II

(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)

KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 14. Oktober 1998

in einem Verfahren nach Artikel 85 EG-Vertrag

(Sache Nr. IV/F-3/33.708 British Sugar Plc, Sache Nr. IV/F-3/33.709 Tate & Lyle Plc, Sache Nr. IV/F-3/33.710 Napier Brown & Company Ltd, Sache Nr. IV/F-3/33.711 James Budgett Sugars Ltd)

[Bekanntgegeben unter Aktenzeichen K(1998) 3061]

(Nur der englische Text ist verbindlich)

(1999/210/EG)

INHALTSVERZEICHNIS

Randnummer(n)

I. **EINFÜHRUNG UND ANMERKUNGEN ZUM VERFAHREN** ..... (1)-(2)

II. **SACHVERHALT** ..... (3)-(58)

A. DAS PRODUKT ..... (3)

B. DIE ZUCKERMARKTORDNUNG IM RAHMEN DER GEMEINSAMEN AGRARPOLITIK ..... (4)-(7)

C. DIE BETROFFENEN UNTERNEHMEN UND IHRE STELLUNG IM VEREINIGTEN KÖNIGREICH UND INSBESONDERE IN GROSSBRITANNIEN ..... (8)-(13)

1. ***Die Zuckerhersteller*** ..... (8)-(9)

1.1. British Sugar ..... (8)

1.2. Tate & Lyle ..... (9)

2. ***Die Zuckerhändler*** ..... (10)-(13)

2.1. Napier Brown ..... (12)

2.2. James Budgett ..... (13)

Randnummer(n)

D. ZUCKERPRODUKTION UND ZUCKERANGEBOT IM VEREINIGTEN KÖNIGREICH UND IN GROSSBRITANNIEN ..... (14)-(21)

1. ***Marktanteile*** ..... (14)-(15)

2. ***Zuckereinfuhren aus anderen Mitgliedstaaten in das Vereinigte Königreich und insbesondere nach Großbritannien*** ..... (16)-(21)

E. DIE RELATIVE WETTBEWERBSSTELLUNG VON BRITISH SUAGR, TATE & LYLE, NAPIER BROWN UND JAMES BUDGETT ..... (22)-(23)

F. VERLETZUNG DER WETTBEWERBSVORSCHRIFTEN — TATSACHEN ..... (24)-(57)

1. ***Hintergrundinformationen*** ..... (24)-(28)

2. ***Das wettbewerbswidrige Verhalten*** ..... (29)-(57)

2.1. Zusammenfassung ..... (29)

2.2. Detaildarstellung ..... (30)-(57)

2.2.1. Die Preisbildung für Gewerbezucker — die Matrix ..... (37)-(45)

2.2.2. Die Preisbildung für Haushalts-(Einzelhandels-)zucker ..... (46)-(48)

2.2.3. Zugänglichkeit und Wert der Zuckerpreisinformationen ..... (49)

2.2.4. Weitere Aussagen über die Zusammenkünfte ..... (50)-(51)

2.2.5. Die Marktlage im relevanten Zeitraum in der Sicht der Parteien .. (52)-(56)

2.2.6. Die Diskrepanz zwischen den Erhöhungen der institutionellen Preise und den von British Sugar vorgenommenen Preiserhöhungen .... (57)

G. DAS PARALLELVERFAHREN DES WETTBEWERBSAMTS DES VEREINIGTEN KÖNIGREICHS ..... (58)

III. **RECHTLICHE WÜRDIGUNG** ..... (59)-(184)

A. DEFINITION DES RELEVANTEN MARKTS ..... (59)-(65)

1. ***Der relevante Produktmarkt*** ..... (59)

2. ***Der räumlich relevante Markt*** ..... (60)-(65)

B. VEREINBARUNG UND/ODER ABGESTIMMTE VERHALTENSWEISE ZWISCHEN UNTERNEHMEN MIT DEM ZWECK ODER DER WIRKUNG EINER ERHEBLICHEN EINSCHRÄNKUNG DES WETTBEWERBS ..... (66)-(154)

1. ***Die Einschätzung der Kommission*** ..... (66)-(78)

1.1. Vereinbarung und/oder abgestimmte Verhaltensweise zwischen Unternehmen ..... (66)-(71)

1.2. Zweck oder Wirkung einer erheblichen Einschränkung des Wettbewerbs (72)-(77)

1.2.1. Koordinierung der Preispolitik ..... (72)-(76)

1.2.2. Erheblichkeit ..... (77)

1.3. Schlußfolgerung ..... (78)

2. ***Die Argumente der Parteien und die Antworten der Kommission*** ..... (79-(154)

2.1. „Keine Vereinbarung, keine abgestimmte Verhaltensweise — British Sugar's Preisführerschaft“ ..... (79)-(97)

2.1.1. Die Argumente von British Sugar ..... (79)-(81)

2.1.2. Die Argumente von Tate & Lyle ..... (82)-(83)

2.1.3. Die Argumente von Napier Brown ..... (84)

2.1.4. Die Argumente von James Budgett ..... (85)

Randnummer(n)

2.1.5. Die Antworten der Kommission ..... (86)-(97)

a) British Sugar's Preisführerschaft ..... (86)-(88)

b) Vereinbarung und/oder abgestimmte Verhaltensweise ..... (89)-(97)

aa) Die Bedeutung der Zusammenkünfte ..... (90)

bb) Vereinbarung und/oder abgestimmte Verhaltensweise zwischen British Sugar und Tate & Lyle ..... (91)-(92)

cc) Vereinbarung und/oder abgestimmte Verhaltensweise zwischen British Sugar, Tate & Lyle, Napier Brown et James Budgett ..... (93)-(94)

dd) Abgestimmte Verhaltensweise ohne Nachweis tatsächlicher Auswirkungen ..... (95)-(97)

2.2. Die Transparenz des Zuckermarkts, die bevorzugte Information (vor anderen Quellen), der Wert der bei den gemeinsamen Sitzungen gelieferten Informationen, die Funktion der Zusammenkünfte und ihre wettbewerbswidrigen Auswirkungen auf den Markt ..... (98)-(123)

2.2.1. Die Argumente von British Sugar ..... (98)-(108)

a) Gewerbezucker ..... (100)-(102)

b) Haushalts-(Einzelhandels-)zucker ..... (103)-(108)

2.2.2. die Argumente von Tate & Lyle ..... (109)-(113)

2.2.3. Die Argumente von Napier Brown ..... (114)

2.2.4. Die Argumente von James Budgett ..... (115)

2.2.5. Die Antworten der Kommission ..... (116)-(123)

a) Die Relevanz von Auswirkungen der Vereinbarung und/oder abgestimmten Verhaltensweise ..... (116)-(119)

b) Die Transparenz des Zuckermarkts, die bevorzugte Information (vor anderen Quellen), der Wert der bei den Sitzungen gelieferten Preisinformationen und die Funktion der Zusammenkünfte (120)-(122)

c) Schlußfolgerung ..... (123)

2.3. Die angeblichen Zwecke der Zusammenkünfte, insbesondere die Verpflichtungserklärungen ..... (124)-(154)

2.3.1. Die Argumente von British Sugar ..... (124)-(130)

a) Die Verpflichtungserklärung ..... (126)-(129)

b) Sonstige Zwecke der Zusammenkünfte ..... (130)

2.3.2. Die Argumente von Tate & Lyle ..... (131)

2.3.3. Die Argumente von Napier Brown ..... (132)

2.3.4. Die Argumente von James Budgett ..... (133)

2.3.5. Die Antworten der Kommission ..... (134)-(154)

a) Die Verpflichtungserklärung ..... (135)-(152)

aa) Die Teilnehmer an den Zusammenkünften ..... (141)

bb) Der zeitliche Ablauf der Vorgänge ..... (142)-(143)

cc) Die bei den Zusammenkünften behandelten Themen ..... (144)-(148)

dd) Die Rolle des Erfüllungsprogramms ..... (149)-(151)

ee) Alternative Methoden, die Erfüllung der eingegangenen Verpflichtungen zu überwachen ..... (152)

b) Die anderen Erklärungen für die Zusammenkünfte ..... (153)

c) Schlußfolgerung ..... (154)

Randnummer(n)

C. ERHEBLICHE BEEINTRÄCHTIGUNG DES HANDELS ZWISCHEN MITGLIEDSTAATEN ..... (155)-(183)

1. ***Die Einschätzung der Kommission*** ..... (155)-(168)

1.1. Der Wortlaut von Artikel 85 Absatz 1 und die vom Europäischen Gerichtshof aufgestellten Normen ..... (155)-(158)

1.2. Beurteilung des vorliegenden Falls ..... (159)-(168)

1.2.1. Gewerbezucker ..... (163)-(166)

1.2.2. Haushaltszucker ..... (167)-(168)

2. ***Die Argumente der Parteien*** ..... (169)-(175)

2.1. British Sugar ..... (169)-(171)

2.2. Tate & Lyle ..... (172)

2.3. Napier Brown ..... (173)

2.4. James Budgett ..... (174)-(175)

3. ***Die Antworten der Kommission*** ..... (176)-(183)

D. ARTIKEL 85 ABSATZ 3 EG-VERTRAG ..... (184)

IV. **NICHTANWENDBARKEIT DER VERORDNUNG Nr. 26** ..... (185)-(188)

V. **ARTIKEL 3 DER VERORDNUNG Nr. 17** ..... (189)

VI. **ARTIKEL 15 ABSATZ 2 DER VERORDNUNG Nr. 17** ..... (190)-(218)

A. VORSÄTZLICHKEIT ..... (191)-(192)

B. SCHWERE DES VERSTOSSES ..... (193)-(198)

C. DAUER DES VERSTOSSES ..... (199)-(202)

D. ERSCHWERENDE UND MILDERNDE FAKTOREN ..... (203)-(211)

1. ***Die Zuckermarktordnung der Gemeinschaft*** ..... (203)-(205)

2. ***British Sugar*** ..... (206)-(211)

E. DIE MITTEILUNG DER KOMMISSION ÜBER DIE NICHTFESTSETZUNG ODER DIE NIEDRIGERE FESTSETZUNG VON GELDBUSSEN IN KARTELLSACHEN ..... (212)-(218)

1. ***Alle vier Parteien*** ..... (213)-(214)

2. ***Tate & Lyle insbesondere*** ..... (215)-(218)

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

gestützt auf die Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6. Februar 1962, Erste Durchführungsverordnung zu den Artikeln 85 und 86 des Vertrags [1], zuletzt geändert durch die Akte über den Beitritt Österreichs, Finnlands und Schwedens, insbesondere auf deren Artikel 15 Absatz 2,

gestützt auf den Beschluß der Kommission vom 4. Mai 1992, ein Verfahren in dieser Sache einzuleiten,

nach Anhörung der betroffenen Unternehmen zu den Beschwerdepunkten der Kommission gemäß Artikel 19 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 und 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],

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen,

in Erwägung nachstehender Gründe:

I. EINFÜHRUNG UND ANMERKUNGEN ZUM VERFAHREN

(1) Gegenstand dieser Entscheidung ist die Koordinierung der Preispolitik für Kristallzucker zur gewerblichen Verwendung „Gewerbezucker“ in Großbritannien durch die beiden britischen Zuckerhersteller British Sugar Plc (nachstehend „British Sugar“) [3] und Tate & Lyle Plc (nachstehend „Tate & Lyle“ [4]) sowie durch zwei Zuckerhandelsunternehmen, Napier Brown & Company Ltd (nachstehend „Napier Brown„) und James Budgett Sugar Ltd (nachstehend „James Budgett“). Außerdem betrifft diese Entscheidung die Koordinierung der Preispolitik für im Einzelhandel vertriebenen Kristallzucker („Haushaltszucker“) in Großbritannien durch die beiden genannten Hersteller. Der Zeitraum, in dem die Verstöße stattfanden (nachstehend „der relevante Zeitraum“), liegt hinsichtlich British Sugar und Tate & Lyle zwischen dem 20. Juni 1986 und dem 2. Juli 1990 und hinsichtlich Napier Brown und James Budgett zwischen Ende 1986 und dem 2. Juli 1990.

(2) Den Ausgangspunkt für das von der Kommission in dieser Sache eingeleitete Verfahren und für ein parallel dazu vom britischen Wettbewerbsamt (UK Office of Fair Trading — OFT) [5] geführtes Verfahren bilden zwei selbstbeschuldigende Briefe, die Tate & Lyle am 16. Juli und 29. August 1990 an das OFT richtete. Am 4. Mai 1992 eröffnete die Kommission ein Verfahren gegen die eingangs erwähnten vier Parteien sowie gegen einige andere europäische Zuckerhersteller, und am 12. Juni 1992 sandte die Kommission allen eine Mitteilung der Beschwerdepunkte. Diese ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte betraf mehrere Fälle wettbewerbswidrigen Verhaltens im Zuckerhandel im Vereinigten Königreich unter Verletzung der Artikel 85 Absatz 1 und 86 EG-Vertrag. In Anbetracht der schriftlichen Antworten der Parteien auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte und ihrer im Verlauf der Anhörungen gemachten Einlassungen beschloß die Kommission, den Fall neu aufzubauen und sich auf diejenigen Verstöße zu konzentrieren, die mit dem von der Rechtsprechung des Gerichtshofs der Europäischen Gemeinschaften geforderten hohen Grad an Beweiskraft nachgewiesen werden konnten. Daher wurde den Parteien am 18. August 1995 eine revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte zugesandt, die die ursprüngliche Mitteilung ersetzte. Die vorliegende Entscheidung berücksichtigt die schriftlichen Antworten der Parteien auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, ihre bei der mündlichen Anhörung vom 18. und 19. April 1996 und später gemachten Einlassungen sowie die Antworten der Parteien auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte folgende Anhörung, soweit diese im Kontext der in der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte enthaltenen Darstellungen relevant bleiben.

II. SACHVERHALT

A. DAS PRODUKT

(3) Das diesem Fall zugrundeliegende Produkt ist (weißer) Kristallzucker.

Zucker wird aus Zuckerrüben oder Zuckerrohr gewonnen. Mit Ausnahme eines kleinen Teils Südspaniens und der französischen Überseedepartements (DOM) wird Zuckerrohr in der Gemeinschaft nicht angebaut. Für die Zwecke der vorliegenden Entscheidung [6] ist zwischen drei Hauptzuckerarten zu unterscheiden: Kristallzucker, Flüssigzucker und Spezialzuckersorten.

(Weißer) Kristallzucker ist das Endprodukt der Verarbeitung bzw. Raffination von Zuckerrüben oder Zuckerrohr. Im einschlägigen Gemeinschaftsrecht [7] sind verschiedene Zuckerqualitäten definiert. Als Standardqualität gilt EG-Zucker der Kategorie II. Kristallzucker stellt bei weitem den größten Teil der Zuckerproduktion und des Zukkerverbrauchs in der Gemeinschaft und das gleiche gilt auch für das Vereinigte Königreich und für

Großbritannien ([8]). Beliefert werden gewerbliche Verbraucher (nachstehend „Gewerbezucker“) und der Einzelhandel (nachstehend „Einzelhandels-“ oder „Haushaltszucker“).

Flüssigzucker wird hauptsächlich in der Nahrungsmittelindustrie verwendet. Die höchste Qualität flüssigen Zuckers gewinnt man durch Auflösen von Kristallzucker. Geringere Qualitäten werden ausschließlich aus Rohrzucker hergestellt, und zwar durch Mischung von Dicksäften, die in den verschiedenen Stadien der Rohrzuckerraffination anfallen.

Als Spezialzucker bezeichnet man alle Trockenzukker außer Kristallzucker; zu dieser Kategorie gehören (braune) AKP-Rohzuckersorten für den Direktverbrauch, Streuzucker, Staubzucker und andere Mühlenzuckerarten sowie Sirupe und Melassen ([9]).

B. DIE ZUCKERMARKTORDNUNG IM RAHMEN DER GEMEINSAMEN AGRARPOLITIK

(4) Die im Rahmen der Gemeinsamen Agrarpolitik bestehende Marktordnung für Zucker soll die Zukkerproduktion innerhalb der Gemeinschaft stützen und sichern. Die Herstellung von Zucker aus in der Gemeinschaft geernteten Zuckerrüben und Zuckerrohr ist durch nationale Quoten („A“- und „B“-Quoten) begrenzt, deren Höhe durch den Rat festgelegt wird. Diese Quoten sind im wesentlichen seit 1981 unverändert geblieben. Die den einzelnen Mitgliedstaaten zugeteilten Quoten werden von der jeweiligen Regierung auf die nationalen Zuckerproduzenten aufgeteilt.

Es existiert ein Preisstützungssystem, das aber nur für A/B-Quotenzucker gilt. Die von den in der Gemeinschaft ansässigen Unternehmen über ihre A/B-Quote hinaus erzeugten Mengen gelten als „C“-Zucker; sie müssen entweder ohne Stützung am Weltmarkt, d. h. in Drittländer, verkauft oder für mindestens 12 Monate eingelagert und als Teil der A/B-Quoten der folgenden Jahre verwendet werden.

(5) Außer für A/B-Zucker gewährt die Gemeinschaft eine Preisstützung auch für eine begrenzte Menge im Rahmen des Abkommens von Lomé eingeführten Zuckers ([10]). Die Gesamtmenge dieser Vorzugseinfuhren für den Zeitraum von 1986 bis 1990 wurde auf 1 305 000 t festgesetzt. Nahezu der gesamte Vorzugszucker wird (und wurde während des relevanten Zeitraums) von Tate & Lyle in der Form teilverarbeiteten Rohrzuckers eingeführt, der dann in fertige Zuckerprodukte weiter raffiniert wird. Die Importeure und Raffinierer von AKP-Rohrzucker erhalten für diese Tätigkeit eine Spanne (die sogenannte „institutionelle“ Spanne). Wegen der spezifischen Umstände der Raffination erfolgt die Bestimmung dieser Raffinierspanne nach einer anderen Methode als die Berechnung der für die Gewinnung von Zucker aus Zuckerrüben festgesetzten Produktionsspanne. Während des relevanten Zeitraums war die institutionelle Spanne für aus Zuckerrohr raffinierten Zucker geringer als die bei Verarbeitung von Rübenzucker anfallende Spanne. Folglich waren die Raffinierer von Vorzugsrohrzucker während des relevanten Zeitraums gegenüber den Verarbeitern von EG-Zuckerrüben in ihrer Spanne strukturell benachteiligt ([11]).

(6) Der Rat bestimmt alljährlich eine Reihe von institutionellen Preisen für den Ankauf und die Verarbeitung von Zuckerrüben sowie für den Verkauf von Zucker. Der wichtigste dieser Preise ist der Interventionspreis, d. h. der Preis, zu dem jeder Hersteller seinen A/B-Zucker an die nationalen Interventionsstellen verkaufen kann. Unternehmen, die ihren verarbeiteten Zucker zur Intervention anbieten, erhalten hierfür den Interventionspreis. Allerdings ist in den letzten Jahren kein Zucker zur Intervention angeboten worden. Als Teil der Maßnahmen zur Gewährleistung der Selbstfinanzierung der Zuckermarktordnung ([12]) wird auf alle A/B-Zuckermengen, die nicht zur Intervention angedient werden, eine einheitliche Einlagerungsabgabe erhoben. Der garantierte Mindestpreis, d. h. der effektive Stützpreis, für A/B-Zucker entspricht somit dem Interventionspreis zuzüglich dieser Einlagerungsabgabe. Der im Rahmen des Abkommens von Lomé eingeführte Vorzugszucker ist in das System der Lagerkostenerstattung nicht einbezogen, und daher wird für diesen Zucker auch keine Einlagerungsabgabe erhoben.

Während des relevanten Zeitraums hat der Rat auch einen sogenannten „Schwellenpreis“ festgesetzt. Das war der Preis, zu dem quotenfreier Zucker aus Drittländern eingeführt werden konnte. Auf solche Importe war eine Ausgleichsabgabe zu zahlen, die der Differenz zwischen dem freien Weltmarktpreis und dem Schwellenpreis entsprach. Im Zuge der Durchführung der Uruguay-Runde ist diese variable Abgabe mit Wirkung vom 1. Juli 1995 ersetzt worden durch 1. einen festen Zollsatz und 2. einen Zusatzzoll, der als Sicherungsklausel für den Fall extrem niedriger Weltmarktpreise dient.

Die Marktordnungsbestimmungen der Gemeinschaft haben somit die Wirkung, für innerhalb der Gemeinschaft verkauften Zucker Mindestpreise festzulegen (Interventionspreis plus Einlagerungsabgabe).

Der Rat bestimmt auch die Mindestpreise, die die Verarbeiter an die Zuckerrübenerzeuger zahlen müssen.

(7) Die Verarbeiter von Rübenzucker können A/B-Zucker gemeinschaftsweit frei verkaufen. Soweit sie ihren A/B-Zucker nicht auf diese Weise absetzen können, können sie ihn entweder an die Interventionsstellen verkaufen oder auf den Weltmarkt exportieren. Wenn sie die letztere Möglichkeit wählen, erhalten sie eine Ausfuhrvergütung, die sich aufgrund eines Ausschreibungssystems berechnet. Normalerweise ist ein solcher Verkauf „zur Ausfuhrvergütung" günstiger als ein Verkauf „zur Intervention" ([13]).

C. DIE BETROFFENEN UNTERNEHMEN UND IHRE STELLUNG IM VEREINIGTEN KÖNIGREICH UND INSBESONDERE IN GROSSBRITANNIEN

1. *Die Zuckerhersteller*

1.1. **British Sugar**

(8) Die British Sugar ist der einzige Verarbeiter von Zuckerrüben im Vereinigten Königreich. Das Unternehmen erhält die gesamte A/B-Zuckerquote des Vereinigten Königreichs in Höhe von etwa 1,144 Millionen t/Jahr. In dem am 30. September 1989 endenden Geschäftsjahr hat British Sugar weltweit (und in allen Produktsparten) einen Gesamtumsatz von 677,6 Mio. GBP erzielt. Von 1982 bis 1990 war British Sugar ein Tochterunternehmen der S. & W. Berisford Plc ([14]). Im Dezember 1990/Januar 1991 wurde es von der Associated British Foods Plc übernommen ([15]).

1.2. **Tate & Lyle**

(9) Die Struktur der Unternehmensgruppe Tate & Lyle ist seit Beginn des relevanten Zeitraums unverändert geblieben. Die Tate & Lyle ist die oberste Muttergesellschaft der gleichnamigen Gruppe, deren Mitgliedsunternehmen weltweit in verschiedenen Wirtschaftszweigen tätig sind. Innerhalb der Gruppe ist die Tate & Lyle Industrie Ltd, ein direktes Tochterunternehmen der Tate & Lyle, zuständig für das Rohrzucker-Raffiniergeschäft im Vereinigten Königreich, das durch seine Betriebsabteilung Tate & Lyle Sugars (TLS) ausgeführt wird. Der weitaus größte Teil des von der Gemeinschaft importierten Vorzugszuckers wird in den Raffinerien von Tate & Lyle in Großbritannien raffiniert. Zur Sicherung der Versorgung mit rohem Rohrzucker hat Tate & Lyle mit einer Anzahl AKP-Erzeugern erneuerbare Fünf-Jahres-Lieferverträge abgeschlossen. Das Unternehmen besitzt in Großbritannien zwei Raffinerien, je eine in London (Silvertown) und in Schottland (Greenock). in der Zwischenzeit wurde die Raffinerie in Schottland geschlossen. Beide Raffinerien sind seit dem Geschäftsjahr 1982/82 voll oder nahezu voll ausgelastet. Neben dem Zuckerraffineriegeschäft im Vereinigten Königreich ist Tate & Lyle auch in anderen Ländern als Zuckerraffinierer tätig, u. a. in Portugal, den USA, Kanada, Australien und Simbabwe. Außerdem befaßt sich das Unternehmen mit Süßstoffen auf Getreidebasis sowie mit der Herstellung von Stärkeprodukten in Europa und Nordamerika. In dem am 30. September 1989 endenden Geschäftsjahr betrug der weltweite Konzernumsatz der Tate & Lyle-Gruppe 3 359,9 Mio. GBP.

2. *Die Zuckerhändler*

(10) Im Zuckerhandel in Großbritannien betätigen sich im relevanten Zeitraum British Sugar, Tate & Lyle und ein Zuckerhersteller vom europäischen Festland (De Danske Sukkerfabrikker) über seinen Alleinvertreter (Czarnikow Ltd) sowie einige unabhängige Händler. Die größten Händler waren Napier Brown, James Budgett, Billington und J. M. Thomas.

(11) Die Zuckerhändler betreiben ihr Geschäft in zwei Formen: im Eigenhandel („principal merchanting") oder im Kommissionshandel „ nominal merchanting". Im Kommissionshandelsgeschäft handeln die Händler im Namen und für Rechnung der beiden britischen Hersteller (British Sugar und Tate & Lyle), wofür sie eine feste Provision oder Vergütung erhalten. In dieser Funktion übernehmen sie die Auftragsabwicklung, die Rechnungsstellung und das Inkasso. In die Preisverhandlungen sind sie nicht eingeschaltet, diese erfolgen direkt zwischen Hersteller und Abnehmer ([16]). Diese Art der Tätigkeit ist normalerweise finanziell weniger interessant, bringt dem Händler aber Marktanteile und eröffnet ihm somit Chancen für spätere Zuckerumsätze im gewinnträchtigeren Eigenhandel ([17]). In diesem Geschäft kauft der Händler den Zucker auf eigene Rechnung und verkauft ihn in eigenem Namen zu von ihm selbst festgelegten Bedingungen (und Gewinnspannen). Bezugsquellen für das Eigenhandelsgeschäft sind die beiden britischen Produzenten und Einfuhren. Importe betreiben die Händler im eigenen Namen und auf eigene Rechnung ([18]). Während des relevanten Zeitraums haben Napier Brown und James Budgett Zucker vom europäischen Festland eingeführt. Daneben hat James Budgett auch Zucker aus Irland importiert

2.1. **Napier Brown**

(12) Napier Brown ist der größte der vier Zuckerhändler in Großbritannien. Der Anteil des Kommissionshandels für British Sugar und Tate & Lyle am gesamten Kristallzuckerumsatz des Unternehmens ist allmählich von etwa 33 % auf 23 % zurückgegangen, während das Eigenhandelsgeschäft zwischen 67 % und 77 % ausmachte. In dem am 31. März 1990 endenden Geschäftsjahr und seither war und ist NB eine 100 %ige Tochtergesellschaft der Napier Brown Holdings Ltd, deren Geschäftstätigkeit den Handel sowie die Verarbeitung und Verpackung von Zucker, Trockenfrüchten, Nüssen und Tiefkühlkost umfaßt. In dem am 31. März 1990 endenden Geschäftsjahr erzielte Napier Brown weltweit in allen Produktsparten einen Umsatz von 258,2 Mio. GBP.

2.2. **James Budgett**

(13) James Budgett ist der zweitgrößte britische Zuckerhändler. Der Anteil des Kommissionshandels für Tate & Lyle und British Sugar an ihrem gesamten Kristallzuckerumsatz ist in der Zeit von 1986 bis 1990 von etwa 70 % auf ca. 50 % zurückgegangen, während der Eigenhandel mit Zucker dieser beiden Hersteller von ca. 20 % auf etwa 40 % anstieg. James Budgett's Zuckereinfuhren verdreifachten sich im gleichen Zeitraum auf etwa 10 % des Gesamtvolumens. In dem am 31. März 1990 endenden Geschäftsjahr und seither befand und befindet sich die Mehrheit der Anteile an James Budgett im Besitz der ED & F Man Ltd, des weltweit größten Zuckerhandelsunternehmens, das 1994 in ED & F Man Group PLc umbenannt wurde. Am 17. Mai 1989 erwarb Irish Sugar 33,3 % der Anteile an James Budgett, und am gleichen Tag wurde James Budgett alleiniger Vertragshändler für Irish Sugar in Großbritannien. Am 10. August 1992 wurde das Unternehmen von James Budgett & Son Ltd in James Budgett Sugars Ltd umbenannt. In dem am 31. März 1990 endenden Geschäftsjahr erzielte James Budgett weltweit in allen Produktsparten einen Umsatz von 163,8 Mio. GBP.

D. ZUCKERPRODUKTION UND ZUCKERANGEBOT IM VEREINIGTEN KÖNIGREICH UND IN GROSSBRITANNIEN

1. *Marktanteile*

(14) Wie aus der nachstehenden Tabelle [19] ersichtlich ist, sind und waren das Zuckerangebot und die Nachfrage nach Zucker im Vereinigten Königreich im relevanten Zeitraum weitgehend ausgeglichen.:

Der Zuckermarkt im Vereinigten Königreich

Verfügbare Mengen/Verbrauch im natürlichen Zustand

(In 1 000 t Kristallzucker-Äquivalent)

	Kampagnejahre (1. Oktober — 30. September)			
	1986/1987	1987/1988	1988/1989	1989/1990
Produktion insgesamt	**1 318**	**1 226**	**1 304**	**1 264**
davon als „C"-Zucker auszuführen				
(Quote für British Sugar: 1 144)	– 174	– 82	– 160	– 120
Verfügbare Produktion	1 144	1 144	1 144	1 144
Bestandsveränderungen	– 57	+ 43	+ 24	+ 30
Einfuhren aus AKP-Ländern	1 167	1 214	1 194	1 169
Einfuhren aus sonstigen Drittländern	1			
Einfuhren aus Mitgliedstaaten	88	110	132	153
Insgesamt verfügbare Zuckermengen	**2 343**	**2 511**	**2 494**	**2 466**
Ausfuhren in Drittländer	– 85	– 178	– 121	– 135
Ausfuhren in Mitgliedstaaten	– 29	– 75	– 78	– 37
Inlandsverbrauch	**2 229**	**2 258**	**2 295**	**2 294**

Die in dieser Tabelle wiedergegebenen Daten sind ausgedrückt in „Kristallzucker-Äquivalenten“; auf diese Weise sind sämtliche Zuckerarten und insbesondere alle drei Hauptkategorien (Kristallzucker, Flüssigzucker und Spezialzucker ([20])) erfaßt, wobei die anderen Zuckerarten (außer Kristallzucker selbst) über Umrechnungsfaktoren in die Rechnung einbezogen sind. Hinsichtlich der für den vorliegenden Fall besonders wichtigen Daten für die Lieferungen aus anderen Mitgliedstaaten ist unbestritten, daß der weitaus größte Teil dieser Einfuhren in das Vereinigte Königreich in Form von Kristallzukker erfolgt, entweder unverpackt (in Silofahrzeugen), in 50-kg-Säcken oder in Haushaltspackungen.

(15) British Sugar und Tate & Lyle zusammen haben im relevanten Zeitraum mehr als 90 % des im Vereinigten Königreich gelieferten Zuckers produziert. Die Marktanteile sind im Vereinigten Königreich während des relevanten Zeitraums weitgehend stabil geblieben ([21]). Wenn man den Kristallzuckermarkt insgesamt betrachtet, lag der Marktanteil von British Sugar in der Zeit von 1986/87 bis 1989/90 zwischen 51 und 54 %, während sich der von Tate & Lyle zwischen 38 und 40 % hielt; die Einzelhandelsverkäufe durch Napier Brown repräsentierten etwa [gestrichen, Geschäftsgeheimnis] % des Gesamtmarkts, und auf Einfuhren entfallen zwischen 6 und 8 % ([22]). Hauptherkunftsländer dieser Importe waren Dänemark, Frankreich und Irland. Die Einfuhren aus allen drei Ländern, vor allem aus Dänemark und Frankreich, haben zwischen 1986/87 und 1989/90 zugenommen ([23]).

2. *Zuckereinfuhren aus anderen Mitgliedstaaten in das Vereinigte Königreich und insbesondere nach Großbritannien*

(16) British Sugar bestätigte ([24]), daß die Politik des Unternehmens im relevanten Zeitraum darauf gerichtet war, seine Preise knapp unter dem Niveau zu halten, bei dem Zuckerproduzenten vom europäischen Festland erhebliche Mengen Zucker in das Vereinigte Königreich exportieren würden, was BS möglicherweise daran hindern könnte, ihre gesamte A/B-Zuckerquote im Vereinigten Königreich abzusetzen. Diese Darstellung, die von allen anderen an diesem Verfahren beteiligten Parteien akzeptiert wird, stimmt überein mit den Feststellungen der Kommission in ihrer Entscheidung zum Fall Napier Brown ([25]) und den Ergebnissen des zweiten und dritten Berichts der MMC ([26]). Während sich die meisten dieser Quellen auf das Vereinigte Königreich als ganzes beziehen, ist klar, daß das oben gesagte auch und in besonderem Maße auf Großbritannien zutrifft. Wenn auch in Nordirland in gewisser Hinsicht andere Bedingungen herrschen ([27]), so steht dies der Geltung dieser Aussagen für den Markt in Großbritannien nicht entgegen. Der in Großbritannien herrschende Marktpreis für Zucker ist etwas höher als in den benachbarten Mitgliedstaaten. Das liegt nicht nur an den Kosten für den Transport über den Ärmelkanal, sondern auch daran, daß der Preis in Großbritannien schon deutlich über dem auf dem Festland herrschenden Preis liegen müßte, um Importe in wesentlichen Mengen auszulösen — zumal die potentiellen Exporteure aus Furcht vor Gegenexporten der britischen Hersteller nur bei einem erheblichen Aufpreis bereit sein dürften, größere Mengen Zucker nach Großbritannien zu liefern ([28]).

