tonne erhöht, während der vorübergehende Rabatt bis mindestens Oktober 1984 unverändert mit 275 ffrs/Tonne berechnet wurde. Der Preisanstieg insgesamt betrug in der Zeit von Juni 1983 bis Januar 1984 630 ffrs/Tonne bzw. 26 %.

(57) Die tatsächliche Anwendung der Absprache durch Martinelli in den Monaten Juli/August/September 1983 zeigt das nachfolgende Fernschreiben, das Martinelli am 14. Juli 1983 an Italmet sandte:

„Wir können Ihnen genehmigen, drei bis vier Lastzüge Standardmatten, Lieferung durch unseren Lastwagen an nahe der Grenze gelegene Standorte, mit 400 ffrs Rabatt auf die Tréfilunion-Listenpreise (Liefertermin zweite Septemberhälfte) abzusetzen, es sei denn, Sie haben die restliche Produktionsquote verkauft."

(58) Am 3. November 1983 richtete Herr Duroux (TU) an Herrn François von Italmet (Vertreter von Ferriere Nord und Martinelli) ein „grünes Blatt" („feuille verte"), auf dem für Aufträge mit einem Liefertermin im Dezember 1983 die Grundpreise 3 200 ffrs und 3 290 ffrs und der vorübergehende Höchstrabatt von 275 ffrs/Tonne genannt werden.

(59) Am 4. November 1983 beschwerte sich Herr Knap von TA Frankreich bei Herrn Schürr (TA) in einer bei TU sichergestellten Notiz, daß die TA-Umsatzprognosen für Frankreich 1984 bei 27 000 Tonnen Betonstahlmatten bzw. 11,75 % eines auf 230 000 Tonnen geschätzten Umsatzes hätten liegen können, während die 7,55 %-Quote den TA-Umsatz auf 17 350 Tonnen beschränken würde. „Wir wissen nicht recht, wie wir imstande sein sollen, die 17 350 Tonnen Betonstahlmatten aufzuteilen, um die Ihrer

Notiz beigefügten Übersichten zu vervollständigen." Dies zeigt, daß TA durch die Vereinbarung dahin eingeschränkt wurde, daß sie die Menge, die sie sonst nach Frankreich hätte liefern können, nicht in vollem Umfang liefern konnte.

b) Das „Protocole d'accord" von Oktober 1983

(60) Am 4. Oktober 1983 kam das sogenannte „Protocole d'accord" zustande. Darin wurden die Ergebnisse verschiedener Verhandlungen global festgehalten. Es umfaßte im einzelnen die Verhandlungen:

a) zwischen den französischen Herstellern selbst, einschließlich ihrer Verbände ADETS und STA (1). (*Quelle:* Handschriftliche Notiz über die Sitzung vom 28. September 1983, während deren die Aufteilung der Quoten zwischen französischen Herstellern und ARBED vorbereitet wurde und an der Vertreter von TU, ADETS und STA teilnahmen),

b) zwischen französischen Herstellern und ARBED (siehe Punkt 55),

c) zwischen den französischen, den italienischen (siehe die Punkte 52 bis 54) und den belgischen Herstellern (außer ARBED-Gent). Die belgische Beteiligung ergibt sich aus dem „Protocole d'accord" selbst.

(61) Das „Protocole d'accord" enthält folgende Hauptbestimmungen:

i) Die Partner verpflichten sich, „die vom Sekretariat (STA) für jeden Liefermonat festgesetzten *Preisdirektiven* — streng einzuhalten"; das Sekretariat ist auch mit der Verwaltung des die *Marktaufteilung* betreffenden Teils der Absprache beauftragt, einschließlich der Erstellung monatlicher Lieferprogramme;

ii) der Anteil der Einfuhren aus Belgien, Italien und der BRD (abgesehen von Tréfilarbed) wird auf 13,95 % des Verbrauchs im französischen Markt „im Rahmen eines zwischen diesen Herstellern und den französischen Herstellern getroffenen Übereinkommens" („dans le cadre d'une convention établie entre ces producteurs et la profession française") festgesetzt;

iii) die noch verbleibenden 86,05 % der Lieferungen nach dem französischen Markt werden unter den unterzeichnenden Herstellern aufgeteilt, die beschlossen haben, untereinander folgende Lieferanteile zu respektieren:

(in %)

— integrierte Werke		60,50
davon Sacilor/Gruppe (TU und SMN)	40,50	
Usinor-Gruppe (CCG und STPS)	20,00	
— andere französische Werke einschließlich Sotralentz (7,60)		18,00
— Tréfilarbed/ARBED		7,55
davon St. Ingbert	6,80	
Gent	0,75	
		86,05

iv) bei Quotenüberschreitungen sind Strafmaßnahmen vorgesehen;

v) das „Protocole d'accord" ist vom 1. Juli 1983 bis 31. Dezember 1984 befristet „mit einer möglichen Verlängerung für 1985 und im Zusammenhang mit den im September 1984 beginnenden Konsultationen".

(62) TA's deutschem Werk in St. Ingbert wurde, wie schon erwähnt, eine Marktquote von 6,8 % zugewiesen. Eine andere Quote für deutsche Werke gab es nicht. Von den Italien und Belgien zugeteilten 13,95 % entfielen 10 % auf Italien und 3, 95 % auf Belgien (ohne TA's Werk in Gent). Die 10 % für Italien wurden von den französischen Herstellern nicht zwischen Ferriere Nord, ILRO und Martinelli aufgeteilt, denen es überlassen blieb, die Aufteilung untereinander zu vereinbaren. ILRO erhielt jedoch einen „theoretischen Anspruch" von 9 % in den Berechnungen vom 10. August 1984, die der Vorbereitung des Haushaltsplans von TU für 1985 und 1986 dienten. Der 3,95 %-Anteil Belgiens wurde zu 2,86 % für Boël/Trébos und zu 1,09 % für FBC/TFE zugewiesen. Dies ist aus bei TU sichergestellten Unterlagen mit monatlichen und kumulativen Vergleichen zwischen Quoten und tatsächlichen Lieferungen entnehmbar.

(63) Aus den vorstehenden Unterlagen geht ferner hervor, daß die Geldstrafe für Quotenüberschreitung auf 150 ffrs/Tonne festgesetzt wurde.

c) Die Anwendung der Absprachen 1983/84

(64) Aus mehreren Unterlagen mit statistischen Angaben für einzelne Unternehmen ist ersichtlich, daß das „Protocole d'accord" angewandt und wie es angewandt wurde. Da einige dieser Statistiken mit ADETS betitelt waren, ist zu entnehmen, daß ADETS eine Koordinierungsrolle spielte, indem sie regelmäßig statistische Daten sammelte und an ihre Mitglieder verteilte, in denen monatlich ihre jeweiligen Lieferungen und Marktanteile verzeichnet waren, so daß die Anwendung der Vereinbarung überwacht werden konnte.

(65) Aus diesen Unterlagen ist ersichtlich, daß die Vereinbarung zumindest in den ersten neun Monaten, d. h. von Juli 1983 bis März 1984, wirksam angewandt

(1) ADETS (Association technique pour le développement de l'emploi du treillis soudé) ist die Vereinigung der französischen Betonstahlmattenhersteller (außer TECTA). Ein weiteres Mitglied ist Tréfilarbed-France, die französische Tochter von Tréfilarbed. Zweck der Vereinigung ist es, den Absatz von Betonstahlmatten in Frankreich zu fördern. Bezüglich STA siehe Punkt 18.

wurde. Ende März 1984 sind folgende kumulative Zahlenangaben im Vergleich zu den Quoten aufgeführt:

Lieferungen von Betonstahlmatten auf dem französischen Markt Juli 1983/März 1984

Unternehmen	Gelieferte Tonnen	Anteil (in %)	
		Quote	Tatsächlich
Usinor-Gruppe	29 815	20,00	19,56
(davon CCG)	(14 422)	(10,35)	(9,46)
(STPS)	(15 393)	(9,65)	(10,10)
Sacilor-Gruppe	61 995	40,50	40,67
(davon TU)	(54 933)	(35,80)	(36,04)
(SMN)	(7 062)	(4,70)	(4,63)
Französische integrierte Werke	91 810	60,50	60,24
Französische unabhängige Werke	26 761	18,00	17,56
(davon Sotral)	(11 927)	(7,60)	(7,83)
Tréfilarbed/ARBED	11 746	7,55	7,71
Italiener (Ferriere Nord, ILRO Martinelli)	16 243	10,00	10,66
Belgier (Boël, Frère-Bourgeois)	5 840	3,95	3,83
Vertragspartner („Contractants") insgesamt	152 400	100,00	100,00

Es fällt auf, daß nur die Italiener ihre Lieferquoten beträchtlich überschritten haben. Außerdem sind die Quotenanteile als Anteile der von den Vertragspartnern getätigten Gesamtlieferungen in den französischen Markt ausgedrückt. Lieferungen von Unternehmen, die nicht an den Vereinbarungen beteiligt sind, sind hierin nicht in Rechnung gestellt, doch machten diese Lieferungen (hauptsächlich aus der BRD und Italien) in den sieben Monaten von September 1983 bis März 1984 nur 8 % des gesamten französischen Marktangebots aus.

(66) Der italienische Lieferüberschuß scheint auf einen Hersteller, nämlich ILRO, zurückzugehen. Herr Marie äußerte hierzu erstmals seine Besorgnis in einem Fernschreiben vom 15. März 1984 an Herrn Cattapan von Ferriere Nord. Darin erklärt er folgendes:

„Es ist Ihnen bekannt, daß der italienische Anteil im Verhältnis zu dem französischen Verbrauch von den Partnern auf dem Niveau von 10 % akzeptiert wurde. Der Bericht über die Leistungen in den letzten vier Monaten zeigt einen leichten Überschuß um 0,6 %, der ohne weiteres berichtigt werden kann, da diese Leistung im wesentlichen auf einen der italienischen Partner zurückgeht(...). Die drei italienischen Partner sollten unbedingt eine eindeutige Politik festlegen, so daß die Gesamtmenge des italienischen Anteils nicht über die vorgesehenen 10 % hinausgeht, die in unseren Diskussionen im Juli vereinbart und akzeptiert wurden. Vorerst wäre ich dankbar, wenn Sie von Notierungen absehen würden."

(67) Am 13. April 1984 sandte Herr Marie im Namen der französischen Hersteller ein weiteres Fernschreiben an Herrn Cattapan mit der Aufforderung, an einer Sitzung belgischer, italienischer und französischer Hersteller zusammen mit ARBED teilzunehmen, die genauso eingeladen wurden. Die Einladungen waren an Boël, Frère-Bourgeois, ILRO, Martinelli, Ferriere Nord, ARBED, CCG, STPS, Sotral, TU und SMN gerichtet, und die Sitzung fand am 15. Mai 1984 in Paris statt. Zwei der Themen der Sitzung waren, „einen Zeitplan für Preiserhöhungen mit festzulegenden Beträgen aufzustellen" und "Marktinterpenetration".

(68) Aus Herrn Cattapans Notiz über diese Sitzung geht folgendes hervor:

1. „in den letzten vier Monaten 1983 wurden die vereinbarten Quoten weitgehend eingehalten. Im ersten Quartal 1984: Anomalien";
2. „Skonten in Belgien und Holland — Vereinbarungen wurden nicht eingehalten";
3. „der gravierende Aspekt für Italien, daß die 10 % von einem einzigen Hersteller vertreten werden".

(69) Aus den Lieferdaten, die die bei TU sichergestellten Unterlagen enthielten, geht hervor, daß ILRO die Absprachen in der Praxis seit Januar 1984 nicht einhielt. Dies ist ebenfalls der nachstehenden Übersicht entnehmbar:

Italienische Lieferungen nach Frankreich gemäß den mitgeteilten Angaben

Monat	ILRO oder ihr Vertreter SOVEP		ITALMET für Ferriere Nord und Martinelli		Italien insgesamt
	Tonnen	Anteil (%)	Tonnen	Anteil (%)	Anteil (%)
Januar 1984	1 629	11,14	59	0,41	11,55
Februar 1984	1 044	8,03	228	1,75	9,78
März 1984	1 850	10,81	0	0,00	10,81
April 1984	nicht bekannt		nicht bekannt		nicht bekannt
Mai 1984	2 071	12,81	125	0,78	13,59
Juni 1984	1 932	12,22	145	0,92	13,14

(70) Die Statistiken der ILRO-Lieferungen nach Frankreich in den Berichtsmonaten sind durchwegs höher als die vorstehend erwähnten Angaben, wenngleich sie bestätigen, daß ILRO im Februar 1984 vorübergehend wieder in den Parametern der Absprache war. Der Wortlaut von Ziffer 3 in Herrn Cattapans Notiz über die Sitzung vom 15. Mai 1984 (siehe Punkt 68) und das Fehlen weiterer Erläuterungen hierzu lassen darauf schließen, daß ILRO nicht an dieser Sitzung teilnahm. Die Kommission geht davon aus, daß ILRO seit Mai 1984 nicht mehr als kooperierendes Mitglied der Absprache angesehen werden kann.

(71) Ein mit dem 19. September 1984 datiertes Memorandum von TU mit dem Titel „Gegenwärtige Lage des Betonstahlmatten-Markts in Frankreich" enthält u. a. einen Bericht über den Stand der Vereinbarungen. Darin heißt es:

> „Der sehr bedeutende Lieferpreisanstieg für Betonstahlmatten während des Jahres 1983 (über 1 000 ffrs/Tonne) führte Ende des Jahres zu einer zulässigen Höchstgrenze („niveau maximum admissible"), insbesondere im Hinblick auf die Preise auf den Nachbarmärkten: BLWU, BRD, Schweiz, Italien, Spanien. Trotz der geringen Umsätze und eines verhältnismäßig starken Vorstoßes von zwei ‚Markteroberern' im ersten Halbjahr 1984 verbesserten sich die Preise auch nach Ende 1983 im ersten Quartal 1984 weiter (. . .). Das resultiert ganz unmittelbar aus der ‚prise de conscience' (Bewußtseinsbildung) der europäischen Hersteller, die auf dem französischen Markt auftreten, mit zwei Ausnahmen: ILRO (Italien) und Horath BRD . . . (ein Unternehmen, das nicht an der Vereinbarung beteiligt war). Berücksichtigt man die Preisdifferenz, ist dies gegenwärtig ein sehr besorgniserregendes und sicherlich heikles Thema, das die fragliche ‚Bewußtseinsbildung', die demnächst Ende 1984 abgeschlossen sein soll, wahrscheinlich untergraben wird. In den kommenden Wochen müssen die Diskussionen aufgenommen werden, die direkt die Zukunft unserer Pläne für 1985 und 1986 betreffen. Unser ehrgeizigster und anspruchvollster Parner wird ARBED sein."

(72) Am 30. Oktober 1984 erklärte Herr Marie in einer internen TU-Notiz:

> „Die Ergebnisse der Pläne 1985/1986 sind von zwei grundlegenden Faktoren abhängig, nämlich:
>
> — unseren Investitionen in den Bereichen Drahtziehen und
>
> — Schweißen,
>
> — Verhandlungen für 1985 und wenn möglich für 1986, die ich nach dem gleichen Vorbild wie die, die seit September 1983 ihre Anwendung gefunden haben, führen muß und die Ende 1984 zu Ende gehen."

(73) Inzwischen erwies sich, daß gegen Mai und Juni die belgischen Unternehmen anfingen, ihre Quoten auf kumulativer Basis zu überschreiten. Folgendes Bild ergibt sich aus den Statistiken:

Unternehmen	Quote	Mai 1984		Juni 1984		Juli 1983 bis Juni 1984 insgesamt	
		Tonnen	Anteil (%)	Tonnen	Anteil (%)	Tonnen	Anteil (%)
1. Boël/Trébos	2,86	549	3,40	449	2,84		
2. FBC/TFE	1,09	297	1,84	472	2,99		
Insgesamt 1 + 2	3,95	846	5,23	921	5,83	8 324	4,16
Vertragspartner insgesamt	100,00	16 161	100,00	15 801	100,00	200 333	100,00

(74) Im ganzen Jahr 1984 lagen die Gesamteinfuhren aus Belgien/Luxemburg, d. h. hauptsächlich von Boël/Trébos, FBC/TFE und ARBED Gent nach Frankreich bei 7,4 % der Gesamtlieferungen auf den französischen Markt, also weit über der kombinierten Quote von 3,95 % + 0,75 % Gent = 4,7 % der Gesamtlieferungen durch die Vertragspartner.

(75) Was die ARBED-Gruppe betrifft, so lagen ihre kumulativen Lieferungen nach Frankreich in der Zeit von Juli 1983 bis Juni 1984, d. h. im ersten Jahr der 1983/84er Absprachen, geringfügig über der Quote (7,61 % gegenüber 7,55 %). Die Statistiken für die ersten acht Monate 1984, die ARBED's Anteil als einen Prozentsatz der Gesamtlieferungen von ARBED und den französischen Vertragspartnern ausweisen, d. h. ausschließlich der Italiener, Belgier (ohne Gent), Deutschen (ohne St. Ingbert) und anderer (geringfügiger) Einfuhren, zeigen, daß ARBED etwa im Juli/August 1984 begann, ihre Quote ernstlich zu überschreiten. Die Zahlenangaben sind in der nachstehenden Übersicht wiedergegeben.

ARBED's tatsächlicher Anteil

1984

Monat	Wie vorstehend definiert (%)	Wie für die Quotenvereinbarung definiert (%)
Januar	7,72	6,42
Februar	9,20	7,85
März	8,47	7,00
April	8,46	nicht bekannt
Mai	9,11	7,40
Juni	nicht bekannt	7,35
Juli	13,73	nicht bekannt
August	17,90	nicht bekannt

(76) Die Kommission geht davon aus, daß Boël/Trébos, FBC/TFE und ARBED die Absprachen nach dem ersten Jahr ihrer Anwendung, d. h. nach Juni 1984, nicht mehr einhielten.

Die Kommission hat keine Beweise dafür, daß die vorgesehene Verlängerung der Absprache nach Ende 1984 tatsächlich realisiert wurde.

(77) Im Jahr 1985 kam eine neue Absprache zwischen deutschen und französischen Unternehmen zustande, die den Interpenetrationsverkehr zwischen Deutschland und Frankreich betraf. Diese Absprache wird unten unter den Punkten 135 bis 143 bei der Behandlung des deutschen Marktes beschrieben.

II. BENELUX-MARKT

(78) Die Absprachen, die den Benelux-Markt betreffen, umfassen hauptsächlich:

a) *Preisabsprachen* zwischen den wichtigsten Marktteilnehmern auf dem Benelux-Markt einschließlich der Nicht-Benelux-Hersteller, welche während regelmäßiger Sitzungen dieser Marktteilnehmer von spätestens August 1982 bis mindestens November 1985 getroffen wurden;

b) *Quotenabsprachen* zwischen deutschen Herstellern, die nach Benelux exportieren, und den übrigen Marktteilnehmern auf dem Benelux-Markt sowie *Absprachen über die Respektierung* der von diesen Marktteilnehmern *festgesetzten Preise für den Benelux-Markt;*

c) Absprachen von Benelux-Herstellern untereinander über Preise und/oder gegenseitigen Verzicht auf die Herstellung von bestimmten Betonstahlmattentypen zugunsten von Wettbewerbern.

1. *Die ersten Versuche einer Absprache für den Benelux-Markt*

(79) Die Bemühungen, für den Benelux-Markt eine Absprache zwischen den Marktteilnehmern zustande zu bringen, reichen mindestens bis zum Jahr 1980 zurück.

Wie sich aus einem Schreiben von Tréfilunion an STA ergibt, fand am 27. Mai 1980 in Brüssel eine Sitzung zwischen den wichtigsten auf diesem Markt tätigen Unternehmen statt (Thibodraad, ARBED, Van Merksteijn, Tréfilunion und Tréfileries de Fontaine-l'Evêque (TFE)).

Trotz gelegentlicher Meinungsverschiedenheiten, vor allem hinsichtlich der Schuldzuweisung für das niedrige Preisniveau auf dem niederländischen Markt, war diese Sitzung insofern konstruktiv, als in ihr vereinbart wurde, „versuchsweise für einen Monat einen Mindestpreis von 900 hfl/Tonne für Lagermatten zu respektieren (Marktpreis zu diesem Zeitpunkt: 850 bis 880 hfl/Tonne)". Für den 27. Juni 1980 vereinbarten die Beteiligten eine neue Sitzung, „um die Schlußfolgerungen aus diesem ersten Koordinierungsversuch zu ziehen".

2. *Regelmäßige Sitzungen und Preisabsprachen der wichtigsten Marktteilnehmer in Breda und Bunnik (NL)*

a) Allgemeines über Zeit, Ort und Gegenstand der Sitzungen

(80) Diese Sitzungen fanden seit spätestens August 1982 bis mindestens Oktober 1985 in Breda (NL) und Bunnik (NL) statt.

(81) Bei diesen Sitzungen wurden vor allem Preisabsprachen getroffen, die den Benelux-Markt betrafen.

(82) Das Beweismaterial bezüglich dieser Sitzungen umfaßt:

— mehrere Fernschreiben, gerichtet an Tréfilunion, geschickt von Herrn R. Peters, Agent dieses Unternehmens in den Benelux-Ländern. Diese Fernschreiben enthalten genaue Angaben über jede Sitzung (Zeitpunkt, Ort, Beteiligte, Abwesende, Ziel der Sitzung (Besprechung der Marktsituation, Vorschläge bzw. Beschlüsse bezüglich Quoten und/oder Preise), Festlegung des Datums und des Orts für die jeweils nächste Sitzung);

— Erklärungen, die einige der Beteiligten gegenüber den Bediensteten der Kommission während der Nachprüfungen gemacht haben;

— Hinweise und Bezugnahmen auf diese Sitzungen, die in anderen Dokumenten (Korrespondenz, interne Berichte und Vermerke usw.) enthalten sind.