(17) Tate & Lyle verfolgte im relevanten Zeitraum eine aktive Abschreckungspolitik zur Abwehr von Einfuhren ([29]). T & L kontaktierte alle großen Hersteller vom europäischen Festland, die in der Vergangenheit größere Mengen Zucker nach Großbritannien geliefert hatten — Beghin-Say (Frankreich), Irish Sugar und De Danske Sukkerfabrikker — und erklärte ihnen, daß, falls sie beschließen sollten, größere als die traditionell gelieferten Zuckermengen in das Vereinigte Königreich zu exportieren, Tate & Lyle darauf mit verstärkten Exporten in ihre jeweiligen Heimatmärkte reagieren würde ([30]). Der Grund für dieses Vorgehen lag darin, daß Tate & Lyle die von British Sugar verfolgte Politik dahin gehend interpretiert hatte, daß letztere entschlossen war, ihre gesamte A/B-Quote im Vereinigten Königreich abzusetzen ([31]), und daß BS — wie der Preiskrieg von 1984 bis 1986 gezeigt hatte — bereit und in der Lage war, ihre Preise nötigenfalls entsprechend zu senken. Aus der Tatsache, daß Produktion und Verbrauch im Vereinigten Königreich im relevanten Zeitraum weitgehend ausgeglichen waren, folgt, daß, wenn vom Festland eingeführter A/B-Zucker erfolgreich im Vereinigten Königreich vermarktet würde, eine ähnliche Menge von einem der beiden britischen Hersteller in andere Mitgliedstaaten exportiert oder zur Restitution oder zur Intervention verkauft werden müßte ([32]). In einem neuerlichen Preiskrieg, in dem die beiden britischen Hersteller (BS und T & L) versucht hätten, trotz solcher Einfuhren ihre traditionellen Mengen auf dem Inlandsmarkt abzusetzen, wäre die Position von Tate & Lyle schwächer gewesen als die von British Sugar. Abgesehen davon waren auch ohne einen solchen Preiskrieg Verkäufe im Vereinigten Königreich für beide britische Hersteller stets profitabler als Exporte in andere Mitgliedstaaten oder Verkäufe zur Intervention oder Ausfuhrvergütung. Vor diesem Hintergrund ist klar, daß Tate & Lyle in besonderem Maße daran interessiert war, Einfuhren nach Möglichkeit abzuwehren.

Wie in Randnummer 16, so gilt auch hier die für das Vereinigte Königreich im Verhältnis zu den anderen Mitgliedstaaten gegebene Darstellung und Analyse mutatis mutandis auch für Großbritannien und sein Verhältnis zu den anderen Mitgliedstaaten.

(18) Auch einige andere Faktoren haben während des relevanten Zeitraums dazu beigetragen, und tun es heute noch, die Zuckereinfuhren in das Vereinigte Königreich als ganzes und insbesondere nach Großbritannien in Grenzen zu halten. Viele Abnehmer verlangen häufige, kurzfristige Lieferungen („just-in-time") ([33]) oder eine garantierte, regelmäßige Belieferung ([34]). Derartige Anforderungen sind mit Direktlieferungen von Versandorten auf dem Festland kaum zu erfüllen. Festländische Produzenten, die diese Anforderungen erfüllen wollten, müßten daher im Vereinigten Königreich eigene Lieferstützpunkte aufbauen ([35]).

(19) Traditionell werden im Vereinigten Königreich alljährlich etwa 4-10 % des Inlandsverbrauchs eingeführt. Der Hauptgrund für diese Einfuhren liegt darin, daß Großverbraucher sich in Produzenten aus anderen Mitgliedstaaten eine zusätzliche Bezugsquelle sichern wollen ([36]) — primär als Argument für die Preisverhandlungen mit den inländischen Erzeugern, zum anderen aber auch in der Erwartung, bei Verknappung des inländischen Zuckerangebots (z. B. wegen Ernteausfalls) leichter Ersatzlieferungen beschaffen zu können ([37]). Solche Importlieferungen werden von den Abnehmern entweder direkt vom ausländischen Hersteller oder über einen Händler gekauft. Die Händler kaufen somit Importzucker vom Kontinent für diesen Zweck und auch als „Hebel" in den Preisverhandlungen mit den inländischen Herstellern für den Zucker, den sie für ihr Eigenhandelsgeschäft benötigen (und für den sie weitgehend von den inländischen Lieferanten abhängig sind). Außerdem wird Zucker von den Händlern eingeführt, wenn Festlandszucker billiger ist als Inlandsware, was insbesondere bei Währungsschwankungen zeitweise zutreffen kann ([38]).

(20) Während der Zuckermarktjahre (1. Oktober bis 30. September), die den relevanten Zeitraum umfassen, sind die Zuckereinfuhren aus anderen Mitgliedstaaten in das Vereinigte Königreich deutlich angestiegen: von 88 000 t (im Jahr 1986/87) auf 110 000 t (1987/88), 132 000 t (1988/89) und schließlich 153 000 t (1989/90). Dieser Zunahme um 73,9 % entspricht ein Anstieg des Importanteils am gesamten Inlandsverbrauch von 3,9 % (1986/87) auf 6,7 % (1989/90) ([39]). Im Kampagnejahr 1985/86 belief sich die Zuckereinfuhr auf 132 000 t; der Anstieg von 1985/86 auf 1989/90 betrug also 11,7 %. Der weitaus größte Teil der Zuckerimporte aus anderen Mitgliedstaaten war Kristallzucker.

(21) In den fünf Kalenderjahren 1986 bis 1990 steigerte Napier Brown seine Kristallzuckereinfuhren in das Vereinigte Königreich um 60 % ([40]). Im gleichen Zeitraum hat James Budgett seine Zuckereinfuhren in das Vereinigte Königreich nahezu verdreifacht ([41]).

E. DIE RELATIVE WETTBEWERBSSTELLUNG VON BRITISH SUGAR, TATE & LYLE, NAPIER BROWN UND JAMES BUDGETT

(22) Wegen der Besonderheiten der Gemeinsamen Agrarpolitik ([42]) genoß British Sugar im relevanten Zeitraum als Zuckerrübenverarbeiter insofern einen systembedingten Vorteil gegenüber dem Zukkerrohrraffinierer Tate & Lyle, als BS für den von ihr produzierten und abgesetzten Zucker eine höhere Spanne erhielt. Infolgedessen wird weithin eingeräumt ([43]), und die Kommission teilt diese Auffassung, daß British Sugar im relevanten Zeitraum auf den Zuckermärkten in Großbritannien (u. a. auf dem Markt für Kristallzucker) Preisführer war, während Tate & Lyle der Preisführerschaft von BS folgte. Die Tatsache, daß British Sugar entscheidenden Einfluß auf die Preisbildung hatte, zeigte sich auch im Preiskrieg von 1984 bis 1986 ([44]).

Wie nachstehend dargelegt, hat die Stellung von British Sugar als Preisführer jedoch nicht bewirkt, einen Wettbewerb von Tate & Lyle auf den Märkten für Gewerbe- und Haushaltszucker in Großbritannien (den im Rahmen des vorliegenden Falls für das Verhältnis zwischen diesen beiden Unternehmen relevanten Märkten) auszuschließen ([45]).

(23) Auch Napier Brown und James Budgett folgten im relevanten Zeitraum auf den Zuckermärkten (u. a. auf dem Kristallzuckermarkt) in Großbritannien weitgehend der Preisführerschaft von British Sugar ([46]). British Sugar bestätigte, daß die Politik des Unternehmens im relevanten Zeitraum darauf gerichtet war, seine Preise knapp unter dem Niveau zu halten, bei dem Zuckerproduzenten vom europäischen Festland erhebliche Mengen Zucker in das Vereinigte Königreich exportieren würden, was BS möglicherweise daran hindern könnte; ihre gesamte A/B-Zuckerquote im Vereinigten Königreich abzusetzen ([47]). In dieser Lage waren Napier Brown und James Budgett für einen wesentlichen Teil des Zuckers, den sie in ihrer Eigenschaft als

Eigen- oder Kommissionshändler verkauften, von den beiden im Vereinigten Königreich operierenden Zuckerproduzenten (BS und T & L) abhängig, obwohl Zuckereinfuhren ihnen einen gewissen Spielraum boten und auch als Verhandlungsinstrument genutzt werden konnten ([48]). In ihrer Preispolitik, insbesondere für Kristallzucker, waren sie somit weitgehend abhängig von den preislichen Entscheidungen ihrer Hauptlieferanten. Wie nachstehend dargelegt, hat die Stellung von British Sugar als Preisführer jedoch nicht bewirkt, einen Wettbewerb von Napier Brown und James Budgett gegen British Sugar und Tate & Lyle auf dem Markt für Gewerbezucker in Großbritannien (dem im Kontext des vorliegenden Falls für das Verhältnis zwischen allen vier Parteien relevanten Markt) auszuschließen ([49]).

F. VERLETZUNG DER WETTBEWERBSVORSCHRIFTEN — TATSACHEN

1. *Hintergrundinformationen*

(24) In den Jahren 1984 bis 1986 herrschte auf dem Zuckermarkt in Großbritannien und insbesondere auf dem Markt für Kristallzucker ein Preiskrieg, der im wesentlichen auf die aggressive Preispolitik von British Sugar zurückzuführen war, mit der das Unternehmen versuchte, seine Zuckerverkäufe in Großbritannien zu maximieren ([50]). Als Folge dieses Preiskriegs wurden die Preise auf ein sehr niedriges Niveau gedrückt.

(25) Im Juli 1988 verabschiedete die Kommission aufgrund einer formellen Beschwerde eine auf Artikel 86 EG-Vertrag gestützte Entscheidung ([51]), in der festgestellt wurde, daß British Sugar ihre beherrschende Stellung auf dem Markt für Gewerbe- und Haushaltszucker in Großbritannien mißbraucht hatte. Die von British Sugar verfolgten und als Verstoß gegen Artikel 86 erkannten Praktiken bestanden in eine Reihe von Aktionen, die dazu dienen sollten, Napier Brown aus dem Markt für Haushalts-(Einzelhandels-)Kristallzucker zu verdrängen. Im Vorfeld der genannten Entscheidung war British Sugar am 8. Juli 1986 eine mit einstweiligen Anordnungen verbundene Mitteilung der Beschwerdepunkte zugesandt worden, deren Zweck darin bestand, die Verstöße gegen Artikel 86 zu beenden.

(26) Mit Schreiben vom 5. August 1986 bot British Sugar der Kommission an, eine Verpflichtungserklärung abzugeben, die bewirken sollte, die von der Kommission in ihrer vorerwähnten, mit einstweiligen Anordnungen verbundenen Mitteilung der Beschwerdepunkte als Verstöße gegen die Wettbewerbsregeln der Gemeinschaft bezeichneten Praktiken zu beenden. Die Kommission hat diese Verpflichtungserklärung mit Schreiben vom 7. August 1986 angenommen. Für das vorliegende Verfahren ist die folgende Verpflichtung von besonderer Relevanz:

„(C) British Sugar erkennt an, daß Zuckerhändler nötig sind und im Markt des Vereinigten Königreichs eine nützliche Funktion zu erfüllen haben. British Sugar beabsichtigt weder jetzt noch in der Zukunft, eine Preispolitik zu verfolgen, die die Händler in irgendeiner Weise in ihrer weiteren Existenz schädigen könnte.

British Sugar verpflichtet sich, in ihrer Preispolitik normale und angemessene Praktiken einzuhalten, die in keiner Weise als unlautere Verdrängungsmaßnahmen ausgelegt werden können. British Sugar ist sich dessen bewußt, daß nach Ansicht der Kommission eine ungenügende Spanne zwischen ihrem Preis für Gewerbezucker und ihrem Preis für Haushaltszucker möglicherweise als unangemessene Preispraxis angesehen werden kann ([52]).

(27) Im Oktober 1986 teilte British Sugar der Kommission mit, daß man beabsichtige, ein Erfüllungsprogramm (Compliance Programme) zur Einhaltung des Wettbewerbsrechts der Gemeinschaft einzuführen. Dieses im Dezember 1986 beschlossene Erfüllungsprogramm beschreibt nicht nur die besonderen Pflichten marktbeherrschender Unternehmen, es geht auch im einzelnen auf die Verpflichtungen ein, die sich aus Artikel 85 Absatz 1 ergeben. Von besonderer Relevanz für das vorliegende Verfahren ist der folgende Abschnitt dieses Programms:

„Artikel 85, Absatz 1: Wettbewerbswidrige Vereinbarungen

‹. . .› So sind z. B. Vereinbarungen oder abgestimmte Verhaltensweisen zur Festsetzung von Preisen, zur Einschränkung der Produktion oder des Absatzes, zur Aufteilung von Märkten, zum kollektiven Boykott gegenwärtiger oder potentieller Abnehmer oder Lieferanten sowie Koppelvereinbarungen grundsätzlich verboten.

‹. . .› Artikel 85 Absatz 1 verbietet ferner alle Vereinbarungen oder abgestimmten Verhaltensweisen zum Austausch von Informationen zwischen Wettbewerbern über Preise, Lieferbedingungen, Gutschriften, Rabatte usw., wobei diese Bestimmung auch angewendet werden kann, wenn solche Informationen einseitig gegeben werden.

‹. . .› Gemäß seiner Politik der Einhaltung aller geltenden Rechtsvorschriften ist das Unternehmen daher verpflichtet, die Wettbewerbsvorschriften des Gemeinschaftsrechts einzuhalten, und es wird alle nötigen Maßnahmen ergreifen, um die Beachtung dieser Politik zu gewährleisten. Das Unternehmen ist ferner entschlossen, über die bloße buchstaben-

getreue Erfüllung der Bestimmungen hinauszugehen und jegliches Verhalten zu vermeiden, das Zweifel an der Rechtmäßigkeit seiner Handlungsweise wecken könnte ([53]).

(28) Die von British Sugar eingegangenen Verpflichtungen und die Einführung dieses Erfüllungsprogramms wurden von der Kommission in ihrer Entscheidung im Fall Napier Brown von 1988 ([54]) als mildernde Umstände anerkannt und bei der Festsetzung der auf 3 Mio. ECU erkannten Geldbuße entsprechend berücksichtigt.

2. *Das wettbewerbswidrige Verhalten*

2.1. **Zusammenfassung**

(29) Aus dem Sachverhalt und dem der Kommission vorliegenden Beweismaterial geht folgendes hervor:

a) Gewerbezucker: British Sugar informierte Tate & Lyle in einer gemeinsamen Sitzung am 20. Juni 1986 und Napier Brown und James Budgett bei einer später, aber vor Ende 1986 stattfindenden Zusammenkunft, daß man beabsichtige, den zur Steigerung des Marktanteils geführten Preiskrieg zu beenden und das Preisniveau in Großbritannien anzuheben. Tate & Lyle bestätigte, daß sie gewillt war, dieser Preispolitik zu folgen. Nach dem zweiseitigen Gespräch vom 20. Juni 1986 gab es während des relevanten Zeitraums bis zum 13. Juni 1990 zum Thema Gewerbezucker in regelmäßigen Abständen insgesamt 18 Sitzungen, an denen alle vier Parteien teilnahmen. Auf diesen Treffen informierte British Sugar Tate & Lyle, Napier Brown und James Budgett über die von ihr bei Gewerbezucker angestrebten Preiserhöhungen. Das geschah anhand einer sogenannten „Preismatrix", in der die von British Sugar verfolgten Preisziele nach Abnahmemenge gestaffelt aufgeführt waren. Damit zeigte diese Matrix notwendigerweise auch die Preisstaffelung, d. h. die Abstufung zwischen den Preisen für Abnehmer größerer und kleinerer Gewerbezuckermengen. Zumindest einmal wurde Tate & Lyle, Napier Brown und James Budgett eine Kopie dieser Matrix ausgehändigt, und bei anderen Gelegenheiten übergab British Sugar den drei anderen Parteien sonstige, der Matrix inhaltlich ähnliche Informationen. Zudem ist erwiesen, daß British Sugar den anderen drei Unternehmen ihre Absicht, einige oder alle Listenpreise zu ändern, in einigen Fällen bis zu neun Monate vor Inkrafttreten der Änderung angezeigt hat.

b) Haushalts-(Einzelhandels-)Zucker: In der gemeinsamen Sitzung vom 20. Juni 1986 informierte British Sugar Tate & Lyle, daß man beabsichtige, auch in diesem Geschäftsbereich die zur Steigerung des Marktanteils verfolgte Niedrigpreispolitik zu beenden und nun danach strebe, das Preisniveau in Großbritannien anzuheben. Danach haben in der Zeit vom 25. Februar 1987 bis zum 9. Mai 1990 zwischen British Sugar und Tate & Lyle acht Treffen stattgefunden, bei denen über Haushaltszucker gesprochen wurde. Bei mindestens zwei dieser Zusammenkünfte gab British Sugar den Vertretern von Tate & Lyle eine Kopie ihrer neuen Einzelhandelspreisliste — wenige Tage bevor diese offiziell dem Handel zugeleitet wurde. Bei diesen gemeinsamen Sitzungen der beiden Unternehmen wurde auch über die jeweilige Rabattpolitik gegenüber größeren Einzelhandelskunden gesprochen. Allerdings ist nicht hinreichend bewiesen, daß British Sugar die Vertreter von Tate & Lyle auch über spezifische, d. h. bei bestimmten Abnehmern anzuwendende Preise bzw. Rabatte informierte. Außerdem unterrichtete British Sugar Tate & Lyle vorab von Preiserhöhungen im Einzelhandelsgeschäft — mindestens zwei bis drei Wochen bevor die neue Preisliste fertiggestellt und dem Handel zugesandt werden konnte.

2.2. **Detaildarstellung**

(30) Am 17. und 18. Juni 1986, fast zwei Monate vor seinem Schreiben an die Kommission mit der formellen Verpflichtungserklärung, teilte der damalige Vorstandsvorsitzende der S & W Berisford dem Vorstandsvorsitzenden von Tate & Lyle telefonisch mit, daß einige Veränderungen im Management von British Sugar bevorstünden, und schlug ein Treffen mit T & L vor, auf dem die neue Führungsmannschaft von BS vorgestellt werden sollte ([55]). Diese Zusammenkunft der beiden Geschäftsleitungen fand am 20. Juni 1986 statt. Dabei erklärte British Sugar gegenüber Tate & Lyle, daß man sich entschlossen habe, den zur Steigerung der Marktanteile mit Niedrigpreisen geführten Zuckerpreiskrieg zu beenden. Das nachstehende Zitat ist dem Brief entnommen, den ein Vorstandsmitglied von Tate & Lyle am 29. August 1990 an das Wettbewerbsamt des Vereinigten Königreichs richtete und in dem er darlegte, wie sein Unternehmen die Vorgänge auf dem erwähnten Treffen interpretierte ([56]). Der Kommission liegt eine Kopie dieses Schreibens vor.

„Die Vertreter von Tate & Lyle verstanden das Ergebnis dieser Sitzung in dem Sinne, daß der seit etwa zwei Jahren herrschende Preiskrieg enden würde, daß die zum damaligen Zeitpunkt im Haushaltszuckergeschäft von British Sugar und Tate & Lyle gehaltenen Marktanteile bestehen blei-

ben sollten und daß keine der beiden Seiten eine aggressive Preispolitik betreiben würde. Man war sich bei Tate & Lyle auch darüber im klaren, daß British Sugar nicht daran gehindert werden konnte, ihre gesamte A- und B-Quote von 1 144 000 t im Vereinigten Königreich abzusetzen. Andererseits bestand nach dem Verständnis von Tate & Lyle eine logische Folgerung aus diesen Diskussionen darin, daß British Sugar den Markt nicht durch Zuckerimporte stören würde, da dies angesichts des ausgeglichenen Markts hieße, den Preiskrieg wieder aufzunehmen. Kommerzielle Substanz erhielt die Angelegenheit dadurch, daß Herr Pepler von Tate & Lyle Sugars seine Mitarbeiter anwies, keine Preise zu unterbieten, um British Sugar Marktanteile abzujagen.

Dieses Treffen war insofern bedeutend, als hier die grundlegenden Prinzipien aufgestellt wurden, an die alle weiteren Diskussionen anknüpften ([57]).

(31) Nach Darstellung von British Sugar als auch Tate & Lyle ist diese Erklärung nicht so zu verstehen, daß die Unternehmen vereinbart hätten, Preise oder Marktanteile festzulegen oder zur Frage von Zuckereinfuhren eine gemeinsame Position einzunehmen. In einem gemeinsamen Memorandum ([58]) von British Sugar und Tate & Lyle an das Office of Fair Trading erläuterten die Unternehmen ihre gemeinsame Interpretation der fraglichen Vorgänge. Der hierzu relevante Teil dieses Memorandums lautet wie folgt:

„4. British Sugar verkündete auf einer gemeinsamen Sitzung am 20. Juni 1986, daß der damals aufgrund der damaligen Geschäftspolitik von BS auf dem Zuckermarkt des Vereinigten Königreichs herrschende Preiskrieg enden würde. Angesichts der laufenden Untersuchungen der EG-Kommission zum Verhalten von British Sugar im Zusammenhang mit der Entscheidung im Fall Napier Brown ging es BS darum, sicherzustellen, daß das Unternehmen nicht weiter in Formen der Preispolitik verwickelt würde, die Anlaß zu Beanstandungen seitens der EG-Kommission oder des OFT wegen einer auf Verdrängung angelegten Preispolitik oder sonstiger Mißbräuche seiner beherrschenden Stellung geben könnten. Sowohl TLS als auch British Sugar glaubten, daß der einseitige Beschluß von BS, den Preiskrieg zu beenden, bewirken würde, daß

a) die Marktanteile im Haushaltszuckergeschäft tendenziell etwa auf dem Niveau verharren würden, das nach Ansicht beider Seiten zum Zeitpunkt der von BS gemachten Ankündigung existierte, und daß zu diesem Zweck

b) British Sugar keine aggressive Preispolitik betreiben würde, was wiederum dazu führen sollte, daß auch TLS nicht mit aggressiven Preisen operieren würde, wobei jedoch weiterhin hinsichtlich der beiderseitigen Marktanteile eine gewisse Toleranz-Bandbreite bestehen bliebe.

Während dieses Arrangements unterrichtete British Sugar TLS vor der allgemeinen Bekanntgabe von Veränderungen ihrer Listenpreise und ihrer Rabattpolitik; dabei wurde TLS jedoch nicht über spezifische Preise oder Rabatte informiert, die für bestimmte Kunden vorgesehen waren. Bevor derartige Informationen an TLS mitgeteilt wurden, waren alle größeren Kunden von British Sugar über deren allgemeine Absichten hinsichtlich der Größenordnung der für den betreffenden Zeitraum zu erwartenden Preiserhöhungen informiert. Gelegentlich wurde zwischen den Parteien auch darüber gesprochen, ob sich ihre Anteile am Haushaltszuckermarkt noch innerhalb der Toleranz-Bandbreite bewegten ([59]).

(32) Nach der gemeinsamen Sitzung vom 20. Juni 1986 hatte British Sugar in der Zeit bis zum 13. Juni 1990 eine Anzahl von Zusammenkünften mit Tate & Lyle, an denen in einigen Fällen auch Vertreter von Napier Brown und James Budgett teilnahmen. Tate & Lyle übermittelte der Kommission eine Liste der ihr bekannt gewordenen Treffen ([60]). Diese Liste, die aufgrund von Tagebuchaufzeichnungen von T & L-Mitarbeitern erstellt wurde, enthält Einzelangaben über Datum und Tagungsort, die Namen der Teilnehmer und die von ihnen vertretenen Unternehmen sowie die bei der Sitzung besprochenen Themen.

(33) Insgesamt sind in der von Tate & Lyle erstellten Liste 40 Zusammenkünfte aufgeführt. British Sugar, Napier Brown und James Budgett erkennen an, daß diese Treffen wie in der von Tate & Lyle gelieferten Liste beschrieben stattgefunden haben ([61]). In dieser Liste hat Tate & Lyle angegeben, daß Zweifel bestehen, ob das Treffen vom 5. November 1987 tatsächlich stattgefunden hat. Neben Angaben über den jeweiligen Tagungsort enthält die Liste folgende Informationen:

Datum	Mit mindestens einem Vertreter teilnehmende Unternehmen BS = British Sugar TL = Tate & Lyle NB = Napier Brown JB = James Budgett	Themen
1986		
20. Juni 1986	BS, TL	Grundsatzdiskussion
(3 oder 4 Wochen später)	BS, TL	Grundsatzdiskussion
16. September 1986	BS, TL	Allgemeine Marktfragen
(genaues Datum unbekannt]	BS, TL, NB, JB	Gewerbezucker
1987		
5. Februar 1987	BS, TL, NB, JB	Gewerbezucker
25. Februar 1987	BS, TL	Allgemeine Fragen/Haushaltszukker
26. März 1987	BS, TL	Haushaltszucker
15. Juni 1987	BS, TL, NB, JB	Gewerbezucker
24. Juni 1987	BS, TL	Allgemeine Fragen
29. Juni 1987	BS, TL	Allgemeine Fragen
6. Juli 1987	BS, TL, NB, JB	Gewerbezucker
29. Juli 1987	BS, TL, NB, JB	Gewerbezucker
15. September 1987	BS, TL, NB, JB	Gewerbezucker
7. Oktober 1987	BS, TL, NB, JB	Gewerbezucker
20. Oktober 1987	BS, TL, NB, JB	Gewerbezucker
5. November 1987 (?)	BS (?), TL (?)	Allgemeine Fragen (?)
1988		
7. Januar 1988	BS, TL, NB, JB	Gewerbezucker
25. Januar 1988	BS, TL	Allgemeine Fragen
27. Januar 1988	BS, TL	Haushaltszucker
8. März 1988	BS, TL, NB, JB	Gewerbezucker
20. April 1988	BS, TL	Allgemeine Fragen
11. Mai 1988	BS, TL, NB, JB	Gewerbezucker
4. August 1988	BS, TL, NB, JB	Gewerbezucker
14. September 1988	BS, TL	Haushaltszucker
3. Oktober 1988	BS, TL, NB, JB	Gewerbezucker
23. November 1988	BS, TL	Allgemeine Fragen
1989		
13. Februar 1989	BS, TL	Allgemeine Fragen/Zuckereinfuhren
30. Mai 1989	BS, TL, JB	Zuckerein- und -ausfuhren
6. Juni 1989	BS, TL	Haushaltszucker
19. Juni 1989	BS, TL, NB, JB	Gewerbezucker/Änderung der institutionellen Preise
29. August 1989	BS, TL	Zuckerein- und -ausfuhren
17. Oktober 1989	BS, TL	Haushaltszucker
16. November 1989	BS, TL, NB, JB	Gewerbezucker
14. Dezember 1989	BS, TL, NB, JB	Gewerbezucker
1990		
8. Februar 1990	BS, TL, NB, JB	Gewerbezucker
12. Februar 1990	BS, TL	Haushaltszucker
21. Februar 1990	BS, TL	Allgemeine Fragen
9. Mai 1990	BS, TL	Haushaltszucker
12. Juni 1990	BS, TL	Gewerbezucker
13. Juni 1990	BS, TL, NB, JB	Gewerbezucker

(34) Nach Themen aufgeschlüsselt, ergibt sich folgende Aufteilung:

— Grundsatzdiskussion: 2,
— Allgemeine Marktfragen: 8,
— Gewerbezucker: 18,
— Gewerbezucker/Änderungen der institutionellen Preise: 1,
— Allgemeines/Haushaltszucker: 1,
— Haushaltszucker: 7,
— Allgemeines/Zuckereinfuhren: 1,
— Zuckerein- und -ausfuhren: 2.

(35) Die Liste zeigt, daß — abgesehen von dem ersten bilateralen Meeting zwischen British Sugar und Tate & Lyle vom 20. Juni 1986 — insgesamt 18 Sitzungen zum Thema Gewerbezucker stattgefunden haben, an denen alle vier Parteien teilnahmen, d. h. 17 unter der Themenbezeichnung „Gewerbezucker" und eine unter der Bezeichnung „Gewerbezucker/Änderungen der institutionellen Preise". Hinsichtlich des in der Liste aufgeführten ersten vierseitigen Treffens (British Sugar, Tate & Lyle, Napier Brown und James Budgett) über Gewerbezucker ist unbestritten, daß es gegen Ende 1986 stattfand, d. h. in der Zeit zwischen dem 16. September 1986 und dem Jahresende 1986.

Zum Thema Haushalts-(Einzelhandels-)zucker hat es, abgesehen von dem ersten bilateralen Meeting vom 20. Juni 1986, insgesamt acht Zusammenkünfte zwischen British Sugar und Tate & Lyle gegeben, davon sieben unter der Bezeichnung „Haushaltszucker" und eine unter der Bezeichnung „Allgemeine Fragen/Haushaltszucker".

Die weiter aufgeführten Zusammenkünfte sind für den vorliegenden Fall irrelevant.

(36) In einem Schreiben des Vorstandsvorsitzenden von Tate & Lyle an das Office of Fair Trading vom 16. Juli 1990 ([62]), von dem die Kommission eine Kopie erhalten hat, ist dargelegt, wie T & L diese Zusammenkünfte interpretierte:

„Es hat eine Reihe von Meetings gegeben, auf denen British Sugar erklärte, kommerziell und politisch primär daran interessiert zu sein, seine gesamte A- und B-Zuckerquote im Vereinigten Königreich abzusetzen. BS erklärte ferner, daß man es begrüßen würde, wenn das im Vereinigten Königreich auf einen sehr niedrigen Stand gefallene Preisniveau wieder ansteigen und auch die Preisstaffelung zwischen Abnehmern verschiedener Mengen wieder vernünftigere, logischere Werte annehmen würde. Als Preisnachfolger und angesichts der mißlichen Lage des Zuckerrohrraffiniergeschäfts blieb Tate & Lyle kaum eine kommerziell realistische Alternative als sich der neuen Preispolitik von BS anzuschließen.

Zwischen beiden Unternehmen wurden Ansichten ausgetauscht über die Mindestpreise, die British Sugar im Gewerbe- und Haushaltszuckermarkt anstreben würde, und über die voraussichtliche zeitliche Staffelung der Preissteigerungen. Tate & Lyle betonte, daß ihre Geschäftspolitik darin bestand, der Preisführerschaft von BS zu folgen, zugleich aber ihren damaligen Marktanteil von etwa einem Drittel des Einzelhandelsmarkts zu verteidigen. Danach erhöhte British Sugar im Sommer 1986 ihre Preise für Gewerbe- und Haushaltszucker, und Tate & Lyle folgte mit ähnlichen Preiserhöhungen. Tate & Lyle sah, daß British Sugar nicht daran zu hindern war, ihre ganze A- und B-Quote im Vereinigten Königreich abzusetzen, und erwartete, daß BS keinen Importzucker ins Land bringen würde.

Zu Fragen des Gewerbezuckerabsatzes hat es seither anscheinend zwei- oder dreimal im Jahr Zusammenkünfte von Vertretern von British Sugar und Tate & Lyle gegeben. Auf einigen dieser Treffen hat British Sugar Angaben über die Mindestnettopreise gemacht, die man im folgenden Jahr bei Abnehmern verschiedener Mengenkategorien zu erzielen gedachte. Diese Matrix und andere preisbezogene Fragen waren auch Gegenstand der Kommunikation zwischen den beiden Unternehmen und Vertretern von Napier Brown und James Budgett. Diese Kommunikation betraf u. a. den Zeitpunkt und den Inhalt von Veränderungen der Listenpreise, daneben aber auch Fragen wie Liefermengen, Kreditwürdigkeit von Kunden usw. Anscheinend ging es bei dem Informationsaustausch zwischen den Unternehmen gelegentlich auch um die bei spezifischen Kunden angewandten Mengenrabatte.

(. . .)

Auch zu Fragen der Preispolitik bei Haushalts-(Einzelhandels-)zucker hat es Kontakte zwischen den Unternehmen gegeben, bei denen British Sugar Angaben über Zeitpunkt und zeitliche Staffelung von Erhöhungen ihrer Listenpreise für den Einzelhandelsmarkt machte. Im Vorfeld kundenseitiger Verhandlungen wurden Informationen ausgetauscht über Veränderungen bei den Rabatten, die bestimmten größeren Abnehmern gewährt wurden (die von beiden Unternehmen beliefert wurden). Tate & Lyle hat stets deutlich gemacht, daß man seinen Drittels-Anteil am Haushaltszuckermarkt verteidigen würde, und das Unternehmen hat alles in seiner Kraft stehende getan, eine Aushöhlung dieses Anteils durch British Sugar zu verhindern. Es lag nicht im Geschäftsinteresse von Tate & Lyle, die Marktstellung von British Sugar anzugreifen oder BS am Verfolgen seines Geschäftsziels zu hindern, das in einer Verbesserung seiner Erträge auf dem Zuckermarkt des Vereinigten Königreichs bestand. ([63])"

2.2.1. *Die Preisbildung für Gewerbezucker — die Matrix*

(37) Als Anlage zu dem vorerwähnten Schreiben vom 16. Juli 1990 lieferte Tate & Lyle eine Kopie einer Preismatrix, die British Sugar den Vertretern von T & L bei einem im Laufe des Jahres 1989 stattgefundenen Treffen ausgehändigt hatte. In dieser, nur Gewerbezucker betreffenden „Matrix" sind die von British Sugar für 1990 angestrebten Preise aufgeführt — auf Vierteljahresbasis und nach der Abnahmemenge in 10 Klassen gestaffelt.

(38) Die Vertreter von British Sugar glauben, daß diese Preismatrix nur bei einem einzigen Meeting ausgehändigt wurde, räumen aber ein [64], daß „die Matrix bei allen anderen Gelegenheiten in allgemeiner Form diskutiert wurde — ich meine, das müssen wir schon zugeben, und da haben wir meines Erachtens auch nichts zu befürchten — aber wir haben tatsächlich keinen Fall gefunden, bei dem den Leuten von Tate (& Lyle) oder den Händlern ein anderes gedrucktes oder geschriebenes Dokument ausgehändigt wurde" [65]. Während der Nachprüfungen bei British Sugar erklärte ein Vertreter des Unternehmens [66], daß „wir normalerweise lediglich angekündigt haben, daß wir z. B. die 50 000 t-Klasse um einen bestimmten Betrag anheben wollten, mit einer nachfolgenden Erhöhung für die restlichen, darunterliegenden Kategorien, sagen wir um 2£/2,5£/3£ usw." [67] Auch James Budgett erklärte, daß die Matrix nur bei einer Gelegenheit ausgehändigt wurde [68]. Andererseits erklärte während der Nachprüfungen bei Tate & Lyle ein Vertreter dieses Unternehmens, daß T & L die von BS erstellte Matrix „möglicherweise zwei- oder dreimal" ausgehändigt erhielt („twice or three times possibly") [69]. Außerdem erklärte ein Vertreter von Tate & Lyle auf die Frage eines der die Nachprüfungen durchführenden Beamten nach der Art der Informationen, die T & L bei den Gelegenheiten gegeben wurden, bei denen die Matrix nicht ausgehändigt wurde [70], daß „. . . es eigentlich so war, daß sie ein Schriftstück präsentierten, von dem sie sagten, daß es zeige, wohin sie den Marktpreis zu bringen gedachten. (. . .). Das wurde aber nicht jedes Mal wieder aufgebracht. Es ging um ihre Absichten für einen späteren Zeitraum, d.h. ein Jahr im voraus [71]". In ihrer schriftlichen Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte behauptete Tate & Lyle [72], daß ihr Vertreter mit der Erwähnung der Vorlage „eines Schriftstücks" („a piece of paper") die Matrix gemeint habe — und die Gelegenheiten, bei denen diese ausgehändigt wurde. Der Darstellung von Tate & Lyle zufolge [73], ist „außer der einen oder möglicherweise zwei oder drei Gelegenheiten, bei denen die Matrix an T & L und die Händler ausgehändigt wurde, T & L keine andere schriftliche oder gedruckte Preisinformation übergeben worden. T & L stimmt also mit BS darin überein, daß T & L außer der Matrix keine sonstigen gedruckten oder geschriebenen Dokumente ausgehändigt wurden" [74].

Keine der Parteien hat jedoch die in der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte wiedergegebene und in dieser Entscheidung wiederholte [75] Darstellung in Frage gestellt, die British Sugar davon gab, was geschah, wenn die Matrix nicht ausgehändigt wurde: Diskussion der Matrix „in allgemeiner Form" („in general terms") und Erklärung von BS, um wieviel man die verschiedenen Mengenkategorien anzuheben gedachte. Ein Vergleich zeigt, daß die von British Sugar bei diesen Gelegenheiten übermittelte Information ähnlicher Art war wie die Information, die den anderen Parteien durch tatsächliche Übergabe der Matrix zuging. Napier Brown bestätigt [76] ausdrücklich die Darstellung des Sachverhalts durch die Kommission, so wie sie in der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte erscheint [77] und in die vorliegende Entscheidung [78] übernommen wurde: „Zumindest einmal wurde Tate & Lyle, Napier Brown und James Budgett eine Kopie dieser Matrix ausgehändigt, und bei anderen Gelegenheiten übergab British Sugar den drei anderen Parteien sonstige, der Matrix inhaltlich ähnliche Informationen" [79].

(39) In Tate & Lyle's Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte [80] heißt es, daß „diese Preismatrix von British Sugar auf den Meetings nicht als Vorschlag oder Diskussionsgrundlage vorgelegt wurde, sondern als Darstellung der einseitigen Entscheidungen von BSC" [81]. Weiter wird festgestellt [82], daß „es sich bei der Matrix um ein BSC-internes Dokument handelte, das man nach eigenem Gutdünken gelegentlich (also nicht immer) für T & L und die beiden Händler offenlegte" [83].

(40) Eine weitere Klarstellung des Charakters der Matrix läßt sich aus folgendem gewinnen: Bei der mündlichen Anhörung zu diesem Fall beschrieb British Sugar [84] die Matrix als ein „internes Dokument, gewissermaßen ein vertikales Dokument innerhalb von British Sugar" [85]. In ihr seien die Preise aufgeführt gewesen, die die Verkaufsvertreter von British Sugar beim Verkauf von Gewerbezucker ohne ausdrückliche Genehmigung des für den Verkauf von Gewerbezucker zuständigen General Managers nicht unterschreiten durften [86]. British Sugar erklärte allerdings auch, daß die Preise, zu denen Gewerbezucker tatsächlich verkauft wurde, in vielen Fällen unter dem Matrixpreis lagen.

James Budgett betont in ihrer schriftlichen Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdegründe [87], daß man „die von BS vorgelegte Preis/Mengen-Matrix nie als etwas anderes angesehen habe als eine Art Leitlinie für die Verkäufer von BS hinsichtlich der Preise, die sie fordern sollten. Diese Information war nicht geheim (für gewerbliche Abnehmer auf bloße Anfrage zugänglich)" [88]. In ihrer schriftlichen Antwort auf die revidierte Mit-

teilung der Beschwerdepunkte schreibt James Budgett ([89]), die Matrix sei „so zu verstehen, daß sie lediglich eine BS-interne Leitlinie für die Verkäufer des Unternehmens darstellte, von der diese abweichen konnten (wofür sie aber zuvor die Zustimmung des hierfür intern zuständigen Managements einholen sollten)“ ([90]), sie sei also eine Art „internes Überwachungsinstrument“ („an internal monitoring mechanism“) ([91]) gewesen.

Tate & Lyle erklärte im Verlauf der Nachprüfungen ([92]), daß „sie (die Vertreter von British Sugar) ein Schriftstück präsentierten, von dem sie sagten, daß es zeige, wohin sie den Marktpreis zu bringen gedachten (. . .) diese Präsentation geschehe im Interesse der anderen; wir sollten wissen, was BS zu tun beabsichtigte“ ([93]).

(41) British Sugar hat der Kommission mitgeteilt, daß die Matrix — abgesehen von den Zusammenkünften der in diesem Verfahren betroffenen Parteien — nicht an Kunden gegeben wurde ([94]). Das Papier war also nicht frei zugänglich. Zum zeitlichen Ablauf erklärte British Sugar jedoch, daß man in der Praxis bereits Verhandlungen aufgenommen oder sogar schon einige größere Gewerbezuckerverträge abgeschlossen habe, bevor die Matrix anderen offengelegt wurde. British Sugar zufolge waren ihre Aktivitäten auf dem Gewerbezuckermarkt ihren Rivalen zum Zeitpunkt der Offenlegung der Matrix bereits bekannt. Die Matrix bot also keine Überraschungen und trug auch nicht dazu bei, die Ungewißheit über die von British Sugar ihren Kunden gegenüber praktizierten Preise zu verringern ([95]). Hinsichtlich des Zeitpunkts, an dem Tate & Lyle von British Sugar die in der Matrix enthaltenen Informationen erhielt, erklärte T & L während der Nachprüfungen ([96]), daß BS diese Informationen „im allgemeinen im Anfangsstadium“ („in general at the early stages“) der jährlichen Verhandlungen mit den gewerblichen Abnehmern geliefert habe, also zu einer Zeit, in der „wir vielleicht mit einigen schon verhandelten, mit anderen dagegen noch nicht“ ([97]). Tate & Lyle behauptete, daß — wenn man die Matrix-Information von British Sugar nicht bekommen hätte, man sich diese Information im wesentlichen über den Markt, d. h. in Gesprächen mit Einkäufern hätte verschaffen können ([98]). Bei der gleichen Gelegenheit bestätigte Tate & Lyle jedoch, daß die in der Matrix enthaltene Information für sie nützlich war ([99]): „es wäre unsinnig zu sagen, das wäre nicht nützlich gewesen. Es war nützlich (. . .) und wenn wir einen Anhalt dafür hatten, was ihre Absicht war, dann hatte dies u.U. auch gewisse Auswirkungen auf die Art und Weise, in der wir das ganze gesehen haben. Wir sind eben Nachfolger“ ([100]).

(42) Zudem liegen Beweise dafür vor, daß die von British Sugar an Tate & Lyle, Napier Brown und James Budgett übermittelten Informationen über Gewerbezucker nicht auf die im voraus erfolgte Aushändigung der Gewerbepreismatrix beschränkt waren, daß BS diese Unternehmen vielmehr mit erheblichem zeitlichen Vorlauf, also noch vor der Erstellung der detaillierten Preismatrix, über von BS beabsichtigte Preiserhöhungen informierte. So erklärte Tate & Lyle in einer vom 15. Januar 1991 datierten schriftlichen Antwort auf Fragen der Kommission ([101]), daß man von British Sugar zwar nie einen Entwurf einer Preislistenänderung erhalten habe, daß aber „Hinweise auf beabsichtigte Änderungen einiger oder aller Listenpreise manchmal bis zu neun Monate im voraus gegeben wurden. Dabei ist aber zu bedenken, daß Verkäufe an gewerbliche Abnehmer in den meisten Fällen nicht zu Listenpreisen erfolgen“ ([102]).

(43) Zu der Schlußfolgerung der Kommission, wonach Tate & Lyle im Verlauf der Nachprüfungen vom 27. Mai 1994 bestätigt hätte, daß die Informationen einen höheren Grad an Gewißheit und Vorabwissen vermittelt hatten, erklärte T & L in ihrer schriftlichen Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte ([103]): „Im Gewerbezuckergeschäft sind Preislisten für die den einzelnen Abnehmern tatsächlich berechneten Preise nur von sehr geringer Relevanz. Weit wichtiger waren die von BS gelieferten Informationen für die Händler als Grundlage für ihre Preise. Für T & L's Wettbewerb mit BS um einzelne Kunden waren diese Informationen nur von geringem Wert. ‹. . .› Ihr Nutzen lag also wohl eher in einem Einblick in die wahrscheinlichen Absichten von BS als darin, daß sie irgendeine Gewißheit vermittelt hätten ([104])“. Zum Aspekt der Vorausinformation erklärte Tate & Lyle ([105]): „Obwohl die Matrix nicht an Kunden gegeben wurde, waren die in ihr enthaltenen Informationen zu dem Zeitpunkt, an dem T & L sie erhielt, auch den Kunden zugänglich. Somit hätte T & L bereits begonnen, die Informationen über den Markt aufzunehmen oder sie zumindest sehr bald danach erhalten. T & L wurde also von BS nicht vor deren Kunden über den Inhalt der preislichen Absichten von BS informiert (s. auch Randnummern 152 und 160 der Antwort von BS auf die erste Mitteilung der Beschwerdepunkte“ ([106]).

(44) Sodann ist klar, daß bei den gemeinsamen Sitzungen zum Thema Gewerbezucker auch die zwischen den Preisen für Abnehmer größerer und kleinerer Zuckermengen einzuhaltenden bzw. einzuführenden Abstufungen dargelegt wurden. In Tate & Lyle's Schreiben an das Office of Fair Trading vom 16. Juli 1990 ([107]) heißt es, British Sugar habe im Verlauf der Zusammenkünfte „erklärt, daß man es begrüßen würde, wenn das im Vereinigten Königreich auf einen sehr niedrigen Stand gefallene Preisniveau wieder ansteigen und auch die Preisstaffelung zwischen Abnehmern verschiedener

Mengen wieder vernünftigere, logischere Werte annehmen würde“ ([108]).

Da British Sugar zumindest auf einigen dieser Treffen ihre Preismatrix vorgelegt hatte, in der die von BS angestrebten Mindestpreise in Abhängigkeit von der Abnahmemenge der Kunden dargestellt waren, war es unvermeidlich, daß bei diesen Gelegenheiten auch die Preisstaffelung behandelt wurde. Dies wurde von British Sugar insofern bestätigt, als BS während der Nachprüfungen äußerte ([109]), daß „gewisse Wechselbeziehungen zwischen Preis und Menge gewahrt würden“ ([110]) und in ihrer schriftlichen Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte erklärte BS ([111]), daß auf diesen Treffen über die „bei Gewerbezucker anzustrebenden Preisabstufungen zwischen größeren und kleineren Abnahmemengen“ ([112]) gesprochen wurde. Eine weitere Bestätigung enthält Tate & Lyle's Brief an das Office of Fair Trading vom 29. August 1990 ([113]), wonach bei den Gewerbezuckermeetings u.a. über „Preisänderungen, Preisstaffelung, Liefer- und Kreditbedingungen, befürchtete Umsatzverluste und gelegentlich auch über die Lage bei einzelnen Kunden ([114])“ gesprochen wurde.

(45) Napier Brown und James Budgett haben dargelegt, daß sie als Händler ein besonderes Interesse an der Wiederherstellung und Erhaltung deutlicher Abstufungen zwischen den Preisen für Abnehmer größerer und kleinerer Gewerbezuckermengen hatten. Dies vor allem, weil im Gewerbezuckergeschäft die Abnehmer größerer Mengen eher Direktkunden von British Sugar waren, während die Abnehmer kleinerer Mengen traditionell bei den Händlern kauften. Napier Brown erklärte in ihrer schriftlichen Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte ([115]), daß man aus den Zusammenkünften mit British Sugar die Zuversicht gewonnen habe, daß BS „die unrealistisch‚flache' Preisstruktur, die sich während des Preiskriegs entwickelt hatte“ ([116]), weil „British Sugar mit seiner Preispolitik einen drastischen Abbau der Unterschiede zwischen den Preisen für Abnehmer großer Zuckermengen (oft zugleich Kunden von BS) und denen für Abnehmer kleinerer Mengen (die traditionellen Kunden der Händler) bewirkt hatte“ ([117]), nun aufgeben werde.

James Budgett erklärte in ihrer schriftlichen Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte ([118]), daß man „nicht so sehr unter dem absoluten Niveau der Durchschnittspreise für Gewerbezucker gelitten“ habe, sonder „eher unter dem Fehlen einer Differenzierung zwischen den von British Sugar bei unterschiedlich großen Abnehmern berechneten Preisen ‹. . .› Aus Budgett's Sicht war also die Aufhebung der Preisstaffelung eindeutig die wichtigste der unlauteren Preispraktiken von BS, eine Maßnahme, die Budgett erheblichen Schaden zugefügt hat. Von Budgett's Standpunkt vermittelten die Zusammenkünfte den Eindruck, daß British Sugar entschlossen war, unlautere Preispraktiken zum Schaden der Händler in Zukunft zu vermeiden, und daß dies nicht nur auf der Ebene des oberen Managements zum Ausdruck kam, sondern auch in gewissen internen Abläufen der täglichen Arbeit des Verkaufspersonals von BS“ ([119]).

2.2.2 *Die Preisbildung für Haushalts-(Einzelhandels-)zucker*

(46) Im Zusammenhang mit den gemeinsamen Sitzungen zum Thema Haushaltszucker wurde Tate & Lyle während der Nachprüfungen am 27. Mai 1994 auch aufgefordert, zu Behauptungen Stellung zu nehmen, wonach British Sugar eine Anzahl von Preislisten bereits einige Zeit vor der allgemeinen Bekanntgabe der Preise geliefert und Tate & Lyle im voraus über Erhöhungen der Listenpreise informiert habe. Auf die Frage, welche Informationen wann und wie weit im voraus gegeben wurden, erklärte ein Vertreter von Tate & Lyle ([120]): „das war im allgemeinen eine Angelegenheit von vielleicht drei oder vier Wochen vor dem offiziellen Datum der Preiserhöhung, und ich glaube, es ging ihnen (British Sugar) wirklich nur darum, uns die Information zukommen zu lassen, damit wir nicht völlig unvorbereitet waren und sie sicher sein konnten, daß wir nachfolgen würden. Wir sind immer nachgefolgt, und sie haben immer angenommen, daß wir folgen würden. Es ging für sie also nur darum, sicher zu sein, daß wir es auch in diesem Fall tun würden“ ([121]). Tate & Lyle bestätigten ([122]), daß man die eigenen Preise wenig später ändern „und im allgemeinen die gleiche Erhöhung pro Tonne fordern“ („go the same increase per tonne in general“) würde. Tate & Lyle räumten auch ein ([123]), daß die von British Sugar gelieferten Informationen ein „Sicherheitsfaktor“ („safety factor“) waren.

(47) Zur Frage der von British Sugar gelieferten Gewißheit und Vorausinformation über die Preise für Einzelhandelsware erklärte Tate & Lyle in ihrer schriftlichen Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte ([124]), daß „T & L während des fraglichen Zeitraums nur dreimal Kopien der Preislisten von BS erhalten hat; einmal fünf Tage und einmal zwei Tage bevor die Listen offiziell dem Handel zugesandt wurden. Im dritten Fall erhielt T & L die Kopie der Preislisten erst vier Tage nach ihrer offiziellen Bekanntgabe an den Handel. In jedem Fall aber hatte BS ihre eigenen Kunden kontaktiert, bevor mit T & L gesprochen wurde, und insbesondere hat BS ihre Kunden jeweils zwei oder drei Wochen im voraus wissen lassen, daß man die Preise erhöhen würde. T & L

ist also keineswegs bevorzugt informiert worden. Ein zeitlicher Vorsprung bestand lediglich vor der offiziellen Versendung der Preislisten und nicht etwa vor dem Zeitpunkt, an dem die Kunden von BS über die neuen Preise in Kenntnis gesetzt wurden" ([125]).

(48) Es gibt jedoch Beweise dafür, daß die von British Sugar an Tate & Lyle gegebenen, das Haushaltszuckergeschäft betreffenden Informationen nicht auf die bloße Übermittlung der Preislisten beschränkt waren. British Sugar informierte Tate & Lyle von ihrer Absicht, die Haushaltszukkerpreise anzuheben, erhebliche Zeit im voraus, d.h. bevor die detaillierten Preislisten erstellt waren. In einer der Kommission zugesandten schriftlichen Erklärung vom 12. Dezember 1990 ([126]) erklärte der Leiter des Inlandsverkaufs Einzelhandel von Tate & Lyle mit bezug auf Haushaltszucker: „Nach meiner Erinnerung hat es seit meinem ersten Treffen mit BS im Februar 1987 und in der Folgezeit keine von BS ausgehende Preiserhöhung gegeben, die mir nicht mindestens 2-3 Wochen vor dem offiziellen Rundschreiben von BS angezeigt worden wäre" ([127]). Während der am 27. Mai bei Tate & Lyle durchgeführten Nachprüfungen bestätigte ein Vertreter des Unternehmens ([128]), daß „anzeigen" in diesem Fall bedeutete, daß British Sugar „tatsächlich den Betrag genannt habe, um den man die Listenpreise anheben wollte" („would actually say the amount of the price intended listings"), und daß dies anhand einer Standardpreisliste geschehen sei. Bei einer anderen Gelegenheit im Verlauf der gleichen Nachprüfungen wurde die ebenfalls im Zusammenhang mir Haushaltszucker gestellte Frage der Kommission nach den von British Sugar vorab übermittelten Preislisten und der Vorankündigung geplanter Preiserhöhungen von einem Vertreter von Tate & Lyle zusammenfassend wie folgt beantwortet ([129]): „das war im allgemeinen eine Angelegenheit von vielleicht drei oder vier Wochen vor dem offiziellen Datum der Preiserhöhung" ([130]).

2.2.3. *Zugänglichkeit und Wert der Zuckerpreisinformation*

(49) Zur Frage der Zugänglichkeit und des Werts der von British Sugar bei den Zusammenkünften gelieferten Preisinformationen verweist die Kommission zunächst auf die Tatsache, daß es technisch stets schwieriger und mühsamer ist, sich Informationen über die preislichen Absichten eines Wettbewerbers stückweise in Gesprächen mit mehreren seiner potentiellen Kunden zu verschaffen, als diese Informationen direkt und in umfassender Form in Zusammenkünften mit diesem Wettbewerber von ihm selbst zu erhalten. Zudem entspricht es der allgemeinen Erfahrung, daß über eine Anzahl Dritter (hier: potentielle Abnehmer von British Sugar) erhaltene Zweithandinformationen weniger zuverlässig und weniger genau sind als von der Quelle (hier: British Sugar) selbst gelieferte Daten. Eine Bestätigung hierfür findet sich in Tate & Lyle's Schreiben an das Office of Fair Trading vom 16. Juli 1990 ([131]), in dem es heißt: „Die Übermittlung von Informationen zwischen Abnehmern und Herstellern kann oft unzuverlässig, wenn nicht gar völlig irreführend sein. Das galt insbesondere für den Zuckermarkt in den letzten Jahren" ([132]). Im gleichen Schreiben erklärt Tate & Lyle, daß auch die unter Wettbewerbern ausgetauschten Informationen unzuverlässig sein können. Später jedoch bestätigte Tate & Lyle, daß die von British Sugar gelieferten Informationen für sie nützlich waren ([133]) — was sich auch aus der Tatsache ableiten läßt, daß T & L an den Zusammenkünften weiter regelmäßig teilgenommen hat.

James Budgett erklärte in seiner Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte ([134]), daß „Marktquellen zwar vielleicht keine perfekte, sofortige Information über Preise bei einzelnen Kunden liefern (es mag sogar vorkommen, daß einzelne Einkäufer bewußt irreführende Angaben über ihre Einkaufspreise bei anderen Lieferanten machen), die Informationen über das allgemeine Preisniveau sind dagegen sehr genau und schnell. Die besondere Marktstruktur war hierfür geradezu ideal" ([135]). JB erklärte weiter ([136]), daß „die Informationen über die von BS erstellte Matrix im Markt (und besonders über die Kunden) sehr schnell und genau weitergegeben wurden — zumindest an alle Hauptakteure" ([137]). Napier Brown bestätigte diese von James Budgett vertretene Ansicht ([138]). In ähnlichem Sinne argumentiert British Sugar ([139]), daß die Händler die Informationen auch über den Markt erlangen konnten, und daß die Information somit nur „insofern wirksam war, als sie den Händlern ein gewisses Maß an Gewißheit verschaffte" ([140]).

2.2.4. *Weitere Aussagen über die Zusammenkünfte*

(50) In Tate & Lyle's Schreiben vom 29. August 1990 an das Office of Fair Trading ([141]) ist näher erläutert, was — wie man sich bei T & L erinnert — bei diesen Meetings besprochen wurde.

„2. Gewerbezucker

(. . .)

Herr Smith erinnert sich, daß auf der ersten dieser Zusammenkünfte der vier Unternehmensvertreter ein Mindestgrundpreis für Gewerbezucker in der Gegend von 370 £/t angenommen wurde. Bei den folgenden Sitzungen wurde davon ausgegangen, daß dieser Grundpreis angehoben werden sollte, und zwar gemäß der allgemeinen Preiserhöhung, so wie sie sich aus der von British Sugar vorgelegten

„Matrix“ ergab, in der Mindestnettopreise für bestimmte Abnahmemengen aufgeführt waren. Gesprochen wurde u. a. über Preisänderungen, Preisstaffelung, Liefer- und Kreditbedingungen, befürchtete Umsatzverluste und gelegentlich auch über die Lage bei einzelnen Kunden. In der Anfangszeit hatte T & L bei diesen Zusammenkünften den Eindruck, daß es sich zum Teil um Befriedungsaktionen zwischen British Sugar und den Händlern handelte. Nachdem die Händler während des Preiskriegs bei den kleineren Abnehmern starke Umsatzverluste erlitten hatten, schien British Sugar nun daranzugehen, ihnen diese kleinen Kunden nach und nach zurückzugeben. T & L Sugars war hierbei nicht betroffen, da das Unternehmen bei den kleineren Abnehmern ohnehin nie sehr stark vertreten war.

(. . .)

3. Haushaltszucker

Zusammenkünfte zwischen den bei British Sugar und Tate & Lyle für den Vertrieb von Einzelhandelsware (Haushaltszucker) zuständigen Managern, den Herren [gestrichen, Geschäftsgeheimnis] und [gestrichen, Geschäftsgeheimnis], fanden bei zweierlei Anlässen statt: einmal, um BS Gelegenheit zu geben, T & L von einer bevorstehenden Preiserhöhung zu informieren, und ferner, wenn Umstände eintraten, die einen der beiden Zukkerproduzenten vermuten ließen, daß der andere versuchte, ihm bei seinen Kunden durch Preisunterbietung Geschäfte abzujagen. Bei Treffen aus Anlaß von Preisänderungen übergab BS die neue Preisliste — einige Tage vor ihrer Veröffentlichung — und informierte T & L über die Höhe des Rabatts, den man den Kettenläden anbieten würde (um die Gewinnspanne der Ketten nicht zu schmälern). T & L wurde jedoch nicht über spezifische Preise informiert, die bestimmten Kunden angeboten werden sollten“ ([142]).

(51) In einem Schreiben an das Office of Fair Trading vom 7. August 1990 ([143]) kommentierte British Sugar den Brief von Tate & Lyle an das OFT vom 16. Juli 1990 ([144]) und beschrieb die fraglichen Meetings nach eigener Erinnerung. Sowohl Napier Brown als auch James Budgett stimmen mit diesen Darstellungen überein ([145]).

„In Absatz 3, Seite 4 seines Briefes ([146]) befaßt sich Herr Shaw mit dem Gewerbezuckergeschäft und den Zusammenkünften bzw. dem Informationsaustausch zwischen den beiden Unternehmen und den Hauptzuckerhändlern Napier Brown und James Budgett. Die ersten Treffen fanden mit den Händlern statt. Eine der von Napier Brown vorgebrachten Klagen betraf die von British Sugar vorgenommene und von der Kommission als Verstoß gegen Artikel 86 interpretierte Preissenkung bei Gewerbe- und Haushaltszucker. Der ursprüngliche Zweck der Meetings, bei denen British Sugar den Händlern gegenüber bestätigte, was diese (die ja auch Kunden von British Sugar waren) ohnehin im Markt feststellen konnten, bestand darin, die Händler zu beruhigen und ihnen zuzusichern, daß das Problem nicht wieder auftreten werde. Im weiteren Verlauf der Treffen wurden die Händler dann über British Sugar's preisliche Pläne informiert. Die Zusammenkünfte mit Tate & Lyle begannen Ende 1987 ([147]). Bei diesen Treffen verkündete der Vertreter von British Sugar, welche Preise das Unternehmen in zukünftigen Vierteljahresperioden zu erzielen beabsichtigte. Wie in solchen Fällen üblich, wurde eine Preis-Mengen-Matrix erstellt — als Leitlinie für das eigene Verkaufspersonal von BS: für eine Unterschreitung der angegebenen Mindestpreise mußte eine Genehmigung der Verkaufsleitung eingeholt werden. Die Existenz dieser Matrix war in der Branche und auch beim Wettbewerb allgemein bekannt — es wurde sogar darüber diskutiert, die Matrix zu veröffentlichen. Die Erstellung der Matrix erfolgte im Rahmen der Jahresplanung des Unternehmens, bei der sie eines der wesentlichen Elemente der Ertragsplanung bildete. Sie war auch eine bewußte Maßnahme, mit der British Sugar sich bemühte, der Aufforderung der Europäischen Kommission nachzukommen, für eine kostenbezogene Preisstruktur zu sorgen. Somit — und dies ist zu betonen — handelte es sich bei dem, was den anderen Unternehmen mitgeteilt wurde, allein um von British Sugar bereits getroffene kommerzielle Entscheidungen. Zu keiner Zeit ist vereinbart worden, welche Preise bestimmten Abnehmern berechnet werden sollen. Und dementsprechend gab es auch keine Vereinbarung zwischen den Parteien über die anzubietenden Preise. Bei den Informationen ging es hauptsächlich um die Preiserhöhungen, die British Sugar bei Abnehmern unterschiedlicher Mengen anzuwenden beabsichtigte. Aber zu dem Zeitpunkt, an dem diese Informationen an Tate & Lyle und die Zuckerhändler gegeben wurden, wären sie auch jedem der gewerblichen Abnehmer von British Sugar zugänglich gewesen. Eine gewisse Diskussion hat zwar stattgefunden; die Entscheidungen und damit die Geschäftsplanung von British Sugar sind aber in keinem Fall revidiert worden. Außerdem wurden auch sonstige marktbezogene Themen diskutiert, wie etwa die Kreditwürdigkeit von Kunden. Tate & Lyle und die Händler hatten jederzeit die Möglichkeit, ihre eigenen Preisentscheidungen zu treffen, und in der Praxis haben sie von dieser Möglichkeit auch Gebrauch gemacht“ ([148]).

Zum Thema Haushaltszucker erklärte British Sugar in dem gleichen Brief vom 7. August 1990:

„Anscheinend hat British Sugar Tate & Lyle gelegentlich die Daten und die zeitliche Staffelung von Erhöhungen ihrer Einzelhandels-Preisliste mitgeteilt. Auch dies war offenbar ein völlig einseitiger Informationsfluß. Wir haben uns davon vergewissert, daß zu keiner Zeit Informationen über die spezifische Höhe der bestimmten Kunden zu gewährenden Rabatte ausgetauscht wurden. Die den Kunden gegebenen Informationen über die zeitliche Planung von Preiserhöhungen waren größtenteils in der Branche allgemein bekannt. Alljährlich werden die Preise mit Wirkung vom 1. Juli angehoben, um sie an Veränderungen in der Preisstruktur der Gemeinschaft anzupassen. So hat British Sugar ihre Kunden in diesem Jahr am 11. Mai über die am 1. Juli in Kraft tretenden Preiserhöhungen informiert. Tate & Lyle erhielten diese Information am 9. Mai. Wenn ein einzelner Kunde bei British Sugar anfragt, ob das Unternehmen beabsichtige, seine Preise zu irgendeinem anderen Termin während des Jahres zu erhöhen, wird man diesen Kunden über British Sugar's derzeitige Absichten informieren und ihm nach Möglichkeit auch die voraussichtliche Höhe der ggf. vorgesehenen Preisanhebung mitteilen“ ([149]).

2.2.5. *Die Marktlage im relevanten Zeitraum in der Sicht der Parteien*

(52) Eine Anzahl weiterer Dokumente lassen erkennen, wie die Parteien die Marktlage während des relevanten Zeitraums interpretierten:

(53) In einer Schrift mit dem Titel „James Budgett & Son Ltd., Unternehmensstrategie 1987-1990“ („James Budgett & Son Limited — Business strategy 1987-1990“) ([150]) findet sich im ersten Abschnitt unter der Überschrift „Zuckerhandel und -verarbeitung“ („Sugar Dealing, Distribution and Processing“) folgende Darstellung: „Es liegt im Interesse von British Sugar, nun, da man kein mengenmäßiges Wachstum mehr erzielen kann, zu einer Hochpreisstrategie überzugehen und die Preisstaffelung im Markt wiederherzustellen. Zu diesem Zweck braucht BS die Kooperation der Händler (und um diese bemüht man sich zur Zeit), zumal ein aggressives Marketing von Zuckerimporten diese Bestrebungen völlig zunichte machen könnte. Die Rückkehr zu einem ordentlichen Markt macht Fortschritte. Man verhandelt über verbesserte Raffinierkommissionen, und auch die Handelsgewinne werden besser“ ([151]).

(54) In einem dem Vorstand von James Budgett in Vorbereitung für eine für den 2. August 1990 geplante Vorstandssitzung vorgelegten Marktbericht ([152]) heißt es: „Nach kürzlichen, unabhängigen Gesprächen mit BS und T & L ist davon auszugehen, daß British Sugar eine Erhöhung um mindestens 3-4 £/t fordern und T & L zweifellos nachfolgen wird“ ([153]).

(55) Im Protokoll einer Zusammenkunft zwischen dem geschäftsführenden Direktor von De Danske Sukkerfabrikker und der Unternehmensleitung von British Sugar vom 26. Juni 1987 ([154]) ist vermerkt, daß „in derzeit laufenden Gesprächen zwischen T & L und BSC versucht wird, die Marktentwicklung zu koordinieren, wobei BSC aber kein Risiko eingehen will. PJ ([155]) klagt, daß T & L ihre Vereinbarungen immer wieder brechen, während BSC ihre Mindestpreise stets einhält, keine geheimen Sonderrabatte gewährt usw.“ ([156]).

(56) Bei Tate & Lyle heißt es in einer u. a. an den Verkaufs- und Marketing-Direktor (Gewerbezucker) gerichteten internen Mitteilung ([157]): „BS haben angedeutet, daß der ihnen durch die 5 %ige Kürzung der Preisstützung entstehende Nettoverlust in der Größenordnung von 9 Mio. £ liegen dürfte. Man schlägt vor, dem Markt (für Gewerbezucker) zu sagen, daß das Preisniveau mit Wirkung vom Januar 1990 um 20 £/t ansteigen muß, um zu Bedingungen zurückzufinden, die es dem Unternehmen ermöglichen würden, weiterhin im notwendigen Umfang in die Zukunft zu investieren. BS haben das offenbar mit Ridgwell ([158]) diskutiert, der anrief, um mir diesen Punkt mitzuteilen“ ([159]).