(83) Die der Kommission bekannten Sitzungen sind folgende:

Datum	Ort
1982	
26. 8. 1982	Breda

1983	
12. 1. 1983	Breda
11. 3. 1983	Breda
30. 8. 1983	Breda
3. 10. 1983	Breda
5. 12. 1983	Breda
1984	
5. 1. 1984	Breda
28. 2. 1984	Bunnik
29. 3. 1984	Breda
11. 5. 1984	Breda
24. 8. 1984	Breda
28. 9. 1984	Bunnik
22. 10. 1984	Bunnik
6. 11. 1984	Bunnik
19. 12. 1984	Bunnik
1985	
22. 1. 1985	Breda
5. 3. 1985	Bunnik
28. 3. 1985	Bunnik
24. 4. 1985	Breda oder Bunnik
10. 6. 1985	Bunnik
26. 8. 1985	Bunnik
18. 10. 1985	Breda
24. 10. 1985	Breda

b) Die Sitzungen im einzelnen

(84) Sitzung vom 26. August 1982 in Breda: Anwesend waren u. a. Vertreter von Thibodraad, Tréfilarbed, Van Merksteijn, Frère-Bourgeois (FBC), Boël/Trébos und Tréfilunion. Diese Sitzung wurde von Trébos auf Initiative von Herrn Boël einberufen.

Zunächst wurde die Marktsituation erörtert. Man stellte fest, daß „die aktuellen Preise extrem niedrig sind" (weniger als 14 000 bfrs bzw. 800 hfl/Tonne). Sie seien auf die „katastrophale Situation" in Deutschland zurückzuführen (685 DM/Tonne franco). Die Vorbereitung des Strukturkrisenkartells in Deutschland wurde erwähnt. Herr Boël verlangte eine Lösung für den belgischen Markt. Dies wäre für ihn die Bedingung für eine Beteiligung an den Absprachen („l'accord") in Deutschland. Folgender Vorschlag wurde gemacht: „Das frühere Projekt, gestützt auf die Verteilung von Quoten an die verschiedenen Teilnehmer, wird wiederaufgenommen." Es soll von den Vertretern von Thibodraad (Herrn Broekman) und Tréfilarbed (Herrn Van den Bossche) eingehend geprüft werden. Für die Zwischenzeit wurde folgender Mindestpreis festgesetzt:

15 000 bfrs/Tonne (860 hfl/Tonne).

Die Importeure aus anderen Ländern sind ermächtigt, diese Preise um 1 % zu reduzieren, um dadurch eine Penetration möglich zu machen.

(*Quelle:* Fernschreiben von Herrn Peters an Tréfilunion mit Datum vom 27. August 1982 mit Bericht über diese Sitzung).

(85) Wie sich aus den Unterlagen ergibt, war einer der zentralen Punkte dieser Sitzung die Vorbereitung eines Quotenkartells. Diese Idee war offenbar nicht neu. Im Sitzungsbericht (obengenanntes Fernschreiben von Herrn Peters an Tréfilunion) ist die Rede von „Wiederaufnahme des früheren Projekts".

In einem internen Dokument von Thibodraad („Operationeel Marketingplan Thibodraad 1981/1982/1983") wird das Verlangen nach Absprachen mit Konkurrenten zum Ausdruck gebracht. Preisabsprachen allein schienen nicht zu genügen. Es wäre „ideal", neben dem Preiskartell ein Quotenkartell anzustreben angesichts der Tatsache, daß der Markt nicht mehr wachse, die Exportmöglichkeiten abnähmen und daraus Überkapazitäten entstünden.

Nach der Sitzung vom 26. August 1982 wurden offenbar erste Schritte für die Bildung eines solchen Quotenkartells unternommen. Als Basis für die Quotenverteilung wurden die Verkäufe der beteiligten Hersteller auf dem Benelux-Markt in den vorausgegangenen vier Jahren 1978/1979/1980/1981 zugrunde gelegt. Kontakte zwischen den Beteiligten wurden zwecks Austausch von Zahlen betreffend Lieferungen auf dem Benelux-Markt aufgenommen.

In einem Fernschreiben von Tréfilunion (gez. C. Marie) an Trébos (Gruppe Boël, auf deren Initiative die Sitzung vom 26. August 1982 zustande gekommen war) mit Datum von 2. September 1982 ist folgendes zu lesen:

„Z. Hd. von Herrn de Hornois
In der Folge unseres Telefongesprächs vom 1. September 1982 gebe ich Ihnen wie versprochen die Zahlen über unsere Lieferungen von Betonstahlmatten nach dem belgischen und dem niederländischen Markt:

Jahr	Belgien	Holland
1978	9 800 Tonnen	1 900 Tonnen
1979	8 700 Tonnen	5 450 Tonnen
1980	5 200 Tonnen	4 200 Tonnen
1981	4 600 Tonnen	850 Tonnen
1982 (1. Halbjahr)	1 800 Tonnen	120 Tonnen"

Es folgt die Bitte, ihn (Herrn Marie) „über die Entwicklung der Situation auf dem laufenden zu halten".

Diese Zahlenangaben dienten offenbar der Vorbereitung des Quotenkartells, an dem Herr Marie immer sehr interessiert war, wie es sich auch aus anderen Unterlagen späteren Datums ergibt (siehe die Punkte 98 und 101).

(86) In der Sitzung vom 12. Januar 1983, in der Vertreter von Thibodraad, Tréfilarbed, ZND, Trébos, Frère-Bourgeois und Tréfilunion anwesend waren, unternahm man einen erneuten Versuch zur Festsetzung

von Mindestpreisen, und zwar stufenweise für die drei darauffolgenden Monate Februar, März und April 1983. Jeden Monat sollte der Preis des betreffenden Erzeugnisses um 20 hfl bzw. 350 bfrs wie folgt erhöht werden:

Erzeugnis	Februar 1983		März 1983		April 1983	
	hfl	bfrs	hfl	bfrs	hfl	bfrs
Standardmatten	800	14 250	820	14 600	840	14 950
Listenmatten	835	14 850	855	15 200	875	15 575

(*Quelle:* Fernschreiben von Herrn Peters an TU mit Datum vom 17. 1. 1983).

(87) In der Sitzung vom 11. März 1983, in der Vertreter von Thibodraad, Tréfilarbed, Van Merksteijn, ZND, Frère-Bourgeois, Trébos und TU anwesend waren, wurde zunächst festgestellt, daß die während der vorherigen Sitzung vom 12. Januar 1983 festgesetzten Mindestpreise nicht eingehalten worden seien. Die Preise seien niedriger als beschlossen. In Deutschland seien sie etwas höher als in Benelux. Van Merksteijn warf einigen anderen Herstellern (Thibodraad, Tréfilarbed, FBC und Trébos) vor, ihre Handelsfilialen nicht unter Kontrolle zu halten; letztere trügen durch ihr Verhalten dazu bei, daß die Marktpreise niedrig blieben. Es wurde vereinbart, die eventuelle Entwicklung des Walzdrahtpreises abzuwarten, bevor man eine neue Entscheidung treffe. Für die Zwischenzeit wurden folgende Preise für beide Typen von Betonstahlmatten (Standard- und Listenmatten) festgesetzt:

Standardmatten: 840 hfl = 14 950 bfrs,

Listenmatten: 870 hfl = 15 500 bfrs.

(*Quelle:* Fernschreiben von Herrn Peters an TU mit Datum vom 14. 3. 1983.)

(88) In der Sitzung vom 30. August 1983, in der Vertreter von Thibodraad, Tréfilarbed, Van Merksteijn, Frère-Bourgeois, Trébos, ZND und TU anwesend waren, wurde zunächst die Marktsituation besprochen. Die Preise für Standardmatten lägen bei 17 000 bfrs/Tonne. Die Deutschen schienen weniger aktiv in Benelux zu sein, was eine Preiserhöhung ermöglichen würde. Es wurde also ein Preis von 1 000 hfl/Tonne bzw. 18 000 bfrs/Tonne für Lagermatten (Standardmatten) und von 1 100 hfl/Tonne bzw. 20 000 bfrs/Tonne für Listenmatten vereinbart. (*Quelle:* Fernschreiben von Herrn Peters an TU mit Datum vom 8. 9. 1983.)

(89) In der Sitzung vom 3. Oktober 1983, in der Vertreter von Thibodraad, Tréfilarbed, Van Merksteijn, Frère-Bourgeois, Trébos, ZND und TU anwesend waren, wurde zunächst festgestellt, daß die Preise bei 17 000 bfrs pro Tonne liegen. Es wurde vereinbart, die während der vorherigen Sitzung (30. 8. 1983) festgesetzten Preise (d. h. 1 000 hfl bzw. 18 000 bfrs für Standardmatten und 1 100 hfl bzw. 20 000 bfrs für Listenmatten) weiterhin anzustreben. (*Quelle:* Fernschreiben von Herrn Peters an TU mit Datum vom 7. 10. 1983.)

(90) In der Sitzung vom 5. Dezember 1983, in der Vertreter von Thibodraad, Tréfilarbed, Van Merksteijn, Frère-Bourgeois, Trébos, ZND, Baustahlgewebe (BStG) und TU anwesend waren, wurde zunächst die Marktsituation erörtert. Man stellte einen erheblichen Preisrückgang (von 17 800 bfrs auf 17 000 bfrs oder sogar auf 16 800 bfrs/Tonne in Belgien und von 980 hfl auf 950 hfl oder sogar auf 930 hfl in Holland) fest.

Verantwortlich dafür seien zunächst die Deutschen und Van Merksteijn, der gefolgt sei. Aus diesem Grund wurden zwei Vertreter von Baustahlgewebe GmbH, Düsseldorf (BStG), die Herren Schmitz und Buschmann (im Telex vom 7. 12. 1983 von Herrn Peters an die Tréfilunion steht unrichtigerweise „Schmit" und „Durschmann"), zu der Sitzung eingeladen. Während der Sitzung habe sich herausgestellt, daß „die deutschen Vertreter" nicht alle deutschen Hersteller hinsichtlich ihrer Exporttätigkeit nach Benelux unter Kontrolle hätten. Die Hersteller Crampe und Hochwald setzen erhebliche Mengen auf dem Benelux-Markt zu sehr niedrigen Preisen ab. Daher beabsichtigten die holländischen Hersteller ein direktes Vorgehen in Düsseldorf, um mit den in Frage kommenden Unternehmen Kontakt aufzunehmen. Eine Preisfestsetzung für die Zwischenzeit habe keinen Sinn. Man sollte lediglich einen Preis zwischen 930 und 980 hfl/Tonne für Holland und zwischen 16 800 und 17 800 bfrs/Tonne für Belgien anstreben. (*Quelle:* Fernschreiben von Herrn Peters an TU mit Datum vom 7. 12. 1983.)

(91) Diese Sitzung vom 5. Dezember 1983 ist insoweit von besonderer Bedeutung, als an ihr zum ersten Mal zwei Vertreter von BStG teilnahmen, die, wie sich aus der Formulierung des Fernschreibens ergibt, als Vertreter der deutschen Hersteller angesehen wurden.

(92) Diese Sitzung hatte eine bemerkenswerte Folge: Am 15. Dezember 1983 schickte Herr Michael Müller, Hauptgeschäftsführer der BStG, folgendes Fernschreiben an Thibodraad:

„Zu Händen der Herren Broekman und Houtbraken

Betr.: Meeting in Breda am 5. Dezember 1983

Sehr geehrte Herren,

meine Kollegen Buschmann und Schmitz haben mich von dem Ergebnis der obigen Besprechung unterrichtet. Bereits vor dieser Besprechung hatte ich die Entwicklung der Interpenetration zwischen den Ländern Belgien, Deutschland und Niederlande sorgfältig analysiert, wovon die Herren Buschmann und Schmitz leider nicht in vollem Umfang unterrichtet waren.

Gewiß gibt es ganz konkrete Einzelprobleme, deren Gewicht jedoch nicht annähernd das behauptete Ausmaß erreicht. Der aktuell beklagte Mengenrückgang in allen Ländern ist im übrigen nur typisch saisonal und üblich.

Anstelle von nur Vorwürfen und Forderungen an die deutsche Kartellgemeinschaft und deren Vor-

sitzenden sollte in den Nachbarländern auch einmal kurz daran gedacht werden, daß sie auf der Preisseite ganz außerordentlich von dieser Marktordnung in Deutschland mit profitieren. Denn wo wären die Preise in allen unseren Ländern ohne dieses Kartell?

Wie Sie wissen, bin ich im allseitigen Interesse selbstverständlich bemüht, auch die kleinen Ausreißer anzubinden oder doch wenigstens einzugrenzen. Ich darf aber mit aller Deutlichkeit darauf hinweisen, daß die größte Steigerung im grenzüberschreitenden Handel diejenige von Belgien nach Deutschland ist, die angesichts der engen Abstimmung mit Boël sehr deutlich dem zweiten belgischen Hersteller zuzuordnen ist. Es handelt sich hierbei wohlbemerkt nicht um Reimporte. Letztere sind mit wenigen Lkw passiert, aber längst wieder abgestellt.

Auch in Deutschland sind die Lagermattenpreise gegenüber dem Spitzenmarktpreisniveau im Oktober inzwischen allenthalben auf das Mindestpreisniveau abgesunken und liegen damit effektiv um einige zig DM niedriger als im Oktober.

Mit dem Vorgesagten will ich nicht in Abrede stellen, daß insbesondere ein deutscher Mattenhersteller seine Lieferungen in die westlichen Nachbarländer gesteigert hat. Die Ihrerseits vorgetragene Beschwerde über die Firma Crampe kann ich hingegen wieder nicht ganz verstehen, da gerade Sie wissen, daß diese Firma fast nur noch Bewehrungsdraht und nicht Matten nach Holland liefert.

Nochmals: Es gibt Probleme, die überschaubar sind, die wir lösen müssen und die wir lösen wollen. Ich stehe dazu auch zur Verfügung. Ich kann mich aber nicht bereitfinden zu einer Inszenierung, in der nur deutsche Herstellerfirmen auf die Anklagebank gesetzt werden sollen.

Der deutsche Kartellvertrag erlaubt im übrigen auch keine rechtsverbindliche Export-Regelung. Es kann sich also nur um vernünftige Kooperationsgespräche zwischen unseren Gruppen handeln, die durch den Kartellvertrag in der Bundesrepublik allerdings nicht schwieriger, sondern leichter geworden sein sollten.

Selbstverständlich habe ich nichts dagegen, wenn die belgische und/oder holländische Gruppe mit einigen deutschen Herstellern sprechen möchten. Eine Sitzung aller Beteiligten noch vor Weihnachten ist jedoch rein zeitlich nicht mehr zustande zu bringen.

Wie ich höre, ist die nächste Sitzung Holland/Belgien auf den 5. Januar 1984 in Breda terminiert. Wenn dies erwünscht ist, bin ich bereit, an dieser Besprechung teilzunehmen, und bin zuversichtlich, über ziemlich genaue Exportzahlen der angesprochenen deutschen Hersteller zu verfügen.

Die Bereitschaft, Exporte in Nachbarländer auf dem Status quo festzuhalten bzw. nicht mehr zu steigern als Importe aus diesen Ländern, ist grundsätzlich unverändert gegeben.

Wegen der in der ersten Januar-Woche noch andauernden Betriebsferien werden mich allerdings am 5. Januar 1984 kaum andere deutsche Hersteller begleiten können.

Ich darf Sie bitten, diese meine Stellungnahme mit Ihren Kollegen aus dem Gesprächskreis von Breda zu erörtern und mich Ihre Meinung wissen zu lassen.

Mit freundlichen Grüßen
Michael Müller"

(93) Eine Kopie dieses Fernschreibens hatte Thibodraad an Tréfilarbed in Gentbrugge geschickt mit der Bitte um eine Reaktion darauf bis spätestens Dienstag, den 20. Dezember 1983, damit „wir im Anschluß daran Herrn Müller unseren Standpunkt mitteilen können". (*Quelle:* Schreiben von Thibodraad an Tréfilarbed Gentbrugge mit Datum vom 16. 12. 1983.)

Herr M. Müller ist zugleich Vorsitzender des Fachverbandes Betonstahlmatten und des Aufsichtsgremiums der Strukturkrisenkartellgesellschaft deutscher Hersteller von Betonstahlmatten des vom Bundeskartellamt im Mai 1983 genehmigten Strukturkrisenkartells in der Bundesrepublik Deutschland (im oben angeführten Fernschreiben bezeichnet er sich als „Vorsitzender der deutschen Kartellgemeinschaft").

In diesem Fernschreiben gibt Herr Müller zu, daß zumindest einer der Hersteller (gemeint ist Hochwald) seine Lieferungen nach Benelux gesteigert hat. Daraus läßt sich schließen, daß zumindest BStG sich an die Absprache gehalten hat. Denn auch die Beschwerden, die an BStG gerichtet wurden, betrafen nicht BStG, sondern andere deutsche Hersteller. Die Einhaltung der Absprache über Preise und mengenmäßige Beschränkungen der deutschen Lieferungen nach Benelux durch BStG ergibt sich auch aus einem weiteren Satz des Fernschreibens von Herrn M. Müller an Thibodraad, in dem er erklärt, daß er „im allseitigen Interesse" bemüht ist, „auch die kleinen Ausreißer anzubinden oder doch wenigstens einzugrenzen". BStG, das Unternehmen, dessen Geschäftsführer Herr M. Müller ist und welches einen Marktanteil von mindestens 36 % im deutschen Markt hat, gehört bestimmt nicht zu den „kleinen Ausreißern".

Diese Absprache bestand bereits vor dem Zeitpunkt, an dem das Fernschreiben geschickt wurde, d. h. vor dem 15. Dezember 1983 (sie ist in der Zeit nach der Gründung des Kartells getroffen worden), und dauerte mindestens bis zum Beginn der Nachprüfungen durch die Kommission (6. – 7. November 1985).

Die Absprache umfaßte nicht nur Quoten, sondern auch die Respektierung der für den Benelux-Markt abgesprochenen Preise. Das ergibt sich aus dem engen Zusammenhang zwischen Quoten und Preisen, so daß eine Steigerung der Exporte mit Preisunterbietung

verbunden ist. Dies zeigt sich auch in dem während der Sitzung vom 5. Dezember 1983 (siehe Punkt 90) gegen die deutschen Hersteller Hochwald und Crampe gemachten Vorwurf, daß nämlich diese Hersteller „erhebliche Mengen auf dem Benelux-Markt zu sehr niedrigen Preisen absetzten".

(94) Von besonderer Bedeutung ist hier die Tatsache, daß Herr M. Müller in diesem Fernschreiben als „Vorsitzender der deutschen Kartellgemeinschaft" auftritt und stellvertretend für sämtliche deutschen Hersteller gegen die Vorwürfe Stellung nimmt und auch für das Verhalten anderer Hersteller Erklärungen gibt sowie „Kooperationsgespräche zwischen unseren Gruppen" befürwortet und darüber hinaus sich bereit erklärt, „ziemlich genaue Exportzahlen der angesprochenen deutschen Hersteller" anzugeben, und schließlich bekundet, daß „die Bereitschaft, Exporte in Nachbarländer auf dem Status quo festzuhalten bzw. nicht mehr zu steigern als Importe aus diesen Ländern, unverändert gegeben ist", eine Formulierung, die sämtliche Importe und Exporte der betreffenden Länder und nicht etwa einzelner Unternehmen umfaßt. Dadurch hat Herr M. Müller versucht, den Eindruck zu vermitteln, daß er nicht nur als Vertreter des eigenen Unternehmens spricht und Verpflichtungen eingeht, sondern auch als Vertreter der deutschen „Gruppe" handelt, d. h. des Fachverbandes bzw. des Strukturkrisenkartells, das mit dem Fachverband wirtschaftlich ohnehin und mitgliedsmäßig fast (d. h. mit Ausnahme von drei kleinen Unternehmen) identisch war, von den übrigen personellen Verflechtungen ganz abgesehen.

Dieser Eindruck wird ferner durch die Tatsache verstärkt, daß Herr M. Müller dieses Fernschreiben an Thibodraad mit der Bitte gerichtet hat, „diese meine Stellungnahme mit Ihren Kollegen aus dem Gesprächskreis von Breda (d. h. die belgisch-niederländische ‚Gruppe') zu erörtern und mich Ihre Meinung wissen zu lassen".

(95) An der Sitzung vom 5. Januar 1984 nahmen außer den üblichen Teilnehmern (Benelux-Hersteller und TU) auch Vertreter der BStG (die Herren Müller, Buschmann und Ruthotto) teil. Die üblichen Teilnehmer verlangten von den BStG-Vertretern, die Benelux-Märkte nicht durch den Export erheblicher Mengen zu sehr niedrigen Preisen zu stören.

Zu diesen Vorwürfen der Benelux-Seite wiesen die deutschen Vertreter auf den Export vergleichbarer Mengen nach Deutschland durch belgische Hersteller (Boël und neuerdings TFE/FBC) hin. Dagegen machten die belgischen Hersteller geltend, daß sie a) die Preise des deutschen Marktes respektierten und b) daß man von Prozenten des Marktvolumens und nicht von Tonnen sprechen sollte.