2.2.6. *Die Diskrepanz zwischen den Erhöhungen der institutionellen Preise und den von British Sugar vorgenommenen Preiserhöhungen*

(57) Schließlich ist erwiesen, daß British Sugar ihre Preise sowohl für Gewerbe- als auch für Haushaltszucker im relevanten Zeitraum über die Erhöhungen der institutionellen Preise hinaus angehoben hat, so daß sich der Abstand zwischen den institutionellen Preisen und den von British Sugar im Markt praktizierten Preisen vergrößert hat. Während der mündlichen Anhörung erklärte die Kommission, daß ein Vergleich der von der Kommission erstellten Daten für die institutionellen Preise (d.h. Interventionspreis plus Lagerabgabe, entsprechend dem garantierten Mindestpreis für A/B-Zucker ([160]) aus der Zeit von Januar 1986 bis Dezember 1990 mit den von British Sugar gelieferten Angaben über ihre im gleichen Zeitraum bei größeren Abnehmern praktizierten Marktpreise ([161]) gezeigt habe, daß die Spanne, um die die von BS berechneten Preise über den jeweiligen institutionellen Preisen lagen, sich im Zeitraum von Januar 1986 bis Dezember 1990 verdoppelt hat. British Sugar bestritt weder die Richtigkeit der von der Kommission angestellten Rechnung noch die Tatsache, daß es eine Ausweitung der Spanne in dem von der Kommission festgestellten Maße gegeben hat. British Sugar bezeichnete diese Ausweitung der Spanne jedoch als minimal und verwies darauf, daß das Unternehmen lediglich sein öffentlich bekanntes Geschäftsziel verfolgt habe: sich darum zu bemühen, im Markt Preiserhöhungen zu realisieren, die über die institutionellen Erhöhungen hinausgingen ([162]).

G. PARALLELVERFAHREN DES WETTBEWERBSAMTS DES VEREINIGTEN KÖNIGREICHS

(58) Seit 1990 führte das Wettbewerbsamt des Vereinigten Königreichs (UK Office of Fair Trading — OFT) in der gleichen Sache ein Parallelverfahren gegen British Sugar und Tate & Lyle. Wie in Randnummer 2 bereits erwähnt, richtete Tate & Lyle im Juli und August 1990 zwei selbstbeschuldigende Briefe an das OFT. Am 15. April 1991 unterbreiteten Tate & Lyle und British Sugar dem OFT ein gemeinsames Memorandum, in dem sie die Arrangements beschrieben, die in der Zeit vom 20. Juni 1986 bis zum 2. Juli 1990 zwischen den beiden Unternehmen bestanden hatten ([163]). Im Juni 1991 wurde dieses Memorandum in das Verzeichnis wettbewerbsbeschränkender Handelsvereinbarungen (Register of Restrictive Trading Agreements) aufgenommen. Einige Zeit nachdem (im Juni 1992) die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte der Kommission in dem hier vorliegenden Verfahren ergangen war, richtete British Sugar eine Beschwerde an den Gerichtshof für wettbewerbsbeschränkende Praktiken (Restrictive Practices Court) und forderte die Entfernung des Memorandums aus dem Register). British Sugar argumentierte erstens, daß das Memorandum die Arrangements zwischen British Sugar und Tate & Lyle nicht richtig wiedergebe, und zweitens, daß diese Darstellung, auch wenn sie korrekt wäre, keine Offenlegung einer wettbewerbsbeschränkenden Vereinbarung enthalte. Tate & Lyle legte keine Beschwerde ein. In seinem Urteil vom 21. August 1996 verwarf der Restrictive Practices Court beide Einlassungen von British Sugar. Er entschied, daß das Memorandum die fraglichen Arrangements korrekt wiedergibt und offenlegt, daß zwischen British Sugar und Tate & Lyle in der Zeit vom 20. Juni 1986 bis zum 2. Juli 1990 eine wettbewerbsbeschränkende Vereinbarung bestanden hat. Gegen dieses Urteil hat British Sugar innerhalb der Rechtsmittelfrist keine Berufung eingelegt, so daß es rechtskräftig geworden ist. Am 10. Dezember 1996 haben British Sugar und Tate & Lyle gegenüber dem Restrictive Practices Court Erklärungen abgegeben, in denen sie sich verpflichteten, in Zukunft weder wettbewerbsbeschränkende Preisvereinbarungen zu treffen noch irgendwelche Arrangements ähnlicher Art einzugehen und auch keine anderen eintragungspflichtigen Vereinbarungen zu praktizieren, deren Einzelheiten nicht rechtzeitig dem OFT angezeigt wurden. Diese Verpflichtungserklärungen gelten für die gesamte Geschäftstätigkeit beider Unternehmen ([164]).

III. RECHTLICHE WÜRDIGUNG

A. DEFINITION DES RELEVANTEN MARKTS

1. *Der relevante Produktmarkt*

(59) Der relevante Produktmarkt ist Kristallzucker. Dieser Markt ist unterteilt in zwei Teilmärkte: Zucker für den Verkauf über den Einzelhandel („Haushaltszucker“ oder „Einzelhandelszucker“) und Zucker für den Verkauf an gewerbliche Abnehmer („Gewerbezucker“).

Spezialzucker und Flüssigzucker, die für andere Zwecke als Kristallzucker verwendet werden, erfüllen nicht die gleichen Anforderungen und gehören daher nicht zum relevanten Produktmarkt, da sie — aus der Sicht der Abnehmer — nicht substituierbar sind.

Industriell erzeugte Zuckersurrogate wie Saccharin, Cyclomate oder Aspartam stehen nur in Teilbereichen (z.B. bei Diätnahrung) in Wettbewerb zu natürlichem Zucker und gehören daher ebenfalls nicht zum gleichen relevanten Produktmarkt wie Kristallzucker ([165]).

2. *Der räumlich relevante Markt*

(60) Im Rahmen der Zuckermarktordnung der Gemeinschaft ([166]) wird jedem Mitgliedstaat eine bestimmte Zuckerquote zugeteilt. Diese nationale Quote wird in den einzelnen Mitgliedstaaten auf die Zuckerrüben verarbeitenden Unternehmen aufgeteilt. Im relevanten Zeitraum und seither hat British Sugar als einziger Zuckerrübenverarbeiter im Vereinigten Königreich stets die gesamte A/B-Zuckerquote des VK erhalten ([167]). Der Europäische Gerichtshof hat eingeräumt, daß die gemeinsame Ordnung des Zuckermarkts erheblichen Einfluß auf die Produktion und den Absatz von Zucker in der Gemeinschaft hat und dazu beiträgt, die Aufteilung der nationalen Märkte zu konsolidieren:

„Unbestritten ist, daß das vorerwähnte Quotensystem, das die allmähliche Verlagerung der Zuckerproduktion in für den Zuckerrübenanbau besonders geeignete Gebiete aufgehalten und zugleich jegliche größere Steigerung der Produktion verhindert hat, damit auch die von den Produzenten im Gemeinsamen Markt zu verkaufenden Mengen gering gehalten hat ([168]).

Zusammen mit den relativ hohen Transportkosten hat diese Beschränkung vermutlich einen nicht unerheblichen Einfluß auf das Angebot als einem der Hauptelemente des Wettbewerbs und damit auf Umfang und Art des Handels zwischen den Mitgliedstaaten ([169]).

Unabhängig von der Kritik, die man an einem System üben mag, das darauf angelegt ist, die Aufteilung nationaler Märkte mit Hilfe nationaler Quoten zu konsolidieren, und dessen Auswirkungen im weiteren Verlauf geprüft werden — unbestreitbar ist, daß, soweit in diesem System in der Praxis ein gewisser Restbereich des Wettbewerbs bestehen bleibt, dieser Bereich unter die Bestimmungen der Wettbewerbsvorschriften fällt“ ([170]).

(61) In den Verarbeitungs- und Raffineriebetrieben von British Sugar und Tate & Lyle wird insgesamt im Vereinigten Königreich genügend Zucker hergestellt, um nahezu den gesamten Inlandsbedarf an Zucker aller Sorten zu decken.

(62) Dennoch wird Zucker in das Vereinigte Königreich eingeführt, weil einige Zuckerverbraucher eine zusätzliche Zuckerquelle außerhalb des VK wünschen, um die Kontinuität ihrer Versorgung zu sichern, insbesondere gegen das Risiko einer Zukkerknappheit (wie sie im Zuckermarktjahr 1974/75 auftrat), zugleich aber auch als Wettbewerbswaffe gegen die beiden inländischen Produzenten ([171]). Außerdem importieren die Händler Zucker, wenn die Bedingungen günstig sind. Die Zuckereinfuhren aus anderen Mitgliedstaaten erfolgen stets zum weitaus größten Teil in Form von Kristallzucker.

(63) Während der letzten Jahre beliefen sich die Zuckereinfuhren aus anderen Mitgliedstaaten auf ca. 4-10 % des Gesamtverbrauchs im Vereinigten Königreich. Dies ist anscheinend eine Art strukturell bedingte Obergrenze für Zuckerimporte, die kaum überschritten werden dürfte ([172]). Die Hauptgründe hierfür liegen darin, daß sich der britische Zuckermarkt von benachbarten Märkten durch einige Besonderheiten unterscheidet:

i) Das natürliche Hindernis des Ärmelkanals, dessen Überwindung zusätzliche Transportkosten verursacht, erlaubt es den britischen Zukkerherstellern, für ihr Produkt in Großbritannien einen Mehrpreis gegenüber dem auf dem Festland geltenden Zuckerpreis zu berechnen. Die britischen Zuckerpreise entsprechen im allgemeinen den Preisen von British Sugar.

Es ist erwiesen ([173]), daß British Sugar im relevanten Zeitraum bemüht war, ihre Preise knapp unter der Obergrenze zu halten, an der damit zu rechnen war, daß erhebliche Mengen Importzucker auf den britischen Inlandsmarkt gelockt würden, was BS möglicherweise daran gehindert hätte, ihre gesamte A/B-Zuckerquote im Vereinigten Königreich abzusetzen.

ii) Wenn Abnehmer, die häufige, größere Lieferungen oder schnelle Anlieferung auf kurzfristigen Abruf benötigen, aus Einfuhren versorgt werden sollen, müssen in Großbritannien entsprechende Lagerbestände an Importzucker aufgebaut und unterhalten werden, was notwendigerweise zusätzliche Kosten verursacht.

iii) Außerdem müßte — wie im zweiten MMC-Bericht ([174]) dargelegt — der Preis in Großbritannien deutlich höher sein als auf dem Festland, um Importe in erheblichem Umfang auszulösen. Aus Furcht vor Gegenexporten der britischen Hersteller dürften die potentiellen Exporteure nur bei einem erheblichen Aufpreis bereit sein, größere Mengen Zucker nach Großbritannien zu liefern ([175]).

(64) Der einzige Teil des Vereinigten Königreichs, in dem andere Bedingungen herrschen, ist Nordirland, das für die Zwecke des vorliegenden Falls nicht zum räumlich relevanten Markt gehört ([176]).

Zwar liefern sowohl British Sugar als auch Tate & Lyle Zucker nach Nordirland, keines dieser Unternehmen hat jedoch Produktionsanlagen in Nordirland, und es wird dort auch kein Zucker hergestellt. Wegen der Transportkosten wird Zukker für Nordirland zumeist aus der Republik Irland eingeführt, und zwar von der Irish Sugar, die 60-70 % des nordirischen Zuckermarkts hält. Die restlichen Zuckerlieferungen nach Nordirland entfallen auf British Sugar und Tate & Lyle. Beide Unternehmen berechnen in ihren Preisen für Nordirland einen standardisierten Zuschlag für die zusätzlich anfallende Seefracht ([177]).

(65) Die Kommission kommt somit zu dem folgenden Ergebnis: der für die Zwecke dieses Verfahrens relevante Markt ist der Markt für Kristallzucker zur Belieferung gewerblicher Abnehmer (Gewerbezucker) und zum Vertrieb über den Einzelhandel (Haushalts- oder Einzelhandelszucker) in Großbritannien, das einen erheblichen Teil des Gemeinsamen Markts bildet.

Aus den der Kommission vorliegenden Informationen ist zu entnehmen, daß British Sugar, Tate & Lyle, Napier Brown und James Budgett zusammen während des relevanten Zeitraums mehr als 90 % des Gewerbezuckermarkts in Großbritannien auf sich vereinigten, während British Sugar und Tate & Lyle zusammen etwa 89 % des Haushaltszuckermarkts in Großbritannien hielten. Vor dem Hintergrund dieser Zahlen ist die Kommission der Ansicht, daß beide Märkte eine stark oligopolistische Struktur aufwiesen.

B. VEREINBARUNG UND/ODER ABGESTIMMTE VERHALTENSWEISE ZWISCHEN UNTERNEHMEN MIT DEM ZWECK ODER DER WIRKUNG EINER ERHEBLICHEN EINSCHRÄNKUNG DES WETTBEWERBS

!. *Die Einschätzung der Kommission*

1.1. **Vereinbarung und/oder abgestimmte Verhaltensweise zwischen Unternehmen**

(66) Aus der Rechtsprechung des Gerichtshofs der Europäischen Gemeinschaften und des Gerichts erster Instanz geht hervor, daß von der Existenz

einer Vereinbarung im Sinne von Artikel 85 Absatz 1 auch dann schon ausgegangen werden kann, wenn die Parteien lediglich einen allgemeinen Konsens hinsichtlich der Aktionen erzielt haben. Eine solche Vereinbarung kann gemeinsame Beschlußfassung und die Verpflichtung zur Einhaltung eines gemeinsamen Systems beinhalten. Es genügt aber, daß die betreffenden Unternehmen ihren gemeinsamen Willen bekunden, sich am Markt auf eine bestimmte Weise zu verhalten ([178]). Die Vereinbarung braucht nicht formell oder schriftlich getroffen zu werden, und sie braucht auch nicht mit ausdrücklichen Sanktionen oder Maßnahmen zu ihrer Durchsetzung verbunden zu sein.

(67) Eine abgestimmte Verhaltensweise im Sinne von Artikel 85 Absatz 1 setzt andererseits nicht voraus, daß die Beteiligten eine Vereinbarung darüber getroffen haben, was im einzelnen jeder von ihnen am Markt tun oder unterlassen soll. Mit der Einführung des Begriffs der „abgestimmten Verhaltensweise“ zusätzlich zu dem der „Vereinbarung“ wurde im EG-Vertrag der Zweck verfolgt, den Unternehmen die Möglichkeit zu nehmen, das in Artikel 85 Absatz 1 ausgesprochene Verbot zu umgehen, indem sie eine Form der Abstimmung wählen, bei der die wettbewerblichen Risiken bewußt durch ein praktisches Zusammenwirken ersetzt werden, ohne daß es zu einer Vereinbarung im oben (Randnummer 66) beschriebenen Sinne kommt ([179]). In seinem Urteil im Fall ICI/Kommission ([180]) erklärt der Europäische Gerichtshof unter Randnummern 65-67 weiter, daß sich eine abgestimmte Verhaltensweise u. a. aus einer Koordinierung der Beteiligten ergeben kann. Ein Parallelverhalten ist zwar nicht per se als abgestimmte Verhaltensweise zu deuten, es kann aber ein starkes Indiz für eine solche Verhaltensweise liefern, insbesondere, wenn es zu Wettbewerbsbedingungen führt, die nicht den in Anbetracht der Art der Produkte, der Zahl und Größe der beteiligten Unternehmen und des Umfangs des betreffenden Markts als normal anzusehenden Bedingungen entsprechen. Der Europäische Gerichtshof stellte fest, daß dies insbesondere dann zutrifft, wenn das Parallelverhalten die Beteiligten in die Lage versetzt, unter Beeinträchtigung des freien Warenverkehrs im Gemeinsamen Markt und der freien Lieferantenwahl der Verbraucher zu versuchen, Preise auf einem anderen als dem vom Wettbewerb bestimmten Niveau zu stabilisieren und bestehende Marktpositionen zu konsolidieren.

(68) In seinem Urteil vom 16. Dezember 1975 ([181]) stellte der Europäische Gerichtshof fest, daß die in seiner Rechtsprechung niedergelegten Kriterien der Koordinierung und Zusammenarbeit, die keineswegs die Erstellung eines konkreten Plans voraussetzen, im Lichte des den Bestimmungen des EG-Vertrags zugrundeliegenden Wettbewerbsbegriffs zu verstehen sind: jeder Wirtschaftsbeteiligte soll unabhängig von anderen entscheiden, welche Geschäftspolitik er im Gemeinsamen Markt zu verfolgen gedenkt. Dieses Prinzip der Unabhängigkeit spricht den Unternehmen nicht das Recht ab, sich auf intelligente Weise an das tatsächliche oder erwartete Verhalten ihrer Wettbewerber anzupassen; direkte oder indirekte Kontakte zwischen ihnen, deren Zweck oder Wirkung darin besteht, das Marktverhalten eines tatsächlichen oder potentiellen Wettbewerbers zu beeinflussen oder einen solchen Wettbewerber über das beschlossene oder ins Auge gefaßte eigene Verhalten am Markt zu informieren, sind dagegen streng verboten.

(69) Ein Verhalten kann somit als abgestimmte Verhaltensweise unter Artikel 85 Absatz 1 fallen, wenn die Parteien zwar nicht vereinbart oder vorab beschlossen haben, wie sich jede Seite am Markt verhalten soll, sich aber bewußt an eine gemeinsame, die Koordinierung ihres Geschäftsverhaltens fördernde oder erleichternde Strategie halten oder anpassen.

(70) Das Gericht erster Instanz hat in verschiedenen Urteilen ([182]) klargestellt, daß die Kommission insbesondere bei einem komplexen, sich über einen längeren Zeitraum erstreckenden Verstoß nicht gehalten ist, diesen ausschließlich als Vereinbarung oder als abgestimmte Verhaltensweise darzustellen oder in getrennte Verstöße aufzuteilen. Tatsächlich kann sich eine solche Unterscheidung als undurchführbar oder nicht sinnvoll erweisen, weil der Verstoß zugleich Merkmale beider Arten verbotenen Verhaltens aufweist — obwohl einzelne seiner Erscheinungsformen, isoliert betrachtet, möglicherweise eher mit der einen als der anderen zutreffend beschrieben sind. Insbesondere wäre es unsinnig, ein einem und demselben Zweck dienendes, fortlaufendes Verhalten künstlich in mehrere Einzelverstöße zu unterteilen.

Somit stützt das Gericht erster Instanz in seinen Urteilen die von der Kommission gewählte doppelte Charakterisierung des Gesamtverstoßes als Vereinbarung und abgestimmte Verhaltensweise, und es bestätigt auch, daß dies nicht so zu verstehen ist, daß zugleich und kumulativ nachzuweisen wäre, daß alle zu dem fortlaufenden Verhalten gehörenden Tatbestandselemente sowohl die Kriterien einer Vereinbarung als auch die einer abgestimmten Verhaltensweise erfüllen, sondern als Bezugnahme auf ein komplexes Ganzes, das aus einer Anzahl von Tatbestandselementen besteht, von denen einige, einzeln gesehen, als Vereinbarung zu bezeichnen sind, während andere als abgestimmte Verhaltensweise anzusehen wären.

(71) Die Kommission ist der Ansicht, daß der oben beschriebene Sachverhalt einen komplexen Verstoß erheblicher Dauer ([183]) erkennen läßt, an dem British Sugar, Tate & Lyle, Napier Brown und James

Budgett beteiligt waren, und der während des relevanten Zeitraums neben Elementen, die, isoliert betrachtet, als Vereinbarungen bezeichnet werden können, auch solche umfaßte, die man als abgestimmte Verhaltensweisen einordnen kann. Auch wenn abzulehnen wäre, daß bestimmte oder irgendwelche dieser Elemente als Vereinbarung ([184]) anzusehen sind, würden doch alle Elemente dieses komplexen Verstoßes, die keine Vereinbarungen darstellen, zumindest in die Kategorie der abgestimmten Verhaltensweisen ([185]) fallen. Es wäre jedoch unsinnig, dieses komplexe Verhalten erheblicher Dauer künstlich in Teilverstöße unterteilen zu wollen, zumal es sich um ein fortgesetztes, gemeinsames System handelte, das in seiner Gesamtheit einem und demselben, in den Randnummern 72 bis 76 näher dargestellten Zweck diente. Im Rahmen dieser rechtlichen Würdigung nach Artikel 85 Absatz 1 wird das fragliche Verhalten daher als Vereinbarung und/oder abgestimmte Verhaltensweise bezeichnet.

1.2. Zweck oder Wirkung einer erheblichen Einschränkung des Wettbewerbs

1.2.1 *Koordinierung der Preispolitik*

(72) Am 20. Juni 1986 verständigten sich British Sugar und Tate & Lyle darauf, den Preis für Kristallzucker in Großbritannien anzuheben und es zu unterlassen, durch Unterbieten eine Ausweitung ihrer Marktanteile anzustreben. Wenn dieser Beschluß, den Preiskrieg zu beenden und zu einer neuen Preispolitik überzugehen, auch zunächst von British Sugar als Preisführer am Markt ausgegangen war, so geschah dies in Abstimmung mit Tate & Lyle. Letztere bestärkte British Sugar in ihren preislichen Absichten, indem sie bei der erwähnten Sitzung bestätigte, der gleichen Preispolitik folgen zu wollen. Napier Brown und James Budgett wurden von British Sugar auf eine der Sitzung vom 20. Juni 1986 nachfolgenden Zusammenkunft über die neue Preispolitik informiert. Die systematische Teilnahme aller vier Parteien an den nach dem 20. Juni 1986 über einen längeren Zeitraum regelmäßig stattfindenden Treffen und die dabei erfolgte Lieferung und Entgegennahme von Informationen über die Preisbildung bei Gewerbezucker zwischen allen vier Parteien sowie über die Preisbildung bei Haushaltszucker zwischen British Sugar und Tate & Lyle sind Indiz für ihr abgestimmtes Verhalten. Sie schuf die notwendige Atmosphäre gegenseitiger Gewißheit hinsichtlich der zukünftigen Preisstellung, bei der jeder von ihnen, wenn schon nicht auf die genaue Höhe der Preise der anderen Teilnehmer, so doch zumindest darauf vertrauen konnte, daß diese weiterhin der abgesprochenen Hochpreisstrategie folgen würden. Diese gegenseitige Gewißheit war für alle Teilnehmer von Interesse, besonders — wenn auch nicht allein — im Preisbereich über die Gewinnschwelle, wo Wettbewerb möglich und gewinnbringend war. Abgesehen davon waren, wie oben gezeigt ([186]), die Händler Napier Brown und James Budgett stets vor allem an der mengenbezogenen Staffelung der Gewerbezuckerpreise interessiert, so wie sie in der Matrix erschien. British Sugar und Tate & Lyle ihrerseits hatten ein zusätzliches Interesse daran. Napier Brown und James Budgett in ihre Absprache einzubeziehen, da die Händler aufgrund ihrer traditionellen Geschäftsbeziehungen zu festländischen Produzenten in der Lage gewesen wären, die auf Anhebung der Kristallzuckerpreise in Großbritannien angelegte gemeinsame Strategie von British Sugar und Tate & Lyle mit Zuckereinfuhren weitgehend scheitern zu lassen.

(73) Das Verhalten der Parteien ist als Vereinbarung und/oder abgestimmte Verhaltensweise zu bezeichnen, deren Zweck es war, den Wettbewerb auf den Märkten für Gewerbezucker (alle vier Parteien) und für Haushaltszucker (British Sugar und Tate & Lyle) in Großbritannien durch Koordinierung ihrer Preispolitik einzuschränken. Insbesondere war die Vereinbarung und/oder abgestimmte Verhaltensweise darauf gerichtet, die Preise für Gewerbe- und Haushaltszucker in Großbritannien durch eine koordinierte Preispolitik anzuheben und auf den Zugewinn von Marktanteilen abzielende, aggressive Preisunterbietungen zu unterlassen. Bei Gewerbezucker bestand ein weiterer Zweck der Vereinbarung und/oder abgestimmten Verhaltensweise in einer koordinierten Strategie zur Wiederherstellung und Wahrung der Preisabstufung zwischen Abnehmern größerer oder kleinerer Zuckermengen. Zusammenfassend ist somit festzustellen, daß die Parteien mit ihrer Absprache den Zweck verfolgten, den Preiswettbewerb auf den Gewerbe- und Haushaltszuckermarkt in Großbritannien einzuschränken, d.h. auf Märkten, die infolge der Konzentration des Markts und der hohen Eintrittsschranken ohnehin von einer Tendenz zu eingeschränktem Wettbewerb gekennzeichnet sind.

(74) Der Umstand, daß Tate & Lyle, James Budgett und Napier Brown im relevanten Zeitraum „Preisnachfolger“ von British Sugar waren, kann nicht darüber hinwegtäuschen, daß sie mit ihrem Verhalten den wettbewerbswidrigen Zweck einer Preiskoordinierung verfolgten. Das wird klar, wenn man die Funktion der laufenden Zusammenkünfte und den auch auf einem von Preisführerschaft gekennzeichneten Markt gegebenen Wettbewerbsspielraum näher betrachtet. Die Zusammenkünfte vermitteln den Parteien — allen vier hinsichtlich Gewerbezucker und British Sugar und Tate & Lyle außerdem in bezug auf Haushaltszucker — die Gewißheit,

daß ihre Wettbewerber weiter ihre auf höhere Preise gerichteten Politik folgen würden. Jeder der Teilnehmer an den Zusammenkünften (einschließlich British Sugar) konnte somit anders handeln, als wenn er sich allein auf seine eigene Deutung des Markts hätte verlassen müssen. Jedes der beteiligten Unternehmen war in der Lage, die Situation und die zukünftige Entwicklung des Markts mit mehr Gewißheit zu beurteilen, als es ihm sonst möglich gewesen wäre. Die Tatsache, daß sie alle (einschließlich British Sugar) bei den gemeinsamen Sitzungen die Gewißheit erhielten, daß die anderen Unternehmen gleichermaßen über British Sugar's Preispolitik informiert waren, und daß darüber hinaus alle drei „Preisnachfolger" beabsichtigten, der Preisstrategie von British Sugar auch in Zukunft eng zu folgen, bewirkte, daß sie alle (einschließlich British Sugar) ihre auf Preissteigerung gerichtete Politik betreiben konnten, ohne befürchten zu müssen, daß die anderen — absichtlich oder vielleicht auch unwissentlich oder in Fehlinterpretation dessen, was durch bloße Marktbeobachtung über British Sugar's Preispolitik in Erfahrung zu bringen war — weiter niedrigere Preise anbieten oder beginnen würden, Wettbewerbspreise zu unterbieten oder British Sugar's Preisführerschaft weniger eng zu folgen als zuvor ([187]). Kristallzucker ist ein homogenes Produkt, und daher ist der Preis eindeutig der wichtigste Wettbewerbsfaktor. Die Abnehmer sind sehr preisempfindlich und haben bei Lieferantenwechsel nur geringe Kosten zu erwarten. Somit führt Ungewißheit hinsichtlich der Preispolitik der Wettbewerber mit ziemlicher Wahrscheinlichkeit zu einem Downstream-Effekt auf die Preispolitik der einzelnen Zuckerunternehmen und damit zu verschärftem Wettbewerb. Mit der in den Zusammenkünften bewirkten weitgehenden Ausschaltung dieser Ungewißheit verfolgten die Parteien den wettbewerbswidrigen Zweck, den Preiswettbewerb untereinander einzuschränken. Trotz der Preisführerschaft von British Sugar war ein solcher Preiswettbewerb möglich, vor allem — aber keineswegs ausschließlich — im Preisbereich oberhalb der Gewinnschwelle, in welchem Bereich ein Preiswettbewerb für alle vier Parteien nicht nur möglich, sondern zugleich auch gewinnbringend gewesen wäre.

(75) Gestützt auf die Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs ([188]) vertritt die Kommission den Standpunkt, daß sich eine Prüfung der möglichen Auswirkungen der Vereinbarung und/oder abgestimmten Verhaltensweise der Parteien erübrigt, nachdem der wettbewerbswidrige Zweck ihres Verhaltens erwiesen ist.

(76) Die Beteiligung an der Vereinbarung und/oder abgestimmten Verhaltensweise begann für British Sugar und Tate & Lyle mit ihrer ersten zweiseitigen Sitzung vom 20. Juni 1986 und für Napier Brown und James Budgett mit der ersten vierseitigen Zusammenkunft Ende 1986. Für alle vier Parteien endete ihre Beteiligung an der Vereinbarung und/oder abgestimmten Verhaltensweise erst am 2. Juli 1990, als der geschäftsführende Vorstandsvorsitzende von Tate & Lyle anordnete, alle Kontakte mit Wettbewerbern der Art, die Gegenstand dieses Verfahrens sind, zu beenden ([189]). Die von Tate & Lyle vorgelegte Liste ([190]) zeigt, daß die Praxis der in regelmäßigen Abständen von einem bis drei Monaten stattfindenden gemeinsamen Sitzungen zum Thema Gewerbezucker wie auch zum Thema Haushaltszucker während des gesamten relevanten Zeitraums beibehalten wurde. Nachdem das letzte zweiseitige Treffen zum Thema Haushaltszucker erst am 9. Mai 1990 und die letzte vierseitige Zusammenkunft zum Thema Gewerbezucker erst am 13. Juni 1990 stattfand, sieht die Kommission keinen Grund zu der Annahme, daß die Beteiligung irgendeiner der vier Parteien an der Vereinbarung und/oder abgestimmten Verhaltensweise vor dem 2. Juli 1990 geendet hätte.

1.2.2. *Erheblichkeit*

(77) In Anbetracht der Marktanteile der betreffenden Unternehmen und insbesondere der Tatsache, daß die vier Unternehmen zusammen im relevanten Zeitraum nahezu den gesamten Kristallzuckermarkt in Großbritannien auf sich vereinigten, ist festzustellen, daß die von ihnen mit ihrer Vereinbarung und/oder abgestimmten Verhaltensweise verfolgten Einschränkungen des Wettbewerbs von erheblicher Bedeutung waren.

1.3. *Schlußfolgerung*

(78) Der oben dargestellte Sachverhalt beweist, daß während des relevanten Zeitraums eine Vereinbarung und/oder abgestimmte Verhaltensweise existierte, die den Zweck verfolgte, durch Koordinierung der Preispolitik auf dem Markt für Gewerbezucker in Großbritannien zwischen allen vier Parteien und zusätzlich durch Koordinierung der Preispolitik auf dem Markt für Haushaltszucker in Großbritannien zwischen British Sugar und Tate & Lyle den Wettbewerb im Sinne von Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag einzuschränken.

2. *Die Argumente der Parteien und die Antworten der Kommission*

2.1. **„Keine Vereinbarung, keine abgestimmte Verhaltensweise — British Sugar's Preisführerschaft"**

2.1.1. *Die Argumente von British Sugar*

(79) Zu der Tatsache, daß British Sugar am 20. Juni 1986 eine gemeinsame Sitzung mit Tate & Lyle

hatte und später auch mit Napier Brown und James Budgett zusammengekommen ist, um ihnen mitzuteilen, daß der Preiskrieg vorüber war, und ihnen zu versichern, daß man nicht die Absicht habe, die aggressive Niedrigpreispolitik wiederaufzunehmen und stattdessen Preiserhöhungen anstrebe, bemerkt British Sugar, daß diese Aktion keine wesentlichen Auswirkungen auf das Verhalten dieser Unternehmen haben konnte. British Sugar hatte bereits beschlossen, den Preiskrieg zu beenden. Tate & Lyle, Napier Brown und James Budgett hatten keine Wahl als dieser Initiative zu folgen, und das hätten sie getan, gleich ob sie British Sugar's Absichten direkt, über den Markt oder aus der Presse erfahren hätten. British Sugar argumentiert ([191]), daß eine Zustimmung der anderen Unternehmen zu British Sugar's einseitiger Entscheidung somit unnötig und irrelevant gewesen wäre und folglich keine Vereinbarung im Sinne von Artikel 85 Absatz 1 bestanden habe.

(80) In ihrer Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte ([192]) zitiert British Sugar die von Tate & Lyle gegebene Bestätigung, daß BS ihre Preispolitik einseitig festgelegt hatte und daß während des relevanten Zeitraums keinerlei Vereinbarungen getroffen wurden. British Sugar räumt ein, daß der rechtliche Begriff der „Vereinbarung" flexibel auszulegen ist, betont aber, daß erwiesenermaßen ein Konsens hinsichtlich eines zukünftigen gemeinsamen Verhaltens bestanden haben muß. Nach British Sugar sprechen alle Indizien für das Fehlen jeglicher gemeinsamen Absicht der Parteien, sich auf bestimmte Weise zu verhalten. Zur Frage der Klassifizierung eines Arrangements vertritt BS den Standpunkt, daß die Unterscheidung zwischen Vereinbarung und abgestimmter Verhaltensweise nur dann irrelevant wird, wenn den Umständen nach anzunehmen ist, daß beide vorliegen.

(81) In weiterer Verfolgung dieses Ansatzes argumentiert British Sugar ([193]), daß auch keine abgestimmte Verhaltensweise existiert hat, da die Kommission keine Auswirkungen auf den Markt identifizieren kann, die von den Zusammenkünften ausgegangen wären. British Sugar bezeichnet die von der Kommission in ihrer revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte gezogene Parallele zum Urteil des GEI im Fall Rhône-Poulenc/Kommission ([194]) als unfair und einseitig. Nach British Sugar's Ansicht ist das Gericht erster Instanz nicht der von der Kommission vertretenen Theorie gefolgt, wonach eine abgestimmte Verhaltensweise gegeben ist, sobald eine abgestimmte Aktion vorliegt, die eine Beschränkung der Autonomie der Unternehmen im Verhältnis zueinander bezweckt, auch wenn keine tatsächlichen Auswirkungen auf dem Markt zu erkennen sind. British Sugar zufolge urteilte das Gericht erster Instanz im erwähnten Fall aufgrund umfassender Indizien für eine vom Verhalten der Parteien am Markt verursachte Wirkung, wobei es die Vorgänge als „Vereinbarung" bezeichnete. British Sugar sagt, das Gericht erster Instanz habe festgestellt, daß es eine im gemeinschaftlichen Wettbewerbsrecht offene Frage ist, ob eine abgestimmte Verhaltensweise existieren kann, auch wenn keine Wirkung gegeben ist. Aus der Tatsache jedoch, daß das Gericht erster Instanz danach fortfährt, die in dem besagten Fall verursachten Wirkungen zu analysieren, schließt British Sugar, daß es notwendig ist, eine Wirkung zu identifizieren, die geeignet ist, den Wettbewerb einzuschränken.