Was die Preise betrifft, so wurde „zwecks Annäherung an die Marktrealität" eine Preissenkung von 50 hfl/Tonne beschlossen. Folgende Preise sollten für das 1. Quartal 1984 gelten:

Standardmatten: 950 hfl/Tonne bzw. 17 100 bfrs/Tonne,

Listenmatten: 1 050 hfl/Tonne bzw. 18 900 bfrs/Tonne.

(*Quelle:* Fernschreiben von Herrn Peters an TU mit Datum vom 11. 1. 1984.)

(96) An der Sitzung vom 28. Februar 1984 in Bunnik nahmen außer den üblichen Teilnehmern nochmals die Vertreter von BStG teil. Bei der Erörterung der Marktlage stellte man fest, daß die festgesetzten Preise nicht eingehalten wurden, und zwar nicht nur von den Deutschen (Crampe und Hochwald), sondern auch von Van Merksteijn und selbst von Thibodraad, wobei die Mehrheit der übrigen Hersteller folgte, um Aufträge zu bekommen.

Die Vertreter von BStG erklärten, daß sie versuchten, Crampe und Hochwald dazu zu bringen, die Preise auf dem Benelux-Markt zu respektieren; aber sie hätten wenig Einfluß auf diese beiden Unternehmen, die ihre Handelsgewohnheiten beibehalten hätten. Daraus läßt sich schließen, daß zumindest BStG die abgesprochenen Preise respektiert hat.

Während dieser Sitzung wurde auch der Vorschlag gemacht, ein Krisenkartell mit Quotenfestsetzung offensichtlich nach deutschem Vorbild zu bilden. Dieser Vorschlag wurde jedoch von Van Merksteijn kategorisch abgelehnt, der sich zugleich gegen Thibodraad wandte und den Stahlkonzernen vorwarf, ihren Handelstochterunternehmen zu erlauben, einen Preisverfall zu provozieren, indem sie den Wettbewerb zwischen den Herstellern verschärften.

Es wurde noch einmal der Wunsch geäußert, daß die vereinbarten Mindestpreise in der Zukunft respektiert werden.

Im übrigen wurde eine sofortige Preiserhöhung um 10 hfl/Tonne für zwei Typen von Betonstahlmatten (Standard- und Listenmatten) beschlossen, d. h.:

Standardmatten: 960 hfl/Tonne bzw. 17 300 bfrs/Tonne,

Listenmatten: 1 060 hfl/Tonne bzw. 19 100 bfrs/Tonne.

Eine weitere Preiserhöhung um 40 hfl bzw. 700 bfrs/Tonne wurde mit Wirkung vom 15. März 1984 beschlossen. Eine neue Sitzung wurde für den 29. März 1984 vorgesehen. (*Quelle:* Fernschreiben von Herrn Peters an TU mit Datum vom 4. 3. 1984.)

(97) In der Zwischenzeit hatte am 22. März 1984 eine Sondersitzung für den belgischen Markt stattgefunden. Das Zustandekommen und der Gegenstand dieser Sitzung ergeben sich aus einem Fernschreiben vom 26. März 1984 von Boël/Trébos (Herrn De Hornois) an Tréfilunion (Herrn Marie) mit folgendem Inhalt:

„In der Folge der Sitzung vom 22. März 1984 betreffend den belgischen Markt sind die Preise für

Betonstahlmatten für März/April von 17 400 bfrs auf 18 500 bfrs erhöht worden. Eine Preissteigerung von 500 bfrs/Tonne ist für Mai vorgesehen. Wir bitten, diese Anweisungen an Herrn Peters (den Agenten von Tréfilunion auf dem Benelux-Markt) zu geben, denn wir haben festgestellt, daß Sie auf dem belgischen Markt aktiv sind und sich für diesen Markt trotz der Erklärungen von Herrn Peters während der letzten Sitzung in Breda interessieren."

Tréfilunion antwortete mit Fernschreiben vom 3. April 1984, in dem Herr Marie die Preiserhöhung begrüßte, genaue Angaben über die Exporte von Tréfilunion nach Belgien sowie über Preisangebote auf Anfragen für die ersten 20 Tage des Monats März 1984 für bestimmte Tonnagen machte und erklärte, daß die Preisangebote innerhalb des während der Sitzung vom 28. Februar 1984 in Bunnik vereinbarten Rahmens lägen. Im übrigen habe Tréfilunion alles unternommen, um die getroffenen Beschlüsse über die Preise auf dem belgischen Markt nicht zu gefährden.

(98) Im selben Fernschreiben wird weiter gesagt, daß Tréfilunion auch weiterhin auf dem belgischen Markt verkaufen möchte. Tréfilunion verwies Boël dabei auf ihre Verkaufsziffern vergangener Jahre. Es werden Verhandlungen über die Bedingungen einer Verkaufstätigkeit von Tréfilunion in Belgien angeregt. Diese Bedingungen könnten den Bedingungen ähnlich sein, die von Boël in Frankreich im Rahmen eines beschränkten Volumens praktiziert wurden, wie am 6. Juli 1983 mit Herrn Jacques Boël in Paris besprochen wurde.

(99) An der Sitzung vom 29. März 1984 in Breda nahmen die üblichen Hersteller und BStG teil. Abwesend war Van Merksteijn.

Bei der Erörterung der Marktlage stellte man einen Nachfragerückgang fest. Man stellte auch fest, daß die während der vorherigen Sitzung festgesetzten Preise nicht eingehalten worden seien. Die Schuld daran wurde den Deutschen, Van Merksteijn und Thibodraad zugewiesen.

Wie in der vorherigen Sitzung vereinbart, wurden folgende neue Basispreise beschlossen:

Standardmatten (Lagermatten): Niederlande 1 000 hfl/Tonne, Belgien 18 500 bfrs/Tonne,

Listenmatten: Niederlande 1 120 hfl/Tonne, Belgien 20 400 bfrs/Tonne.

Man drückte noch einmal den Wunsch aus, daß „diese vereinbarten Preise in der Zukunft respektiert werden", (*Quelle:* Fernschreiben von Herrn Peters an TU mit Datum vom 4. 4. 1984.)

(100) Die nächste Sitzung war zunächst für den 4. Mai 1984 vorgesehen, wurde aber dann auf den 11. Mai 1984 verschoben, weil manche Beteiligte nicht am 4. Mai dabeisein konnten. Mit Fernschreiben vom 3. Mai 1984 u. a. unterrichtete Thibodraad Tréfilunion von dieser Terminänderung und lud zu der Sitzung am 11. Mai 1984 ein. Über die während dieser Sitzung besprochenen Themen gibt ein Fernschreiben vom 15. Mai 1984 von Herrn Peters an Tréfilunion Auskunft. Herr Peters selbst konnte an der Sitzung nicht teilnehmen, wurde aber über deren Ergebnisse von den Herren Van den Bossche (Tréfilarbed) und De Rijbel (Frère-Bourgeois) unterrichtet.

Es wurde eine Preissenkung von 20 hfl/Tonne beschlossen, damit man den realen Marktpreisen näherkomme.

Die für die Monate Mai-Juni-Juli 1984 geltenden Preise waren folgende:

Standardmatten: Niederlande 980 hfl/Tonne, Belgien 17 850 bfrs/Tonne,

Listenmatten: Niederlande 1 100 hfl/Tonne, Belgien 20 000 bfrs/Tonne.

Die nächste Sitzung wurde für den 24. August 1984 vereinbart.

(101) In der Zwischenzeit hatte aber Thibodraad zu einer dringenden Sitzung für den 26. Juni 1984 eingeladen. Grund dafür war der festgestellte Preisverfall in Belgien und in den Niederlanden.

Tréfilunion antwortete mit Fernschreiben vom 21. Juni 1984. Darin wird zunächst betont, daß Tréfilunion „alles gemacht" habe, um bei der Erreichung des Ziels der Preissteigerung zu helfen, d. h. „Anwendung der empfohlenen Preise, Rücknahme von Angeboten in dem Maße, in dem ihre Preise vermutlich erhöht wurden; tatsächliche Verkäufe: 7 Tonnen seit Jahresbeginn, mehr nichts." Allerdings könne TU nicht dauerhaft vom belgischen Markt fernbleiben, „da unsere früheren Referenzen (d. h. Verkäufe vorausgegangener Jahre) bekannt sind". Für eine Teilnahme an dieser Sitzung macht Tréfilunion zur Bedingung, daß sie zur Festsetzung von Marktanteilen führt, bei der Tréfilunion auf dieselbe Weise und unter denselben Bedingungen gehört werden wird wie die belgischen Hersteller für den französischen Markt.

(102) In der Sitzung vom 24. August 1984 beschloß man angesichts der niedrigen Marktpreise (für die die Deutschen, aber auch Van Merksteijn und Trébos verantwortlich gemacht wurden) eine Preissenkung von 40 hfl/Tonne, um sich den Marktrealitäten anzupassen. Die neuen Preise lauteten:

Standardmatten: Niederlande 940 hfl/Tonne, Belgien 17 100 bfrs/Tonne,

Listenmatten: Niederlande 1 060 hfl/Tonne, Belgien 19 300 bfrs/Tonne.

(*Quelle:* Fernschreiben von Herrn Peters an TU mit Datum vom 31. 8. 1984.)

(103) In der Sitzung vom 28. September 1984 in Bunnik wurde angesichts der schwachen Nachfrage, die vor

allem auf die Unterbietung seitens der Deutschen zurückzuführen sei, eine neue Preissenkung von 20 hfl/Tonne beschlossen. Die neuen Preise lauteten:

Standardmatten: 920 hfl/Tonne bzw. 16 560 bfrs/Tonne,

Listenmatten: 1 040 hfl/Tonne bzw. 18 720 bfrs/Tonne.

(*Quelle:* Fernschreiben von Herrn Peters an TU mit Datum vom 1. 10. 1984.)

(104) In der Sitzung vom 22. Oktober 1984 in Bunnik beschloß man, trotz der anhaltenden schwachen Nachfrage und der deutschen Unterbietungen die während der vorherigen Sitzung vom 28. September 1984 festgesetzten Preise beizubehalten. (*Quelle:* Fernschreiben von Herrn Peters an TU mit Datum vom 30. 10. 1984.)

(105) Die nächsten beiden Sitzungen fanden in Bunnik am 6. November 1984 und am 19. Dezember 1984 statt. Das ergibt sich aus einer Erklärung von ZND gegenüber den Kommissionsbediensteten am 6. Dezember 1985.

(106) In der Sitzung vom 22. Januar 1985 beschloß man folgende Preise für das erste Quartal:

Standardmatten: Niederlande 920 hfl/Tonne, Belgien 16 400 bfrs/Tonne,

Listenmatten: Niederlande 1 030 hfl/Tonne, Belgien 18 400 bfrs/Tonne.

An dieser Sitzung nahm Van Merksteijn erneut teil; er erklärte sich mit der Festsetzung dieser Preise einverstanden. (*Quelle*: Fernschreiben von Herrn Peters an TU mit Datum vom 24. 1. 1985.)

(107) In der Sitzung vom 5. März 1985 warf man Van Merksteijn vor, daß er in Belgien um 1 500 bfrs/Tonne billiger verkaufe. Trotz der anhaltenden Unterbietungen wurde eine Preiserhöhung für das zweite Quartal 1985 beschlossen. Folgende Preise wurden festgesetzt:

Standardmatten: Niederlande 980 hfl/Tonne, Belgien 17 450 bfrs/Tonne,

Listenmatten: Niederlande 1 090 hfl/Tonne, Belgien 19 400 bfrs/Tonne.

(*Quelle*: Fernschreiben von Herrn Peters an TU mit Datum vom 15. 3. 1985.)

(108) Zwei weitere Sitzungen fanden am 28. März 1985 und am 24. April 1985 statt. Dies ergibt sich aus Angaben einiger der Beteiligten (z. B. Van Merksteijn) gegenüber den Kommissionsbediensteten und aus internen Unterlagen (Vermerk vom 24. 4. 1985 von Herrn Debelle (Frère-Bourgeois) an Herrn Wylenmann; siehe auch Punkt 153).

(109) Aus einem Fernschreiben von ZND an Thibodraad vom 1. Juli 1985 ergibt sich, daß während dieser Sitzungen Preisabsprachen für das 3. Quartal 1985 getroffen wurden.

Unter Verweis auf ein Fernschreiben eines Kunden (Heusden-Zolder) an Thibodraad mit Datum vom 28. Juni 1985, das versehentlich bei ZND einlief und in dem der Kunde eine Bestellung von Matten zum Preis von 20,5 bfrs/kg bestätigte, wies ZND Thibodraad darauf hin, daß dieser Preis, der einem Preis von 1 140 hfl/Tonne entspricht, „nicht ganz in den Rahmen unserer Absprachen in Breda paßt . . .".

Daraus läßt sich folgendes schließen:

— für das dritte Quartal fand in Breda eine Sitzung statt (die Sitzung vom 5. 3. 1985 für das 2. Quartal fand in Bunnik statt),

— die beschlossenen Preise lagen über dem Niveau des zweiten Quartals 1985, sonst hätte der Preis von 1 140 hfl/Tonne innerhalb des Preisrahmens für das 2. Quartal 1985 (1 090 hfl/Tonne) gelegen,

— Thibodraad wurde von ZND gemahnt, die vereinbarten Preise einzuhalten.

(110) Bei der Sitzung vom 18. Oktober 1985 in Breda wurde (nach Angaben des Vertreters von Trébos, Herrn de Hornois, der diese Sitzung gegenüber Bediensteten der Kommission bestätigt hat) über Preise gesprochen. Obwohl Herr de Hornois das „Ergebnis" dieser Sitzung nicht als eine Preisabsprache qualifizieren wollte, läßt sich aus der Formulierung, daß man festgestellt hat, daß ein Preis von 19 000 bfrs auf dem belgischen Markt „akzeptabel" wäre, darauf schließen, daß auch bei dieser Sitzung Preisabsprachen getroffen wurden.

(111) Die letzte der Kommission bekannte Sitzung fand am 24. Oktober 1985 in Breda statt. Dies haben einige der Beteiligten (Van Merksteijn, BStG) während der Nachprüfungen zugegeben. Darüber hinaus ist die Kommission im Besitz eines Fernschreibens von Thibodraad an BStG mit Datum vom 15. Oktober 1985, worin Herrn M. Müller erläutert wird, wie man den Ort der Sitzung erreicht.

(112) Die Unterlagen über die Sitzungen, die sich im Besitz der Kommission befinden, zeigen, daß im Benelux-Markt seit spätestens Ende August 1982 und mindestens bis zum Beginn der Nachprüfungen durch die Kommission (November 1985) ein Preiskartell bestand. Die Bildung eines Quotenkartells ist, zumindest im Rahmen dieser Sitzungen, nicht gelungen (siehe die Punkte 84, 85, 96, 98 und 101). Dahin gehende Versuche sind anscheinend nicht über die Angabe von Absatz- bzw. Exportdaten an die Konkurrenten hinausgegangen (siehe Punkt 85).

Die meisten Unternehmen, die an den Sitzungen von Breda und Bunnik teilgenommen haben, haben in ihren Antwortschreiben und in ihren Ausführungen während der Anhörung vom 24. November 1987 ihre Teilnahme an den Sitzungen zwar nicht bestritten, zugleich aber behauptet, daß der Zweck dieser Sitzungen nicht die Festsetzung von Preisen gewesen sei, sondern lediglich der Austausch von Informationen

über Preise. Darüber hinaus hätten diese Sitzungen einen Versuch dargestellt, „etwas Ordnung in den Markt zu bringen" bzw. „sich eine bessere Kenntnis des Marktes zu verschaffen, um die Verantwortung zu übernehmen und die Handelspolitik zu korrigieren". Jedenfalls hätten diese Preise keine echte Auswirkung auf den Markt gehabt. Zur Rechtfertigung dieser Sitzungen ist auch die Gründung des Strukturkrisenkartells in Deutschland (siehe Punkt 126) als Argument vorgebracht worden. Im übrigen haben manche Nicht-Benelux-Unternehmen (Tréfilunion, Baustahlgewebe) auf ihren geringen Marktanteil auf dem Benelux-Markt hingewiesen. Zu diesen Behauptungen siehe II. Teil (Rechtliche Beurteilung) unter Punkt 168 ff.

3. *Kontakte und Absprachen von Benelux-Herstellern untereinander*

(113) Spätestens seit dem Jahr 1980 gab es unregelmäßige Kontakte zwischen verschiedenen Benelux-Herstellern untereinander. Die bei diesen Kontakten getroffenen Absprachen hatten ursprünglich einen bilateralen Charakter. Diese Kontakte wurden allmählich intensiviert und führten dann zu regelmäßigen Sitzungen fast aller auf dem Benelux-Markt tätigen Betonstahlmatten-Hersteller.

Auch nach der Ingangsetzung dieser regelmäßigen Sitzungen gab es weiterhin gelegentlich bilaterale Kontakte, um eventuelle noch bestehende Probleme zwischen den einzelnen Herstellern zu lösen und die Marktregulierung weiter zu vervollkommnen.

Diese Absprachen betrafen Preise und/oder gegenseitigen Verzicht auf die Herstellung von bestimmten Betonstahlmattentypen zugunsten von Wettbewerbern.

a) Trilaterale Kontakte und Absprachen zwischen Tréfilarbed-Van Merksteijn-Thibodraad

(114) Diese Kontakte gab es seit spätestens 1980. Wichtige Einzelheiten dieser Kontakte sind aus einem internen „Reisebericht" von Tréfilarbed vom 7. Mai 1980 über einen Besuch bei Van Merksteijn am 28. April 1980 zu entnehmen. Diesem Besuch wurde von Tréfilarbed große Bedeutung beigemessen. Zwar produzierte Van Merksteijn fast ausschließlich Lagermatten im Gegensatz zu Tréfilarbed Roermond (NL), die fast ausschließlich Listenmatten produzierte. Trotzdem hatte nach Einschätzung von Tréfilarbed das von Van Merksteijn praktizierte Preisniveau für Lagermatten einen gewissen Einfluß auf das Preisniveau für Listenmatten. Daß diese Einschätzung von TA richtig war, zeigt sich an den Vorwürfen, die während der Sitzungen in Breda und Bunnik (z. B. Sitzungen vom 11. 3. 1983, 5. 12. 1983 und 28. 2. 1984 — siehe die Punkte 87, 90 und 96) zwischen Lagermatten-Herstellern (z. B. Van Merksteijn) und Listenmatten-Herstellern (z. B. Thibodraad, TA) wegen Preisunterbietungen gegenseitig gemacht wurden. Auch in einer internen Notiz von TA vom 8. Dezember 1983 über das Gespräch mit Vertretern des Tochterunternehmens in Roermond (NL) am 23. November 1983 werden Preiseinbrüche seitens Van Merksteijn beklagt.

(115) Dieser Besuch vom 28. April 1980 war sicherlich nicht der erste Kontakt zwischen den beiden Unternehmen, denn in dem Bericht über diesen Besuch steht folgender Satz: „Zur *Wiederaufnahme* von regelmäßigen Gesprächen ist man (Van Merksteijn) bereit, wenn man von Thibo/Staalmat und Tréfilarbed als gleichberechtigter Partner akzeptiert wird". Daraus läßt sich entnehmen, daß es früher regelmäßige Gespräche zwischen den drei Unternehmen gegeben hatte.

(116) Jedenfalls führten diese Kontakte zu einem „Gentlemen's Agreement" zwischen Tréfilarbed und Thibodraad einerseits und Van Merksteijn andererseits, wonach Van Merksteijn keine Listenmatten und Tréfilarbed (in Gent und Roermond) sowie Thibodraad keine Lagermatten produzieren sollten.

Das ergibt sich aus einer internen „Kurznotiz" von TA vom 18. Dezember 1981 „über den Besuch bei Merksteijn, ZND, Thibo am 1. Dezember 1981", in der u. a. steht: „Unser Gentlemen's Agreement: Merksteijn produziert keine Listenmatten, Tréfilarbed keine Lagermatten (in Gent und Roermond), *wurde bestätigt*."

Aus derselben „Kurznotiz", die ebenfalls über den Besuch bei Thibodraad berichtet, und insbesondere aus dem Satz: „Es wurde Thibo noch einmal empfohlen, unser Gentlemen's Agreement mit Firma Merksteijn auch ihrerseits streng einzuhalten" ergibt sich die Beteiligung von Thibodraad an diesem Gentlemen's Agreement.

Diese Absprache („Gentlemen's Agreement") bestand bereits vor dem 1. Dezember 1981, spätestens aber seit diesem Zeitpunkt, und dauerte mindestens bis zum Beginn der Nachprüfungen durch die Kommission (6.—7. November 1985).

b) Bilaterale Kontakte und Absprachen zwischen Tréfilarbed und Thibodraad

(117) Ein interner Bericht von Thibodraad vom 3. März 1980 enthält Einzelheiten über eine Besprechung mit ARBED am 27. Februar 1980. Ziel des Gesprächs war zu überlegen, „inwiefern die Zusammenarbeit zwischen ARBED und Thibodraad *fortgesetzt* werden kann, nachdem Thibodraad mit Staalmat fusioniert hat und Van Merksteijn weggefallen ist . . .". Schon dieser Satz deutet auf eine bereits bestehende Zusammenarbeit zwischen Tréfilarbed und Thibodraad. Die während dieser Besprechung behandelten Themen umfaßten u. a. einen Austausch von Informationen über abgesetzte Tonnagen zwecks Beibehaltung der eigenen Marktgröße, einen intensiven Meinungsaustausch in Sachen Anfragen von und Angebote an Kunden sowie die Anwendung einheitlicher Preise und eines einheitlichen Systems für die Preisgestaltung für die verschiedenen Erzeugnistypen.

(118) Ein weiterer Kontakt zwischen Tréfilarbed und Thibodraad fand am 1. Dezember 1981 während eines Besuchs von Vertretern von Tréfilarbed bei Thibodraad statt; zuvor am selben Tag hatten die Tréfilarbedvertreter auch Van Merksteijn und ZND besucht. (*Quelle*: Kurznotiz von Tréfilarbed vom 18. Dezember 1981; siehe Punkt 116 und auch Punkt 125.)

Während dieses Besuches wurde zwischen Tréfilarbed und Thibodraad für das erste Quartal 1982 für Listenmatten eine Preiserhöhung bei Kontraktkunden um 110 hfl/Tonne vereinbart. Diese Vereinbarung ist von besonderer Bedeutung, wenn man berücksichtigt, daß Tréfilarbed und Thibodraad damals die einzigen Hersteller von Listenmatten in den Niederlanden waren. Der dritte große niederländische Betonstahlmatten-Hersteller, Van Merksteijn, produzierte aufgrund eines Gentlemen's Agreement mit TA und Thibodraad (siehe die Punkte 114 bis 116) fast ausschließlich Lagermatten.

Wie sich aus der oben erwähnten Kurznotiz ergibt, hatte TA „Thibodraad" sogar mit Nachdruck „empfohlen, unser Gentlemen's Agreement mit Firma Merksteijn auch ihrerseits streng einzuhalten". Daraus läßt sich entnehmen, daß zwischen Thibodraad und Van Merksteijn ebenfalls ein ähnliches Gentlemen's Agreement seit spätestens 1. Dezember 1981 bestanden hat, das mindestens bis zum Beginn der Nachprüfungen durch die Kommission (6.—7. November 1985) dauerte (siehe Punkt 116).

Während dieses Treffens vom 1. Dezember 1981 wurde ebenfalls zwischen TA und Thibodraad vereinbart, auch die anderen Gespräche unverändert weiterzuführen.

(119) Diese beiden Unternehmen setzten tatsächlich in den darauffolgenden Jahren diese Kontakte und Absprachen fort. So wird in einem internen Bericht von Thibodraad vom 11. Februar 1982 über ein Gespräch mit ARBED am 10. Februar 1982 das Preisverhalten von ARBED beklagt. „Verschiedene Unterbietungen im Januar (stehen) *in absolutem Widerspruch zu den Absprachen*."

(120) Eine der „Schlußfolgerungen" dieses Gesprächs vom 10. Februar 1982 war, daß die „Formulierung von *Preispolitik* bzw. von *punktuellen Aktionen* in Erwartung dessen, was in den nächsten Tagen/Wochen geschieht, notwendig erscheint, insbesondere im Hinblick auf die Konsequenzen bezüglich Rentabilität und Liquidität".

(121) Die vereinbarte Formulierung von gemeinsamer Preispolitik wurde auch bei *Preisabsprachen über Zeichnungsmatten* angewendet. In einer internen Notiz von Tréfilarbed vom 29. März 1984 ist zu lesen:

„Betr.: *Zeichnungsmatten in den Niederlanden*

Wir haben mit Thibo vereinbart, unsere Preise bei Kontraktkunden um 60 hfl/Tonne für Lieferung im 2. Quartal (1984) zu erhöhen."

(122) Diese Absprache zwischen TA und Thibodraad bezüglich Zeichnungsmatten offenbart, daß es sich bei dem Unternehmen, das an der Absprache mit TA über *Zeichnungsmattenpreise* für das 4. Quartal 1983 beteiligt war und welches in der diesbezüglichen internen Notiz von TA vom 23. November 1983 nicht namentlich erwähnt wird, ebenfalls um Thibodraad handelt. In dieser Notiz steht u. a. folgendes:

„1. *Marktpreisentwicklung in den Niederlanden*

Die für das 4. Quartal vorgesehene Erhöhung von 50 bis 70 hfl/Tonne bei *Zeichnungsmatten* wurde voll durchgesetzt (. . .). Die Marktpreise liegen jetzt für diese Matten auf dem *verabredeten Niveau* von 1 200 bis 1 250 hfl/Tonne. Die Konkurrenz, insbesondere aus der Bundesrepublik Deutschland, nimmt stark zu. Aus heutiger Sicht sehen wir keine Chance, die Preise zum 1. Januar 1984 zu erhöhen."

Zwar ist Thibodraad in dieser Notiz nicht ausdrücklich erwähnt, ihre Verwicklung ergibt sich jedoch aus dem Gesamtzusammenhang. Beide Notizen sprechen von Preisabsprachen *in den Niederlanden*.

Thibodraad ist in den Niederlanden neben Tréfilarbed ein wichtiger Zeichnungsmattenhersteller. Thibodraad hatte bereits früher (am 1. 12. 1981, siehe Punkt 118) eine Absprache betreffend *Listenmattenpreise* für das 1. Quartal 1982 mit Tréfilarbed getroffen und war übereingekommen, auch die anderen Gespräche (d. h. einschließlich der über *Zeichnungsmattenpreise*) unverändert weiterzuführen. Eine Preisabsprache über *Zeichnungsmatten* für das 4. Quartal 1983 (die sogar auf dem niederländischen Markt „voll durchgesetzt wurde") war daher ohne Beteiligung von Thibodraad undenkbar.

Auch für die Unmöglichkeit einer Erhöhung zum 1. Januar 1984 (1. Quartal 1984) wird in der TA-Notiz als Grund nicht etwa das Verhalten von Thibodraad angeführt, sondern die zunehmenden Importe aus der Bundesrepublik.

(123) Die Preisabsprachen zwischen Tréfilarbed und Thibodraad für das jeweils nächste Quartal wurden fortgesetzt. In einer internen Notiz von Thibodraad vom 11. September 1984 über eine Besprechung mit TA steht u. a. folgendes:

(Man ist) „übereingekommen, den Preis für *Zeichnungsmatten* für das *4. Quartal 1984* nicht zu erhöhen und einen Preis von ± 1 250 hfl/Tonne bei Verkäufen an Händler bzw. von ± 1 300 hfl/Tonne bei Verkäufen an Endverbraucher anzuwenden."

(124) Aus den obigen Ausführungen ergibt sich, daß zwischen Tréfilarbed und Thibodraad spätestens seit dem 1. Januar 1982 eine Preisabsprache betreffend *Listenmatten* und spätestens seit dem 1. Oktober 1983 eine Preisabsprache betreffend *Zeichnungsmatten* bestand. Die bilaterale Preisabsprache über Listenmatten wurde dann offenbar durch die globalen Preisabsprachen in Breda und Bunnik (siehe die Punkte 79 bis

110) ersetzt, wobei die bilaterale Preisabsprache über Zeichnungsmatten bis mindestens Ende 1984 fortgesetzt wurde.

c) Kontakte zwischen Tréfilarbed und ZND

(125) Während des Besuches von Tréfilarbed-Vertretern bei ZND am 1. Dezember 1981 (siehe Punkt 118) hatte der Gesprächspartner, Herr Langeberg jun., erklärt, ZND sei heute (d. h. Ende 1981) nach Beendigung seiner Expansion jederzeit zu einem kooperativeren Verhalten gegenüber seinen Mitwettbewerbern bereit. Herr Pellikaan (Tréfilarbed) sollte „sich dieser Sache annehmen".

Ob es tatsächlich zu bilateralen Absprachen zwischen Tréfilarbed und ZND kam, ist der Kommission nicht bekannt. Daher ist dieser Kontakt nur als Hintergrundinformation zu betrachten. Diese Bereitschaft zur Kooperation gewinnt aber an Bedeutung, wenn sie im Zusammenhang mit den im darauffolgenden Jahr in Gang gesetzten regelmäßigen Sitzungen in Breda und Bunnik betrachtet wird. Diese Kontakte dienten also der Vorbereitung des Preiskartells auf dem Benelux-Markt (siehe die Punkte 80 bis 112).

III. DEUTSCHER MARKT

1. *Das Strukturkrisenkartell Betonstahlmatten*

(126) Die Absprachen, die den deutschen Markt betreffen, sind vor dem Hintergrund der Gründung und der Funktionsweise des Strukturkrisenkartells Betonstahlmatten zu betrachten.

Das Bundeskartellamt (BKartA) hatte mit Beschluß vom 31. Mai 1983 nach Artikel 4 des deutschen Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) das Strukurkrisenkartell Betonstahlmatten, an dem fast alle deutschen Hersteller beteiligt waren, für eine Dauer von zunächst drei Jahren genehmigt. Diese Genehmigung wurde am 17. Oktober 1986 rückwirkend vom 3. Juni 1986 für weitere zwei Jahre verlängert; sie ist am 3. Juni 1988 abgelaufen.

Der vom BKartA genehmigte Kartellvertrag sah über den Kapazitätsabbau hinaus Quoten und Preisregelungen vor; letztere wurden allerdings nur für die ersten zwei Jahre seiner Anwendung genehmigt.

Die Absprachen, die den deutschen Markt betreffen, ergeben sich aus dem Kartellvertrag selbst oder drükken sich in den Bestrebungen aus, dieses Kartell gegen unkontrollierte Importe zu schützen.

2. *Absprachen, die sich aus dem Kartellvertrag selbst ergeben*

(127) Aus dem Kartellvertrag selbst und insbesondere aus dessen Artikel 5 Absatz 2 und Artikel 7 Absatz 1 ergibt sich, daß die von den Kartellmitgliedern getroffenen Regelungen zumindest in ihren Wirkungen über den deutschen Markt hinausreichten. Artikel 5 Absatz 2 sieht nämlich vor, daß bei Überschreitung seiner monatlichen *Lieferquote auf dem deutschen Markt* ein Mitglied verpflichtet ist, 80 DM/Tonne auf das Treuhandkonto des Kartells einzuzahlen. Dagegen sieht Artikel 7 Absatz 1 des Kartellvertrags vor, daß bei Unterschreitung (d. h. Verzicht auf Wahrnehmung) seiner monatlichen *Lieferquote auf dem deutschen Markt* ein Hersteller-Mitglied des Kartells 80 DM/Tonne aus dem Treuhandkonto des Kartells erhält.

Diese Bestimmungen verdeutlichen das Interesse der Kartellmitglieder, möglichst geringe Mengen auf dem deutschen Markt abzusetzen. Durch die Nichteinbeziehung der Exporte in die jedem Mitglied zugeteilte Lieferquote wurde für die beteiligten Unternehmen zugleich ein Anreiz geschaffen, für Teile ihrer Produktion Absatzmärkte außerhalb der Bundesrepublik Deutschland, darunter auch in anderen Mitgliedstaaten, zu suchen. Umgekehrt hatten die Kartellmitglieder darauf zu achten, daß ihre Bemühungen, durch eine Beschränkung eigener Lieferungen auf dem deutschen Markt einen Ausgleich von Angebot und Nachfrage herbeizuführen, nicht durch verstärkte Lieferungen aus anderen Mitgliedstaaten zunichte gemacht würden.

(128) In seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte hat Herr M. Müller (BStG, Fachverband Betonstahlmatten, Strukturkrisenkartell) die Festsetzung von *Lieferquoten für den deutschen Markt* damit begründet, daß Artikel 4 des deutschen Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) nur auf Strukturverbesserungen im deutschen Markt abstelle und die Einbeziehung von Exporten nach deutschem GWB nicht den Grundsätzen des deutschen Kartellgesetzes entspräche. Im übrigen sei die Festsetzung von Lieferquoten nur als flankierende Maßnahme vom Bundeskartellamt akzeptiert worden, da Artikel 4 GWB keine reine Quotenregelung zulasse.

Auf die Bemerkung der Vertreter der Kommission hin, daß durch die *Abstellung nicht auf Lieferquoten, sondern auf Produktionsquoten* (die natürlich als flankierende Maßnahme zum Kapazitätsabbau mit Artikel 4 GWB ebenso wie die Lieferquoten vereinbar wären) die Exportlieferungen rechtlich hätten einbezogen werden können, hat Herr M. Müller diese Möglichkeit eingeräumt; aus der damaligen Sicht hätte man aber diese Möglichkeit zwar erwogen, jedoch nicht für zulässig gehalten.

(129) Die Dienststellen der Kommission wurden im Jahr 1983 vom Bundeskartellamt über die Gründung des Strukturkrisenkartells informiert. Aufgrund der damaligen Gespräche nahmen sie zunächst an, daß es sich dabei um einen reinen Kapazitätsabbauplan handele, der nicht geeignet sei, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen.

Später hat jedoch die Kommission wegen dieser Klauseln interveniert. Nach Kontaktaufnahme mit

dem Bundeskartellamt und Vertretern des Strukturkrisenkartells sowie einem diesbezüglichen trilateralen Treffen im Oktober 1987 sind diese Klauseln abgeändert worden.

(130) Es spricht vieles dafür, daß die Abstellung (in Artikel 5 Absatz 2 und Artikel 7 Absatz 1 des Kartellvertrags) auf *Lieferquoten für den deutschen Markt* und nicht auf *Produktionsquoten*, die dem Ziel des Kapazitätsabbaus besser dienen würden und wodurch die Exportlieferungen rechtlich hätten einbezogen werden können, bewußt und absichtlich gewählt wurde, um das Kartell als Instrument zur Erreichung von bilateralen Absprachen mit ausländischen Herstellern betreffend die Einschränkung der gegenseitigen Marktdurchdringung (siehe Punkt 132 ff.) zu benutzen. Dabei konnte insbesondere der führende deutsche Hersteller BStG, der ein besonderes Interesse an dem Zustandekommen von Interpenetrationsabsprachen hatte, nunmehr als Vertreter der „deutschen Kartellgemeinschaft" gegenüber ausländischen Herstellern auftreten und den Eindruck erwekken, daß er sich dabei auf die Disziplin der meisten Mitglieder des deutschen Strukturkrisenkartells verlassen konnte (siehe die Punkte 91, 93 und 96).

Das ergibt sich aus dem oben (Punkt 92) angeführten Fernschreiben von Herrn M. Müller (BStG) an Thibodraad, das vor allem den grenzüberschreitenden Handel zwischen der Bundesrepublik Deutschland und Belgien/Niederlande betrifft und in dem sich Herr M. Müller als „Vorsitzender der deutschen Kartellgemeinschaft" bezeichnet.

Darin steht u. a., daß der deutsche Kartellvertrag (so wie er ausgestaltet war) keine rechtsverbindliche Export-Regelung erlaubt. Es könne sich daher „nur um vernünftige Kooperationsgespräche zwischen unseren Gruppen (d. h. der deutschen und der belgisch/niederländischen Gruppe) handeln, die durch den Kartellvertrag in der Bundesrepublik allerdings nicht schwieriger, sondern leichter geworden sein sollten".

Auf dieser Basis sollte also die Einhaltung der Absprachen mit den ausländischen Herstellern, und zwar auf „Gruppenebene", erzwungen werden.

3. *Absprachen zum Schutz des Strukturkrisenkartells gegen unkontrollierte Importe*

(131) Die deutschen Hersteller und ihr Verband, der Fachverband Betonstahlmatten, der die Initiative zur Gründung des Strukturkrisenkartells ergriffen hatte und dessen Geschäftsstelle die Funktion der Treuhandstelle des Kartells gemäß Artikel 17 des Kartellvertrags übernommen hatte, waren sich bewußt, daß die Bildung eines solchen Kartells, das Preis- und Quotenregelungen zum Inhalt hatte, ausländische Hersteller zu verstärkter Exporttätigkeit nach Deutschland anreizen würde, damit sie von den dort geltenden höheren Preisen profitieren könnten.

Vor diesem Hintergrund erklärt sich der Inhalt eines internen Vermerks vom 15. Oktober 1985, sichergestellt bei der Nachprüfung beim Fachverband Betonstahlmatten e. V., den Herr Günter Müller, Hauptgeschäftsführer der Wirtschaftsvereinigung Ziehereien und Kaltwalzwerke (der auch der Fachverband untergeordnet ist) und Kartellvertreter des Strukturkrisenkartells gemäß Artikel 36 GWB, an Herrn Ruthotto (der Mitglied der Marktkommission des Kartells ist und eine leitende Stellung in BStG innehat) schickte. Darin steht folgendes:

> „Bezüglich der Formulierung unter TOP 2 im Ergebnisprotokoll über die Sitzung der Markt-Kommission am 10. Oktober habe ich aus übergeordneter Sicht Bedenken. Sie benennen als Begründung zur schlechten Situation im nordwestlichen Raum erhebliche Mengen aus Importen und Mengen von Nicht-Kartellmitgliedern.
>
> Die Begründung trifft sicherlich zu. Sie paßt aber nicht in unsere Bemühungen um die Verlängerung des Kartells. Voraussetzung für die Zulassung ist in entscheidendem Maße, daß der Kapazitätsabbau nicht von Importen und Außenseitern genutzt wird. Dann rechtfertigt sich eine klassische Wettbewerbsbeschränkung im Sinne des Artikels 4 GWB nicht mehr.
>
> Ich rege an, ob sich nicht eine unverfängliche Formulierung finden läßt."

In seiner Antwort hat dann Herr Ruthotto in einem Vermerk an Herrn G. Müller mit Datum vom 16. Oktober 1985 eine neutrale Formulierung vorgeschlagen, in der die „Mengen aus Importen und die Mengen von Nicht-Kartellmitgliedern" nicht mehr erwähnt wurden.

Daraus wird ersichtlich, daß die Kartellmitglieder ein Interesse daran hatten, Importe nicht nur dem Bundeskartellamt zu verschweigen, sondern sie wenn möglich auch zu verhindern oder zu regulieren.

(132) Um dieser Gefahr der unkontrollierten Importe vorzubeugen, nahmen die Vertreter des führenden deutschen Herstellers BStG Kontakte mit ausländischen Herstellern, die nach Deutschland exportierten, auf, um eine Einigung über den Umfang der Importe in die Bundesrepublik Deutschland zu erzielen.

Eines der Hauptargumente dieser Vertreter gegenüber ausländischen Herstellern war dabei, daß das Kartell positive Auswirkungen auf die Preise sowohl in Deutschland als auch in den anderen Mitgliedstaaten hatte. Dieser positive Aspekt wird auch im oben (Punkt 91) angeführten Fernschreiben von Herrn M. Müller (BStG) an Thibodraad hervorgehoben. Darin wird betont, daß die ausländischen Hersteller *„auf der Preisseite* ganz außerordentlich von dieser Marktordnung in Deutschland mitprofitieren". Denn das Kartell habe eine Preiserhöhung „in allen unseren Ländern" bewirkt. Der Hinweis auf die Vorteile *auf der Preisseite* und *nicht* etwa *auf der Mengenseite* macht ebenfalls deutlich, daß die unter normalen Umständen zu erwartende Steigerung der Importe

nach Deutschland infolge der durch das Kartell bewirkten Preiserhöhung durch bilaterale Absprachen mit den Herstellern aus anderen Mitgliedstaaten eingeschränkt werden konnte.

(133) Vor diesem Hintergrund erklärt sich auch die schon lange vor der Gründung des Kartells ausdrücklich erklärte Bereitschaft bestimmter ausländischer Hersteller, die traditionell nach Deutschland exportierten, für den Fall der Genehmigung des Kartells eine bestimmte Importquote nach Deutschland zu akzeptieren [1]. Eine solche ausdrückliche Zusage ist in einem Brief vom 24. Oktober 1978 von Herrn Pittini vom italienischen Hersteller Ferriere Nord an den damaligen Geschäftsführer des Fachverbands Betonstahlmatten, Herrn Thomé, enthalten. In diesem Brief ging Pittini von einem Marktvolumen von ca. 1 100 000 Tonnen/Jahr aus. Der Absatz von Pittini in Deutschland würde 1979 und 1980 45 000 bzw. 50 000 Tonnen nicht überschreiten. Eine Teilung dieser Tonnage durch 12 zwecks Festlegung einer Monatsmenge könne allerdings von Ferriere Nord nicht verlangt werden.

Sollte sich das zugrunde gelegte Marktvolumen ändern, so würde Pittini seine Exporte nach der Bundesrepublik Deutschland entsprechend steigern oder reduzieren. Pittini erwartete aus dieser Initiative der deutschen Hersteller eine „Markstabilisierung" und bat um eine Kopie des Abkommens (nach der Genehmigung des Kartells seitens des Bundeskartellamts) mit Unterschrift aller deutschen Mattenhersteller sowie auch die Aufteilung der Quoten. Der Fachverband, mit Schreiben vom 27. Oktober 1978, sah in dem Brief von Pittini den Beginn einer konstruktiven Kooperation.

Nach der Genehmigung des Strukturkrisenkartells wurden vom Fachverband Betonstahlmatten mit Schreiben vom 28. Juli 1983 an den Vertreter des italienischen Unternehmens M + M, Herrn G. Born, verschiedene Unterlagen über das Kartell geschickt „in der Hoffnung, daß sie für Ihre Bemühungen im Bereich der italienischen Hersteller nützlich sein können".

Die Kommission zieht keine Schlußfolgerungen über das Zustandekommen und die Praktizierung einer Quotenabsprache zwischen deutschen und italienischen Herstellern betreffend den deutschen Markt.

(134) Über die nach der Gründung des Strukturkrisenkartells erfolgten Kontakte und Absprachen verfügt die Kommission über folgende Informationen:

a) Deutsch-französische Kontakte und Absprachen

(135) Die deutsch-französischen Kontakte und Absprachen betreffen hauptsächlich die gegenseitige Marktdurchdringung. An diesen Absprachen waren zumindest auf deutscher Seite das Unternehmen BStG und auf französischer Seite die Unternehmen TU und Sotralentz beteiligt.