2.1.2. *Die Argumente von Tate & Lyle*

(82) Tate & Lyle argumentiert in ihrer schriftlichen Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte ([195]), daß hinsichtlich der Preise kein Anlaß für eine Vereinbarung oder Zusammenarbeit bestanden habe, da British Sugar dank ihrer beherrschenden Stellung in der Lage war, einseitig die Preise festzulegen, denen T & L, Napier Brown und James Budgett zwangsläufig folgen mußten. Tate & Lyle argumentiert, daß British Sugar nie irgendeine „Bestätigung" einer fortgesetzten Hochpreispolitik benötigte, da BS die Preise allein bestimmte. Die „Gewißheit" („certainty" and „reassurance"), daß T & L, Napier Brown und James Budgett der Preispolitik von BS folgen würden, war (und ist bis heute) eine Folge der Eigenart des Zuckermarkts im Vereinigten Königreich, die auf die Zuckermarktordnung der Gemeinschaft zurückzuführen ist — nicht auf den Umstand, daß die Parteien an dem gemeinsamen Sitzungen teilgenommen haben.

(83) Diese Darstellung steht im Widerspruch zu Tate & Lyle's Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte ([196]), in der T & L einräumte, daß „die Kontakte zu einem Arrangement führten, das im Fall einer Beeinträchtigung des Handels zwischen den Mitgliedstaaten unter das Verbot nach Artikel 85 fiele" ([197]). In ihrer Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte ([198]) räumt Tate & Lyle erneut ein, sich an „Arrangements" beteiligt zu haben, „die — eine Beeinträchtigung des zwischenstaatlichen Handels vorausgesetzt — gegen Artikel 85 Absatz 1 verstießen. Insofern, und nach Einengung der in der Mitteilung der Beschwerdepunkte enthaltenen Beschuldigungen herrscht zwischen T & L und der Kommission weitgehend Übereinstimmung" ([199]). Tate & Lyle argumentiert zwar, daß man British Sugar nach deren Beschluß, den Preiskrieg zu beenden, auf dem Weg zu einer Hochpreispolitik gefolgt wäre — gleich ob man darüber von BS direkt informiert worden wäre oder nicht, erkennt aber an ([200]), daß „die stattgefundenen Kontakte u.U. einen Einfluß darauf haben konnten, wie

schnell der Preiskrieg beendet wurde; das Ergebnis selbst konnten sie aber nicht beeinflussen") ([201]). Tate & Lyle gibt zu, daß die fraglichen „Arrangements" wettbewerbswidrige Auswirkungen hatten, behauptet aber, diese Auswirkungen seien „äußerst gering" („minimal") ([202]) oder „sehr begrenzt" („very limited")) ([203]) gewesen.

2.1.3. *Die Argumente von Brown*

(84) Napier Brown erklärte in ihrer schriftlichen Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte ([204]), daß es unsinnig sei, von einer — einen Konsens der verschiedenen Anbieter voraussetzenden — „Koordinierung" der Preispolitik zu sprechen, da diese Politik von einem beherrschenden Anbieter diktiert wurde, dem alle anderen folgen mußten.

2.1.4. *Die Argumente von James Budgett*

(85) James Budgett verwies in ihrer schriftlichen Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte ([205]) darauf, daß man nicht nur aus kommerziellen Gründen gezwungen gewesen sei, einen Teil des finanziell uninteressanten Kommissionshandelsgeschäfts weiterzuführen; auch hinsichtlich des Einzelhandelsgeschäfts sei JB's Position insofern weitgehend von der Haltung der beiden britischen Raffinierer (insbesondere British Sugar, aber auch Tate & Lyle) abhängig gewesen, als diese praktisch in der Lage waren, die Rentabilität dieses Eigenhandelsgeschäfts zu bestimmen. Außerdem kritisierte James Budgett ([206]), daß die Kommission fälschlicherweise von der Annahme ausging, daß die zwischen British Sugar und Tate & Lyle bestehenden bzw. getroffenen Regelungen oder Absprachen auf Napier Brown und James Budgett „ausgedehnt" („extended") wurden.

2.1.5. *Die Antworten der Kommission*

a) British Sugar's Preisführerschaft

(86) Zum Aspekt der Preisführerschaft von British Sugar bemerkt die Kommission in der Argumentation der Parteien eine Reihe von Widersprüchen. Die entscheidende Frage lautet hier, ob die Preisführerschaft von British Sugar auf den Gewerbe- und Haushaltszuckermärkten in Großbritannien im relevanten Zeitraum den anderen drei Unternehmen Spielraum für einen Wettbewerb gelassen hat. Einerseits betonen die Parteien, daß wegen der starken Stellung von British Sugar auf diesen Märkten für die drei anderen Unternehmen keine Veranlassung bestand, ihre Preispolitik mit BS zu koordinieren, da sie ohnehin keine andere Wahl hatten, als den Preisvorgaben von British Sugar zu folgen — womit sie offenbar ausdrücken wollen, daß kein solcher Wettbewerbsspielraum bestanden habe. Dies steht jedoch in krassem Gegensatz zu der von allen Parteien bestätigten und in ihren schriftlichen Antworten auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte ([207]) wiederholten Aussage, daß es Raum für einen Wettbewerb zwischen allen vier Unternehmen gab und daß ein solcher Wettbewerb auch tatsächlich stattgefunden hat. Da Kristallzucker ein homogenes Produkt ist, ist der Wettbewerb sowohl auf dem Gewerbe- als auch auf dem Haushaltszuckermarkt zunächst und vor allem ein Preiswettbewerb. Insbesondere Tate & Lyle, die im relevanten Zeitraum einen Anteil von 38-40 % des Kristallzuckermarkts im Vereinigten Königreich hielt, war ein potentiell starker Wettbewerber von British Sugar, die im gleichen Zeitraum etwa 51-54 % dieses Markts hielt. Obwohl Tate & Lyle gegenüber British Sugar spannenmäßig benachteiligt war und obwohl es zutrifft, daß Napier Brown und James Budgett für einen großen Teil ihrer Zulieferungen von den beiden britischen Herstellern (BS und T & L) abhängig waren, ist es doch unrichtig, anzunehmen, diese drei Unternehmen hätten im relevanten Zeitraum und hinsichtlich des relevanten Produkts keinen Spielraum gehabt, gegenüber British Sugar und untereinander als Wettbewerber zu handeln. Ein klarer Beweis hierfür liegt im Verhalten von Tate & Lyle während des Preiskriegs, als dieses Unternehmen bei mehreren Abnehmern versuchte, gegen BS zu konkurrieren, sowie in den von British Sugar gelieferten Angaben über eigene Aktivitäten mit dem Ziel, Haushaltszuckerkunden von Tate & Lyle abzuwerben. Das gleiche gilt für die ständigen Bemühungen der Händler, preisgünstigen Kristallzucker zu importieren und schließlich auch für die ihnen offenstehende Möglichkeit, in ihrer Eigenschaft als Eigenhändler Zucker in große Partien von den beiden britischen Herstellern zu kaufen und in kleineren Mengen zu höheren Preisen weiterzuverkaufen. Insbesondere haben die Parteien nicht nachgewiesen, daß bei einer von British Sugar vorgenommenen Erhöhung der Kristallzukkerpreise auf dem britischen Markt für die anderen drei Parteien keine Möglichkeit bestand, diese Preiserhöhung durch eine geringere Erhöhung oder durch Verzicht auf eine Erhöhung zu unterbieten. Zumindest im Preisbereich oberhalb der Gewinnschwelle ([208]) sollte dies möglich gewesen sein.

(87) Hinzukommt, daß Preisführerschaft in hochgradig oligopolistischen Märkten keine Ausnahmeerscheinung ist: sie beruht auf der Tatsache, daß es — wenn nur wenige Wettbewerber vorhanden sind —

für jeden von ihnen im Vergleich zu nicht-oligopolistischen Märkten leichter ist, ex post über den Markt zu erkennen, was die jeweils anderen auf diesem Markt getan haben. Die Existenz eines solchen oligopolistischen Markts, in dem der Wettbewerb aus strukturellen Gründen oft mehr oder weniger eingeschränkt ist, erlaubt den Unternehmen jedoch nicht, weiterzugehen und ihre zukünftige Preispolitik ex ante aktiv zu koordinieren. Im Gegenteil: die Ungewißheit hinsichtlich der preislichen Pläne der auf Märkten der beschriebenen Art operierenden Unternehmen ist der Hauptanreiz zu aktivem Wettbewerb. Wie der Europäische Gerichtshof in seinem Urteil im Fall Hoffmann-La Roche ([209]) klargestellt hat, muß die Kommission bei Märkten, auf denen der Wettbewerb bereits eingeschränkt ist, besonders wachsam darauf achten, daß der verbleibende Wettbewerb nicht eingeschränkt wird.

(88) Aus dem Vorhergesagten schließt die Kommission, daß British Sugar's Preisführerschaft auf den Gewerbe- und Haushaltszuckermärkten in Großbritannien einen Preiswettbewerb unter den vier Parteien im relevanten Zeitraum nicht ausgeschlossen hat ([210]). Aus der Tatsache, daß ein solcher Spielraum für einen Preiswettbewerb bestand, folgt wiederum, daß eine Vereinbarung der Parteien und/oder eine zwischen ihnen abgestimmte Verhaltensweise den tatsächlichen und/oder potentiellen Preiswettbewerb einschränken konnte.

b) Vereinbarung und/oder abgestimmte Verhaltensweise

(89) Bei der folgenden Frage geht es darum, ob tatsächlich eine Vereinbarung und/oder abgestimmte Verhaltensweise existiert hat. In ihrer Erwiderung auf die Argumente der Parteien kann sich die Kommission primär auf die Punkte stützen, die bereits in den vorstehenden Ausführungen zur Definition eines komplexen Verstoßes erheblicher Dauer ([211]) und zum Gegenstand der hier zu behandelnden Vereinbarung und/oder abgestimmten Verhaltensweise ([212]) dargelegt wurden. Ein Vergleich der Aussagen der Kommission mit dem, was die Parteien ausdrücklich sagen (oder nicht erwähnen, weil es unstrittig ist), zeigt, daß in der Interpretation der Begriffe Vereinbarung und abgestimmte Verhaltensweise weitgehende Übereinstimmung herrscht. In Erwiderung der von British Sugar vorgebrachten Ansicht, wonach es im vorliegenden Fall keinen Beweis für einen Konsens unter den Parteien über ein gemeinsames zukünftiges Handeln am Markt gebe, und daß es deshalb in dem komplexen Verstoß auch kein Element gegeben haben konnte, das als Vereinbarung bezeichnet werden kann, verweist die Kommission zunächst und mit besonderem Nachdruck darauf, daß — wenn diese Ansicht richtig wäre — sämtliche Elemente des komplexen Verstoßes zumindest in die Kategorie der abgestimmten Verhaltensweisen fallen würden. Die Qualifikation des Verstoßes als Vereinbarung und/oder abgestimmte Verhaltensweise trägt dieser alternativen Betrachtungsweise insofern Rechnung, als sie deutlich macht, daß der komplexe Verstoß als ganzer zumindest als abgestimmte Verhaltensweise einzuordnen ist. Unbeschadet dessen ist die Kommission bereit, nachstehend ([213]) ein Beispiel für ein Element aufzuzeigen, das ihrer Meinung nach als Vereinbarung eingestuft werden kann. Ferner widerspricht die Kommission der Ansicht, daß die Elemente des komplexen Verstoßes, die nicht als Vereinbarungen bezeichnet werden können, auch nicht als abgestimmte Verhaltensweisen bezeichnet werden könnten, weil es an einem hinreichenden Nachweis ihrer tatsächlichen Auswirkungen auf den Markt fehlt. Schließlich ist daran zu erinnern, daß die Kommission im Fall eines komplexen Verstoßen erheblicher Dauer nicht gehalten ist, ein fortgesetztes und — wie im vorliegenden Fall — von einem und demselben wettbewerbswidrigen Zweck getragenes Verhalten in mehrere Einzelverstöße aufzuspalten ([214]).

aa) Die Bedeutung der Zusammenkünfte

(90) Nach Darstellung der Parteien kann es keine Vereinbarung und/oder abgestimmte Verhaltensweise über die Preisbildung bei Kristallzucker gegeben haben, weil sich British Sugar bei den gemeinsamen Sitzungen darauf beschränkte, einseitige Ankündigungen über ihre Preispolitik zu machen, während die anderen drei Parteien keine Neuigkeiten erfuhren, die in dem transparenten Markt nicht ohnehin erkennbar gewesen wären. Die Kommission hält diese Behauptung aus einer Reihe von Gründen für nicht glaubwürdig:

Erstens: Wenn der Markt tatsächlich so transparent war, wie ihn die Parteien schildern, und wenn der Zwang, der Preispolitik von British Sugar zu folgen, wirklich so unausweichlich war, wie die Parteien behaupten, ist unverständlich, weshalb die ersten Zusammenkünfte und die über einen langen Zeitraum fortlaufenden weiteren Treffen überhaupt abgehalten wurden und warum British Sugar ihre Preispolitik nicht einfach umsetzte und es den anderen Parteien überließ, die jeweiligen Änderungen über den Markt zu erfahren. Wenn die Darstellung der Parteien zuträfe, wäre selbst die entscheidende Sitzung vom 20. Juni 1986 unnötig gewesen. Somit müssen die regelmäßigen Zusammenkünfte aller Parteien einen „Mehrwert" gegenüber der bloßen Beobachtung der Preiszüge der anderen Unternehmen am Markt geboten haben. Dieser Mehrwert hatte zwei Aspekte: einerseits

erhielten alle Parteien auf diesen Sitzungen die Bestätigung, daß sie die bisherigen preislichen Aktivitäten der jeweils anderen drei Unternehmen richtig erkannt hatten, und andererseits brachten die Meetings allen Parteien ein merkliches Mehr an Gewißheit hinsichtlich der zukünftigen preislichen Absichten der anderen Teilnehmer.

Zweitens: Wenn das Abhalten solcher Meetings tatsächlich British Sugar's spezielle Art war, die anderen Marktteilnehmer von einseitig beschlossenen Änderungen der Kristallzuckerpreise zu informieren, ist nicht erklärt, warum nur drei dieser anderen Akteure eingeladen wurden — und nicht alle im Vereinigten Königreich auf dem Zuckermarkt tätigen Unternehmen, insbesondere die anderen Händler ([215]), obwohl die fraglichen Informationen alle gleichermaßen interessiert hätten. Im Gegenteil: die Ausschließung der anderen Akteure ist ein Indiz dafür, daß die Zusammenkünfte in erster Linie anderen Zwecken dienten, die nur die vier vom Gegenstand dieser Entscheidung betroffenen Parteien angingen.

bb) Vereinbarung und/oder abgestimmte Verhaltensweise zwischen British Sugar und Tate & Lyle

(91) Zum Verhältnis zwischen British Sugar und Tate & Lyle kann nach Ansicht der Kommission der Brief von T & L an das Wettbewerbsamt (Office of Fair Trading) vom 29. August 1990 ([216]) als Indiz für den gemeinsamen Willen beider Unternehmen dienen, sich am Markt auf eine bestimmte Weise zu verhalten ([217]): den Preiskrieg für alle Zuckerarten zu beenden, die Preise anzuheben und jede aggressive Preispolitik zur Ausweitung der Marktanteile zu unterlassen. Das „understandig", mit dem die Vertreter von Tate & Lyle die Sitzung vom 20. Juni 1986 verließen, war nicht etwa ihre Interpretation einer von British Sugar einseitig getroffenen und T & L mitgeteilten Entscheidung, sondern das Ergebnis der im gleichen Brief erwähnten „Diskussionen". Diskussionen sind zweiseitig, sie sind ein Prozeß, zu dem beide Seiten beitragen und an dessen Ende entweder Uneinigkeit, Ergebnislosigkeit oder „agreement" steht, wobei letzteres ein „meeting of mind" beinhaltet. Zudem ist die Behauptung, daß die Preisbeschlüsse von British Sugar einseitig getroffen und Tate & Lyle lediglich mitgeteilt wurden, unvereinbar mit T & L's Feststellung, daß die Zusammenkunft vom 20. Juni 1986 „insofern wichtig (war), als hier die grundlegenden Prinzipien aufgestellt wurden, an die alle weiteren Diskussionen anknüpften" ([218])(„was significant in that it set the background principles against which all future discussions were held"). In isolierter Betrachtung der Vorgänge auf dem Treffen vom 20. Juni 1986 kommt die Kommission daher zu dem Schluß, daß dieses Element des komplexen Verstoßes als Abschluß einer Vereinbarung zwischen British Sugar und Tate & Lyle über eine Koordinierung der Preispolitik im beschriebenen Sinne bezeichnet werden kann, während die restlichen Elemente des komplexen Verstoßes zumindest in die Kategorie der abgestimmten Verhaltensweisen fallen.

(92) Schließlich liefert nach Ansicht der Kommission auch das gemeinsame Memorandum von British Sugar und Tate & Lyle an das OFT vom 15. April 1991 ([219]) ein Indiz dafür, daß die beiden Unternehmen bei ihrer ersten Zusammenkunft am 20. Juni 1986 zu einer Vereinbarung über die beschriebene Koordinierung ihres Preisverhaltens kamen. Unter Punkt 4(b) dieses Memorandums heißt es, daß „sowohl (Tate & Lyle) als auch British Sugar glaubten, daß der einseitige Beschluß von BS, den Preiskrieg zu beenden, bewirken würde, daß (. . .) British Sugar keine aggressive Preispolitik betreiben würde, was wiederum dazu führen würde, daß auch TLS nicht mit aggressiven Preisen operieren würde, wobei jedoch weiter hinsichtlich der beiderseitigen Marktanteile eine gewisse Toleranz-Bandbreite bestehen würde." Dies zeigt, daß die beiden Unternehmen hinsichtlich ihres zukünftigen Verhaltens am Markt eine „gemeinsame Auffassung" teilten. Da dieses Verhalten nicht von außen gesteuert war, ist festzustellen, daß British Sugar und Tate & Lyle ihr Verhalten frei bestimmen konnten. In dem Memorandum wird also in Wirklichkeit über die gemeinsame Absicht beider Parteien berichtet, bei der zukünftigen Preisbildung auf bestimmte Weise vorzugehen. Nach Ansicht der Kommission ist dieses Element als eine zwischen Wettbewerbern getroffene Vereinbarung über allgemeine Grundzüge ihrer Preispolitik zu werten. Die Tatsache, daß sie nicht schriftlich festgehalten und auch nicht mit ausdrücklichen Sanktionen verbunden wurde, ist hier irrelevant ([220]).

Auch die Erwähnung einer bei den Marktanteilen zu beachtenden „Toleranz-Bandbreite", die unter Punkt 4 des Memorandums zweimal erfolgt, deutet auf die Existenz einer Vereinbarung zwischen beiden Unternehmen. Bei einem homogenen Produkt wie Kristallzucker ergeben sich Marktanteile in erster Linie aus der Preispolitik, die bei solchen Produkten der Hauptparameter des Wettbewerbs ist. Folglich wäre der Begriff einer Toleranz-Bandbreite bei den Marktanteilen gegenstandslos gewesen, wenn zwischen British Sugar und Tate & Lyle nicht zumindest ein Einvernehmen hinsichtlich ihrer allgemeinen Preispolitik existiert hätte.

cc) Vereinbarung und/oder abgestimmte Verhaltensweise zwischen British Sugar, Tate & Lyle, Napier Brown und James Budgett

(93) Soweit Napier Brown und James Budgett betroffen sind, hat es keine gemeinsame Sitzung gegeben, die in ihrer zentralen Bedeutung mit der vom 20. Juni 1986 vergleichbar wäre. Der Kommission besitzt jedoch Unterlagen, die beweisen, daß sich Napier Brown und James Budgett während der Zusammenkünfte, an denen sie teilgenommen haben, an den Diskussionen — also an dem (vorerwähnten) zweiseitigen Prozeß — über Gewerbezucker aktiv beteiligt haben. Sie waren nicht nur bloße Empfänger von Mitteilungen über einseitig von British Sugar getroffene Entscheidungen.

(94) In ihrem Schreiben an das OFT vom 7. August 1990 ([221]) räumt British Sugar ein, daß Fragen der Preispolitik auch mit Napier Brown und James Budgett diskutiert wurden, behaupten aber, ihre Entscheidungen oder ihre Geschäftsplanung niemals als Ergebnis einer solchen Diskussion geändert zu haben. Hier verwechselt British Sugar zwei voneinander getrennte Fragen: bei der ersten geht es darum, ob eine Abstimmung der Absichten der Diskussionsteilnehmer erfolgt ist, und bei der zweiten darum, ob das Ergebnis dieser Abstimmung mit den Absichten übereinstimmte, die eine Partei (BS) schon hatte, bevor sie in die Diskussion eintrat. Was den ersten Punkt betrifft, so ist erneut festzustellen, daß es nicht sinnvoll gewesen wäre, mit Napier Brown und James Budgett Diskussionen über die Preispolitik zu führen, wenn sie zu diesen Diskussionen nichts beitragen konnten. Tatsächlich aber besaßen Napier Brown und James Budgett in diesen Diskussionen insofern ein Verhandlungspotential und Druckmittel, als sie zur aggressiven Vermarktung von Zuckereinfuhren übergehen konnten, womit sie die Strategie von British Sugar, die Preise im Vereinigten Königreich zu erhöhen und dennoch ihre gesamte A/B-Qoute auf diesem Markt abzusetzen, vereiteln konnten ([222]). Einen Hinweis auf diese Möglichkeit enthält z. B. das Dokument zu James Budgett's Unternehmensstrategie 1987-1990 ([223]). Die Ernsthaftigkeit der Diskussion mit Napier Brown und James Budgett belegt auch die bei Tate & Lyle gefundene Hausmitteilung, in der erwähnt ist, daß British Sugar eine von ihr für Gewerbezucker gewünschte Preiserhöhung mit dem Vorstandsvorsitzenden und Mitgeschäftsführer von NB diskutiert hatte ([224]). Wenn es für British Sugar keine Notwendigkeit gab, mit Napier Brown und James Budgett eine Einigung über die zukünftige Preispolitik der Parteien im Gewerbezuckermarkt einschließlich der Staffelung der Preise für Abnehmer größerer und kleinerer Mengen zu erzielen, hätten diese Diskussionen keinen Zweck gehabt.

dd) Abgestimmte Verhaltensweise ohne Nachweis tatsächlicher Auswirkungen

(95) Sodann kann es — entgegen der Darstellung von British Sugar — eine abgestimmte Verhaltensweise auch dann geben, wenn keine tatsächlichen Auswirkungen am Markt vorliegen.

(96) Erstens geht bereits aus dem Wortlaut von Artikel 85 Absatz 1 hervor, daß eine abgestimmte Verhaltensweise, die eine Einschränkung des Wettbewerbs „bezweckt", ausreicht, um als Verstoß zu gelten, der unter die Bestimmungen dieses Artikels fällt.

(97) Zweitens bestätigt das Gericht erster Instanz in seinem Urteil im Fall Rhône-Poulenc ([225]), daß eine abgestimmte Verhaltensweise auch vorliegen kann, wenn nur ein wettbewerbswidriger Zweck verfolgt wird. In dieser Hinsicht stützt sich der relevante Teil dieses Urteils ([226]) auf das zuvor ergangene Urteil im Fall Suiker Unie ([227]). Beide Urteile zeigen, wie weitreichend das Verbot abgestimmter Verhaltensweisen ist, und daß es alle direkten und indirekten Kontakte zwischen Wirtschaftsubjekten einschließt, deren Zweck oder Wirkung darin besteht, das Markverhalten eines tatsächlichen oder potentiellen Wettbewerbers zu beeinflussen oder diesem Wettbewerber Beschlüsse oder Überlegungen hinsichtlich des eigenen Marktverhaltens zu offenbaren. In dem erwähnten Fall erklärte das Gericht erster Instanz ([228]) sodann im Hinblick auf gewisse Zusammenkünfte, die Teil eines komplexen Verstoßes erheblicher Dauer bildeten, daß Rhône-Poulenc nicht umhinkonnte, die im Laufe dieser Treffen mit ihren Wettbewerbern gewonnenen Informationen irgendwie direkt oder indirekt in ihre Überlegungen einzubeziehen. Und gleichermaßen mußten auch diese Wettbewerber direkt oder indirekt berücksichtigt haben, was ihnen Rhône-Poulenc über ihre Beschlüsse oder Überlegungen zum eigenen Marktverhaltens dargelegt hatte. Das Gericht erster Instanz prüfte nicht, welche Auswirkungen die Kontakte zwischen den Wettbewerbern hatten, sondern stellte lediglich fest ([229]), daß die Kommission diese Zusammenkünfte zurecht allein aufgrund einer Schlußfolgerung hinsichtlich ihres Zwecks als abgestimmte Verhaltensweise im Sinne von Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag eingestuft hatte.

Aus den Urteilen Rhône-Poulenc und Suiker Unie ist also zu entnehmen:

— Kontakte zwischen Wettbewerbern, die lediglich einem wettbewerbswidrigen Zweck dienen, können eine abgestimmte Verhaltensweise im Sinne von Artikel 85 Absatz 1 darstellen;

— das Offenlegen von Beschlüssen oder Überlegungen hinsichtlich des Verhaltens am Markt gegenüber Wettbewerbern ist zumindest eine

abgestimmte Verhaltensweise, da es nicht ausbleiben kann, daß diese Wettbewerber diese Informationen bei der Bestimmung ihres eigenen Marktverhaltens irgendwie in Rechnung stellen.

2.2. Die Transparenz des Zuckermarkts, die bevorzugte Information (vor anderen Quellen), der Wert der bei den gemeinsamen Sitzungen gelieferten Preisinformationen, die Funktion der Zusammenkünfte und ihre wettbewerbswidrigen Auswirkungen auf den Markt

2.2.1. *Die Argumente von British Sugar*

(98) British Sugar argumentiert, daß Tate & Lyle den von BS gefaßten Beschluß, den Preiskrieg zu beenden, in jedem Fall erfahren mußte, auch wenn BS sie nicht direkt hiervon informiert hätte. Am 20. Juni 1986 berichtete die Financial Times, daß der Geschäftsführende Direktor der British Sugar zurückgetreten war. Dies war zugleich der Tag, an dem die gemeinsame Sitzung von British Sugar und Tate & Lyle stattfand, auf der BS ihren Beschluß erläuterte, zu einer Hochpreispolitik überzugehen. Am 25. Juni 1986 kündigte BS in einem Rundschreiben an den Handel Preiserhöhungen an. Nach der Darstellung von British Sugar folgt daraus, daß Tate & Lyle ohnehin über die Änderung in BS's Preispolitik voll informiert gewesen wäre. Daneben beharrt British Sugar darauf, daß man Tate & Lyle, Napier Brown und James Budget bei der Information über die veränderte Gesamtpolitik und bei der Ankündigung einzelner Preiserhöhungen nur eine begrenzte Vorwarnzeit gewährt hat. So behauptet British Sugar z. B., nach der Sitzung vom 20. Juni 1986 ihre neue Preisliste für Haushaltszucker, die vom 14. Juli 1986 an gelten sollte, dem Handel am 25. Juni 1986 bekanntgegeben zu haben. Das hieße, daß Tate & Lyle die anstehenden Änderungen in diesem Fall mit fünf Tagen Vorwarnung erfahren hat ([230]).

(99) Außerdem argumentiert British Sugar wie folgt:

a) Gewerbezucker

(100) Zum Charakter der von British Sugar bei den Zusammenkünften an Tate & Lyle, Napier Brown und James Budgett gegebenen, das Gewerbezuckergeschäft betreffenden Informationen räumt BS zwar ein, bei diesen Meetings geplante Preisänderungen angekündigt und in einem Fall auch die Preismatrix ausgehändigt zu haben, behauptet aber, daß keine wettbewerbswidrige Wirkung ausgelöst wurde, da nicht über spezifische Fragen wie Umsätze bei bestimmten Kunden, Preise, Liefer- und Kreditbedingungen usw. diskutiert wurde ([231]).

(101) Sodann verweist British Sugar darauf, daß die in der Matrix aufgeführten Preise keine Mindestpreise darstellten, und daß sie auch in keiner Beziehung standen zu den im Geschäft tatsächlich praktizierten Preisen. Zur Stützung ihres Arguments, wonach die Matrix oder die bei den Sitzungen gegebene allgemeine Information über Preisänderungen keinen Einfluß auf das tatsächliche Wettbewerbsverhalten der beteiligten Unternehmen hatte, legt British Sugar eine Analyse der Unterschiede zwischen dem Matrixpreis und den einer Auswahl von 11 größeren gewerblichen Abnehmern während des relevanten Zeitraums tatsächlich berechneten Preisen vor. Diese Analyse ([232]) zeigt erhebliche und variierende Unterschiede. British Sugar argumentiert weiter, daß die Kommission — wenn sie akzeptiert, daß keine Beziehung zwischen den Matrixpreisen und den tatsächlich praktizierten Preisen bestand — logischerweise auch akzeptieren muß, daß der tatsächliche Wettbewerb von den Gewerbezucker-Meetings nicht beeinflußt wurde ([233]).

(102) British Sugar verweist ferner darauf, daß nichts dafür spreche, daß die Gewerbezuckerpreise niedriger gewesen wären, wenn die Zusammenkünfte nicht stattgefunden hätten ([234]).

b) Haushalts-(Einzelhandels-)zucker

(103) Mit bezug auf das Haushaltszuckergeschäft räumt British Sugar in ihrer Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte sowie in ihrer Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte ein, daß in regelmäßigen Abständen gemeinsame Sitzungen mit Tate & Lyle stattgefunden haben und daß sie T & L dabei mehrfach eine Vorauskopie ihrer Einzelhandelspreisliste übergeben hat. British Sugar argumentiert aber, daß es nicht denkbar sei, daß dies irgendeinen Einfluß auf das Preisverhalten von Tate & Lyle haben konnte. Nach Darstellung von British Sugar waren die Gespräche allgemeiner Art, hatten keinen wettbewerbswidrigen Zweck und waren ungeeignet, den Wettbewerb zwischen British Sugar und Tate & Lyle merklich zu beeinträchtigen ([235]). Als Beweis hierfür verweist British Sugar darauf, daß die Preisliste, von der Tate & Lyle eine Vorauskopie erhalten hatte, jeweils kurz darauf dem Zuckerhandel allgemein zugänglich wurde. British Sugar sagt, daß nur bei drei der insgesamt sieben Zusammenkünfte, die es nach Tate & Lyle's Erinnerung zwischen BS und T & L zum Thema Haushaltszukker gegeben hat, Preislisten übergeben wurden. Nach British Sugar's Angaben hat der Handel die Preisliste bei diesen drei Gelegenheiten 5 Tage nach, 4 Tage vor und 2 Tage nach der Sitzung mit Tate & Lyle erhalten, also in einem

Fall sogar erst nach der Veröffentlichung der Preisliste ([236]). British Sugar betont, daß T & L nie einen Entwurf dieser Preislisten gesehen hat und daß diese auch in keinem Fall nach der Sitzung geändert wurden ([237]). British Sugar behauptet ferner, daß die bei diesen Sitzungen hauptsächlich (und, wenn keine Preisliste ausgehändigt wurde, ausschließlich) diskutierten Themen nichts mit Preispolitik oder anderen Wettbewerbsfragen zu tun hatten; vielmehr ging es um allgemeine Dinge wie die Tätigkeit des Zuckerbüros, eine generische Werbekampagne für Zucker, die Verwendung von Strichcodes usw. British Sugar behauptet, niemals mit Tate & Lyle über einzelne Kunden oder über die Rabatte diskutiert zu haben, die auf die Listenpreise gewährt werden konnten oder sollten. British Sugar vertritt daher den Standpunkt, daß die erwähnten Praktiken keine nennenswerten Auswirkungen auf den Wettbewerb hatten ([238]).

(104) Nach der Darstellung von British Sugar lieferten die Einzelhandelspreislisten somit keinen verläßlichen Anhalt hinsichtlich der tatsächlich berechneten Preise, und sie hätten auch Tate & Lyle nicht helfen können, ihre Preise an die von British Sugar anzupassen. British Sugar zufolge war es nicht möglich, aus dem Listenpreis zu berechnen, was irgendein Kunde tatsächlich für Kristallzucker zahlte ([239]). Zum Beweis verwies British Sugar auf einen Vergleich ihrer Einzelhandelslistenpreise mit den von ihren Haupteinzelhandelskunden tatsächlich gezahlten Nettopreisen. Aus diesem Vergleich geht hervor, daß im relevanten Zeitraum zwischen den Listenpreisen und den von einzelnen Kunden tatsächlich gezahlten Nettopreisen erhebliche und variierende Unterschiede bestanden ([240]).