(136) Am 7. Juni 1985 fand in Düsseldorf ein Treffen zwischen Herrn M. Müller, Hauptgeschäftsführer der Betonstahlgewebe GmbH, der zugleich, wie bereits erwähnt, Vorsitzender des Fachverbandes Betonstahlmatten ist und eine leitende Stellung innerhalb des Strukturkrisenkartells innehatte, und Herrn C. Marie, Direktor bei Tréfilunion (Abteilung Betonstahlmatten und Präsident von ADETS), statt. Über dieses Gespräch haben die Beteiligten je einen internen Vermerk verfaßt und wahrscheinlich ausgetauscht (der BStG-Vermerk ist bei Tréfilunion sichergestellt worden, zusammen mit dem internen Vermerk von Tréfilunion). Gegenstand des Gesprächs war u. a. die Entwicklung des Betonstahlmattenverbrauchs in den verschiedenen EG-Ländern, insbesondere in Deutschland und Frankreich, sowie Fragen der Handelsbilanz und der Interpenetration zwischen den beiden Ländern im Bereich der Betonstahlmatten.

(137) In dem diesbezüglichen internen Vermerk von Herrn Marie mit Datum vom 16. Juli 1985 steht u. a. folgendes:

„Zusammenfassung unserer Gespräche vom 7. Juni in Düsseldorf

1. (. . .)
2. (. . .)
3. (. . .)
4. Wie kann BStG den Zugang der französischen Hersteller zum deutschen Markt begünstigen angesichts der erheblichen Unterschiede zwischen den beiden Ländern bezüglich Reglementierung und Kontrolle?
5. Zulassung von Gelsenkirchen [2]

   BStG ersucht ('recherche') diese Zulassung, im wesentlichen für die Listenmatten ('treillis spéciaux') und erwartet auf diese Weise eine Steigerung des Gesamtverbrauchs von Betonstahlmatten in Frankreich. Diese Forderung hat auch einen politischen Charakter wegen der Beziehungen von BStG zu ARBED Luxemburg und ARBED-Saarstahl . . .
6. 'Kartellvertrag'

   Seine Konsequenzen sind schädlich für UEBL und Frankreich. Eine Studie über die Durchführbarkeit ('faisabilité') hat zum Ergebnis geführt, daß es möglich ist, dieses Kartell ('entente') in Brüssel anzugreifen.

   In der Tat, dieses Kartell ist nicht von Brüssel gut geheißen worden ('cautionné'), sondern war lediglich Gegenstand einer Veröffentlichung (Nr. 188 des 13. Berichts der Kommission in Brüssel 1983).

[1] Eine entsprechende Bereitschaft der *französischen Hersteller* für den Fall einer Vereinbarung über Betonstahlmatten *auf dem italienischen Markt* ist in Punkt 34 in Kapitel VIII dargelegt.

[2] *Anmerkung:* Die Produktion des Werkes Gelsenkirchen wird vom BStG vermarktet (siehe Punkt 16).

7. Vergleich der Entwicklungen der Importe nach Frankreich.
8. Aufteilung des Betonstahlmattenmarktes in Frankreich.

Schlußfolgerungen (‚conclusions')

In allernächster Zeit und in Erwartung des nächsten Treffens:

— BStG verzichtet auf die Beschwerde (‚reclamation'), die für den nächsten französisch-deutschen Wirtschaftsgipfel vorgesehen war;

— BStG greift vor unserem nächsten Treffen die Akte ‚Gelsenkirchen' nicht wieder auf;

— keine Beschwerde gegen den ‚Kartellvertrag' wird in Brüssel eingereicht, da die BStG schätzt, daß solche ‚Ausbrüche' (‚remous') in Brüssel der angestrebten Verlängerung des Kartells für ein weiteres Jahr nur hinderlich sein könnten;

— auf der anderen Seite nimmt BStG Kontakt mit den anderen deutschen Herstellern auf, um:

  — den Zugang der französischen Hersteller mittels Aufhebung bestimmter Regelungen zu erleichtern und eine Penetrationsziffer auszuhandeln;

  — zu versuchen, die Aktivität von Moselstahl (über Stinnes) zu reduzieren und die Möglichkeit einer Integrierung von Gelsenkirchen im BRD-Gesamtvolumen (‚ensemble RFA') zu erforschen, wobei der zu erreichende Anteil auf dem französischen Markt noch festgesetzt werden muß.

(. . .)

(. . .)

Was mich betrifft, bin ich den Verpflichtungen, über welche wir uns geeinigt haben (‚auxquels nous avons souscrit'), treu geblieben: keine Intervention in Brüssel."

(138) In dem entsprechenden internen Vermerk von Herrn M. Müller mit Datum vom 27. August 1985 steht u. a. folgendes:

„Betr.: Gespräch mit Herrn Marie vom 7. Juni 1985. Herr Marie berichtet über die Entwicklung der Marktversorgung in Frankreich (. . .). Im Zeitraum 1982—1985 haben sich die Importanteile an der Marktversorgung von reichlich 6 % auf 12,1 % in 1984 und 13 % in den ersten vier Monaten von 1985 gesteigert. Vor diesem Zahlenhintergrund führt M. Marie Beschwerde über die wachsenden Importe aus der Bundesrepublik, zumal diese preiszerstörerisch wirkten. Er hält die Mosel-/Stinnes-Gruppe für hauptverantwortlich hierfür und betont, daß die französische Mattenbranche (. . .) sich überlegen müsse, Beschwerde bei der Europäischen Kommission zu führen (. . .).

Man glaube, in diesen veränderten grenzüberschreitenden Warenströmen auch eine Folgenwirkung des Strukturkrisenkartells in der Bundesrepublik zu erkennen, indem nämlich der Export indirekt subventioniert würde bei Verzicht der Wahrnehmung der Quoten im Inland.

Die französischen Mattenhersteller müßten sich auch überlegen, ihre Lieferungen in die Bundesrepublik zu verstärken bzw. aufzunehmen, da bisher ausschließlich die Firma Sotral aus dem grenznahen Raum nach Deutschland lieferte."

Herr M. Müller führt in seinem Vermerk weiter aus, daß er der Beschwerdeführung in mehreren Punkten widersprochen habe:

„Die Lieferungen der ebenso grenznahen Mosel-/Rass-Gruppe seien meines Wissens kleiner als die von Sotral und die Lieferungen von ARBED/St. Ingbert traditionell *im Rahmen des französischen Inlandsmarkts über ADETS quotiert und geregelt.*

(. . .)

Die BStG-Bemühungen in Frankreich (. . .) konzentrierten sich ausschließlich auf den Nicht-Lagermattenmarkt und seien u. E. gerade dazu geeignet, Zuwachspotential für den Mattenmarkt aus dem bisherigen Betonstabstahlbereich zu mobilisieren, würden also den Lagermatten-Markt gewiß nicht stören. (Hierzu vertritt M. Marie u. a. unter Bezugnahme auch auf ein Gespräch mit Herrn Thomé eine andere Auffassung, daß nämlich Listenmatten-Lieferungen überwiegend Lagermatten ersetzten.)"

Was die Auswirkungen des Kartellvertrags auf die deutschen Exporte nach Frankreich angeht, nämlich deren Steigerung, scheint Herr M. Müller nicht widersprochen zu haben. In seinem Vermerk steht lediglich folgendes:

„Zu diesem Komplex sagte M. Marie zu, die Beschwerdeführung bis zu einem weiteren Gespräch zurückzustellen, nachdem ich versprochen habe, mich über das tatsächliche Gewicht deutscher Mattenlieferungen und eventuelle Möglichkeiten der Eingrenzung des Interpenetrationsverkehrs bis zum nächsten Gespräch näher zu informieren."

Ferner erwähnt Herr M. Müller, daß M. Marie einige Vorschläge bzw. Wünsche für längerfristige Zusammenarbeit unterbreitete:

„1. (. . .)

2. Balance der Interpenetrations-Lieferungen zwischen beiden Ländern in absoluten Tonnagen.

3. Was unseren Zulassungsantrag bezüglich Gelsenkirchen anbetrifft, so läge die Entscheidung in der Praxis weitgehend in seiner Funktion. Er sei bereit, einer Zulassung für Gelsenkirchen zuzustimmen, wenn diese für

2 bis 3 Monate, d. h. bis zum nächsten Gespräch zunächst nicht wahrgenommen würde und BStG nach Zulassungserteilung zur Mitgliedschaft in der ADETS bereit sei."

Herr M. Müller hat „die 2 bis 3 Monate Wartezeit akzeptiert und eine Mitgliedschaft in der ADETS nicht ausgeschlossen, schließlich auch erkennen lassen, daß wir unsererseits über eine gleichermaßen eingetretene Verdoppelung des Importanteils in der Bundesrepublik betroffen und durchaus an einer Eingrenzung der gegenseitigen Interpenetrationslieferungen interessiert seien (. . .)".

(139) Aus diesen Vermerken geht zunächst hervor, daß das Strukturkrisenkartell und insbesondere die oben (Punkt 127) angeführten Auswirkungen der Klauseln der Artikel 5 Absatz 1 und Artikel 7 Absatz 2 einer der zentralen Punkte des Gesprächs zwischen Herrn M. Müller und Herrn C. Marie war.

(140) Die während dieses Treffens gegenseitig gemachten Zugeständnisse wurden auch eingehalten. Die Verhaltensabstimmung ergibt sich aus der Tatsache, daß weder Tréfilunion oder die anderen französischen Hersteller Beschwerde bei der EG-Kommission gegen das Strukturkrisenkartell geführt haben, noch Gelsenkirchen Exporte von Listenmatten nach Frankreich aufgenommen hat.

Darüber hinaus geht aus den beiden Vermerken hervor, daß jede zukünftige Exporttätigkeit mit einer bestimmten Lieferquote verknüpft werden sollte.

(141) Dieses Verhalten bestätigt auch das enge Substituierbarkeitsverhältnis zwischen Lagermatten und Listenmatten. Die gegenteilige Behauptung von Herrn M. Müller, die aus seiner Interessenlage zu erklären ist, hat Herrn Marie nicht überzeugen können .

(142) Wie sich im übrigen aus dem Vermerk von Herrn M. Müller ergibt, waren die Exporte von ARBED/St. Ingbert nach Frankreich bereits „traditionell im Rahmen des französischen Inlandsmarktes über ADETS quotiert und geregelt" (siehe auch die Punkte 22 bis 77 betreffend den französischen Markt).

(143) Aus beiden Vermerken geht ferner hervor, daß die Herrn M. Müller und C. Marie zumindest die eigenen Unternehmen (BStG und TU) in die Absprachen einbezogen haben. Von besonderer Bedeutung ist allerdings hier die Tatsache, daß bei diesem Treffen nicht nur die Aktivitäten der Unternehmen BStG und TU, sondern auch die gegenseitigen Exportaktivitäten anderer Hersteller, Mitglieder der zwei Verbände und namentlich der Moselstahl-Stinnes/Mosel-Rass-Gruppe auf deutscher Seite wie auch des Unternehmens Sotralentz auf französischer Seite zur Sprache kamen. Darin kommt die Absicht der zwei führenden Unternehmen zum Ausdruck, auch weitere Unternehmen in die Absprachen einzubeziehen und diesen Absprachen eine möglichst breite Wirkung zu verschaffen. Angesichts der Tatsache, daß die Herren Müller und Marie zugleich Vorsitzende der jeweiligen Verbände waren, liegt die Vermutung für eine Verwicklung dieser Verbände in die Absprachen nahe. Allerdings bewertet die Kommission diesen Umstand noch nicht als abschließenden dahin gehenden Beweis.

(144) Was die Importe von *Sotralentz*, dem einzigen französischen Hersteller, der nach Deutschland exportierte, betrifft, befindet sich im Besitz der Kommission folgender Fernschreibenwechsel zwischen BStG und Soltralentz:

Am 24. Oktober 1985 schickte BStG an Sotralentz folgendes Fernschreiben:

„Sehr geehrter Herr Jansen,

die Marktversorgung in der Bundesrepublik betrug im September 1985 99 000 Tonnen. Erbitte ihre Versandmenge für September 1985.

Mit freundlichen Grüßen, Ruthotto".

Sotralentz antwortete am 4. November 1985 mit folgendem Fernschreiben:

„*Zu Händen von Herrn Ruthotto*

Die Versandmenge September 1985 betrug 997 Tonnen.

Die Versandmenge Oktober 1985 betrug 728 Tonnen.

Mit freundlichen Grüßen,

H. Jansen, Fa. Staku
Drulingen (Frankreich)".

Dieser Informationsaustausch findet nach Angaben von Herrn M. Müller (BStG) den Kommissionsbediensteten gegenüber während der Nachprüfung vom 6. und 7. November 1985 für jeden Monat statt.

(145) Die Unternehmen BStG und Sotralentz haben versucht, diese Korrespondenz mit dem Bestehen eines Patentlizenzvertrages zwischen den beiden Unternehmen zu rechtfertigen, aufgrund dessen Sotralentz Listenmatten in Frankreich nach dem BStG-Patent herstellte. Die Mitteilung der Versandmengen von Sotralentz sei lediglich eine Erfüllung von Melde- und Zahlungspflichten, die Sotralentz im Rahmen dieses Vertrages auferlegt wurden.

Dagegen spricht jedoch folgendes:

a) Die Meldepflichten eines Lizenznehmers betreffen seine gesamte Produktion und nicht nur die Lieferungen an einen bestimmten Markt, wie es hier mit dem deutschen Markt der Fall ist.

b) Außer der Anfrage nach der Versandmenge von Sotralentz gibt BStG auch die genaue Marktversorgung in Deutschland an. Diese Bezugnahme auf die Marktversorgung kann nicht im Rahmen eines Patentlizenz-Vertrages gerechtfertigt und erklärt werden. Für die Kommission kann dies nur durch die Existenz einer Quotenregelung erklärt werden.

c) Das Patent von BStG für die Herstellung von Listenmatten war bereits lange vor diesem Zeitpunkt abgelaufen. Insofern bestand zu diesem Zeitpunkt keine Melde- und Zahlungspflicht von Sotralentz gegenüber BStG.

(146) Zusammenfassend läßt sich feststellen, daß in diesem Informationsaustausch nicht nur die Existenz einer Quotenabsprache zwischen Sotralentz und BStG, sondern auch die Bestrebung von BStG deutlich wird, Importe aus Frankreich genauestens zu kontrollieren, so daß die Liefermengen wenn möglich nicht auf jährlicher, sondern auf monatlicher Basis den festgesetzten Quoten angepaßt werden konnten. Dieser Berechnungsmodus lag auch dem Kartellvertrag zugrunde (siehe oben Punkt 127) und wird auch bezüglich der Importe aus Italien im Brief vom 24. Oktober 1978 von Ferriere Nord (Pittini) an den Fachverband Betonstahlmatten erwähnt (siehe Punkt 133).

b) Deutsch-Benelux Kontakte und Absprachen

(147) Die deutsch-Benelux Absprachen umfaßten Quoten- und Preisregelungen. Die Quotenabsprachen zielten auf eine Einschränkung bzw. Regulierung der Importe von Benelux-Herstellern nach Deutschland. Die Preisabsprachen betrafen die Respektierung der auf dem deutschen Markt geltenden Preise, die nach der Gründung des Strukturkrisenkartells erheblich gestiegen waren. An diesen Absprachen waren zumindest auf deutscher Seite das Unternehmen BStG beteiligt und auf Benelux-Seite die Unternehmen TA (Werk Roermond), Boël/Trébos/TFE/FBC und Thibodraad. Diese Absprachen sind im Zusammenhang mit den Absprachen zu betrachten, die den Benelux-Markt betrafen (siehe die Punkte 78 bis 125).

(148) Das Interesse von BStG, ausländische Importe nach Deutschland einzuschränken bzw. zu regulieren, findet seinen Ausdruck bezüglich niederländischer Importe auch in den im Besitz der Kommission befindlichen zwei Lieferverträgen zwischen BStG und Bouwstaal Roermond BV (später Tréfilarbed Bouwstaal Roermond) bzw. ARBED SA Afdeling Nederland vom 24. Januar 1976 und 22. März 1982 (letzterer mit einer als Anlage unterzeichneten Aktennotiz gleichen Datums). Darin übernimmt BStG den ausschließlichen Vertrieb einer bestimmten jährlichen Menge von Betonstahlmatten aus dem Werk Roermond in Deutschland zu einem nach bestimmten Kriterien festzusetzenden Preis (Alleinvertriebsvereinbarung). Bouwstaal Roermond bzw. ARBED SA Afdeling Nederland verpflichten sich, *während der Dauer dieser Verträge weder direkt noch indirekt Lieferungen in die Bundesrepublik Deutschland zu tätigen*. Da diese Verpflichtung nicht immer eingehalten wurde, hat sich BStG in einem Brief vom 26. September 1979 an ARBED SA Afdeling Nederland über Lieferungen nach Deutschland ohne Wissen der BStG und entgegen der vertraglichen Vereinbarungen, und zwar „noch erheblich unter dem erzielbaren Marktpreis", beklagt.

(149) In ihrer Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte haben die Unternehmen BStG und Tréfilarbed behauptet, bei diesen Verträgen handele es sich lediglich um *einen rein konzerninternen Vorgang* aufgrund der Tatsache, daß ARBED an BStG mit 25 % beteiligt war (die übrigen Beteiligten sind Thyssen Draht AG (34 %), Klöckner Draht GmbH (33,5 %), Roesler Draht AG (7,499 %), siehe auch Punkt 16). Zu dieser Behauptung siehe Teil II (Rechtliche Beurteilung), Punkt 178.

(150) Das im Alleinvertriebsvertrag (Liefervertrag) sowie in dem obenerwähnten Schreiben zum Ausdruck kommende Bestreben nach einer Importkontrolle ist auch im Zusammenhang mit der globalen Absprache über Preise und mengenmäßige Beschränkungen der belgisch/niederländischen Exporte nach Deutschland zu betrachten, deren Existenz aus dem oben (Punkt 92) angeführten Fernschreiben von Herrn M. Müller (BStG-Fachverband Betonstahlmatten-Strukturkrisenkartell) vom 15. Dezember 1983 an Thibodraad betreffend die Entwicklung der Interpenetration zwischen den Ländern Belgien, Deutschland und den Niederlanden zu entnehmen ist.

In diesem Fernschreiben beklagt sich Herr Müller über die „Steigerung im grenzüberschreitenden Handel von Belgien nach Deutschland, die angesichts der engen Abstimmung mit Boël sehr deutlich dem zweiten belgischen Hersteller zuzuordnen ist". „Es handelt sich hierbei wohlbemerkt nicht um Reimporte", führt Herr Müller aus. Denn „letztere sind mit wenigen Lkws passiert, aber längst wieder abgestellt".

Daraus ergibt sich zunächst, daß Boël/Trébos die getroffene Mengenabsprache bezüglich der Exporte nach Deutschland eingehalten hat.

Die BStG hat diese Schlußfolgerung mit der Behauptung bestritten, daß Boël kein Interesse an Exporten nach Deutschland hätte, da dieses Unternehmen über seine deutsche Tochter (Drahtwerk Ebersbach) an der Quotenregelung des Strukturkrisenkartells beteiligt war.

Dagegen läßt sich jedoch sagen, daß die Beteiligung des deutschen Tochterunternehmens am Kartell Boël nicht daran hindern sollte, weitere Exporte nach Deutschland zu tätigen. Im Gegenteil: Der Anteil der Tochter war durch den Kartellvertrag garantiert. Durch weitere Exporte von Boël/Trébos nach Deutschland würde dieser Anteil höchstens zu einem geringen Prozentsatz verringert, der größte Teil wäre den anderen Herstellern weggenommen worden. Die von der BStG vorgebrachte Interpretation des Satzes „enge Abstimmung mit Boël" ist daher nicht stichhaltig.

(151) Ferner ergibt sich aus dem Fernschreiben von Herrn M. Müller, daß Reimporte von Belgien nach Deutschland genauestens kontrolliert und schließlich abgestellt worden sind.

(152) Das Bestreben von BStG und Fachverband nach Abstellung der Reimporte findet seinen Ausdruck auch in einem weiteren Schreiben vom 27. April 1984, das Herr M. Müller an die Herren Rimbeaux (St. Ingbert) und Schürr (Tréfilarbed) geschickt hat. Darin beklagt sich Herr M. Müller über Reimporte von Betonstahlmatten des Werks St. Ingbert über Luxemburg nach Deutschland, „und dies zudem unterhalb der Kartellmindestpreise". Diese Vorgänge bezeichnet Herr Müller als Verstöße gegen die diesbezüglich getroffenen „klaren und eindeutigen Vereinbarungen aus Anlaß ähnlicher Vorfälle im vergangenen Jahr". Herr Müller droht mit der Ergreifung der entsprechenden Maßnahmen zur Unterbindung solcher Störungen.

Eines der Mittel zur Unterbindung von Reimporten war die Festsetzung von Strafzahlungen. Das ergibt sich aus demselben Schreiben, in dem Herr M. Müller um Mitteilung und Weiterleitung der eventuell von der Handelsfirma Socam wegen „irrtümlicher Reimporte nach Deutschland" geleisteten Strafzahlungen bittet.

In seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte hat Herr M. Müller (in seiner Funktion als Hauptgeschäftsführer der BStG) die Abstellung der Reimporte und die Festsetzung von Strafzahlungen als Maßnahmen gegen Scheinexporte (zwecks Erhaltung bzw. Nichteinzahlung des im Kartellvertrag festgesetzten Betrags von 80 DM/Tonne, siehe Punkt 127) dargestellt.

Angesichts dieser Argumentation stellt die Kommission fest, daß die von ihr angegriffenen Klauseln der Artikel 5 Absatz 2 und 7 Absatz 1 des Kartellvertrages (siehe oben Punkte 127 bis 130) tatsächlich Auswirkungen auf den zwischenstaatlichen Handel hatten. Denn diese Vorkommnisse stellen konkrete Anwendungsfälle der in diesen Klauseln liegenden Wettbewerbsverfälschungen dar. Im übrigen macht die Erwähnung der Handelsfirma Socam deutlich, daß diese Beschränkungen nicht nur Kartellmitglieder (Hersteller), sondern auch unabhängige Handelsfirmen betrafen.

(153) Bei dem im Fernschreiben vom 15. Dezember 1983 von Herrn M. Müller an Thibodraad (siehe die Punkte 92 und 150) erwähnten „zweiten belgischen Hersteller", dem die Steigerung der Importe nach Deutschland angelastet wurde, handelt es sich um TFE/FBC. Es ist möglich, daß TFE/FBC zu dieser Zeit die global getroffenen Absprachen bezüglich der Exporte nach der Bundesrepublik Deutschland nicht eingehalten hatte. Aus späteren Unterlagen ergibt sich jedoch die Beteiligung von TFE/FBC an *Preisabsprachen* betreffend den BRD-Markt und die Einhaltung dieser Absprachen. Dies ergibt sich zunächst aus dem Fernschreiben von Herrn Peters an TU mit Datum vom 11. Januar 1984 über die Sitzung in Breda vom 5. Januar 1984 (siehe oben Punkt 95). Darin steht, daß die belgischen Hersteller gegenüber den Vertretern der BStG klarstellten, daß sie die Preise des deutschen Marktes respektieren. Diese Versicherung der beiden belgischen Hersteller ist von den Vertretern der BStG nicht bestritten worden. Unterschiedliche Ansichten gab es nur hinsichtlich des Berechnungsmodus für die Quoten.

So wird in einem Fernschreiben vom 17. April 1985 der deutschen Walzstahlvereinigung an Cockerill-Sambre (betreffend „belgische Baustahlmatten-Lieferungen in die Bundesrepublik") gegen die CS-Tochter TFE der Vorwurf erhoben, daß dieses Unternehmen mit einem Preisangebot von 770 DM/Tonne das allgemeine Preisniveau in der Bundesrepublik Deutschland (810 DM/Tonne) unterlaufe. Cokkerill-Sambre wird gebeten, ihre Tochter TFE „auf die positive Preisentwicklung auf dem deutschen Markt aufmerksam zu machen und auf eine bessere Preisdisziplin zu drängen". Aus diesem Fernschreiben geht hervor, daß zu diesem Zeitpunkt eine Preisabsprache für Betonstahlmatten bezüglich des deutschen Marktes bestand, die auch auf höherer Ebene bekannt war, da sie im Rahmen der internationalen Walzdraht-Kommission zur Sprache kam.

Der Vorwurf der Preisunterbietung auf dem BRD-Markt wurde von TFE/FBC zurückgewiesen. Auf dem Blatt des Textes des Fernschreibens der Walzstahlvereinigung, das bei FBC sichergestellt wurde, steht handschriftlich das Wort „falsch" („faux").

Wie sich im übrigen aus einem internen Vermerk vom 24. April 1985 von Herrn Debelle (FBC) an Herrn Wylemann (directeur adjoint von FBC) über die am gleichen Tag stattgefundene Betonstahlmatten-Sitzung ergibt, hat der deutsche Vertreter, Herr Ruthotto, während der Sitzung bestätigt, daß *„beide belgische Hersteller die bei der BStG getroffenen Preisabsprachen sorgfältig respektieren"*.

Ferner führt Herr Debelle aus:

> „Außerdem hat er (Herr Ruthotto) persönlich Herrn Libert (TFE/FBC) um 16 Uhr angerufen, um ihn über diese Stellungnahme während der Sitzung zu informieren, und bestätigt, daß er mit dem Respekt der Preise in Deutschland zufrieden ist (. . .). Diese Nachricht steht also im absoluten Widerspruch zu dem Fernschreiben (vom 14. 4. 1985) von Herrn Huelsmann (Walzstahlvereinigung), das die Preispolitik von Fontaine (TFE/FBC) kritisiert, indem es versichert, daß wir immer zu einem Basispreis von 770 DM verkaufen."

(154) Daraus läßt sich schließen, daß auf Initiative und mit Beteiligung der BStG Preisabsprachen mit den Benelux-Herstellern getroffen wurden, die die Respektierung der in Deutschland (noch) geltenden Kartellmindestpreise betrafen. Die Kommission geht davon aus, daß diese Absprachen zusammen mit den Quotenabsprachen nach der Gründung des Strukturkrisenkartells (Anfang Juni 1983 getroffen wurden. Diese

Absprachen haben Boël (Trébos) und TFE/FBE mitgetroffen und sich daran gehalten, wie es ihnen von dem Initiator der Absprachen, BStG, bescheinigt und von TFE/FBC ausdrücklich mit Genugtuung zur Kenntnis genommen wurde. Allerdings hat sich TFE/FBC im Gegensatz zu Trébos/Boël erst später, d. h. ab Anfang 1984, an diese Absprachen gehalten.

(155) Was den holländischen Hersteller Thibodraad betrifft, so hat er sich an die oben (Punkt 150) erwähnte *Absprache über Eingrenzung der Importe nach Deutschland* gehalten. Das ergibt sich aus einem Wechsel von Fernschreiben zwischen Thibodraad und BRD-Händlern, die an Thibodraad von März bis September 1985 mehrere Kaufangebote gerichtet hatten und aus dem hervorgeht, daß Thibodraad an Lieferungen in die Bundesrepublik Deutschland nicht besonders interessiert war.

Um die gemachten Angebote aus der Bundesrepublik Deutschland auszuschlagen, hat Thibodraad entweder zu hohe Preise verlangt (*Quelle*: Fernschreiben vom 18. 3. 1985 der Firma Kleiner an Thibodraad) oder Kapazitätsmangel als Grund für die Nichtlieferung genannt (*Quelle*: Fernschreiben von Thibodraad vom 17. 7. 1985 an GEFGS, vom 20. 8. 1985 an Kalt D 10. 9. 1985 an Sid D und vom 17. 9. 1985 an Kalt D). Zum Teil wurde die Unmöglichkeit der Lieferung in die Bundesrepublik Deutschland mit großen inländischen Aufträgen begründet (*Quelle*: Fernschreiben vom 26. 3. 1985 an die Firma K. Kleinert).

Daß der angebliche Kapazitätsmangel nur ein vorgeschobener Grund war, beweist ein anderes Fernschreiben vom 16. Juli 1985 an einen britischen Kunden (CALOND G), in dem Thibodraad auf sein Kaufangebot hin ein konkretes Verkaufsangebot macht. Dieses Fernschreiben bestätigt, daß im Juli/August 1985 genügend Produktionskapazität verfügbar war, so daß der wahre Grund der Nichtlieferungen in die Bundesrepublik Deutschland auf das Bestehen einer Absprache über Exportbeschränkungen zurückzuführen sein muß.

(156) Das Bestehen einer globalen *Interpenetrationsabsprache* zwischen den Ländern Bundesrepublik Deutschland, Belgien und Niederlande geht auch aus dem oben (Punkte 92 und 150) angeführten Fernschreiben von Herrn M. Müller (BStG) an Thibodraad hervor. Eine Kopie dieses Fernschreibens hat Thibodraad an Tréfilarbed nach Gentbrugge weitergeschickt mit der Bitte um Stellungnahme, damit anschließend eine gemeinsame Antwort gegeben werden könne (*Quelle*: Schreiben von Thibodraad an Tréfilarbed Gentbrugge mit Datum vom 16. 12. 1983).

Obwohl dieses Fernschreiben an Thibodraad gerichtet ist, wird darin die Exportsteigerung nur eines belgischen Herstellers (TFE/FBC) beklagt, was darauf schließen läßt, daß die anderen Beteiligten des „Gesprächskreises von Breda" sich an die Absprache gehalten haben.

TEIL II: RECHTLICHE BEURTEILUNG

A. Artikel 85 Absatz 1

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

(158) Die im Sachverhalt beschriebenen Vereinbarungen und/oder aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen stellen einen Verstoß gegen Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag dar.

Im einzelnen:

I. FRANZÖSISCHER MARKT

(159) Der erste Absprachenkomplex von 1981/82 zwischen französischen Herstellern und Herstellern aus Italien, Deutschland und Belgien, die traditionell nach Frankreich exportierten, hatte die Festsetzung von Quoten bei Importen nach Frankreich zum Gegenstand und zur Folge. Diese mengenmäßige Beschränkung der ausländischen Lieferungen auf dem französischen Markt ermöglichte das Zustandekommen einer Preisabsprache; die auf diesem Markt praktizierten Preise wurden auf ein höheres Niveau festgesetzt, das weit über dem Preisdurchschnitt in den übrigen EG-Ländern lag, ohne daß eine unter normalen Umständen zu erwartende Steigerung der Importe eintrat.

Daher sind diese Absprachen als ein Quoten- und Preiskartell zu betrachten, das den Wettbewerb zwischen den Beteiligten erheblich eingeschränkt und verfälscht und den Handel zwischen Mitgliedstaaten spürbar beeinträchtigt hat; denn es betraf direkt die Regulierung grenzüberschreitender Warenströme.

An den Absprachen von 1981/82 waren die französischen Unternehmen TU, SMN, CCG, STPS und Sotralentz und zumindest die Unternehmen Ferriere Nord (Pittini), Martinelli und IlRO (Italien), TFE/FBC und Boël/Trébos (Belgien) sowie Tréfilarbed (Deutschland/Benelux) beteiligt.

(160) Der zweite Vereinbarungskomplex von 1983/84 zwischen französischen Herstellern und Herstellern aus Italien, Deutschland und Belgien (siehe die Punkte 51 bis 76) hat ebenfalls den Wettbewerb zwischen den Beteiligten eingeschränkt und verfälscht und den Handel zwischen Mitgliedstaaten spürbar beeinträchtigt.

Von besonderer Bedeutung ist dabei das „Protocole d'accord" vom Oktober 1983 (siehe oben Punkt 60 ff.), das durch seine Vollständigkeit und die detaillierte Regelung aller möglichen Aspekte gekennzeichnet ist. Es umfaßte Quoten- und Preisregelungen, Anwendungsmodalitäten, Sonderfälle und Vertragsstrafen. Das „Protocole d'accord" hat somit eine totale Ausschaltung des Wettbewerbs zwischen den Beteiligten bezweckt und zu einem großen Teil auch bewirkt (siehe Punkt 64 ff.).

An diesem Absprachenkomplex waren zumindest die französischen Unternehmen TU, SMN, CCG, STPS und Sotralentz sowie folgende ausländische Unternehmen beteiligt: TFE/FBC und Boël/Trébos (Belgien), Tréfilarbed (Deutschland/Benelux).

(161) Besondere Beachtung verdient dabei der im Rahmen der Durchführung dieser Vereinbarung praktizierte indirekte Informationsaustausch zwischen den Mitgliedern von ADETS (einschließlich des Importeurs TA) über individuelle Lieferungen auf dem französischen Markt, der von ADETS koordiniert wurde (siehe Punkt 64). Diese Zusammenstellung und Verteilung von individuellen Lieferdaten stellt ein aufeinander abgestimmtes Verhalten im Sinne der vom EuGH im Urteil gegen Unternehmen der europäischen Zuckerindustrie [1] entwickelten Grundsätze dar. Diese Grundsätze hat sich die Kommission im 7. Wettbewerbsbericht (1977), Ziffern 5 bis 8, ausdrücklich zu eigen gemacht. Danach stellt die individuelle Angabe von Daten einzelner Unternehmen an Wettbewerber über abgesetzte Mengen eine Einschränkung und Verfälschung des Wettbewerbs dar, die wegen der Beteiligung von TA geeignet war, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen.

(162) In ihrer Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte haben vor allem die Vertreter der französischen Hersteller geltend gemacht, daß die obengenannten Absprachen von 1981/82 und 1983/84 im Rahmen einer angeblichen Umstrukturierung der französischen Betonstahlmattenindustrie gelegen hätten, welche mit der in Deutschland durch das Strukturkrisenkartell angestrebten Umstrukturierung durchaus vergleichbar gewesen sei.

Dagegen ist jedoch zu sagen, daß die Absprachen von 1981/82 und von 1983/84 keine Klausel über Umstrukturierung, Kapazitätsabbau und desgleichen enthielten, wie dies in Deutschland mit dem Strukturkrisenkartell der Fall war. Die Kommission läßt daher dieses Argument nicht gelten.

Ferner behaupten die an den Absprachen beteiligten belgischen Unternehmen, daß hinsichtlich der Absprachen von 1983/84 keine schriftliche und von TFE/FBC und Boël/Trébos unterschriebene Absprache zwischen ihnen und den französischen Herstellern bestehe; das Bestehen einer solchen Absprache lasse sich auch nicht aus dem „Protocole d'accord" vom Oktober 1983 herleiten.

Die Kommission läßt diese Argumentation nicht gelten. Das Bestehen einer Vereinbarung ist nicht ausschließlich anhand eines unterschriebenen Dokuments zu beweisen. Im übrigen entsprechen die von den betreffenden Unternehmen tatsächlich in den ersten neun Monaten des vom „Protocole" gedeckten Zeitraums gelieferten Mengen annähernd den Zahlen, die im „Protocole d'accord" enthalten sind.

Auch der Hinweis mancher nicht-französischer Unternehmen auf ihren geringen Marktanteil auf dem französischen Markt mit dem Zweck, die Spürbarkeit der Beeinträchtigung des zwischenstaatlichen Handels aufgrund ihres eigenen Verhaltens zu bestreiten, ist nicht stichhaltig. Die Auswirkungen der Beteiligung an den Absprachen sind nicht vereinzelt für jedes der beteiligten Unternehmen, sondern im größeren Rahmen der globalen Absprachen aller Beteiligten zu beurteilen, wobei auch die für die übrigen Teilmärkte (Benelux und Deutschland) getroffenen Absprachen in Betracht zu ziehen sind. Angesichts der gegenseitig eingegangenen Verpflichtungen mit Herstellern aus diesen Märkten gewinnt auch das Verhalten eines relativ kleinen Marktteilnehmers an Bedeutung.

Daraus ergibt sich, daß Artikel 85 EWG-Vertrag auf alle beteiligten Unternehmen Anwendung findet, wenn eine globale Absprache den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigt.

II. BENELUX-MARKT

(163) Die Absprachen über die gemeinsame Festsetzung von Preisen für die verschiedenen Betonstahlmatten-Typen, die während der Sitzungen in Breda und Bunnik (siehe die Punkte 84 bis 112) getroffen wurden, haben bezweckt und zu einem großen Teil bewirkt, daß der Wettbewerb zwischen den beteiligten Herstellern auf dem Benelux-Markt verhindert oder zumindest erheblich eingeschränkt wurde.

(164) Während der Sitzungen in Breda und Bunnik sind zwar keine Quotenabsprachen getroffen worden (dahingehende Vorschläge wurden geprüft, aber offensichtlich nicht realisiert). Immerhin sind aber zwecks Vorbereitung eines Quotenkartells Angaben von Daten einzelner Unternehmen an Wettbewerber gemacht worden; dies gilt insbesondere für die Angaben von Exportzahlen seitens Tréfilunion an Boël/Trébos (siehe Punkt 85). Ein solches Verhalten stellt nach dem oben Gesagten (Punkt 161) auch einen Verstoß gegen Artikel 85 EWG-Vertrag dar.

(165) Die Tatsache, daß die während dieser Sitzungen getroffenen Preisabsprachen aufgrund ihrer Natur nicht verbindlich waren, ändert nichts an ihrem vertragswidrigen Charakter. Die Regelmäßigkeit der Sitzungen und die Tatsache, daß bei jeder Sitzung

[1] EuGH Urteil vom 16. Dezember 1975 — verbundene Rechtssachen 40—48, 50, 54—56, 111, 113 und 114/73 — Sammlung 1975, S. 1663, Ziffern 173 und 174.

neue Preisabsprachen je nach Entwicklung des Marktes getroffen wurden, läßt erkennen, daß zwischen den Beteiligten die grundsätzliche Einigung bestand, das Marktgeschehen laufend zu kontrollieren. Zu diesem Zweck setzten sie an die Stelle des normalen Wettbewerbs eine fortgesetzte, quasi institutionalisierte Zusammenarbeit.

(166) Die abgesprochenen Preise wurden auch zu einem guten Teil praktiziert. Das ergibt sich aus der Tatsache, daß während der jeweils nächsten Sitzung nur gegen bestimmte Beteiligte der Vorwurf gemacht wurde, die abgesprochenen Preise nicht eingehalten zu haben.

Auch die Tatsache, daß die abgesprochenen Preise aus konjunkturellen Gründen nicht immer erreicht wurden, mindert die Bedeutung der Absprachen nicht. Die abgesprochenen Preise als Zielpreise wurden von den Beteiligten gemeinsam angestrebt. Die tatsächlich erreichten Preise lagen zwar oft unter den angestrebten Zielpreisen, sicherlich aber über den Preisen, die unter normalen Wettbewerbsbedingungen (d. h. ohne die Absprachen) auf dem Markt zu erreichen gewesen wären.

(167) Was den Hinweis mancher Beteiligten auf die Gründung des Strukturkrisenkartells in Deutschland betrifft (siehe Punkt 112), so ist zu bemerken, daß Sitzungen bereits seit dem 26. August 1982 (siehe Punkt 84), d. h. schon lange vor Gründung des Strukturkrisenkartells in Deutschland (Anfang Juni 1983, siehe Punkt 126), stattgefunden haben. Die Tatsache, daß während der ersten Sitzung auch die geplante Gründung des Strukturkrisenkartells in Deutschland zur Sprache kam, rechtfertigt auf keinen Fall die getroffenen Preisabsprachen im Hinblick auf eine zukünftige, ungewisse Gefahr.

(168) Auch der Hinweis mancher Nicht-Benelux-Hersteller (TU, BStG) auf ihren geringen Marktanteil auf dem Benelux-Markt mit dem Zweck, die Spürbarkeit der Beeinträchtigung des zwischenstaatlichen Handels aufgrund ihres eigenen Verhaltens zu bestreiten (siehe Punkt 112), ist für die Kommission nicht stichhaltig, wie bereits unter Punkt 162 anhand des französischen Marktes dargelegt wurde.

An den Absprachen in Breda und Bunnik waren zumindest folgende Unternehmen beteiligt: Thibodraad, Tréfilarbed, Boël/Trébos, Frère-Bourgeois Commercial (FBC), Van Merksteijn, ZND, Tréfilunion (TU) und von den deutschen Herstellern zumindest BStG (bezüglich BStG siehe die Punkte 93 und 94).

(169) Manche der Beteiligten haben an den Sitzungen nicht regelmäßig oder nicht von Anfang an teilgenommen. Dies ist zwar gegenüber diesen Beteiligten mildernd zu berücksichtigen; zugleich aber muß klargestellt werden, daß die bloße physische Abwesenheit an einer bestimmten Sitzung nicht unbedingt bedeutet, daß die Ergebnisse dieser Sitzung von dem Abwesenden nicht mitgetragen wurden. Im allgemeinen wurden die Abwesenden über die während der Sitzung getroffenen Absprachen unterrichtet (siehe z. B. Punkt 100).

(170) Die während der Sitzungen in Breda und Bunnik getroffenen Preisabsprachen waren geeignet, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen; denn bei den beteiligten Unternehmen bzw. Unternehmensgruppen handelt es sich um Unternehmen aus fünf Mitgliedstaaten, die auf dem Benelux-Markt tätig waren.

(171) Besondere Beachtung verdienen in diesem Zusammenhang die Kontakte und Absprachen zwischen den Benelux-Herstellern und TU („Gesprächskreis von Breda") einerseits und der deutschen „Gruppe" andererseits (siehe oben Punkte 91 bis 96) und insbesondere die im Fernschreiben vom 15. Dezember 1983 von Herrn M. Müller an Thibodraad (siehe Punkt 92 ff.) erklärte Bereitschaft, die Absprachen über Lieferungen nach den Niederlanden/Belgien einzuhalten und die übrigen Mitglieder der deutschen „Gruppe" („die kleinen Ausreißer") „anzubinden" bzw. „einzuschränken" sowie die *Exportzahlen* von angesprochenen deutschen Herstellern in der nächsten Breda-Sitzung vorzulegen. Die darin zum Ausdruck kommende Existenz einer Absprache über mengenmäßige Beschränkungen der deutschen Exporte nach Belgien/Niederlande *(Quotenabsprache)* sowie die *Angabe von Exportzahlen* einzelner deutscher Hersteller an die belgisch-niederländische „Gruppe" („Gesprächskreis von Breda") stellen eine eindeutige Einschränkung und Verfälschung des Wettbewerbs zwischen den Beteiligten dar, die geeignet ist, den Handel zwischen Mitgliedstaaten spürbar zu beeinträchtigen.

Die Kommission geht davon aus, daß an dieser Absprache auf deutscher Seite zumindest BStG und auf Benelux-Seite sämtliche Benelux-Unternehmen des „Gesprächskreises von Breda" beteiligt waren.