(105) Als Beweis für die Behauptung, daß die Übergabe der Preislisten keinen Einfluß auf das Verhalten der beiden Unternehmen hatte, legte British Sugar außerdem folgendes vor:

— eine Gegenüberstellung der Daten, an denen Änderungen in den Einzelhandelspreislisten von British Sugar und Tate & Lyle wirksam wurden, der Daten, an denen diese Änderungen dem Handel bekanntgegeben wurden, der in den Preislisten beider Unternehmen aufgeführten Haushaltszuckerpreise sowie der Daten, an denen gemeinsame Sitzungen von British Sugar und Tate & Lyle zu allgemeinen und Haushaltszuckerfragen stattfanden. Dieser Vergleich zeigt erhebliche Unterschiede zwischen den beiden Unternehmen sowohl hinsichtlich der Daten der Ankündigung und Durchführung ihrer Preisänderungen als auch in ihren Listenpreisen;

— Kopien interner Mitteilungen, die zeigen, daß British Sugar sich im relevanten Zeitraum mehrfach aktiv bemühte, ihr Geschäft auf Kosten von Tate & Lyle auszuweiten, indem man andere Bedingungen als der Wettbewerber anbot ([241]).

(106) British Sugar argumentiert weiter, daß, wenn die Lieferung von Informationen an Tate & Lyle wirklich zu einer Organisation des Markts zwischen den beiden Unternehmen und dies wiederum zu einer Ähnlichkeit der Preisstellung und einem Mangel an Wettbewerb um einzelne Kunden geführt hätte, zu erwarten gewesen wäre, daß die Einzelhändler wegen Preisabsprache geklagt oder zumindest einschlägige Indizien beigebracht hätten ([242]). In ihrer Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte betont British Sugar zudem, daß die Haushaltszuckerpreise im Gegensatz zu dem von der Kommission geschaffenen Eindruck aufgrund der von BS nach eigenem Ermessen getroffenen preispolitischen Entscheidungen nicht nennenswert angestiegen sind ([243]).

Dies führt British Sugar zu folgendem Schluß ([244]): „was hier geschehen ist, war lediglich eine begrenzte Vorausinformation — zugegebenermaßen die eines Wettbewerbers — über die Tatsache, daß an einem bestimmten Datum eine neue Erhöhung der Listenpreise bekanntgegeben werde. Diese Information war nicht vertraulich und nicht geschützt und es war auch schon mit vielen Kunden darüber gesprochen worden“ ([245]). British Sugar folgert daraus ([246]), „daß die Zusammenkünfte und die Weitergabe von Informationen in Wirklichkeit keinerlei Auswirkungen auf das wettbewerbliche Verhalten der Parteien hatten“ ([247]). Unter Bezugnahme auf das von der Kommission behauptete Vorliegen einer koordinierten, auf Zusammenarbeit beruhenden Hochpreispolitik kommt British Sugar in ihrer Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte zu dem Schluß, daß es unmöglich sei, irgendein Indiz einer solchen Koordinierung zu erkennen oder irgendeinen allgemeinen Preiseffekt auszumachen, der einer solchen Koordinierung zugerechnet werden könnte ([248]).

(107) Sodann wendet sich British Sugar in ihrer Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte gegen die Darstellung der Kommission in bezug auf die Vorab-Aushändigung der Einzelhandelspreislisten und die Vorausinformation über geplante Änderungen der Einzelhandelspreislisten. Im Zusammenhang mit den gemeinsamen Sitzungen zu Fragen der Preisentwicklung bei Haushalts-(Einzelhandels-)zucker sieht British Sugar vier Beweisquellen: den Briefwechsel zwischen Tate & Lyle und dem Generaldirektor des OFT, den Briefwechsel zwischen British Sugar und der gleichen Stelle, British Sugar's Antwort auf die erste Mitteilung der Beschwerdepunkte und die vom (leitender Ange-

stellter, Geschäftsgeheimnis) für den Einzelhandel bei Tate & Lyle sowohl mündlich als auch in seiner eidesstattlichen Erklärung gemachten Aussagen.

(108) Tate & Lyle's Korrespondenz mit dem Generaldirektor des OFT beschreibt British Sugar als unstet und unklar ([249]). BS verweist darauf, daß die von T & L während der Nachprüfungen vom 27. Mai 1994 gemachten Angaben über den zeitlichen Vorsprung, mit dem man Kenntnis von BS's Preiserhöhungen erhalten haben will, zwischen „3 oder 4 Wochen" („3 or 4 weeks") und „1-2 Wochen" („by a week or two") schwanken. British Sugar kritisiert, daß die Kommission es trotz der von Tate & Lyle zugegebenen Verwirrung über das zeitliche Ausmaß dieser Vorausinformation für angebracht hält, diese als „erheblich" zu bezeichnen ([250]). British Sugar wiederholt ihre Aussage, daß der Handel in den drei Fällen, in denen Preislisten an Tate & Lyle gegeben wurden, diese 5 Tage nach, 4 Tage vor und 2 Tage nach der betreffenden Sitzung mit T & L erhalten hat, daß T & L nie einen Entwurf dieser Preislisten gesehen hat und diese auch in keinem Fall nach der Sitzung geändert wurden. British Sugar zufolge gibt es auch keinerlei Beweise für die von Tate & Lyle angeblich erhaltenen Vorabinformationen über von BS beabsichtigte Preislistenänderungen ([251]). Zusammenfassend argumentiert British Sugar ([252]), daß bei bevorstehenden Preiserhöhungen keine Notwendigkeit einer Vorauswarnung bestand, da sie vorhersehbar und üblicherweise auch schon mit den Kunden diskutiert worden waren. British Sugar stimmt überein mit Tate & Lyle's Beschreibung der Zusammenkünfte zu Fragen des Haushaltszuckergeschäfts als „nicht mehr als ein Sicherheitsfaktor, wirklich nur eine Art zusätzlicher Absicherung" („just a safty factor, a belt and braces job really") ([253]).

2.2.2. *Die Argumente von Tate & Lyle*

(109) In ihren Antworten auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte wie auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte folgt Tate & Lyle einem ähnlichen Ansatz wie British Sugar, kommt aber aus ihrer Sicht des Sachverhalts zu anderen Schlußfolgerungen. Tate & Lyle argumentiert, daß ihre Kontakte mit British Sugar und der frühzeitigere Erhalt der Preisliste von BS nicht zu einer nennenswerten Änderung ihrer langfristigen Preispolitik führten, weil sie in jedem Fall den preislichen Initiativen von BS gefolgt wäre, die sie andernfalls über den Markt erkannt hätte ([254]). Sodann wehrt sich Tate & Lyle in ihrer Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte dagegen, daß die Kommission die Arrangements zwischen den Parteien als „Koordinierung ihrer Preispolitik", „Preisabsprache" und „auf Zusammenwirken beruhende Hochpreisstrategie" bezeichnet. Tate & Lyle verweist erneut darauf, daß British Sugar aufgrund ihrer beherrschenden Stellung in der Lage war, ihre einseitigen Beschlüsse, mit oder ohne Tate & Lyle's Zustimmung durchzusetzen, und daß Tate & Lyle's Anfälligkeit sie daran hinderte, eine wirklich freie Wahl zu treffen, wie sie Begriffe wie „Koordination", „Zusammenwirken" und „Absprache" normalerweise voraussetzen ([255]).

(110) Dennoch räumt Tate & Lyle im weiteren Text ihrer Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte ([256]) ein, sich an „Arrangements" beteiligt zu haben, „die — eine Beeinträchtigung des zwischenstaatlichen Handels vorausgesetzt — gegen Artikel 85 Absatz 1 verstießen", und fügt hinzu: „insofern, und nach Einengung der in der Mitteilung der Beschwerdepunkte enthaltenen Beschuldigungen herrscht zwischen T & L und der Kommission weitgehend Übereinstimmung" ([257]). Bereits in ihrer Antwort auf die erste Mitteilung der Beschwerdepunkte ([258]) hatte Tate & Lyle zugegeben, daß „die Kontakte zu einem Arrangement führten, das im Fall einer Beeinträchtigung des Handels zwischen den Mitgliedstaaten unter das Verbot nach Artikel 85 fiele" ([259]). Tate & Lyle argumentiert zwar, daß man British Sugar nach deren Beschluß, den Preiskrieg zu beenden, auf dem Weg zu einer Hochpreispolitik gefolgt wäre — gleich ob man darüber von BS direkt informiert worden wäre oder nicht, erkennt aber an ([260]), daß „die stattgefundenen Kontakte u.U. einen Einfluß darauf haben konnten, wie schnell der Preiskrieg beendet wurde; das Ergebnis selbst konnten sie aber nicht beeinflussen" ([261]).

(111) Hinsichtlich der Auswirkungen der regelmäßigen Zusammenkünfte zwischen British Sugar, Tate & Lyle, Napier Brown und James Budgett und der Vorablieferung der Einzelhandelspreislisten durch BS erklärt Tate & Lyle in ihrer Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte ([262]), „daß man von der Mitteilung solcher Beschlüsse allenfalls erwarten konnte, daß sie den normalen Weg solcher Informationen über den Markt abkürzen und damit die vom Markt in jedem Fall vorzunehmende Anpassung an diese Beschlüsse beschleunigen würde" ([263]).

In der gleichen Antwort ([264]) wiederholt Tate & Lyle unter Bezugnahme auf Seite 3 der Niederschrift über die im Betrieb von T & L durchgeführten Nachprüfungen, das „die von BS gelieferten Informationen T & L eine gewisse Bestätigung hinsichtlich der preispolitischen Absichten von BS gaben" ([265]). Mit bezug auf Haushaltszukker erklärt Tate & Lyle ([266]), daß „T & L zwar vorab über von BS beabsichtigte Änderungen ihrer Einzelhandelspreisliste und auch über grobe Um-

risse ihrer Rabattpolitik im Einzelhandelsgeschäft informiert wurde, diese Informationen jedoch geringen kommerziellen Wert hatten und die allenfalls eine begrenzte Bestätigung dafür boten, daß BS nicht beabsichtigte, den Preiskrieg wieder aufzunehmen." Und weiter heißt es: „der Erhalt dieser Informationen hatte keinen Einfluß auf die Endpreise oder auf den Zeitpunkt des Inkrafttretens der neuen Einzelhandelspreise von T & L — er hat T & L allenfalls in die Lager versetzt, ihre eigenen neuen Preislisten für den Einzelhandel etwas früher zu veröffentlichen als es sonst der Fall gewesen wäre." ([267])

(112) Tate & Lyle verweist ferner darauf, daß in der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte zwar anerkannt wird, daß Tate & Lyle im relevanten Zeitraum spannenmäßig benachteiligt war, die Tatsache, daß T & L infolgedessen praktisch keinen Wettbewerbsspielraum gegenüber British Sugar hatte, jedoch unberücksichtigt bleibt ([268]). Tate & Lyle zufolge liefert die Tatsache, daß sie während des Preiskriegs gezwungen war, auf British Sugar's aggressives Verhalten zu reagieren, keinen Beweis dafür, daß T & L in der Lage gewesen wäre, als unabhängiger Wettbewerber von British Sugar zu handeln ([269]).

(113) Schließlich gibt Tate & Lyle zu bedenken, daß die im vorliegenden Fall zu betrachtenden Arrangements wegen der sich aus der Zuckermarktordnung der Gemeinschaft ergebenden Besonderheiten des Zuckermarkts keine nennenswerten Auswirkungen haben konnten ([270]).

2.2.3. *Die Argumente von Napier Brown*

(114) Nach Napier Brown's Darstellung ([271]) irrt die Kommission, wenn sie erklärt, daß es schwierig gewesen wäre, die von British Sugar gegebenen Informationen stückweise über den Markt zusammenzutragen. Napier Brown stimmt eher mit James Budgett's Aussage überein, wonach der Markt sehr schnell genaue Informationen über das allgemeine Preisniveau liefert und daß insbesondere Informationen über British Sugar's Preismatrix über den Markt (insbesondere über Kunden) schnell und genau übermittelt wurden — zumindest an alle Hauptakteure. Abgesehen davon glaubt Napier Brown, daß die Behauptung der Kommission, daß hier eine auf Zusammenwirken beruhende Hochpreisstrategie betrieben wurde, durch die Tatsachen und Indizien in keiner Weise gestützt wird ([272]).

2.2.4. *Die Argumente von James Budgett*

(115) James Budgett betont in ihrer Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte ([273]), daß die von British Sugar gelieferten Informationen nicht von der Art waren, die es James Budgett ermöglicht hätte, in Verhandlungen mit ihren Kunden eine andere Haltung einzunehmen. Nach James Budgett's Darstellung waren British Sugar's allgemeine preisliche Bestrebungen dem Markt und insbesondere den Händlern wohlbekannt. Somit haben British Sugar's Erklärungen auf den Zusammenkünften nichts zu James Budgett's Kenntnis hinsichtlich der von BS angestrebten allgemeinen Entwicklung der Kristallzuckerpreise hinzugefügt, und sie haben sich auch nicht auf die Preise oder die Preispolitik von JB ausgewirkt. James Budgett erklärt ([274]), die in der Matrix aufgeführten Preise nicht als British Sugar's Mindest- oder Sollpreise aufgefaßt zu haben. James Budgett sagt ferner, es sei ihr klar gewesen, daß die Preisabschlüsse im konkreten Fall meist anders aussehen; man habe aus den Zusammenkünften eher die Gewißheit gewonnen, daß solche Abweichungen nicht das Ergebnis einer systematischen Diskriminierung durch die Verkäufer von BS sein werden — zumindest nicht ohne Kenntnis ihrer Verkaufsleitung.

2.2.5. *Die Antworten der Kommission*

a) Die Relevanz von Auswirkungen der Vereinbarung und/oder abgestimmten Verhaltensweise

(116) Die Kommission räumt ein, daß aus dem Sachverhalt nicht geschlossen werden kann, daß die (an den Sitzungen) teilnehmenden Unternehmen das Geschäft mit einzelnen Kunden oder die ihnen zu gewährenden Rabatte diskutiert haben — weder für Gewerbezucker noch für Haushaltszucker. In ihrem Schreiben vom 16. Juli 1990 an das Wettbewerbsamt (Office of Fair Trading — OFT ([275]) gab Tate & Lyle jedoch zu, daß über solche Fragen diskutiert wurde: „Anscheinend ging es bei dem Informationsaustausch zwischen den Unternehmen gelegentlich auch um die bei spezifischen Kunden angewandten Mengenrabatte." ([276]). Im gleichen Brief ([277]) erklärt Tate & Lyle weiter, daß „im Vorfeld kundenseitiger Verhandlungen [. . .] Informationen ausgetauscht [wurden] über Veränderungen bei den Rabatten, die bestimmten größeren Abnehmern gewährt wurden (die von beiden Unternehmen beliefert wurden)" ([278]). Einige Zeit später, in dem gemeinsamen Memorandum von British Sugar und Tate & Lyle an das OFT vom 15. April 1991 ([279]), erklärte T & L dagegen unter Punkt 4: „Während dieses Arrangements unterrichtete British Sugar TLS von der allgemeinen Bekanntgabe von Veränderungen ihrer Listenpreise und ihrer Rabattpolitik; dabei wurde TLS jedoch nicht über spezifische Preise oder Rabatte informiert, die für bestimmte Kunden vorgesehen waren." ([280]) British Sugar bestreitet ausdrücklich, daß solche Diskussionen stattgefunden haben.

Tate & Lyle hat keine überzeugende Erklärung geliefert, weshalb sie von ihrer früheren Darstellung abgerückt ist. Es gibt keine Anzeichen dafür,

daß diese früheren Erklärungen unter Zwang erfolgten oder daß Tate & Lyle irgendeinen anderen Grund hatte, den Sachverhalt falsch darzustellen. Da es jedoch keinen anderen Beweis für die Richtigkeit der von Tate & Lyle ursprünglich gegebenen Version der Vorgänge gibt, stellt die Kommission fest, das es ihr nicht möglich ist, nachzuweisen, daß während der Zusammenkünfte über einzelne Kunden oder die auf die Listenpreise gewährten Rabatte diskutiert wurde oder Informationen über Änderungen bei den für bestimmte Kunden vorgesehenen Rabatten ausgetauscht wurden. Desgleichen bestreitet die Kommission weder die von British Sugar gemachte Aussage, daß erhebliche und unterschiedliche Rabatte gewährt wurden, noch die Tatsache, daß British Sugar und Tate & Lyle in bestimmten Fällen um einzelne Kunden konkurriert haben.

(117) Die Kommission stimmt jedoch nicht überein mit den von den Parteien aus diesen Sachverhalten bzw. Beobachtungen gezogenen Schlußfolgerungen. Die Kommission stellt nicht fest, daß die Vereinbarung und/oder abgestimmte Verhaltensweise keine Auswirkungen hatte, sie räumt (lediglich) ein, daß es ihr nicht möglich ist, diese Auswirkungen zu quantifizieren, d. h. die Preise zu bestimmen, die Tate & Lyle, Napier Brown, James Budgett und British Sugar am Markt verlangt hätten, wenn die gemeinsamen Sitzungen zur Diskussion der Preispolitik nicht stattgefunden hätten oder wenn British Sugar ihre Preisänderungen den anderen Parteien nicht im voraus angezeigt hätte. Eine solche Berechnung ist nicht möglich, da es keine Parallelsituation gibt, die als Maßstab für einen sinnvollen Vergleich herangezogen werden könnte.

(118) Zudem ist die Kommission nicht verpflichtet, zum Nachweis der Existenz eines Verstoßes gegen die Wettbewerbsvorschriften die Folgen der Vereinbarung und/oder abgestimmten Verhaltensweise, d. h. ihre Auswirkungen auf die Preise, zu untersuchen. Es genügt, wenn dem fraglichen Verhalten ein wettbewerbswidriger Zweck zugeschrieben werden kann.

(119) Nach Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag sind „mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar und verboten (. . .) alle Vereinbarungen zwischen Unternehmen, Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, welche den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen geeignet sind und eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezwecken oder bewirken,. . .". Wie der Europäische Gerichtshof in seinem Urteil im Fall Consten und Grundig ([281]) bestätigte, ist es „nicht notwendig, die konkreten Auswirkungen einer Vereinbarung zu prüfen, wenn offensichtlich ist, daß sie die Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs bezweckt". Eine weitere Bestätigung hierfür lieferten der Generalanwalt und das Gericht Erster Instanz im Fall Rhône-Poulenc ([282]). Der Generalanwalt stellte fest: „Wenn feststeht, das eine Abstimmung mit rechtswidrigem Zweck stattgefunden hat und wenn (. . .) anzunehmen ist, daß die Unternehmen dieser Abstimmung gemäß gehandelt haben, (. . .) ist dies auch dann eine abgestimmte Verhaltensweise mit rechtswidrigem Zweck im Sinne von Artikel 85, wenn die Kommission keine Beweise für konkrete Handlungen (Praktiken) beibringt. Wenn Unternehmen mit mehr Kenntnis und mehr oder weniger berechtigten Erwartungen hinsichtlich des Verhaltens anderer Unternehmen handeln, als sie haben sollten und normalerweise haben, besteht stets die Gefahr, daß der Wettbewerb weniger intensiv ist als er anderenfalls wäre." ([283]) Wie schon erwähnt ([284]), bestätigte das Gericht erster Instanz den Standpunkt des Generalanwalts und erklärte in seinem Urteil zu diesem Fall, daß Rhône-Poulenc „durch ihre Teilnahme an diesen Zusammenkünften (. . .) zusammen mit ihren Wettbewerbern an einer abgestimmten Aktion mitgewirkt hat, deren Zweck darin bestand, das Verhalten (dieser Wettbewerber) am Markt zu beeinflussen und einander offenzulegen, auf welche Weise sich die einzelnen Hersteller am Markt zu verhalten gedachten" ([285]). Weiter erklärte das Gericht erster Instanz, daß Rhône-Poulenc „somit nicht umhin konnte, die im Laufe dieser Zusammenkünfte erlangten Informationen bei ihren Überlegungen zu der am Markt zu verfolgenden Strategie direkt oder indirekt in Rechnung zu stellen. Und auf ähnliche Weise müssen auch (Rhône-Poulenc's) Wettbewerber bei der Bestimmung ihrer Marktstrategien direkt oder indirekt berücksichtigt haben, was ihnen (Rhône-Poulenc) an Informationen über ihre Beschlüsse oder Überlegungen hinsichtlich des eigenen Marktverhaltens offengelegt hatte" ([286]). Allein auf dieser Grundlage und ohne Prüfung der möglichen Auswirkungen entschied das Gericht erster Instanz, daß die Kommission bestimmte Zusammenkünfte zurecht aufgrund ihres Zwecks als abgestimmte Verhaltensweisen kategorisiert hatte ([287]). Zugleich erklärte das Gericht erster Instanz im Hinblick auf die gemeinsamen Absichten bestimmter Unternehmen bezüglich ihrer Preis- und Mengenziele, daß die Kommission berechtigt war, diese Elemente des komplexen Verstoßes als Vereinbarung im Sinne von Artikel 85 Absatz 1 zu behandeln. Auch in dieser Hinsicht prüfte das Gericht erster Instanz nicht die möglichen Auswirkungen dieser Vereinbarungen ([288]), sondern verwies lediglich auf die Rechtsprechung ([289]), der zufolge es für die Existenz einer Vereinbarung genügt, wenn die beteiligten Unternehmen ihre gemeinsame Absicht bekundet haben, sich am Markt in bestimmter Weise zu verhalten. Auf dieser Grundlage und wiederum ohne Prüfung der möglichen Auswirkungen stellte das Gericht erster Instanz schließlich fest, daß die Kommission auch berechtigt war, das durch einen gemeinsamen Zweck gekennzeichnete fortdauernde Verhalten als eine einzige Zuwiderhandlung zu werten und als „Vereinbarung und abgestimmte Verhaltensweise" zu bezeichnen ([290]).

b) Die Transparenz des Zuckermarkts, die bevorzugte Information (vor anderen Quellen), der Wert der bei den Sitzungen gelieferten Preisinformationen und die Funktion der Zusammenkünfte

(120) Vor einer kritischen Bewertung der von den Parteien zu diesen Punkten vorgebrachten Argumente ist näher zu untersuchen, welche Funktion und welchen Wert die ständigen Zusammenkünfte für sie hatten. Eine solche Analyse führt zu dem Schluß, daß die einzig überzeugende Erklärung für die häufigen Treffen der Parteien darin liegt, daß sie gemeinsam den Zweck verfolgten, in der beschriebenen Weise durch Koordinierung ihrer Preispolitik den Wettbewerb auf dem Zuckermarkt einzuschränken ([291]).

(121) Für den Bereich Gewerbezucker ist erwiesen ([292]), daß British Sugar die gemeinsamen Sitzungen dazu nutzte, ihre Absichten hinsichtlich zukünftiger allgemeiner Preiserhöhungen und der Wahrung oder Verstärkung der Preisstaffelung für Abnehmer größerer oder kleinerer Mengen von Gewerbezucker bekanntzugeben. Es ist auch erwiesen, daß dies anhand einer von British Sugar erstellten Preismatrix geschah, in der deren Zielpreise nach Vierteljahren und Abnahmemenge gestaffelt aufgeführt waren. Die Parteien bestreiten auch nicht, daß den Vertretern von Tate & Lyle, Napier Brown und James Budgett bei mindestens einer Gelegenheit diese Preismatrix ausgehändigt wurde, und daß die Sitzungsteilnehmer bei anderen Gelegenheiten, wenn die Matrix selbst nicht ausgehändigt wurde, Informationen erhielten, deren Inhalt dem der Matrix ähnelte. Wie oben dargestellt ist ([293]), vermittelten die über einen längeren Zeitraum regelmäßig stattfindenden Zusammenkünfte allen Teilnehmern — auch British Sugar, trotz deren Preisführerschaft — die Gewißheit einer fortgesetzten gemeinsamen Hochpreispolitik — eine Gewißheit, die jeder für sich durch bloße Beobachtung der Marktentwicklung nicht erlangen konnte ([294]). Es ist unbestritten, daß Napier Brown und James Budgett ein besonderes Interesse an der mengenmäßigen Preisstaffelung, d. h. an der Differenzierung der Preise für Abnehmer größerer und kleinerer Gewerbezucker hatten, wie sie in der Matrix dargestellt war ([295]). Sodann ist dargelegt worden, daß British Sugar ein besonderes Interesse daran hatte, Napier Brown und James Budgett in die Absprache einzubeziehen, um deren Bedrohungspotenzial unter Kontrolle zu halten, das sich aus der Möglichkeit von Zuckerimporten ergab und das die von British Sugar verfolgte Strategie, ihre Fähigkeit, ihre gesamte A/B-Zuckerquote im Vereinten Königreich abzusetzen, mit einer Hochpreispolitik zu kombinieren, erheblich stören konnte. Schließlich bestätigte Tate & Lyle während der am 27. Mai 1994 bei ihr durchgeführten Nachprüfungen, daß die in der Matrix enthaltenen Informationen insofern nützlich waren, als sie T & L einen Anhalt hinsichtlich der preislichen Absichten von British Sugar lieferten ([296]). Selbst in ihrer Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, die im allgemeinen eher davon gekennzeichnet ist, daß Tate & Lyle in erheblichem Maße von ihren früheren Aussagen abrückt ([297]), räumt T & L ein, daß diese Informationen als Hinweis auf die „wahrscheinlichen Absichten von BS“ durchaus „von Nutzen waren“ ([298]). Tate & Lyle bestätigt ([299]), „das die gelieferten Informationen T & L eine gewisse Beruhigung hinsichtlich der preispolitischen Absichten von BS verschafften“ ([300]).

(122) Für den Bereich Haushalts- (Einzelhandels-)zucker ist erwiesen, daß British Sugar Tate & Lyle in zumindest zwei Fällen Kopien ihrer neuen Einzelhandelspreisliste übergeben hat, bevor diese an den Handel herausgegeben wurde ([301]). British Sugar erklärt hierzu ([302]): „was hier geschehen ist, war lediglich eine begrenzte Vorausinformation — zugegebenermaßen die eines Wettbewerbers — über die Tatsache, daß an einem bestimmten Datum eine neue Erhöhung der Listenpreise bekanntgegeben werde“ ([303]). Tate & Lyle räumt ein ([304]), daß sie „vorab über von BS beabsichtigte Änderungen ihrer Einzelhandelspreisliste und auch über grobe Umrisse ihrer Rabattpolitik im Einzelhandelsgeschäft informiert wurde“ ([305]), und erklärt dann ([306]), daß man von der Vorabmitteilung der Beschlüsse von BS hinsichtlich der Haushaltszuckerpreise allenfalls erwarten konnte, „daß sie den normalen Weg solcher Informationen über den Markt kurzschließen und die Anpassung an diese Beschlüsse beschleunigen würde“ ([307]). Tate & Lyle gibt ferner zu, ([308]), daß der Erhalt dieser Preisinformationen „T & L in die Lage versetzt (hat), ihre eigenen neuen Preislisten für den Einzelhandel etwas früher zu veröffentlichen als dies sonst der Fall gewesen wäre“ ([309]). Zudem ist oben ([310]) auch in bezug auf Haushalts-(Einzelhandels-)zucker dargelegt, daß die über einen längeren Zeitraum regelmäßig stattfindenden Zusammenkünfte nicht nur Tate & Lyle, sondern — trotz ihrer Preisführerschaft — auch British Sugar die Gewißheit einer fortgesetzten gemeinsamen Hochpreispolitik vermittelten — eine Gewißheit, die jede Seite für sich durch bloße Beobachtung der Marktentwicklung nicht erlangen konnte.

c) Schlußfolgerung

(123) Die Kommission ist zwar nicht in der Lage, die wettbewerbswidrigen Auswirkungen der Zusammenkünfte konkret, d. h. im Sinne der genauen Höhe der Marktpreise zu bestimmen; nichtsdesto-

weniger ist jedoch aufgrund der Funktion dieser Zusammenkünfte und ihres Werts für die Parteien erwiesen, daß die Parteien das Ziel verfolgten, durch Koordinierung ihrer Preispolitik den Wettbewerb untereinander einzuschränken.

2.3. Die angeblichen Zwecke der Zusammenkünfte, insbesondere die Verpflichtungserklärungen

2.3.1. *Die Argumente von British Sugar*

(124) British Sugar argumentiert, daß die Sitzungen zum Thema Gewerbezucker keinen wettbewerbswidrigen Zweck hatten. Nach British Sugar's Darstellung erfüllten diese Zusammenkünfte drei Funktionen ([311]): Erstens erforderte die von British Sugar im Zuge des Verfahrens im Fall Napier Brown der Kommission gegenüber abgegebene Verpflichtungserklärung regelmäßige, bestätigende Kontakte mit den Händlern. Als einziger anderer Hersteller im Markt des Vereinigten Königreichs hatte Tate & Lyle ein ähnliches Interesse an einer Bestätigung der Position der Händler. Zweitens gehörten die Händler zu den größten Kunden von British Sugar wie von Tate & Lyle, so daß häufig größere, mehrseitige Geschäfte anfielen, die eine sorgfältige Koordinierung zwischen den an den Sitzungen teilnehmenden Parteien erforderten. Drittens gab es eine Reihe sonstiger administrativer Angelegenheiten, die auf Branchenebene gemeinsam zu erledigen waren.

(125) Im gleichen Sinne, und speziell für den Bereich Haushalts-(Einzelhandels-)zucker, behauptet British Sugar ([312]), daß auch mit der Aushändigung der Einzelhandels-Preislisten kein wettbewerbswidriger Zweck verfolgt wurde.

a) Die Verpflichtungserklärung

(126) Bereits in ihrer Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte ([313]) erklärte British Sugar, mit Rücksicht auf die von ihr eingegangenen Verpflichtungen „sorgsam darauf geachtet zu haben, die Händler in Preisentscheidungen einzubeziehen. Die Händler waren Wettbewerber, aber als Kunden bezogen sie ihr Rohmaterial u. a. von British Sugar ... Hätte British Sugar bei der Erstellung ihrer Preise für Gewerbezucker oder bei ihren Verkäufen an den Einzelhandel die Lage falsch eingeschätzt, wären die Händler die ersten gewesen, sich zu beklagen. So ist es zu erklären, daß sich die bilateralen Diskussionen und Treffen zwischen British Sugar und den einzelnen Händlern und die parallel dazu stattfindenden Diskussionen zwischen Tate & Lyle und den einzelnen Händlern mit der Zeit zu Zusammenkünften aller vier Parteien entwickelten" ([314]). British Sugar erklärte weiter ([315]), daß ihre Entscheidung, sich in der fraglichen Weise zu verhalten, auf der Annahme beruhte, daß sie in Erfüllung der eingegangenen Verpflichtungen u. a. „gehalten war, die Händler zu Fragen der Wahrung eines angemessenen Abstandes zwischen den Preisen für Gewerbe- und Haushaltszucker und zu einer angemessenen Staffelung der Preise für Abnehmer größerer und kleinerer Mengen zu konsultieren" ([316]).

(127) In ihrer Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte argumentiert British Sugar ([317]), daß „die Händler mit der Annahme der Verpflichtungserklärung im August 1986 einen speziellen „geschützten" Status als Kunden und gleichzeitig Wettbewerber von British Sugar erlangten" ([318]). British Sugar betont, daß die Verpflichtungserklärung als allgemeine Zusicherung zu verstehen war, daß die Händler eine Zukunft haben sollen — d. h. als generelles Verbot jeglicher preislicher Maßnahmen, die die Händler in ihrer weiteren Existenz gefährden könnten, gleich, ob sie das Haushalts- oder das Gewerbezuckergeschäft der Händler betreffen ([319]). British Sugar verwehrt sich auch gegen die Argumentation der Kommission ([320]), daß schwer zu verstehen sei, wieso die Diskussionen mit Napier Brown und James Budgett, bei denen es allein um die Preisstellung bei Gewerbezucker ging, dem Zweck gedient haben könnten, die Verpflichtungserklärung zu erfüllen, in der die Staffelung der Preise für Abnehmer kleiner und großer Mengen Gewerbezucker nicht ausdrücklich erwähnt ist, wohl aber die Differenzierung zwischen den Preisen für Gewerbe- und Haushaltszucker. British Sugar erinnert daran, daß der größte Teil des Zuckergeschäfts von Napier Brown und das Gesamtgeschäft von James Budgett auf Gewerbezucker entfällt ([321]), und daß BS durch die in ihrer Verpflichtungserklärung gegebene Zusicherung hinsichtlich der weiteren Existenz der Händler gehalten ist, die Händler benachteiligende Preisbildungen bei Gewerbezucker zu vermeiden ([322]): „In British Sugar's Sicht war es von entscheidender Bedeutung, daß (...) ihre Preise ausreichten, um den Händlern eine angemessene Wiederverkaufsspanne und damit das Überleben zu sichern." ([323]) Würde British Sugar den Händlern zu hohe Preise berechnen, wäre dies ein Verstoß gegen die Verpflichtungserklärung. Würde andererseits British Sugar anderen Kunden, die sie mit den Händlern teilt, zu niedrige Preise anbieten, wäre das eine Diskriminierung gegen die in einem Wettbewerbsnachteil gebrachten Händlern und damit ein Verstoß gegen Artikel 86 EG-Vertrag ([324]). British Sugar betont, daß Napier Brown und James Budgett an den Sitzungen als Kunden und nicht als Wettbewerber teilgenommen haben ([325]). Nach British Sugar's Darstellung ([326]) und im Hinblick auf die Verpflichtungserklärung war es „wesentlich, daß die Parteien regelmäßig zusammenkamen, um zu gewährleisten, daß das System wie vorgesehen funktionierte, und vor allem sicherzustellen, daß die Händler nach Maßgabe der von ihnen abgenommenen Mengen angemessene Preise erhielten

und daß sie insbesondere bei gemeinsam belieferten Kunden nicht einseitig benachteiligt wurden" ([327]).