(172) Das „Gentlemen's Agreement" zwischen Tréfilarbed und Thibodraad einerseits und Van Merksteijn andererseits, aufgrund dessen Van Merksteijn auf der einen Seite keine Listenmatten und Tréfilarbed (Gent und Roermond) sowie Thibodraad auf der anderen Seite keine Lagermatten produzieren sollten (siehe Punkt 116), ist als eine Einschränkung des Wettbewerbs zwischen den Beteiligten zu bewerten, die geeignet ist, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen. Denn jede der Parteien des Gentlemen's Agreements verzichtete dadurch auf die Herstellung und den Verkauf des der anderen Partei zugestandenen Produkts über das eigene Vertriebsnetz, was sich über mehrere Mitgliedstaaten erstreckt und mit dem Vertriebsnetz des anderen nicht identisch ist.

(173) Die infolge der bilateralen Kontakte zwischen Tréfilarbed und Thibodraad getroffenen Absprachen (siehe die Punkte 117 bis 124) stellen konkrete Anwen-

dungsfälle der grundsätzlichen Vereinbarung der beiden Unternehmen dar, die den Austausch von Informationen über abgesetzte Tonnagen zwecks Beibehaltung der eigenen Marktgröße, den intensiven Meinungsaustausch in Sachen Anfragen von und Angebote an Kunden sowie die Anwendung einheitlicher Preise und eines einheitlichen Preissystems für die verschiedenen Erzeugnistypen betrafen. Diese grundsätzliche Vereinbarung bildete den Rahmen, in dem die konkret nachgewiesenen Preisabsprachen über *Listenmatten* sowie über *Zeichnungsmatten* getroffen wurden.

Diese Absprachen haben bezweckt und bewirkt, daß der Wettbewerb zwischen den Beteiligten weitgehend ausgeschaltet bzw. erheblich eingeschränkt wurde. Sie waren ferner geeignet, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen, da beide Unternehmen erhebliche Exportvolumen tätigen und darüber hinaus Tréfilarbed in mehreren Mitgliedstaaten ansässig ist.

III. DEUTSCHER MARKT

(174) Der Kartellvertrag beschränkte insbesondere durch seine Artikel 5 Absatz 2 und Artikel 7 Absatz 1 nicht nur den Wettbewerb zwischen den Kartellmitgliedern innerhalb der Bundesrepublik Deutschland, sondern verfälschte auch den Wettbewerb bei grenzüberschreitenden Geschäften, weil er die Voraussetzungen für Lieferungen deutscher Hersteller auf andere europäische Märkte sowie für Lieferungen ausländischer Hersteller auf den deutschen Markt künstlich veränderte (Punkte 127 bis 130). Damit war er geeignet, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen.

(175) Diese Klauseln hatten darüber hinaus zum Zweck oder zumindest zur Folge, daß das Strukturkrisenkartell als Instrument zur Erreichung von bilateralen Absprachen zwischen deutschen Herstellern einerseits und Herstellern aus anderen Mitgliedstaaten andererseits benutzt wurde. Denn die Vertreter der deutschen Hersteller (insbesondere BStG) konnten nunmehr auch als Vertreter der „deutschen Kartellgemeinschaft" bei Kontakten und Verhandlungen auftreten und sich dabei auf die Disziplin der meisten Mitglieder des deutschen Strukturkrisenkartells verlassen (siehe z. B. Punkt 130), wodurch das Zustandekommen von globalen Interpenetrationsabsprachen erleichtert wurde, wie ebenfalls von leitenden Vertretern der deutschen Hersteller hervorgehoben wurde (siehe die Punkte 92 und 130).

Diese bilateralen Interpenetrationsabsprachen zielten darauf ab, den deutschen Markt abzuschotten oder zumindest unkontrollierte Importe zu verhindern, damit eine Gefährdung der mit der Gründung des Kartells verfolgten Ziele (Kapazitätsabbau, Festsetzung von Lieferquoten und Preissteigerung) vermieden wurde, wie es vom Kartellvertreter selbst zugegeben wurde (siehe Punkt 131).

Im einzelnen:

(176) Die während des Gesprächs vom 7. Juni 1985 zwischen Herrn M. Müller (BStG — Fachverband Betonstahlmatten — Strukturkrisenkartell) und Herrn Marie (Tréfilunion — ADETS) (siehe die Punkte 135 bis 143) getroffenen und eingehaltenen Absprachen über den Interpenetrationsverkehr zwischen Deutschland und Frankreich stellen eine Einschränkung des Wettbewerbs zwischen deutschen und französischen Herstellern dar, die geeignet ist, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen.

(177) Die aus dem Fernschreibenwechsel zwischen BStG und Sotralentz (siehe oben Punkte 144 bis 146) hervorgehende Existenz einer Quotenabsprache hinsichtlich der Exporte von Sotralentz nach Deutschland stellt ebenfalls eine Einschränkung des Wettbewerbs zwischen Sotralentz und zumindest BStG dar, die geeignet ist, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen. Zumindest aber stellt dieser Informationsaustausch zwischen Sotralentz und BStG ein aufeinander abgestimmtes Verhalten im Sinne der vom EuGH im oben (Punkt 161) erwähnten Zuckerurteil entwickelten Grundsätze dar, das geeignet ist, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen.

(178) Die Alleinvertriebsvereinbarungen zwischen BStG und Bouwstaal Roermond (später Tréfilarbed Roermond) bzw. ARBED SA, afdeling Nederland, Roermond (siehe oben Punkt 148), durch die BStG den ausschließlichen Vertrieb der Betonstahlmatten des Werks Roermond in Deutschland erhielt, stellen eine Einschränkung des Wettbewerbs zwischen zwei konkurrierenden Unternehmen aus zwei Mitgliedstaaten dar, die geeignet ist, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen. Das Argument von BStG und TA, daß es sich dabei um einen reinen konzerninternen Vorgang handelte (siehe Punkt 149), läßt die Kommission nicht gelten. Eine bloße Beteiligung von 25,001 % begründet angesichts der höheren Beteiligung von anderen Gesellschaftern (Thyssen 34 % und Klöckner 33,5 %) kein Mutter- und Tochterverhältnis mit der Folge, daß jegliche wettbewerbsbeschränkende Absprache zwischen diesen Unternehmen als nicht unter Artikel 85 Absatz 1 des EWG-Vertrags fallend betrachtet werden müßte.

(179) Die aus dem Fernschreiben vom 15. Dezember 1983 von Herrn M. Müller an Thibodraad (siehe Punkt 150) zu entnehmende Abstimmung zwischen zumindest BStG und Boël/Trébos über den Umfang der Exporte von Boël/Trébos nach Deutschland *(Quotenabsprache)* stellt eine Einschränkung des Wettbewerbs zwischen Boël/Trébos einerseits und deutschen Herstellern andererseits dar, die geeignet ist, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen.

(180) Das gleiche gilt für die abgesprochene Abstellung von Reimporten von Betonstahlmatten des Werks St. Ingbert über Luxemburg nach Deutschland (siehe Punkt 152) bzw. für die Reimporte von Belgien nach Deutschland, die ebenfalls in dem obengenannten Fernschreiben erwähnt werden (siehe Punkt 151).

(181) Die *Preisabsprachen* zwischen den beiden belgischen Herstellern Boël/Trébos und TFE/FBC einerseits und zumindest BStG andererseits betreffend den deutschen Markt (siehe die Punkte 152 bis 154) stellen ebenfalls eine Einschränkung des Wettbewerbs zwischen den Beteiligten dar, die geeignet ist, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen.

(182) Der umfassende Absprachenkomplex zwischen zumindest BStG auf deutscher Seite und den belgisch/niederländischen Herstellern („Gesprächskreis von Breda") auf der anderen Seite, wie in den Punkten 147 bis 156 beschrieben, bildete den Rahmen und den Hintergrund für die Beurteilung des Verhaltens der in diesen Punkten angesprochenen Unternehmen. Dieser Komplex von wettbewerbsbeschränkenden Absprachen hat den Wettbewerb zwischen deutschen und belgisch-niederländischen Herstellern auf dem deutschen Markt erheblich eingeschränkt und verfälscht und den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigt.

(183) Das Ausmaß dieser Beeinträchtigung wird deutlich, wenn man berücksichtigt, daß an den *Absprachen über Importquoten und Preise* auf dem deutschen Markt praktisch alle belgischen und niederländischen Hersteller beteiligt waren und daß im übrigen die Absprachen auf Gegenseitigkeit beruhten. Denn auch auf deutscher Seite ist zumindest der größte deutsche Hersteller, die BStG (siehe die Punkte 93, 94 und 171), eine ähnliche Verpflichtung bezüglich der Exporte nach Belgien/Holland eingegangen.

B. Artikel 85 Absatz 3

(184) Gemäß Artikel 85 Absatz 3 des EWG-Vertrags kann Artikel 85 Absatz 1 für nicht anwendbar erklärt werden auf:

— Vereinbarungen oder Gruppen von Vereinbarungen zwischen Unternehmen;

— Beschlüsse oder Gruppen von Beschlüssen von Unternehmensvereinigungen;

— aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen oder Gruppen von solchen, die unter angemessener Beteiligung der Verbraucher an dem entstehenden Gewinn zur Verbesserung der Warenerzeugung oder

— Verteilung oder zur Förderung des technischen oder wirtschaftlichen Fortschritts beitragen, ohne daß den beteiligten Unternehmen

a) Beschränkungen auferlegt werden, die für die Verwirklichung dieser Ziele nicht unerläßlich sind, oder

b) Möglichkeiten eröffnet werden, für einen wesentlichen Teil der betreffenden Waren den Wettbewerb auszuschalten.

(185) Um in den Genuß der Freistellung nach Artikel 85 Absatz 3 gelangen zu können, müssen Vereinbarungen, Beschlüsse und Verhaltensweisen der bezeichneten Art jedoch zuvor bei der Kommission gemäß Artikel 4 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 angemeldet worden sein, es sei denn, die Anmeldungspflicht entfällt aufgrund von Artikel 4 Absatz 2 der Verordnung.

(186) Im vorliegenden Fall waren die fraglichen Vereinbarungen und/oder aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen weder bei der Kommission angemeldet worden, noch fallen sie unter die Ausnahmeregelung von Artikel 4 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17.

(187) Selbst wenn die Vereinbarungen und/oder aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen ordnungsgemäß angemeldet worden wären, käme eine Freistellung nach Artikel 85 Absatz 3 nicht in Betracht angesichts der Schwere der Verstöße (Preis- und/oder Quotenregelungen, Schutz der jeweiligen Teilmärkte gegen Importe, Marktaufteilung) und der Zahl und der Größe der Beteiligten, was zu einer potentiellen oder tatsächlichen Ausschaltung des Wettbewerbs für einen wesentlichen Teil der betreffenden Erzeugnisse (Betonstahlmatten) geführt hat. All dies läuft den Grundprinzipien des Gemeinsamen Marktes zuwider.

C. Verordnungen Nr. 67/67/EWG und (EWG) Nr. 1983/83

(188) Im Rahmen der Verordnungen der Kommission Nr. 67/67/EWG [1], zuletzt geändert durch die Verordnung (EWG) Nr. 3577/82 [2], und (EWG) Nr. 1983/83 [3] sind Alleinvertriebsvereinbarungen unter den dort genannten Voraussetzungen gruppenweise vom Verbot des Artikels 85 Absatz 1 des EWG-Vertrags freigestellt. Für Vereinbarungen, die vor dem 1. Juli 1983 in Kraft getreten sind und die Voraussetzungen der Verordnung Nr. 67/67/EWG erfüllen, gilt diese Verordnung nach Artikel 7 der Verordnung (EWG) Nr. 1983/83 bis zum 31. Dezember 1986 weiter.

(189) Die Alleinvertriebsverträge zwischen BStG und Bouwstaal Roermond (später Tréfilarbed Roermond) bzw. ARBED SA, afdeling Nederland (siehe die Punkte 148 und 178) erfüllen nicht die Voraussetzungen der Verordnung Nr. 67/67/EWG, zumindest seit dem Bestehen der Absprachen über den Interpenetrationsverkehr zwischen Deutschland und Benelux. Seit diesem Zeitpunkt sind diese Vereinbarungen als Teil einer globalen Marktaufteilungsabsprache zu betrachten, an der mehr als zwei Unternehmen beteiligt sind, worauf die Verordnung Nr. 67/67/EWG nicht anwendbar ist (Artikel 1 i. V. m. Artikel 8 der Verordnung Nr. 67/67/EWG).

(1) ABl. Nr. 57 vom 25. 3. 1967, S. 849/67.
(2) ABl. Nr. L 373 vom 31. 12. 1982, S. 58.
(3) ABl. Nr. L 173 vom 30. 6. 1983, S. 1.

D. Verordnungen (EWG) Nr. 2779/72, (EWG) Nr. 3604/82 und (EWG) Nr. 417/85

(190) Im Rahmen der Verordnungen der Kommission (EWG) Nr. 2779/72 [1], zuletzt geändert durch die Verordnung (EWG) Nr. 2903/77 [2], (EWG) Nr. 3604/82 [3] und (EWG) Nr. 417/85 [4] sind Spezialisierungsvereinbarungen unter den dort genannten Voraussetzungen gruppenweise vom Verbot des Artikels 85 Absatz 3 freigestellt. Gemäß Artikel 7 der Verordnungen (EWG) Nr. 2779/72 und (EWG) Nr. 3604/82 bzw. Artikel 9 der Verordnung (EWG) Nr. 417/85 finden die Vorschriften dieser Verordnungen entsprechende Anwendung auf aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen.

(191) Das „Gentlemen's Agreement" zwischen Tréfilarbed und Thibodraad einerseits und Van Merksteijn andererseits, aufgrund dessen Van Merksteijn keine Listenmatten und Tréfilarbed (in Gent und Roermond) sowie Thibodraad keine Lagermatten produzieren sollten (siehe Punkte 116 und 172), kann nicht als eine freistellungsfähige Vereinbarung betrachtet werden, da der Gesamtumsatz aller beteiligten Unternehmen einschließlich der Konzernumsätze von ARBED und Hoogovens (siehe Artikel 4 der Verordnung (EWG) Nr. 2779/72, Artikel 4 Absatz 3 und Artikel 5 der Verordnung (EWG) Nr. 3604/82 und Artikel 6 und 7 der Verordnung (EWG) Nr. 417/85) die in Artikel 3 der während der Dauer der Absprache jeweils geltenden Verordnung festgesetzte Obergrenze von 150, 300 bzw. 500 Millionen ECU überschreitet.

E. Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17

(192) Nach Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 kann die Kommission gegen Unternehmen und Unternehmensvereinigungen durch Entscheidung Geldbußen von eintausend bis zu einer Million ECU oder über diesen Betrag hinaus bis zu zehn von Hundert des von den einzelnen an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmen im letzten Geschäftsjahr erzielten Umsatzes festsetzen, wenn sie vorsätzlich oder fahrlässig gegen Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag verstoßen haben. Bei der Festsetzung der Geldbuße ist neben der Schwere des Verstoßes auch die Dauer der Zuwiderhandlung zu berücksichtigen.

(193) Die in Teil I unter D (Punkt 11) dieser Entscheidung genannten Unternehmen haben sich alle an einer oder mehreren der im Teil I unter J und im Teil II unter A aufgeführten Vereinbarungen und/oder aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen beteiligt; sie haben demnach gegen Artikel 85 Absatz 1 verstoßen.

(194) In der europäischen Betonstahlmatten-Industrie haben zum Teil erhebliche Umstrukturierungen stattgefunden, die mit der allgemeinen Umstrukturierung in der Stahlindustrie, die von der Kommission unterstützt wurde, zusammenhängen.

Dieser Umstand wirft im Hinblick auf die Aufwendung der Wettbewerbsregeln des EWG-Vertrags auf Unternehmen die Frage auf, ob nach dieser Umstrukturierung ein heute bestehendes Unternehmen für die Beteiligung eines Rechtsvorgängers an den wettbewerbswidrigen Absprachen haftbar gemacht werden kann.

Der Unternehmensbegriff nach den Wettbewerbsregeln des EWG-Vertrags deckt sich nicht notwendigerweise mit der Rechtspersönlichkeit nach innerstaatlichem Recht. Der Begriff „Unternehmen" ist im Vertrag nicht definiert. Er kann sich auf jede Einheit beziehen, die gewerblich tätig ist, und im Fall eines großen Industriekonzerns gegebenenfalls eine Mutter- oder Tochtergesellschaft oder die von diesen gebildete Einheit betreffen.

In dem Fall, in dem ein Unternehmen einer Neuorganisation unterzogen worden ist oder seine Betonstahlmatten-Aktivitäten eingestellt hat, besteht die wesentliche Aufgabe darin,

i) die Identität des Unternehmens zu bestimmen, das den Verstoß begangen hat;

ii) festzustellen, ob das Unternehmen in seiner Substanz noch besteht oder aufgelöst worden ist.

Die Frage der Unternehmensidentität ist nach dem Gemeinschaftsrecht zu entscheiden. Die nach innerstaatlichem Gesellschaftsrecht vorgenommenen organisatorischen Veränderungen sind unerheblich.

Es ist somit ohne Belang, daß ein Unternehmen seine Betonstahlmatten-Aktivitäten verkauft hat; der Käufer kann für die Beteiligung des Verkäufers an der Absprache nicht haftbar gemacht werden. Besteht das Unternehmen, das den Verstoß begangen hat, allerdings fort, so bleibt es trotz der Übertragung verantwortlich. Wird dagegen das Unternehmen, das den Verstoß begangen hat, selbst von einem anderen Unternehmen übernommen, so kann seine Verantwortlichkeit auf die neue oder fusionierte Einheit übergehen.

Es ist nicht notwendig, dem Erwerber nachzuweisen, daß er das rechtswidrige Verhalten fortgeführt bzw. selbst übernommen hat. Entscheidend ist die wirtschaftliche und funktionelle Kontinuität zwischen dem ursprünglichen Unternehmen, das den Verstoß begangen hat, und dem Unternehmen, mit dem es verschmolzen wurde.

Obwohl der Begriff des Unternehmens als Adressat der EWG-Wettbewerbsregeln nicht an das Gesellschaftsrecht gebunden ist, muß zum Zwecke der Durchsetzung stets eine Einheit mit Rechtspersönlichkeit ermittelt werden. Das Eintreiben einer Geldbuße nach Artikel 192 EWG-Vertrag kann beträchtliche Schwierigkeiten bereiten, wenn die Entscheidung

[1] ABl. Nr. L 292 vom 29. 12. 1972, S. 23.
[2] ABl. Nr. L 338 vom 28. 12. 1977, S. 14.
[3] ABl. Nr. L 376 vom 31. 12. 1982, S. 33.
[4] ABl. Nr. L 53 vom 22. 2. 1985, S. 1.

nicht an eine Einheit mit Rechtspersönlichkeit gerichtet wird. Im Falle eines großen Industriekonzerns werden daher gewöhnlich alle Entscheidungen an die Holding-Gesellschaft des Konzerns oder an die Konzernzentrale gerichtet, obwohl das Unternehmen selbst als eine von der Muttergesellschaft und allen ihren Tochtergesellschaften gebildete Einheit besteht.

(195) Aufgrund der oben dargelegten Grundsätze ergeben sich für manche der an den Absprachen beteiligten Unternehmen folgende Konsequenzen:

a) Das Unternehmen CCG wurde 1983 in TECNOR umbenannt. TECNOR wiederum hat im Jahr 1987 das Unternehmen Tréfilunion (Tréfilunion I) absorbiert und ist anschließend zum Tréfilunion umbenannt worden (Tréfilunion II). Damit ist Tréfilunion II als Rechtsnachfolgerin von Tréfilunion I und von CCG bzw. TECNOR zu betrachten.

b) SMN hat am Ende des 1. Quartals 1984 ihre Betonstahlmatten-Aktivitäten eingestellt, besteht aber als Unternehmen fort und wird daher für Handlungen, die sie bis zu diesem Zeitpunkt begangen hat, verantwortlich gemacht.

c) STPS wurde im Jahr 1987 Tochterunternehmen von ACOR, ein Tochterunternehmen von Usinor-Sacilor (Holding). Aufgrund der Tatsache, daß STPS trotz der Änderungen der Eigentumsverhältnisse weiterhin als selbständiges Unternehmen besteht, wird dieses Unternehmen für seine Handlungen während des relevanten Zeitraums selbst verantwortlich gemacht. ACOR dagegen, das die Betonstahlmatten-Aktivitäten von Tréfilunion übernommen hat, kann nicht für Handlungen von Tréfilunion verantwortlich gemacht werden.

d) Tréfilarbed SA ist am 1. August 1984 in Tréfilarbed Luxemburg/Saarbrücken Sarl umgewandelt worden. Tréfilarbed Luxemburg/Saarbrücken wird daher als Rechtsnachfolgerin von Tréfilarbed SA betrachtet und wird für die Handlungen der letzteren verantwortlich gemacht wie auch für die eigenen Handlungen, die nach diesem Zeitpunkt begangen wurden. Letzteres gilt insbesondere für die Beteiligung an den Absprachen betreffend den Benelux-Markt, die während der Sitzungen in Breda und Bunnik getroffen wurden (siehe Punkt 80 ff.), wie auch für die Absprachen zwischen Bouwstaal Roermond (später Tréfilarbed Roermond bzw. ARBED SA, afdeling Nederland) und BStG (siehe die Punkte 146 und 176). Die Handlungen, für welche Tréfilarbed Luxemburg/Saarbrücken verantwortlich gemacht wird, umfassen auch die Handlungen ihrer Tochtergesellschaften in Frankreich, Belgien und den Niederlanden. Denn Tréfilarbed SA bzw. Tréfilarbed Luxemburg/Saarbrücken Sarl ist als Unternehmenseinheit mit diesen Tochtergesellschaften zu betrachten. Folglich ist auch die Entscheidung an Tréfilarbed Luxemburg/Saarbrücken Sarl zu richten.

e) FBC ist am 1. April 1986 in Steelinter SA umbenannt worden. Steelinter wird daher für Handlungen von FBC wie auch für Handlungen des derselben Gruppe (Cockerill-Sambre) angehörenden Unternehmens TFE verantwortlich gemacht; denn TFE ist eine reine Produktionseinheit ohne eigene Handelsaktivitäten, deren Produktion von FBC während des relevanten Zeitraums verkauft wurde (siehe Punkt 14 unter 1 und 2).

f) Das Unternehmen NV Usines Gustave Boël, afdeling Trébos, ist eine Abteilung der Gesellschaft NV Usines Gustave Boël ohne eigene Rechtspersönlichkeit. Daher hält es die Kommission für sachgerecht, die Entscheidung an die Gesellschaft NV Usines Gustave Boël zu richten, zu der die Abteilung Trébos gehört.

g) Thibo Draad- en Bouwstaal Produkten BV, Beek en Donk, (Thibodraad) ist am 1. Januar 1987 in zwei, zur Hoogovens-Gruppe gehörende Gesellschafter gespalten worden, nämlich Thibo Draad BV und Thibo Bouwstaal BV (siehe Punkt 15 unter 1). Thibo Bouwstaal BV hat nach der Spaltung die Betonstahlmatten-Aktivitäten übernommen und auch während des Verwaltungsverfahrens zu den von der Kommission gegen das ursprüngliche Unternehmen Thibo Draad- en Bouwstaal Produkten BV erhobenen Vorwürfen Stellung genommen. Daher ist Thibo Bouwstaal BV insofern als Rechtsnachfolgerin von Thibo Draad- en Bouwstaal Produkten BV zu betrachten und wird für deren Handlungen verantwortlich gemacht.