(128) Bei der mündlichen Anhörung vom 18./19. April 1996 verwies British Sugar auch darauf ([328]), daß die von BS eingegangenen Verpflichtungen in ihrem im Dezember 1986 aufgestellten „EWG-Erfüllungsprogramm" genau wiedergegeben waren. Aus diesem Erfüllungsprogramm zitierte British Sugar den Abschnitt IV Unterabschnitt 2 „unfaire Preisbildung" als Beweis dafür, daß BS der Ansicht war, daß eine ungenügende Spanne zwischen Gewerbe- und Haushaltszucker nur eine von mehreren Verhaltensweisen war, die einen Verstoß gegen die Wettbewerbsvorschriften der Gemeinschaften darstellten.

(129) Nach British Sugar's Darstellung ([329]) ist die Anwesenheit von Tate & Lyle bei den Zusammenkünften zum Teil dadurch zu erklären, daß T & L, die — nach Ansicht der Kommission ([330]) — zusammen mit BS eine gemeinsame beherrschende Stellung einnimmt, ein potentielles Ziel von Beschwerden seitens der Händler war und daher ein starkes Interesse daran hatte, sicherzustellen, daß es keinen Grund für eine solche Beschwerde gab.

b) Sonstige Zwecke der Zusammenkünfte

(130) In ihrer Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte ([331]) behauptet British Sugar außerdem, daß die vielschichtigen Geschäftsbeziehungen zwischen den Parteien häufige Zusammenkünfte erforderten, auch mit Tate & Lyle. British Sugar zufolge wurden bei diesen Gelegenheiten u. a. Kauf- bzw. Verkaufsgeschäfte zwischen den vier Parteien besprochen und abgeschlossen.

2.3.2. *Die Argumente von Tate & Lyle*

(131) Zu der Verpflichtungserklärung äußert sich Tate & Lyle kaum. Nur in T & L's Brief an das OFT vom 16. Juli 1990 ([332]) und in der mündlichen Anhörung ([333]) wurde sie kurz erwähnt.

Zum Zweck der Zusammenkünfte macht Tate & Lyle ebenfalls nur sehr kurze Anmerkungen. Die gemeinsamen Sitzungen über Haushalts-(Einzelhandels-)zucker bezeichnete Tate & Lyle während der am 27. Mai 1994 durchgeführten Nachprüfungen als „nicht mehr als ein Sicherheitsfaktor, wirklich nur eine Art zusätzliche Absicherung" („just a safety factor, a belt and braces job really") ([334]).

Außerdem waren nach Tate & Lyle's Darstellung ([335]) auch „andere legitime Angelegenheiten allgemeinen Interesses für die gesamte Branche zu besprechen" ([336]).

2.3.3. *Die Argumente von Napier Brown*

(132) Napier Brown betont in ihrer Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte ([337]), daß die Verpflichtungserklärung die Rolle der Händler im allgemeinen betrifft und nicht Fragen der Preisbildung. Der Abstand zwischen den Preisen für Gewerbe- und Haushalts-(Einzelhandels-)zucker war nur ein Element der Napier Brown-Entscheidung. Napier Brown zufolge war die von British Sugar betriebene Politik einer drastischen Verringerung der Abstände zwischen den Preisen, die großen Abnehmern berechnet wurden (die oft Kunden von British Sugar waren) und den Preisen für kleinere Abnehmer (die traditionellen Kunden der Händler) ([338]) eine Form der Preispraxis, die ebenfalls zum beabsichtigten Geltungsbereich der Verpflichtungserklärung gehört. Napier Brown glaubt, daß die Zusammenkünfte ein nützliches Mittel waren, der Unternehmensleitung von British Sugar vor Augen zu führen, wie wichtig es war, die — nicht nur wortgetreue, sondern auch sinngemäße — Einhaltung der in der Erklärung eingegangenen Verpflichtungen durch ihr Verkaufspersonal zu überwachen. In Napier Brown's Sicht ist aus dem Wortlaut der Verpflichtungserklärung klar ersichtlich, daß die ungenügende Spanne zwischen British Sugar's Preisen für Gewerbezucker und für Haushaltszucker lediglich ein Beispiel für Preispraktiken war, die nicht „normal und angemessen" („normal and reasonabel") sind und daher „als unfaire Verdrängungsmaßnahmen ausgelegt" werden könnten („construed as predatory").

2.3.4. *Die Argumente von James Budgett*

(133) James Budgett erklärt in ihrer Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte ([339]), sie habe angenommen, daß British Sugar's Maßnahmen zur Wiederherstellung der mengenbezogenen Preisstaffelung ([340]) Teil der Bemühungen von BS waren, die in ihrer Erklärung eingegangenen Verpflichtungen zu erfüllen. James Budgett glaubte, daß die Kommission British Sugar vor einer auf Verdrängung angelegten Preisstellung bei kleineren gewerblichen Abnehmern von Kristallzucker gewarnt hat, da ein solches Verhalten einen Verstoß gegen Artikel 86 EG-Vertrag darstellen würde.

2.3.5. *Die Antworten der Kommission*

(134) Auf ihren gemeinsamen Sitzungen verfolgten die Parteien den Zweck, den Preiswettbewerb einzuschränken — bei Gewerbezucker zwischen allen vier Unternehmen und zusätzlich bei Haushaltszukker zwischen British Sugar und Tate & Lyle. Diese Feststellung stützt sich auf die Tatsache, daß die von den Parteien vorgebrachten alternativen Erklärungen für den Zweck der Zusammenkünfte sämtlich nicht überzeugen.

a) Die Verpflichtungserklärung

(135) Die Haupterklärung, die sich auf die Erfüllung der Verpflichtungserklärung stützt, kann aus mehreren Gründen nicht überzeugen: diese Feststellung ergibt sich sowohl daraus, wer effektiv an den 40 Sitzungen teilgenommen hat, als auch aus der zeitlichen Abfolge der Vorgänge sowie aus den auf den einzelnen Sitzungen besprochenen Themen und schließlich auch aus der Tatsache, daß andere Methoden zur Verfügung standen, um die Erfüllung der von BS eingegangenen Verpflichtungen zu erreichen und zu überwachen.

(136) Es ist erwiesen ([341]), daß British Sugar und Tate & Lyle an allen 40 Zusammenkünften teilgenommen haben, während Napier Brown und James Budgett nur an Sitzungen teilgenommen haben, die unter „Gewerbezucker" oder „Gewerbezucker/Änderung der institutionellen Preise" rangieren. Im einzelnen haben Napier Brown und James Budgett an 18 der so klassifizierten Treffen teilgenommen. Zum Thema „Gewerbezucker" hat es noch eine weitere Sitzung gegeben, an der nur British Sugar und Tate & Lyle teilgenommen haben. Außerdem hatte James Budgett eine gemeinsame Sitzung mit British Sugar und Tate & Lyle zum Thema „Zukkerein- und -ausfuhren". Die restlichen 20 Sitzungen waren zweiseitige Treffen zwischen British Sugar und Tate & Lyle zu unterschiedlichen Themen: „Grundsatzdiskussion", „allgemeine Marktfragen", „allg. Fragen/Haushaltszucker", „Haushaltszucker", „allg. Fragen/Zuckereinfuhren" und „Zuckerein- und -ausfuhren".

(137) Im Laufe der mündlichen Anhörung vom 18./19. April 1996 forderte die Kommission die Parteien auf, eine plausible Erklärung dafür zu liefern, daß der Hersteller Tate & Lyle bei allen Sitzungen zugegen war. Hinter dieser Frage stand die Überlegung, daß — wenn die Sitzungen von British Sugar darauf angelegt waren, den Händlern Sicherheit zu vermitteln und die Erfüllung der Verpflichtungserklärungen zu gewährleisten, die British Sugar der Kommission gegenüber abgegeben hatte, und die allein Händler und nicht Hersteller betraf ([342]) — die ständige Anwesenheit von Tate & Lyle schwer zu erklären wäre. British Sugar antwortete ([343]), daß ein gemeinsames Brancheninteresse bei beiden Herstellern (BS und T & L) und den beiden anwesenden Händlern (NB und JB) bestanden hatte und daß anzunehmen war, daß die Händler hinsichtlich ihrer zukünftigen Beziehungen zu Tate & Lyle ebenso besorgt waren wie über die zu British Sugar. Napier Brown antwortete ([344]), daß British Sugar damals bemüht war, den gesamten Markt und nicht nur die Händler zu bestärken, und daß BS daher ein offenes Forum schaffen wollte, auf dem sie ihre Aktivitäten erläutern und alle — einschließlich Tate & Lyle — Gelegenheit hatten, dazu Stellung zu nehmen. James Budgett antwortete ([345]) daß es keine einfache Erklärung für die Anwesenheit von Tate & Lyle gebe. James Budgett habe ein Interesse daran gehabt, zusätzlich zu der Versicherung, daß British Sugar sich an seine Verpflichtungserklärung halten würde, einen Anhalt dafür zu bekommen, daß sich Tate & Lyle entsprechend verhalten werde.

(138) Die Kommission stellt zunächst folgendes fest: Je mehr argumentiert wird, daß die Zusammenkünfte dem Zweck dienten, alle vier Parteien zu bestärken, um so unglaubwürdiger wird die Behauptung, die Hauptfunktion der gemeinsamen Sitzungen habe darin gelegen, die Verpflichtungserklärung zu erfüllen, die Tate & Lyle nicht betrifft, in der Tate & Lyle nicht erwähnt ist und die von British Sugar im Zusammenhang mit dem Fall Napier Brown abgegeben wurde, bei dem das Verhalten von Tate & Lyle nicht zur Debatte stand.

(139) Von Tate & Lyle selbst wird die Verpflichtungserklärung überhaupt nicht zur Erklärung der Zusammenkünfte herangezogen. Auf die im Verlauf der mündlichen Anhörung vom 18./19. April 1996 gestellte Frage nach der Bedeutung der Verpflichtungserklärung verwies Tate & Lyle auf ihre beiden Briefe an das Office of Fair Trading vom 16. Juli 1990 ([346]) und vom 29. August 1990 ([347]) als zutreffende Beschreibung der Umstände, unter denen es zu den gemeinsamen Sitzungen kam. Zudem verwies Tate & Lyle ([348]) auf eine Passage in ihrem Schreiben vom 16. Juli 1990, der zufolge „die Existenz der Verpflichtungserklärung Teil des Kontextes war, in dem die Sitzungen stattfanden" ([349]). Tatsächlich ist die Verpflichtungserklärung in T & L's Schreiben vom 29. August 1990 überhaupt nicht und im Schreiben vom 16. Juli 1990 nur einmal, und zwar als Nebenprodukt erwähnt. Die fragliche Stelle dieses Schreibens ([350]) lautet wie folgt: „Im Sommer 1986 gab es Anzeichen, daß British Sugar eine Änderung ihrer Geschäftspolitik gegenüber Tate & Lyle erwog. Zu diesem Zeitpunkt hatten führende Mitarbeiter von British Sugar das Unternehmen verlassen oder waren dabei, auszuscheiden. Zudem mußte British Sugar im Zusammenhang mit dem Verfahren im Fall Napier Brown der Kommission eine Verpflichtungserklärung geben und stand auch geschäftlich unter Druck. Tate & Lyle erhielt Hinweise, daß British Sugar bereit war, zu einer anderen Geschäftspolitik überzugehen" ([351]). Dieser Auszug zeigt, daß die Verpflichtungserklärung nur ein untergeordnetes Element unter mehreren anderen darstellte und keineswegs etwa das Hauptmotiv für British Sugar's Entscheidung war, ihre Geschäftspolitik gegenüber Tate & Lyle zu ändern.

(140) Durch eine nähere Analyse wird die auf die Verpflichtungserklärung gestützte Argumentation noch weiter widerlegt:

aa) Die Teilnehmer an den Zusammenkünften

(141) Erstens ist nicht glaubhaft, daß die 20 bilateralen Treffen zwischen British Sugar und Tate & Lyle

dem Zweck dienten, die von BS eingegangenen Verpflichtungen zu erfüllen, obwohl diese Sitzungen unter Ausschluß von Napier Brown und James Budgett stattfanden, die in ihrer Eigenschaft als Händler von den Verpflichtungen direkt betroffen waren. Zweitens ist festzustellen, daß die Verpflichtungserklärung nicht nur für Napier Brown und James Budgett galt, sondern gleichermaßen auch für die anderen im Kristallzuckermarkt in Großbritannien tätigen Händler ([352]). Der Umstand, daß diese Händler an keiner der 40 Sitzungen teilgenommen haben, ist ein weiteres Indiz dafür, daß diese Zusammenkünfte nicht dem Zweck dienten, die Erfüllung der Verpflichtungserklärung zu gewährleisten.

bb) Der zeitliche Ablauf der Vorgänge

(142) Die entscheidende gemeinsame Sitzung von British Sugar und Tate & Lyle, an der Napier Brown und James Budgett nicht teilnahmen, fand am 20 Juni. 1986 statt, während die Verpflichtungserklärung erst am 5. August 1986 abgegeben wurde. In ihrem Schreiben vom 29. August 1990 ([353]) beschreibt Tate & Lyle das Treffen vom 20 Juni 1986 als „insofern wichtig, als hier die grundlegenden Prinzipien aufgestellt wurden, an die alle weiteren Diskussionen anknüpften“ („significant in that it set the background principles against which all future discussions were held“). Damit wird erstens klar, daß es bei der Sitzung vom 20. Juni 1986 nicht nur wegen der Abwesenheit von Napier Brown und James Budgett, sondern auch wegen des Datums dieses Treffens nicht um die Umsetzung der Verpflichtungserklärung gegangen sein kann. Und zweitens ist die Tatsache, daß die Sitzung vom 20. Juni 1986, die von entscheidender Bedeutung war, weil auf ihr die Prinzipien für das spätere wettbewerbswidrige Verhalten und für alle weiteren Zusammenkünfte, d. h. für die zwei- und vierseitigen Sitzungen aufgestellt wurden, bereits stattfanden, bevor die Verpflichtungserklärung abgegeben wurde, ein starkes Indiz dafür, daß auch die nachfolgenden Zusammenkünfte nicht der Durchführung der Verpflichtungserklärung dienten.

(143) Ferner: wenn die Zusammenkünfte tatsächlich dazu dienen sollten, die im Rahmen des Verfahrens im Fall Napier Brown am 5. August 1986 abgegebene Verpflichtungserklärung in die Praxis umzusetzen, dann ist nicht zu verstehen, warum British Sugar die Kommission während der fast zwei Jahre, die zwischen diesem Datum und ihrer Entscheidung im Fall Napier Brown ([354]) lagen, niemals auf diese zwei- und vierseitigen Treffen der Parteien hingewiesen hat. Im laufenden Verfahren bemüht sich British Sugar, den Eindruck zu erwekken, daß sie im wesentlichen zwei Wege beschritten hat, um die Umsetzung der Verpflichtungserklärung und die Einhaltung der Wettbewerbsregeln der Gemeinschaft zu gewährleisten: erstens erstellte sie im Dezember 1986 ein allgemeines Programm zur Erfüllung der Wettbewerbsregeln der Gemeinschaft (compliance programme), und zweitens startete sie eine spezifische Erfüllungsaktion in Form der im laufenden Verfahren zur Debatte stehenden Zusammenkünfte. In dieser Entscheidung zum Fall Napier Brown wertete die Kommission die Verpflichtungserklärung und die Einführung des Erfüllungsprogramms durch British Sugar als mildernde Umstände ([355]), verhängte aber dennoch eine Geldbuße in Höhe von 3 Mio. ECU. Vor diesem Hintergrund ist nicht erklärlich, warum British Sugar diese Sitzungen, deren Hauptzweck angeblich darin bestand, die Erfüllung der Verpflichtungserklärung und der Wettbewerbsregeln der Gemeinschaft im allgemeinen zu gewährleisten, der Kommission gegenüber nie erwähnt hat. Nach British Sugar's Logik wäre es in ihrem Interesse gewesen, der Kommission darzutun, daß BS die praktische Umsetzung ihrer Verpflichtungserklärung und ihres Erfüllungsprogramms sehr ernst nimmt — und dies zu nutzen als zusätzliches Argument in ihren Bemühungen um eine Ermäßigung der verhängten Geldbuße.

cc) Die bei den Zusammenkünften behandelten Themen

(144) Hier ist daran zu erinnern, daß die Verpflichtungserklärung im Zusammenhang mit dem Fall Napier Brown abgegeben wurde, bei dem es in erster Linie um Haushalts-(Einzelhandels-)zucker ging. Gewerbezucker ist das Ausgangsmaterial für das nachgeordnete Produkt Haushaltszucker. In der Entscheidung zum Fall Napier Brown wurde festgestellt, daß British Sugar in Großbritannien sowohl den Gewerbe- als auch den Haushaltszuckermarkt beherrscht ([356]). Somit sind Händler, die sich im Haushaltszuckergeschäft bestätigen wollen und hierfür Gewerbezucker von British Sugar beziehen müssen, davon abhängig, daß BS zwischen Gewerbe- und Haushaltszucker eine hinreichende Preisspanne (Abpackspanne) wahrt. Der Hauptpunkt der Beschwerde von Napier Brown und der Begründung der Entscheidung der Kommission war, daß British Sugar ihre Preise für Haushaltszucker künstlich so weit gesenkt hatte, daß die Spanne zwischen ihren Haushalts- und Gewerbezuckerpreisen nicht mehr ausreichte, um Napier Brown ein Überleben im britischen Haushaltszukkermarkt zu ermöglichen. Folglich bezieht sich die Verpflichtungserklärung ausdrücklich auf die für das Haushaltszuckergeschäft der Händler lebenswichtig Spanne zwischen British Sugar's Gewerbe- und Haushaltszuckerpreisen ([357]). Die Verpflichtungserklärung befaßt sich nicht mit der absoluten Höhe der Gewerbe- und Haushaltszuckerpreise, und auch der zwischen den Preisen für größere und kleinere Abnehmer von Gewerbezucker zu schaffende oder zu haltende Abstand ist im Text der Verpflichtungserklärung nicht ausdrücklich er-

wähnt. Das liegt daran, daß die Kommission British Sugar im Fall Napier Brown niemals beschuldigt hatte, zwischen größeren und kleineren Abnahmemengen Gewerbezucker unangemessene oder gar unlautere Spannen praktiziert zu haben.

(145) Nach den der Kommission vorliegenden Informationen haben Napier Brown und James Budgett nur an gemeinsamen Sitzungen mit British Sugar und Tate & Lyle teilgenommen, bei denen es um Gewerbezuckerpreise und insbesondere um die zu schaffende bzw. zu wahrende Staffelung der Preise für Abnehmer größerer und kleinerer Mengen Gewerbezucker ging. Zum Thema Gewerbezucker haben 18 Sitzungen stattgefunden, an denen alle vier Parteien teilnahmen; an einer weiteren Gewerbezuckersitzung haben nur British Sugar und Tate & Lyle teilgenommen.

An den sieben unter „Haushaltszucker" eingeordneten Zusammenkünften und an der einen Sitzung zu „Allg. Fragen/Haushaltszucker" haben Napier Brown und James Budgett nicht teilgenommen — dies waren bilaterale Treffen zwischen British Sugar und Tate & Lyle. Abgesehen von der ersten zweiseitigen Zusammenkunft von British Sugar und Tate & Lyle am 20. Juni 1986 hat es keine Sitzung gegeben, bei der sowohl über Gewerbe- als auch über Haushaltszucker gesprochen wurde. Es ist denkbar, daß British Sugar und Tate & Lyle bei ihren ersten zweiseitigen Treffen vom 20. Juni 1986 auch über die Spannen zwischen Gewerbe- und Haushaltszuckerpreisen gesprochen haben; der Grund hierfür kann aber nicht in der Verpflichtungserklärung gelegen haben, da diese im Hinblick auf die Händler und im Rahmen des Napier-Brown-Verfahrens abgegeben wurde, an dem Tate & Lyle nicht beteiligt war. Außerdem: Wenn die Frage der Spanne zwischen Gewerbe- und Haushaltszuckerpreisen tatsächlich auf der Sitzung vom 20. Juni 1986 behandelt worden wäre und wenn die Darstellungen der Parteien hinsichtlich der Rolle der Verpflichtungserklärung zutreffend wären, wäre es logisch gewesen, wenn erstens British Sugar, Napier Brown und James Budgett an diesem ersten Treffen vom 20. Juni 1986 teilgenommen hätten und wenn zweitens diese drei Parteien auch weiter, d. h. während des ganzen relevanten Zeitraums gemeinsame Sitzungen abgehalten hätten, bei denen Fragen der Preisbildung sowohl für Gewerbe- als auch für Haushaltszucker behandelt worden wären.

Vor diesem Hintergrund, d. h. in Anbetracht der bei den verschiedenen Zusammenkünften behandelten Themen und der Teilnehmer an diesen Sitzungen kommt die Kommission zu dem Schluß, daß — möglicherweise mit Ausnahme der ersten Zusammenkunft vom 20. Juni 1986 — die Fragen der Spannen zwischen den Preisen für Gewerbezucker und denen für Haushaltszucker weder auf den Gewerbezucker- noch auf den Haushaltszuckersitzungen besprochen wurde. Angesichts der Tatsache, daß Napier Brown und James Budgett an der ersten Sitzung vom 20. Juni 1986 nicht teilgenommen haben und es keine weiteren Sitzungen gegeben hat, auf denen sowohl über Gewerbezucker als auch über Haushaltszucker gesprochen wurde und die sich somit mit dem in der Entscheidung im Fall Napier Brown spezifisch angesprochenen und in der Verpflichtungserklärung ausdrücklich erwähnten Spannenproblem befaßt haben konnten, ist es nicht glaubhaft, daß irgendeine der Sitzungen der Durchführung der Verpflichtungserklärung gedient hat.

(146) Zudem ist festzuhalten: Wenn die Zusammenkünfte tatsächlich, wie British Sugar behauptet, dazu dienen sollten, den Händlern Zuversicht zu vermitteln, ist nicht zu erklären, warum Napier Brown und James Budgett nur bei den Sitzungen zugegen waren, bei denen es um Gewerbezucker ging, und nicht bei den Sitzungen, auf denen über das Haushaltszuckergeschäft gesprochen wurde. Der Gewerbezuckermarkt stand weder im Mittelpunkt des Verfahrens im Fall Napier Brown noch war es ein Thema, das als solches in der Verpflichtungserklärung besonders erwähnt wäre. Im Gegenteil: es war der Haushaltszuckermarkt, der im Mittelpunkt des Napier-Brown-Verfahrens stand, und daher war die Stellung der Händler auf diesem Markt auch eines der zentralen Anliegen, die mit der Verpflichtungserklärung angegangen werden sollten.

(147) Folglich ist es nicht glaubhaft, daß die Zusammenkünfte, an denen Napier Brown und James Budgett teilgenommen haben, in irgendeiner Weise den Zweck verfolgten, die Verpflichtungserklärung in die Praxis umzusetzen — dies um so mehr, als Tate & Lyle als von der Verpflichtungserklärung nicht betroffene Partei ([358]) stets zugegen war. Im gleichen Sinne ist es auch nicht glaubhaft, wenn behauptet wird, daß British Sugar und Tate & Lyle bei ihren zweiseitigen Sitzungen über Haushaltszuckerfragen (von denen Napier Brown und James Budgett ausgeschlossen waren) oder bei irgendeinem ihrer sonstigen bilateralen Treffen den Zweck verfolgten, die Verpflichtungserklärung durchzuführen — auch hier um so mehr, als Tate & Lyle, wie oben erläutert, nicht zu den von der Verpflichtungserklärung betroffenen Parteien gehörte. Demnach, d. h. in Anbetracht der tatsächlichen Themen der Sitzungen und des Umstands, daß Tate & Lyle an ihnen ständig teilgenommen hat, kann British Sugar's Behauptung ([359]), ihr Verhalten habe auf der Annahme beruht, daß sie in Erfüllung der eingegangenen Verpflichtungen „gehalten war, die Händler zu Fragen der Wahrung eines angemessenen Abstandes zwischen den Preisen für Gewerbe- und Haushaltszucker und zu einer angemessenen Staffelung der Preise für Abnehmer größerer und kleinerer Mengen zu konsultieren" ([360]), von der Kommission nicht akzeptiert werden.

(148) Dieser Standpunkt der Kommission findet seine Bestätigung in den Antworten die Napier Brown und James Budgett während der mündlichen Anhörung vom 18./19. April 1996 auf die Fragen gaben, weshalb sie nicht zumindest auch an den Diskussionen über die Spanne zwischen Gewerbe- und Haushaltszuckerpreisen teilgenommen haben. Der Vertreter von Napier Brown sagte [361]: „Gewiß haben wir darüber gesprochen, aber es war nicht meine Absicht, dies dort mit den anderen Parteien zu diskutieren; das war eine private Angelegenheit zwischen uns und British Sugar" [362]. Der Vertreter von James Budgett sagte [363]: „Nach meiner Erinnerung, da möchte ich bestätigen, was Pat Ridgwell gesagt hat: was immer das Thema der Sitzungen gewesen sein mag (ich meine die ersten), speziell um die Frage der Spanne zwischen loser (Gewerbezucker) und Haushaltsware ging es nicht." [364]

dd) Die Rolle des Erfüllungsprogramms

(149) Die Glaubhaftigkeit des von British Sugar vorgebrachten Arguments, das Verhalten des Unternehmens habe auf der Annahme beruht, daß man in Erfüllung der eingegangenen Verpflichtungen „gehalten war ...", die Händler zu Fragen der Preisstellung in irgendeiner Weise „... zu konsultieren" („was obliged to consult with the merchants ...") wird zudem weiter geschwächt durch die Existenz und den Inhalt des von BS der Kommission im Oktober 1986 angekündigten und im Dezember 1986 eingeführten Compliance Programme zur Einhaltung der Wettbewerbsregeln der Gemeinschaft. Dieses Erfüllungsprogramm erfaßt den Gesamtbereich der gemeinschaftlichen Wettbewerbsvorschriften. Artikel 85 Absatz 1 ist nicht ausgelassen worden, und es wurde auch genügend darauf hingewiesen, daß allen direkten Kontakten zwischen Wettbewerbern das Risiko anhaftet, gegen Artikel 85 Absatz 1 zu verstoßen.

(150) Die Entscheidung der Kommission zum Fall Napier Brown vom 18. Juli 1988 enthält folgende Darstellung [365]: „(BS) unterrichtete (...) die Kommission im Oktober 1986 von ihrer Absicht, ein umfassendes ‚Erfüllungsprogramm' durchzuführen, um sicherzustellen, daß das Unternehmen in Zukunft alle seine Verpflichtungen gemäß Artikel 85 Absatz 1 und insbesondere Artikel 86 des Vertrages erfüllt. Dieses Programm ist inzwischen eingeführt worden. Im Rahmen dieses Programms findet jährlich eine BS-Sitzung zur Überprüfung der Einhaltung der Kartellbestimmungen statt; anschließend wird ein Bericht erstellt, von dem die Dienststellen der Kommission eine Kopie erhalten."

Der Grund für die besondere Betonung von Artikel 86 liegt allein darin, daß das Verfahren im Fall Napier Brown auf diesem Artikel beruhte. Wie im gleichen Teil der Entscheidung angedeutet ist — und ein Blick auf den Wortlaut des Erfüllungsprogramms [366] bestätigt dies — gilt dieses für die Gesamtheit der Verpflichtungen unter Artikel 85 Absatz 1 und Artikel 86. Abgesehen davon heißt es in diesem Erfüllungsprogramm: „... Gemäß seiner Politik der Einhaltung aller geltenden Rechtsvorschriften ist das Unternehmen daher verpflichtet, die Wettbewerbsvorschriften des Gemeinschaftsrechts einzuhalten, und es wird alle nötigen Maßnahmen ergreifen, um die Beachtung dieser Politik zu gewährleisten. Das Unternehmen ist ferner entschlossen, über die bloße buchstabengetreue Erfüllung der Vorschriften hinauszugehen und jegliches Verhalten zu vermeiden, das Zweifel an der Rechtmäßigkeit seiner Handlungsweise wecken könnte ... Daher wird von allen Mitgliedern des Vorstands und der Geschäftsleitung sowie allen sonstigen Mitarbeitern des Gesamtunternehmens erwartet, daß sie dieser Politik des Unternehmens folgen und die Wettbewerbsbestimmungen der Gemeinschaft nach Sinn und Buchstaben einhalten. Außerdem wird von ihnen erwartet, daß sie allen ihren Untergebenen das Gefühl der Verpflichtung und den Willen zur Einhaltung dieser Bestimmungen vermitteln. Kein Mitarbeiter gleich welchen Ranges ist berechtigt, Anweisungen zu geben oder Maßnahmen zu ergreifen, die im Widerspruch zu der oben dargelegten Politik des Unternehmens stehen." [367]

(151) Der allumfassende Charakter des Erfüllungsprogramms ergibt sich sodann auch aus den Informationen, die British Sugar der Kommission im Rahmen ihres Antrags vom 23. Dezember 1986 auf Freistellung eben dieses Erfüllungsprogramms (Aktz. IV/32.214) geliefert hat. Im Anhang zu Formular A/B erklärt British Sugar unter Punkt 1 (Kurzbeschreibung): „Von British Sugar hinsichtlich der Lieferung, Preisstellung und Vermarktung ihrer Produkte durchzusetzendes Programm (‚Compliance Programme',) zur Erfüllung der Wettbewerbsbestimmungen des Römischen Vertrags" [368]. Unter Punkt 2 (Markt) heißt es: „Der für die Zwecke dieser Anwendung relevante Produktmarkt ist Kristallzucker zum Verkauf an den Einzelhandel und gewerbliche Abnehmer. Der räumlich relevante Markt ist das Vereinigte Königreich" [369].

ee) Alternative Methoden, die Erfüllung der eingegangenen Verpflichtungen zu gewährleisten und zu überwachen

(152) Schließlich ist es, wenn der britische Kristallzuckermarkt wirklich so transparent war, wie ihn alle Parteien darstellen, schwer verständlich, warum überhaupt gemeinsame Sitzungen notwendig wa-

ren, um die Verpflichtungserklärung in die Praxis umzusetzen und ihre Einhaltung zu überwachen. Für Napier Brown und James Budgett hätte es genügt, einfach das Preisverhalten von British Sugar am Markt zu beobachten. Zudem ist festzustellen, daß die Verpflichtungserklärung immer noch in Kraft ist. Die Tatsache, daß keiner der Händler Beschwerden angemeldet hat, obwohl seit Juli 1990 keine weiteren Zusammenkünfte der Parteien stattgefunden haben, beweist, daß es durchaus möglich ist, die Erfüllung der von British Sugar eingegangenen Verpflichtungen zu erreichen und zu überwachen, ohne solche gemeinsamen Sitzungen abzuhalten.

b) Die anderen Erklärungen für die Zusammenkünfte

(153) Das von den Parteien außerdem vorgebrachte Argument, daß die zwischen ihnen bestehenden vielschichtigen Geschäftsbeziehungen, häufige gemeinsame Sitzungen erforderten, ist nicht überzeugend. Die Tatsache, daß seit Juli 1990 keine solchen Sitzungen stattgefunden haben, während die Geschäftsbeziehungen der Parteien untereinander ebenso vielschichtig geblieben sind, wie sie im relevanten Zeitraum waren, beweist, daß es auch ohne solche Zusammenkünfte möglich ist, diese Beziehungen mit Erfolg zu handhaben. Zudem wäre es auch nicht glaubhaft, zu behaupten, daß die Geschäftsbeziehungen der Parteien mit den anderen Akteuren auf dem britischen Kristallzukkermarkt, insbesondere den anderen Händlern, weniger komplex waren als die der Parteien untereinander. Die Tatsache, daß die Parteien diese anderen Akteure an ihren Zusammenkünften nicht teilnehmen ließen, ist somit ein weiteres Indiz dafür, daß diese Sitzungen nicht dem von den Parteien vorgegebenen Zweck dienten.

c) Schlußfolgerung

(154) Aus der Tatsache, daß die von den Parteien vorgebrachten Erklärungen für ihre gemeinsamen Sitzungen nicht überzeugend sind, und nachdem sich solche Zusammenkünfte in der Zeit nach dem relevanten Zeitraum als nicht erforderlich erwiesen haben, um die von den Parteien behaupteten Zwecke der Sitzungen zu erreichen, ist der Schluß zu ziehen, daß der wahre Grund, weshalb die Parteien fortfuhren, so häufig und über einen so langen Zeitraum Zeit und Geld in die Organisation gemeinsamer Sitzungen bzw. die Teilnahme an solchen Zusammenkünften zu investieren, für alle vier Parteien darin lag, durch Koordinierung ihrer Preispolitik auf dem Gewerbezuckermarkt in Großbritannien den Preiswettbewerb untereinander einzuschränken, und daß British Sugar und Tate & Lyle diesen gleichen Zweck zusätzlich durch Koordinierung ihrer Preispolitik auf dem Haushaltszuckermarkt in Großbritannien verfolgten.