(196) Nach der Verordnung (EWG) Nr. 2988/74 des Rates [1] verjährt die Befugnis der Kommission, wegen Zuwiderhandlungen der in dieser Entscheidung bezeichneten Art Geldbußen oder Zwangsgelder festzusetzen, in fünf Jahren. Die Verjährung beginnt mit dem Tag, an dem die Zuwiderhandlung begangen worden ist. Bei dauernden oder fortgesetzten Zuwiderhandlungen beginnt die Verjährung jedoch erst mit dem Tag, an dem die Zuwiderhandlung beendet ist.

Nach Artikel 2 derselben Verordnung wird die Verjährung durch jede auf Ermittlung oder Verfolgung der Zuwiderhandlung gerichtete Handlung der Kommission unterbrochen. Nach jeder Unterbrechung beginnt die Verjährung von neuem.

In der vorliegenden Sache wurde die Verjährung hinsichtlich aller zwischen dem 6. November 1980 und dem 6. November 1985 begangenen Zuwiderhandlungen insbesondere durch Nachprüfungen unterbrochen, die am 6. November 1985 von Bediensteten der Kommission aufgrund einer Entscheidung gemäß Artikel 14 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17 vorgenommen wurden.

Die im Punkt 79 genannte Zuwiderhandlung (Preisabsprache) vom 27. Mai 1980 wurde seit dem

[1] ABl. Nr. L 319 vom 29. 11. 1974, S. 1.

26. August 1982 (Beginn der regelmäßigen Sitzungen in Breda und Bunnik, siehe Punkt 80 ff.) wiederholt. Daher greift die Verjährung bei dieser Zuwiderhandlung nicht ein.

(197) Die an den hier relevanten Absprachen Beteiligten haben vorsätzlich gegen Artikel 85 Absatz 1 verstoßen. Das ergibt sich aus der Tatsache, daß die meisten der Beteiligten entweder die Kontakte zu den Wettbewerbern bestritten oder den eigentlichen Gegenstand ihrer Kontakte bzw. den wirklichen Inhalt ihrer Absprachen verschwiegen haben.

Viele der Unterlagen, die sich auf diese Absprachen beziehen, sind von den Unternehmen als „vertraulich" bezeichnet und behandelt worden. Auch über die meisten Sitzungen sind keine offiziellen Sitzungsprotokolle gemacht worden, obwohl während dieser Sitzungen (z. B. Sitzungen in Breda und Bunnik) detaillierte Preisabsprachen getroffen wurden.

Die Kommission hat daher die meisten Beweise durch Ausübung ihrer Befugnisse gemäß Artikel 14 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17 erlangt.

(198) Hinsichtlich der Schwere und der Dauer der in ihren verschiedenen Formen in Teil II unter A erwähnten Verstöße ist zu bemerken, daß sie von unterschiedlicher Dauer und unterschiedlicher Intensität waren, daß wohl aber praktisch über einen längeren Zeitraum, der mindestens die fünf Jahre bis zum November 1985 deckte, laufend auf verschiedene Art und Weise versucht wurde, eines der Hauptziele des Vertrages, und zwar die Schaffung eines Gemeinsamen Marktes, durch Eingriffe in die Preismechanismen, durch Beschränkungen der gegenseitigen Marktdurchdringung, durch mengenmäßige Beschränkungen und durch Marktaufteilung zu verhindern. Nahezu alle großen Hersteller der sechs ursprünglichen EWG-Mitgliedstaaten waren an den Absprachen beteiligt, was dazu beigetragen hat, sie noch wirksamer zu machen.

(199) Unter diesen Umständen ist die Kommission der Auffassung, daß es sich bei den betreffenden Zuwiderhandlungen um schwerwiegende Verstöße handelt, so daß Geldbußen verhängt werden müssen. Bei der Bemessung dieser Geldbußen wurde die wirtschaftliche Bedeutung der betroffenen Branche sowie der Zuwiderhandlungen berücksichtigt.

Was die wirtschaftliche Bedeutung der Zuwiderhandlungen betrifft, wurde dies im Licht der Tatsache beurteilt, daß sie sich auf die Preise in den sechs betroffenen Mitgliedstaaten während des gesamten Zeitraums von 1981 bis 1985 direkt oder indirekt ausgewirkt haben. Es wären daher unter normalen Umständen hohe Geldbußen gerechtfertigt.

(200) Es wurde jedoch berücksichtigt, daß sich die Lage von Angebot und Nachfrage bei Betonstahlmatten im Bezugszeitraum grundlegend geändert hatte und von den Parteien in einigen Fällen die vereinbarten Preise und Mengen nicht eingehalten wurden. Diese beiden Faktoren werden die unmittelbaren wirtschaftlichen Auswirkungen der Verstöße in einem bestimmten Maße gemildert haben.

(201) Ferner wurde der Tatsache Rechnung getragen, daß der Preis für Betonstahlmatten zu 75 bis 80 % von dem Preis für Walzdraht (dem EGKS-Zwischenerzeugnis) abhängt, wofür während des gesamten Bezugszeitraums Produktionsquoten bestanden, die von der Kommission als Teil ihrer Politik zur Überwindung der Strukturkrise in der Stahlindustrie in Anwendung von Artikel 58 EGKS-Vertrag von Amts wegen eingeführt worden waren. Der Betonstahlmattensektor war ebenfalls von einem strukturellen Nachfragerückgang und den mit überschüssigen Kapazitäten verbundenen Problemen belastet, die die kurzfristigen Marktschwankungen im Bezugszeitraum überlagerten. Im Bereich der Betonstahlmatten ist die Ertragslage in der Regel unbefriedigend.

(202) Darüber hinaus wurde den Wechselwirkungen zwischen Betonstahlmatten und Betonstabstahl ebenfalls Rechnung getragen. Betonstabstahl ist ein EGKS-Erzeugnis, das ebenfalls von den „Krisenmaßnahmen" der Kommission für die Stahlindustrie im Bezugszeitraum erfaßt war. Wie in Teil I Buchstabe A Punkt 1 dargelegt, bieten Betonstahlmatten gewisse Kostenvorteile gegenüber Betonstabstahl, die einen höheren Preis rechtfertigen. Betonstahlmatten stellen aber nicht einen vollständigen Ersatz für Betonstabstahl dar. Es gibt jedoch eine wirtschaftliche Grenze für das Preisgefälle, das zwischen den beiden Erzeugnissen bestehen kann. Dies verkleinert den Spielraum für Preisanhebungen, die von einem Preiskartell in diesem Sektor verwirklicht werden könnten.

(203) Bei der Festsetzung der einzelnen Geldbußen hat die Kommission das Ausmaß und die Dauer der Mitwirkung der beteiligten Unternehmen sowie ihre finanzielle und wirtschaftliche Stellung berücksichtigt.

(204) Als mildernden Umstand hat die Kommission die Tatsache gelten lassen, daß sich einige der ursprünglich an den verbotenen Absprachen beteiligten Unternehmen zurückgezogen und damit deren Wirksamkeit geschmälert haben. Ferner leistete ein Unternehmen der Kommission Unterstützung bei ihren Untersuchungen.

(205) Die Kommission hat auch die Entscheidung der französischen Behörden vom 4. September 1985 berücksichtigt, mit der Geldbußen gegenüber einigen der beteiligten Unternehmen wegen Verstoßes durch dieselben Handlungen gegen die französische Wettbewerbsgesetzgebung (Artikel 50 des Erlasses Nr. 45-1483) festgesetzt wurden. Diese Geldbußen betrugen 1 520 000 ffrs für die von diesem Fall betroffenen Unternehmen. Die betreffende Entscheidung bezog sich vor allem auf die den französischen Markt betreffenden Absprachen 1981/82 und 1983/84. Gegenstand der vorliegenden Entscheidung sind die allgemeinen Auswirkungen dieser Absprachen und dabei insbesondere ihre Auswirkung auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten. Die Beamten der Kommis-

sion haben bei ihren Ermittlungen wichtige Beweismittel zu diesen Vereinbarungen vor allem im Hinblick auf die Beteiligung von Unternehmen aus anderen Mitgliedstaaten zu Tage gefördert. Bei der Ermittlung der Höhe der festzusetzenden Geldbußen hat die Kommission jedoch die von den französischen Behörden bereits verhängten Bußen mit einbezogen, da die von den französischen Behörden festgestellten Verstöße innerhalb des organisatorischen Rahmens dieser Absprachen begangen worden waren (vgl. EuGH, Urteil vom 13. 2. 1969, Walt Wilhelm u. a. gegen Bundeskartellamt, Rechtssache 14/68, Slg. 1969, S. 1 ff., insbesondere S. 15).

(206) Die Kommission hat darüber hinaus der Tatsache Rechnung getragen, daß das Bundeskartellamt am 31. Mai 1983 die Bildung eines Strukturkrisenkartells der deutschen Betonstahlmattenhersteller genehmigt hatte, das nach einer einmaligen Verlängerung im Juni 1988 beendet wurde. Einige Bestimmungen der Kartellvereinbarung wurden von der Kommission beanstandet, und nach Unterredungen zwischen der Kommission, dem Bundeskartellamt und Führungspersonen des Strukturkrisenkartells wurden Änderungen daran vorgenommen. Das Bestehen dieses genehmigten Kartells war jedoch für die Parteien in anderen Mitgliedstaaten Veranlassung, sich ihrerseits um eine Absicherung zu bemühen. Dieser Sachverhalt rechtfertigt nicht die von ihnen unrechtmäßig ergriffenen Maßnahmen, fällt jedoch mildernd ins Gewicht. Umgekehrt kann aber die Verwendung eines Kartells zur Abschottung des deutschen Marktes vor dem Wettbewerb aus anderen Mitgliedstaaten durch gegen das Gemeinschaftsrecht verstoßende Maßnahmen nicht durch die bestehende Genehmigung des Bundeskartellamts legitimiert werden.

(207) Hinsichtlich der drei Unternehmensvereinigungen STA, ADETS und Fachverband Betonstahlmatten ist die Kommission der Auffassung, daß das vorliegende Beweismaterial wichtige Anhaltspunkte für eine Verwicklung dieser Verbände in vertragswidrige Absprachen liefert; angesichts jedoch der Tatsache, daß die Führungspersonen dieser Verbände zugleich leitende Persönlichkeiten der jeweils wichtigsten Mitgliedsunternehmen der entsprechenden Vereinigungen waren, will die Kommission keine abschließende Schlußfolgerung für eine Verwicklung dieser Verbände in die Absprachen ziehen. Die Kommission stellt fest, daß die Hauptrollen beim Zustandekommen dieser Absprachen von den wichtigsten Mitgliedsunternehmen dieser Vereinigungen gespielt wurden. Die Vereinigungen wurden von diesen Mitgliedsunternehmen benutzt, um den Absprachen mehr Geltung und eine möglichst breite Wirkung zu verschaffen. Ohne die Initiative und die aktive Mitwirkung der leitenden Persönlichkeiten dieser Mitgliedsunternehmen, die auch in ihren jeweiligen Vereinigungen leitende Stellungen und wichtige Funktionen innehatten, wären diese Absprachen nicht möglich gewesen. Unter diesen Umständen hält es die Kommission für richtig, daß gegen die führenden Mitgliedsunternehmen höhere Geldbußen als gegen die übrigen Unternehmen festgesetzt werden, wobei die Vereinigungen ganz außer Acht gelassen werden.

(208) Angesichts der in den Punkten 199 bis 207 angestellten Überlegungen ist die Kommission der Auffassung, daß den Zielen der Gemeinschaft durch die Festsetzung sehr hoher Geldbußen nicht gedient wäre. Sie hält es deshalb für angemessen, die Geldbußen gemäß der in Artikel 3 dieser Entscheidung angegebenen Höhe auf einen Betrag festzusetzen, der erheblich unterhalb des unter normalen Umständen gerechtfertigten Betrages liegt.

F. Abstellung von Zuwiderhandlungen

(209) Gemäß Artikel 3 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 kann die Kommission, wenn sie eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 85 feststellt, die beteiligten Unternehmen durch Entscheidung verpflichten, die festgestellte Zuwiderhandlung abzustellen.

(210) Im vorliegenden Fall waren viele der Absprachen bis zum Tag des Beginns der Nachprüfungen, also dem 6. November 1985, in Kraft. Das gilt insbesondere für die regelmäßigen Sitzungen der auf dem Benelux-Markt tätigen Hersteller in Breda und Bunnik sowie für das Bestehen von Interpenetrationsabsprachen zwischen den verschiedenen Teilmärkten. Es ist ungewiß, ob alle beteiligten Unternehmen alle in Teil II dieser Entscheidung festgestellten Zuwiderhandlungen abgestellt haben. Deswegen hält es die Kommission für erforderlich, aufgrund von Artikel 3 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 die Absprachen offiziell zu verbieten. Außerdem müssen den Beteiligten künftige Absprachen mit ähnlicher Wirkung untersagt werden. Zudem müssen den Beteiligten alle weiteren Maßnahmen untersagt werden, die darauf hinauslaufen, das jeweilige Marktverhalten der einzelnen Unternehmen zu bestimmen.

Was die Klauseln der Artikel 5 Absatz 2 und 7 Absatz 1 des Kartellvertrages für ein Strukturkrisenkartell der Betonstahlmattenhersteller vom 22. Dezember 1982 betrifft (siehe die Punkte 127 bis 129 und 174), so sind diese Klauseln nach der Intervention der Kommission abgeändert worden, und im übrigen ist das Kartell selbst inzwischen beendet. Die Kommission hat sich daher in Punkt 174 darauf beschränkt, die Unvereinbarkeit dieser Klausel mit Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag darzulegen —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Die Unternehmen Tréfilunion SA, Société Métallurgique de Normandie (SMN), CCG (TECNOR), Société de treillis et panneaux soudés (STPS), Sotralentz SA, Tréfilarbed SA bzw. Tréfilarbed Luxembourg/Saarbrücken Sarl, Tréfileries de Fontaine l'Evêque, Frère Bourgeois Commerciale SA (jetzt Steelinter SA), NV Usines Gustave Boël, afdeling Trébos, Thibo Draad- en Bouwstaalprodukten BV (jetzt Thibo Bouwstaal BV), Van Merksteijn Staalbouw BV, ZND Bouwstaal BV, Baustahlgewebe GmbH, ILRO SpA, Ferriere

Nord SpA (Pittini) und GB Martinelli fu GB Metallurgica SpA haben gegen Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag verstoßen, indem sie sich in dem Zeitraum vom 27. Mai 1980 bis zum 5. November 1985 in einem oder mehreren Fällen an einer oder mehreren Vereinbarungen und/oder abgestimmten Verhaltensweisen (Absprachen) beteiligten, die in der Festsetzung von Verkaufspreisen, der Einschränkung des Absatzes, der Aufteilung der Märkte sowie in Maßnahmen zur Anwendung dieser Absprachen und zu deren Kontrolle bestanden.

Artikel 2

Die in Artikel 1 genannten Unternehmen, soweit sie nach wie vor auf dem Betonstahlmatten-Sektor in der EWG tätig sind, sind verpflichtet, die festgestellten Zuwiderhandlungen unverzüglich abzustellen (falls sie dies noch nicht getan haben) und in Zukunft bezüglich ihrer Betonstahlmatten-Aktivitäten von allen Vereinbarungen und/oder abgestimmten Verhaltensweisen, die dasselbe oder ähnliches bezwecken oder bewirken, Abstand zu nehmen.

Artikel 3

Gegen die nachstehend aufgeführten Unternehmen werden wegen der in Artikel 1 festgestellten Zuwiderhandlungen folgende Geldbußen festgesetzt:

1. Tréfilunion SA (TU): eine Geldbuße von 1 375 000 ECU,
2. Société Métallurgique de Normandie (SMN): eine Geldbuße von 50 000 ECU,
3. Société des treillis et panneiaux soudés (STPS): eine Geldbuße von 150 000 ECU,
4. Sotralentz SA: eine Geldbuße von 228 000 ECU,
5. Tréfilarbed Luxembourg-Saarbrücken Sarl: eine Geldbuße von 1 143 000 ECU,
6. Steelinter SA: eine Geldbuße von 315 000 ECU,
7. NV Usines Gustave Boël, afdeling Trébos: eine Geldbuße von 550 000 ECU,
8. Thibo Bouwstaal BV: eine Geldbuße von 420 000 ECU,
9. Van Merksteijn Staalbouw BV: eine Geldbuße von 375 000 ECU,
10. ZND Bouwstaal BV: eine Geldbuße von 42 000 ECU,
11. Baustahlgewebe GmbH (BStG): eine Geldbuße von 4 500 000 ECU,
12. ILRO SpA: eine Geldbuße von 13 000 ECU,
13. Ferriere Nord SpA (Pittini): eine Geldbuße von 320 000 ECU,
14. GB Martinelli fu GB Metallurgica SpA: eine Geldbuße von 20 000 ECU.

Artikel 4

Die in Artikel 3 festgesetzten Geldbußen müssen innerhalb von drei Monaten nach dem Zeitpunkt der Zustellung dieser Entscheidung auf das folgende Bankkonto eingezahlt werden:

Nr. 310-0933000-43,
Banque Bruxelles Lambert,
Agence Européenne,
Rond-Point Schuman 5,
B-1040 Bruxelles.

Nach Ablauf dieser Frist sind automatisch Zinsen zu dem Satz, der am ersten Arbeitstag des Monats, in dem diese Entscheidung erlassen wurde, vom Europäischen Fonds für währungspolitische Zusammenarbeit für seine Ecu-Transaktionen berechnet wird, plus 3,5 Prozentpunkte, d. h. 12,5 % fällig. Erfolgt die Zahlung in der Währung des Mitgliedstaates, in dem die für die Zahlung genannte Bank ansässig ist, so ist der Wechselkurs vom Vortag der Zahlung maßgebend.

Artikel 5

Diese Enscheidung wird an folgende Unternehmen gerichtet:

1. Tréfilunion SA,
   33, Place des Corolles, Tour Europe,
   F-92080 Courbevoie, La Défense 7,
2. Société Métallurgique de Normandie,
   41, Route de Cabourg, boîte postale 52,
   F-14125 Mondeville, Cedex,
3. Société des treillis et panneaux soudés,
   20, Rue de Bonne Garde, boîte postale 19,
   F-92390 Villeneuve-La Garenne,
4. Sotralentz SA,
   24, Rue du Professeur Froehlich,
   F-67320 Drulingen,
5. Tréfilarbed Luxembourg-Saarbrücken/Sarl,
   16a, Avenue de la Liberté,
   L-2339 Luxembourg,
6. Steelinter SA,
   Rue de l'Usine 1,
   B-6090 Couillet,
7. NV Usines Gustave Boël,
   Rue Ducale 21,
   B-1000 Bruxelles,
8. Thibo Bouwstaal BV,
   Julianastraat 1,
   NL-5741 EP Beek en Donk,
9. Van Merksteijn Staalbouw BV,
   Kanaalstraat O.Z. 8,
   NL-8102 Raalte,

10. ZND Bouwstaal BV,
J. F. Kennedylaan 22,
NL-5555 XD Valkenswaard,

11. Baustahlgewebe GmbH,
Burggrafenstraße 5,
D-4000 Düsseldorf 11,

12. ILRO SpA,
Via G. B. Vico 8,
I-22053 Lecco-Pescarenico,

13. Ferriere Nord SpA (Pittini),
I-33010 Isoppo (UD),
Frazione Rivali,

14. GB Martinelli fu GB Metallurgica SpA,
Via Breda 152,
Milano, Italia.

Diese Entscheidung ist gemäß Artikel 192 EWG-Vertrag vollstreckbar.

Brüssel, den 2. August 1989

Für die Kommission
Leon BRITTAN
Vizepräsident