C. ERHEBLICHE BEEINTRÄCHTIGUNG DES HANDELS ZWISCHEN MITGLIEDSTAATEN

1. *Die Einschätzung der Kommission*

1.1. **Der Wortlaut von Artikel 85 Absatz 1 und die vom Europäischen Gerichtshof aufgestellten Normen**

(155) Die Vereinbarung und/oder abgestimmte Verhaltensweise der Parteien zur Koordinierung ihrer Preispolitik war geeignet, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen. Eine solche Feststellung ist möglich, obwohl der Zweck dieser Vereinbarung und/oder abgestimmten Verhaltensweise die Preispolitik auf einem Markt betraf, der nicht einmal das gesamte Vereinigte Königreich, sondern nur Großbritannien umfaßte. Eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 85 Absatz 1 setzt nicht voraus, daß der Zweck oder die Wirkung der Wettbewerbsbeschränkung einen Markt betrifft, der räumlich oder produktmäßig über die Grenzen eines Mitgliedstaats hinausreicht, solange sie „geeignet war", sich positiv oder negativ auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten auszuwirken.

(156) Im vorliegenden Fall ist es nicht möglich, genau zu bestimmen, in welchem Umfang als Ergebnis der Vereinbarung und/oder abgestimmten Verhaltensweise zur Koordinierung der Preispolitik Zuckereinfuhren nach Großbritannien ausgelöst wurden.

(157) Die Kommission braucht eine solche Bestimmung aber nicht vorzunehmen. Erstens ergibt sich schon aus dem Wortlaut des Artikels 85 Absatz 1 („... Vereinbarungen, ... und ... abgestimmte Verhaltensweisen, welche den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen geeignet sind ..."), daß ein Nachweis der tatsächlichen Auswirkungen auf den Handel nicht erforderlich ist, um diese Bestimmung wirksam werden zu lassen. Zweitens hat der Europäische Gerichtshof bei mehreren Gelegenheiten erklärt ([370]), daß eine Vereinbarung oder abgestimmte Verhaltensweise den Handel zwischen Mitgliedstaaten auch dann schon beeinträchtigen kann, wenn sie es lediglich erlaubt, aufgrund einer Anzahl objektiver rechtlicher oder faktischer Elemente mit hinreichender Wahrscheinlichkeit vorauszusehen, daß sie einen erheblichen, tatsächlichen oder potentiellen, direkten oder indirekten Einfluß auf den Ablauf des Handels zwischen Mitgliedstaaten haben könnte, der geeignet wäre, das Erreichen des Ziels eines gemeinsamen Markts zwischen den Mitgliedstaaten zu behindern. Bei der Bestimmung des Einflusses, den eine Vereinbarung oder eine abgestimmte Verhaltensweise auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten haben kann, ist insbesondere die Stellung und Bedeutung der Parteien am relevanten Markt zu berücksichtigen ([371]).

(158) Außerdem hat der Europäische Gerichtshof bei mehreren Gelegenheiten festgestellt ([372]), daß eine den Wettbewerb einschränkende Vereinbarung, die sich über das Gesamtgebiet eines einzelnen Mitgliedstaats erstreckt, von ihrer Natur her die Wirkung hat, die Aufsplitterung der Märkte nach nationalen Gesichtspunkten zu verstärken und damit die mit dem EG-Vertrag angestrebte gegenseitige wirtschaftliche Durchdringung aufzuhalten. Im Fall Belasco ([373]), in dem es um ein Kartell auf dem belgischen Dachpappe-Markt ging, verwies der EuGH darauf, daß die Mitglieder des Kartells übereingekommen waren, im Fall verstärkten Wettbewerbs ausländischer Unternehmen bestimmte Abwehrmaßnahmen zu ergreifen, und daß der von den Kartellmitgliedern gehaltene Anteil an dem fraglichen Inlandsmarkt es ihnen ermöglichte, diese Maßnahmen tatsächlich durchzuführen. Daher war zu folgern, daß die Vereinbarung und/oder abgestimmte Verhaltensweise geeignet war, den Handel innerhalb der Gemeinschaft zu beeinträchtigen. Im Fall John Deere ([374]) verwies das Gericht erster Instanz auf den hochgradigen Oligopolcharakter des relevanten Inlandsmarkts (des Markts für landwirtschaftliche Traktoren im Vereinigten Königreich) und darauf, daß die Kartellmitglieder 88 % dieses Markts hielten. Das Gericht erster Instanz folgerte, daß die Kommission zu Recht entschieden hatte, daß der zwischen den Unternehmen praktizierte Informationsaustausch geeignet war, den Handel zwischen Mitgliedstaaten erheblich zu beeinträchtigen, da die sich aus dem Informationsaustausch ergebende Schwächung des Wettbewerbs notwendigerweise einen Einfluß auf den Umfang der Einfuhren in diesen Inlandsmarkt haben mußte.

1.2. **Beurteilung des vorliegenden Falls**

(159) Die Anwendung der vom Europäischen Gerichtshof vorgegebenen Normen auf den vorliegenden Fall führt zu der Schlußfolgerung, daß die Vereinbarung und/oder abgestimmte Verhaltensweise geeignet war, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen.

(160) Die Vereinbarung und/oder abgestimmte Verhaltensweise diente dem Zweck einer koordinierten Anhebung der Kristallzuckerpreise in Großbritannien. Nach der wirtschaftlichen Logik ist zu erwarten, daß die Einfuhren von Kristallzucker nach Großbritannien in Reaktion auf erhöhte Preise in diesem Land ansteigen werden — unbeschadet der strukturellen Grenzen, die sich für den Umfang der Zuckerimporte aus den oben erwähnten Faktoren ergeben ([375]). Somit kann mit hinreichender Wahrscheinlichkeit gefolgert werden, daß die Vereinbarung und/oder abgestimmte Verhaltensweise geeignet war, den Handel zwischen Mitgliedstaaten merklich zu beeinflussen.

(161) Eine weitere Bestätigung hierfür ergibt sich aus der Struktur des relevanten Markts und der Stärke der Parteien auf diesem Markt. Sowohl der Gewerbe- als auch der Haushaltszuckermarkt in Großbritannien waren während des relevanten Zeitraums streng oligopolistisch strukturiert ([376]). Die vier an der Vereinbarung und/oder abgestimmten Verhaltensweise für Gewerbezucker beteiligten Unternehmen hielten zusammen mehr als 90 % des relevanten Markts. Die zwei an der Vereinbarung und/oder abgestimmten Verhaltensweise für Haushaltszucker beteiligten Unternehmen hielten zusammen etwa 89 % des relevanten Markts. Die Tatsache, daß der räumlich relevante Markt nicht das Gesamtgebiet des Vereinigten Königreichs umfaßt, sondern Nordirland ausschließt und somit auf Großbritannien ([377]) beschränkt ist, ist im Zusammenhang mit der Frage der Beeinträchtigung des Handels im vorliegenden Fall unerheblich. Wenn ein kleinerer Teil des Hoheitsgebiets eines Mitgliedstaats vom Hauptteil dieses Hoheitsgebiets getrennt ist — wie im Fall Nordirlands im Verhältnis zu Großbritannien — gilt die vom Europäischen Gerichtshof ([378]) in Bezug auf ein das Gesamtgebiet eines einzelnen Mitgliedstaats abdeckendes wettbewerbswidriges Verhalten aufgestellte Logik der Aufsplitterung des Markts gleichermaßen für die Beziehungen zwischen diesem restlichen Hauptteil des Territoriums des betreffenden Mitgliedstaats und den anderen Mitgliedstaaten, sofern eine Beeinträchtigung des Handels nicht völlig ausgeschlossen werden kann. Diese Situation ist im vorliegenden Fall gegeben.

Daher und auch im Hinblick auf die Struktur des relevanten Markts und die Stärke der Parteien auf diesem Markt kann mit hinreichender Wahrscheinlichkeit gefolgert werden, daß die Vereinbarung und/oder abgestimmte Verhaltensweise geeignet war, den Handel zwischen Mitgliedstaaten merklich zu beeinflussen.

(162) Darüber hinaus gibt es sowohl für Gewerbezucker als auch für Haushaltszucker noch weitere Tatbestandselemente, aufgrund deren mit hinreichender Wahrscheinlichkeit gefolgert werden kann, daß die Vereinbarung und/oder abgestimmte Verhaltensweise geeignet war, den Handel zwischen Mitgliedstaaten merklich zu beeinflussen.

1.2.1. *Gewerbezucker*

(163) Für den Bereich Gewerbezucker ist zunächst darauf hinzuweisen, daß es in Großbritannien eine Anzahl Unternehmen gibt, die Zucker von Herstellern auf dem europäischen Festland kaufen, um sich durch eine alternative Versorgungsquelle gegen mögliche Produktionsengpässe in Großbritannien (z. B. durch Ernteausfall) abzusichern; hierzu gehören u. a. auch die Zuckerhändler im Rahmen ihres Eigengeschäfts. Diese Unternehmen sind bereit, für solche Lieferungen nötigenfalls einen Aufpreis zu

zahlen. Abgesehen davon haben einige größere festländische Produzenten traditionell beachtliche Mengen Gewerbezucker in Großbritannien abgesetzt. Wenn der Gewerbezuckerpreis in Großbritannien infolge der Vereinbarung und/oder abgestimmten Verhaltensweise der vier Parteien über eine koordinierte Hochpreispolitik steigt, ist logischerweise zu erwarten, daß britische Unternehmen Lieferungen aus anderen Mitgliedstaaten interessanter finden, und zugleich würde dies auch die Lieferanten aus anderen Mitgliedstaaten ermuntern, sich um eine Steigerung ihrer Ausfuhren nach Großbritannien zu bemühen.

(164) Tatsächlich ist zu erkennen, daß die Vereinbarung und/oder abgestimmte Verhaltensweise zur koordinierten Anhebung der Gewerbezuckerpreise in Großbritannien nach dem Preiskrieg zu Veränderungen im Gewerbezuckerhandel zwischen Großbritannien und benachbarten Mitgliedstaaten geführt hat, vor allem im Handel mit Frankreich und Dänemark ([379]).

(165) Erstens ist festzustellen, daß — wie oben erwähnt ([380]) — die Zuckereinfuhren aus anderen Mitgliedstaaten in das Vereinigte Königreich während der Zuckerkampagne-Jahre (1. Oktober bis 30. September), die den relevanten Zeitraum abdecken, deutlich angestiegen sind: von 88 000 t (im Jahr 1986/87) auf 110 000 t (1987/88), 132 000 t (1988/89) und schließlich 153 000 t (1989/90). Dieser Zunahme um 73,9 % entspricht ein Anstieg des Importanteils am gesamten Inlandsverbrauch von 3,9 % (1986/87) auf 6,7 % (1989/90). Im Kampagnejahr 1988/89, dem letzten noch stark vom Preiskrieg beherrschten Jahr, belief sich die Zuckereinfuhr auf 132 000 t. Wenn man diese Zahl mit der des letzten Jahres vergleicht, das weitgehend unter dem Einfluß der Vereinbarung und/oder abgestimmten Verhaltensweise stand (1989/90), betrug der Anstieg 11,7 %. Der weitaus größte Teil der Zuckerimporte nach Großbritannien bestand traditionell und auch während des relevanten Zeitraums aus Kristallzucker, der hauptsächlich an gewerbliche Verbraucher ging.

(166) Zweitens liefert die Tatsache, daß Tate & Lyle es — wie oben beschrieben ([381]) — im Rahmen ihrer aktiven Politik für geboten hielt, Zuckerimporteuren für den Fall, daß sie zusätzliche Zuckermengen nach Großbritannien lieferten, Gegenexporte anzudrohen, ein klares Zeichen dafür, daß die Parteien Bedenken hatten, daß die Anhebung des Preisniveaus in Großbritannien zu verstärkten Importen führen könnte. Der Umstand, daß die Kommission in ihrer revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte davon abgesehen hat, diesen Aspekt des Verhaltens von British Sugar und Tate & Lyle als Verstoß gegen Artikel 85 Absatz 1 und Artikel 86 zu qualifizieren, schließt nicht aus, dieses Verhalten bei der vorliegenden Entscheidung mit zu berücksichtigen. Außerdem hatte Tate & Lyle in ihrer schriftlichen Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte ([382]) erneut bestätigt, daß T & L „den Importeuren gegenüber betont hat, daß sie ihren Anteil am Markt im Vereinigten Königreich verteidigen würde, und daß sie gelegentlich auch einseitige Gegenmaßnahmen angedroht hat (obwohl sie in Wirklichkeit trotz verstärkter Einfuhren nichts getan hat)“ ([383]). Diese Aussage bestätigt die Einschätzung der Kommission auf zweifache Weise: einerseits wird mit ihr zugegeben, daß Tate & Lyle tatsächlich eine Politik der Einschüchterung der Importeure betrieb, und andererseits zeigt sie, daß die Einfuhren nach Großbritannien ungeachtet dessen zunahmen — und die logischste Erklärung hierfür liegt darin, daß die Marktpreise in Großbritannien wegen der Vereinbarung und/oder abgestimmten Verhaltensweise der Parteien angestiegen waren.

1.2.2. *Haushaltszucker*

(167) Einfuhren von in 1-kg-Paketen abgepacktem Kristallzucker zum Verkauf im Einzelhandel haben zwar bisher auf dem Zuckermarkt in Großbritannien keine Rolle gespielt; unmöglich sind sie aber keineswegs. Obwohl der Einführung solcher Produkte erhebliche Hemmnisse entgegenstehen (insbesondere die Notwendigkeit, englischsprachige Pakete oder Etiketten zu drucken, die Markentreue der Verbraucher und die Weigerung der Supermärkte, Lieferanten zu berücksichtigen, die ihnen keine Garantie für regelmäßige und ausreichende Belieferung bieten können), werden solche Importe bei steigenden Haushaltszuckerpreisen in Großbritannien doch zu einer zunehmend spürbaren Bedrohung für die inländischen Hersteller. Vor allem die großen Supermarktketten mit ihrem großen Einkaufsvolumen sind ohne weiteres in der Lage, importgestützte Eigenmarken zu starten.

(168) Außerdem ist es durchaus möglich, daß Unternehmen, wie z. B. die Zuckerhändler oder große Supermärkte, Gewerbezucker aus anderen Mitgliedstaaten kaufen, einführen und für den Einzelhandelsverkauf abpacken — so wie es Napier Brown bis 1988 getan hat. Wenn die Haushaltszuckerpreise in Großbritannien steigen, werden solche Abpackaktionen wirtschaftlich interessanter. Die inländischen Zuckerproduzenten sind kaum daran interessiert, Gewerbezucker an einen Kunden zu liefern, der diesen abpacken und über den Einzelhandel verkaufen will. Durch den Marktzutritt eines neuen Abpackunternehmens oder die

Erweiterung der Aktivitäten eines bestehenden Abpackers kommt die Spanne zwischen Gewerbe- und Haushaltszuckerpreisen unweigerlich unter Druck. Somit ist — selbst wenn einige inländische Hersteller bereit sind, für diesen Zweck zu liefern — anzunehmen, daß die Unternehmen, die einen solchen Abpackbetrieb starten wollen, darauf sehen werden, zumindest einen guten Teil ihres Gewerbezuckerbedarfs aus anderen Mitgliedstaaten zu beziehen, insbesondere, wenn die Gewerbezuckerpreise auf dem britischen Markt steigen.

2. *Die Argumente der Parteien*

2.1. **British Sugar**

(169) British Sugar behauptet, daß es in Wirklichkeit keine Auswirkungen auf den Handel gegeben hat und daß die begrenzte Steigerung der Einfuhren nichts mit relativen Veränderungen der Zuckerpreise zu tun hatte. British Sugar merkt an ([384]), daß die Kommission zur Quantifizierung des Anstiegs der Einfuhren besser ein Bezugsjahr zugrunde gelegt hätte, in dem Preise und Importe in das Vereinigte Königreich vom Preiskrieg beeinflußt waren, und nicht ein Jahr, das von dem Preiskrieg nicht betroffen war. Das richtige Bezugsjahr wäre also 1985/86 und nicht 1986/87. Im Vergleich zu 1989/90, dem letzten Jahr, das von der angeblichen Preisabstimmung beeinflußt sein konnte, ergäbe sich damit eine Steigerung der Einfuhren um 12 % und nicht um 74 %.

Für die zugegebene Steigerung gibt BS zwei Erklärungen ([385]). Erstens handelt es sich, BS zufolge, bei der nach 1986 beobachteten Steigerung langfristig gesehen lediglich um die Rückkehr zum vorherigen Einfuhrniveau, und zweitens behauptet BS, daß ein Teil der Importsteigerung auf vermehrte Spekulation im Zusammenhang mit der fortschreitenden Abwertung des grünen Pfunds zurückzuführen ist.

(170) Im Hinblick auf das Haushaltszuckergeschäft bezeichnet British Sugar die Feststellungen der Kommission zu den Auswirkungen auf den Handel als reine Spekulation ([386]). Man verweist darauf, daß die während des relevanten Zeitraums bei Haushaltszucker eingetretenen Preiserhöhungen, soweit sie auf British Sugar's Entscheidungen zurückzuführen sind, insgesamt lediglich 6,8 % ausmachten, wovon der größte Teil auf institutionelle Preisanpassungen entfiel, die stets vertragsgemäß an die Einzelhandels-Abnehmer weitergegeben wurden. British Sugar behauptet ferner, daß im relevanten Zeitraum nur von einem Einzelhandelsunternehmen Zucker eingeführt wurde, und zwar 350 t im Jahr 1989/90.

(171) Schließlich erinnert British Sugar daran, daß sie als Preisführer ihre Preise während des relevanten Zeitraums stets möglichst knapp unter dem Niveau gehalten hat, von dem an es für andere europäische Produzenten interessant geworden wäre, Festlandzucker in solchen Mengen nach Großbritannien zu exportieren, daß British Sugar's Hauptziel, ihre gesamte Quote im Vereinigten Königreich abzusetzen ([387]), gefährdet würde. Darauf aufbauend argumentiert British Sugar ([388]): „selbst wenn sich British Sugar, was energisch bestritten wird, wettbewerbswidrig verhalten hätte, wäre dies begrenzt gewesen durch die strikte Verfolgung des Ziels, keinesfalls Einfuhren zu begünstigen. Somit war die angebliche „Vereinbarung" nicht geeignet, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen." ([389])

2.2. **Tate & Lyle**

(172) Tate & Lyle räumt ein, daß mit steigenden Zuckerpreisen im Vereinigten Königreich Einfuhren wirtschaftlich interessanter werden. Nach Tate & Lyle's Darstellung können aber die während des relevanten Zeitraums im Vereinigten Königreich eingetretenen Preiserhöhungen nicht auf ein Arrangement zwischen den Parteien zurückgeführt werden. Sie ergaben sich vielmehr aus British Sugar's einseitigem Beschluß, den Preiskrieg zu beenden ([390]).

2.3. **Napier Brown**

(173) Napier Brown verweist darauf, daß es keinen Beweis dafür gibt, daß sich die im relevanten Zeitraum im Vereinigten Königreich eingetretenen Preiserhöhungen in irgendeiner Weise auf den Umfang der Importe ausgewirkt hätten ([391]). Bei der mündlichen Anhörung erklärte Napier Brown ([392]), das „Hauptfeld des Wettbewerbs" seien „die Kosten für den Import von festländischem Zucker und die Fracht" ([393]). Napier Brown bestätigte, daß sie ihre Einfuhren von Kristallzucker in das Vereinigte Königreich in der Zeit von 1986 bis 1990 verstärkt hat ([394]), daß sie diese Einfuhren aus strategischen Gründen getätigt hat (z. B. zum Aufbau einer unabhängigen, dritten Bezugsquelle) und daß sie die Importe als Argument in ihren Verhandlungen mit British Sugar und Tate & Lyle benutzt hat ([395]).

2.4. **James Budgett**

(174) James Budgett betont, daß das Preisniveau von British Sugar bestimmt wurde, die sie als den „martkbeherrschenden Anbieter" („the dominant supplier") bezeichnete. James Budgett zufolge hatten die Gewerbezucker-Sitzungen, an denen JB teilgenommen hat, keinen Einfluß auf die Preise und somit auch keine tatsächlichen oder potentiellen Auswirkungen auf die Zuckerimporte ([396]).

(175) James Budgett sagt auch, daß sie ihre Zuckerimporte in das Vereinigte Königreich im Zeitraum von 1986 bis 1990 verdreifacht hat, obwohl diese Einfuhren keine kurzfristigen Gewinne versprachen. James Budgett gibt an, hauptsächlich aus strategischen Gründen importiert zu haben, insbesondere, um Kundenwünschen nach einer alternativen Bezugsquelle zu entsprechen, daneben aber auch, um sich ein Argument für die eigenen Verhandlungen mit British Sugar und Tate & Lyle zu verschaffen ([397]).

3. *Die Antworten der Kommission*

(176) Zunächst ist festzustellen, daß sich die Argumente der Parteien auf die Frage tatsächlicher Auswirkungen auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten konzentrieren, ohne den Wortlaut von Artikel 85 Absatz 1 und die vom Europäischen Gerichtshof für die Einschätzung der Möglichkeit einer Beeinträchtigung des zwischenstaatlichen Handels durch eine Vereinbarung und/oder abgestimmte Verhaltensweise vorgegebenen Normen angemessen zu berücksichtigen. Daher verweist die Kommission auf ihre vorstehenden Ausführungen ([398]) zu diesen Normen und zur Beurteilung des vorliegenden Falls. Insbesondere ist zu betonen, daß der Umstand, daß die Kommission sich hinsichtlich der Wettbewerbsbeschränkung auf den Zweck des Verhaltens stützt, keineswegs ausschließt, daß sie sich bei der Frage nach einer möglichen Beeinträchtigung des Handels auf potentielle Auswirkungen berufen kann. Diese Feststellung ist mit dem Wortlaut von Artikel 85 Absatz 1 klar vereinbar.

(177) British Sugar's Schlußfolgerung, daß im vorliegenden Fall unter keinen Umständen auch nicht eine potentielle Auswirkung auf den Handel mit hinreichender Wahrscheinlichkeit vorausgesagt werden kann, muß zurückgewiesen werden. Insbesondere ist festzustellen, daß das Argument, wonach British Sugar's Politik, ihre Preise unter einem bestimmten Niveau zu halten, jegliche Möglichkeit einer Beeinträchtigung des Handels ausgeschlossen habe, nicht überzeugen kann.

Zudem ist British Sugars Argumentation nicht konsequent. So erklärt British Sugar in ihrer schriftlichen Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte ([399]) — und sie wiederholt diese Aussage in ihrer schriftlichen Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte ([400]) — daß sie die Höhe der von ihr festgesetzten Preise während des relevanten Zeitraums jeweils in der Absicht gewählt habe, größere Zuckereinfuhren zu vermeiden, die ihre Fähigkeit, ihre gesamte Zuckerquote im Vereinigten Königreich abzusetzen, gefährdet hätten. Eine solche Preispolitik schließt jedoch nicht aus, daß Importe für Händler oder andere Produzenten aus der Gemeinschaft bereits mit Gewinn möglich sind, solange die Einfuhrmenge lediglich die Anteile der anderen Unternehmen und insbesondere von Tate & Lyle am Zukkermarkt im Vereinigten Königreich und in Großbritannien gefährdet, nicht aber die von British Sugar. Dies erklärt auch, weshalb sich Tate & Lyle besonders aktiv darum bemüht hat, anderen Produzenten aus der Gemeinschaft von Exporten in das Vereinigte Königreich und nach Großbritannien abzuraten. Zudem legte British Sugar während der nach der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte durchgeführten mündlichen Anhörung eine Berechnung vor, der zufolge die im relevanten Zeitraum erfolgten Preiserhöhungen nach Abzug bzw. Anpassung für Veränderungen bei den institutionellen Preisen und beim grünen Pfund den Unternehmen, die Zucker nach Großbritannien einführen wollten, eine — wenn auch geringe — Gewinnspanne ließen ([401]).

(178) British Sugar's weitere Argumente hinsichtlich der von der Kommission erwähnten Einfuhrstatistik sind ebenfalls nicht überzeugend.

(179) Erstens ist festzustellen, daß die Kommission — abgesehen von ihrem Hinweis auf die Einfuhrzahlen — oben ([402]) bereits genügend rechtliche und Tatbestandselemente geliefert hat, aus denen mit hinreichender Wahrscheinlichkeit geschlossen werden kann, daß die Vereinbarung und/oder abgestimmte Verhaltensweise geeignet war, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen.

(180) Zweitens ist unbestritten, daß der Umfang der Zuckereinfuhren im relevanten Zeitraum angestiegen ist. Während Uneinigkeit darüber besteht, welches Jahr das richtige Bezugsjahr ist, sind die für die einzelnen Jahre vorliegenden Zahlen als solche unbestritten. Auch wenn man British Sugar's Standpunkt zur Frage des Bezugsjahrs als richtig ansieht, bleibt doch die Tatsache, daß die Importe während des relevanten Zeitraums erheblich angestiegen sind und daß sie im letzten Jahr, das erheblich von der Vereinbarung und/oder abgestimmten Verhaltensweise beeinflußt war (1989/90), mit 153 000 t einen Spitzenwert erreichten, um in den Folgejahren — nach Beendigung des wettbewerbswidrigen Verhaltens — wieder auf 108 000 t (1993/94) zurückzufallen ([403]).

(181) Drittens besteht Uneinigkeit über die Ursache der Steigerung des Importvolumens. Die Kommission kommt zu dem Schluß, daß die wahrscheinlichste Ursache für die Zunahme der Einfuhren der durch die Vereinbarung und/oder abgestimmte Verhaltensweise ausgelöste Anstieg der in Großbritannien herrschenden Marktpreise war. Die von den Parteien angebotenen alternativen Erklärungen sind nicht überzeugend. Insbesondere genügt es nicht, darauf zu verweisen, daß die Zunahme der Importe nach 1986 lediglich eine Rückkehr zu früher üblichen Importmengen darstellte. Auch wenn es sich tatsächlich um eine Rückkehr zu früheren Werten handelte, einen Grund mußte die Zunahme gleichwohl haben. Nachdem die Einfuhren während des

Preiskriegs von 1984 bis 1986 geschrumpft waren, liegt die plausibelste Erklärung für ihre anschließende Zunahme darin, daß sie eine Folge der auf den Preiskrieg folgenden, koordinierten Hochpreisstrategie der Parteien war — um so mehr, als die Einfuhrmengen nach Beendigung dieses wettbewerbswidrigen Verhaltens wieder deutlich zurückgingen. Wenn Tate & Lyle, Napier Brown und James Budgett eine Verantwortung unter Hinweis auf British Sugar's Preisführerschaft ablehnen, so verweist die Kommission auf ihre vorstehenden Darlegungen zu diesem Punkt ([404]).

(182) Speziell zum Thema Haushaltszucker ist festzustellen, daß die Haltung der Kommission weder rein spekulativ noch unvereinbar mit ihren zuvor dargelegten Positionen ist. Auf der Grundlage der vom Europäischen Gerichtshof aufgestellten Normen stellt sich hier die Frage, ob das von der Kommission oben beschriebene Szenario ([405]) mit hinreichender Wahrscheinlichkeit als mögliche Folge des wettbewerbswidrigen Verhaltens angesehen werden kann. Der prominenteste Fall, in dem der Europäische Gerichtshof jede Möglichkeit einer Beeinträchtigung des Handels ausschloß, ist das Verfahren Hugin/Kommission ([406]), in dem es um die Anwendbarkeit von Artikel 86 ging. Dabei kam der Europäische Gerichtshof nach detaillierter Analyse des betreffenden Wirtschaftszweigs zu dem Ergebnis, daß angesichts der dieser Branche eigentümlichen wirtschaftlichen und technischen Faktoren eine Beeinträchtigung des Handels unter allen Umständen ausgeschlossen werden konnte. Die Tätigkeit des fraglichen Unternehmens hatte sich niemals über einen einzelnen Mitgliedstaat hinaus erstreckt; ein Handel zwischen Mitgliedstaaten hatte in dem fraglichen Produkt nie existiert und konnte aus technischen Gründen auch für den Fall ausgeschlossen werden, daß die Marktbedingungen völlig frei und von wettbewerbsbeschränkenden Verhaltensweisen unbeeinflußt wären.

(183) Im vorliegenden Fall ist die Situation jedoch ganz anders. Erstens ist es zwar zutreffend, daß gewisse Hemmnisse bestehen, die einen Handel in abgepacktem Einzelhandelszucker zwischen Großbritannien und anderen Mitgliedstaaten erschweren, doch gibt es offenbar keinen logischen Grund, der einen solchen Handel für alle Zeiten definitiv ausschließen würde. Was nun zweitens den Import von Gewerbezucker und dessen anschließendes Abpakken für den Absatz über den Einzelhandel anbetrifft, so hat Napier Brown, die genau dies bis 1988 praktizierte, bewiesen, daß das eine realistische Möglichkeit ist. Und drittens beruhen die Elemente, aus denen die Kommission das beschriebene Szenario zusammengesetzt hat, auf soliden Tatsachen: insbesondere gilt dies für die Neigung der Supermärkte, ihr starkes Einkaufspotential zu nutzen, und für das Streben der Haushaltszuckerhändler nach Diversifizierung ihrer Bezugsquellen.

D. ARTIKEL 85 ABSATZ 3

(184) Die oben beschriebene Vereinbarung und/oder abgestimmte Verhaltensweise ist nicht angemeldet worden. Gemäß Artikel 4 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 kann daher schon aus verfahrenstechnischen Gründen keine Freistellung gewährt werden. Abgesehen davon ist die Kommission aufgrund der ihr derzeit vorliegenden Fakten der Meinung, daß — selbst wenn die Vereinbarung und/oder abgestimmte Verhaltensweise angemeldet worden wäre — auch aus Gründen des materiellen Rechts keine Freistellung gewährt werden konnte oder könnte. Insbesondere sind der Kommission weder irgendwelche Elemente bekannt, die darauf schließen ließen, daß die Vereinbarung und/oder abgestimmte Verhaltensweise zur Verbesserung der Warenerzeugung oder -verteilung oder zur Förderung des technischen oder wirtschaftlichen Fortschritts beigetragen hat noch hat sie Grund zu der Annahme, daß eine der drei anderen Bedingungen für eine Einzelfreistellung erfüllt wäre.

IV. NICHTANWENDBARKEIT DER VERORDNUNG NR. 26

(185) In Artikel 2 Absatz 1 der Verordnung Nr. 26 ([407]), geändert durch die Verordnung Nr. 49 ([408]), ist vorgesehen, bestimmte Vereinbarungen, Beschlüsse und abgestimmte Verhaltensweisen im landwirtschaftlichen Bereich von der Anwendung von Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag auszunehmen. Artikel 2 Absatz 1 der Verordnung Nr. 26 ist anwendbar, wenn sich die Vereinbarung, der Beschluß oder abgestimmte Verhaltensweise auf ein Erzeugnis bezieht, das in Anhang II des EG-Vertrags aufgeführt ist. Zucker ist ein solches Produkt. Das bedeutet jedoch nicht, daß die Vereinbarung und/oder abgestimmte Verhaltensweise, auf die sie die vorliegende Entscheidung bezieht, von der Anwendung von Artikel 85 Absatz 1 ausgenommen ist. Die Kriterien keiner der drei in Artikel 2 Absatz 1 der Verordnung Nr. 26 genannten Bedingungen sind erfüllt. Dabei ist auch zu beachten, daß der Europäische Gerichtshof festgestellt hat, daß Artikel 2 der Verordnung Nr. 26, soweit er Ausnahmen von der in Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag verankerten allgemeinen Regel vorsieht, streng auszulegen ist ([409]).

(186) Hinsichtlich des ersten in Artikel 2 Absatz 1 der Verordnung Nr. vorgesehenen Ausnahmegrundes (Vereinbarungen, Beschlüsse oder abgestimmte Verhaltensweisen, die einen „integralen Bestandteil einer nationalen Marktordnung" bilden) genügt es, darauf zu verweisen, daß die nationalen Zuckermarktordnungen lange vor Beginn der in diesem Verfahren behandelten Vereinbarung und/oder abgestimmten Verhaltensweise im Jahr 1986 durch Rechtsvorschriften zur Schaffung einer gemeinsamen Zuckermarktordnung der Gemeinschaft —

beginnend mit der Verordnung (EWG) Nr. 1009/67 des Rates — aufgehoben wurden. Diese erste Verordnung des Rates wurde in der Folgezeit nacheinander ersetzt durch die Verordnungen (EWG) Nr. 3330/74 und (EWG) Nr. 1111/77 und schließlich durch die Verordnung (EWG) Nr. 1785/81 [410], zuletzt geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 1148/98 [411], die derzeit noch in Kraft ist. Da somit feststeht, daß die nationalen Zuckerordnungen bereits abgeschafft waren und die gemeinschaftliche Zuckermarktordnung eingeführt war, als die in diesem Verfahren behandelte Vereinbarung und/oder abgestimmte Verhaltensweise einsetzte, ist es logischerweise unmöglich, diese Vereinbarung und/oder abgestimmte Verhaltensweise als integralen Bestandteil einer nationalen Zuckermarktordnung anzusehen.

(187) Der zweite in Artikel 2 Absatz 1 der Verordnung Nr. 26 vorgesehene Ausnahmegrund („zum Erreichen der in Artikel 39 des Vertrags niedergelegten Ziele notwendige" Vereinbarungen, Beschlüsse oder abgestimmte Verhaltensweisen) kommt nur zum Zuge, wenn die Anwendung von Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag das Erreichen aller fünf in Artikel 39 aufgeführten Ziele [412] vereiteln würde. Das ist hier nicht der Fall.

Für der Zuckerbereich sind die Mittel zur Erreichung der Ziele der Gemeinsamen Agrarpolitik in der Verordnung (EWG) Nr. 1785/81 und ihren Durchführungsverordnungen niedergelegt. Sie umfassen die Einführung von nationalen Produktionsquoten, garantierten Preisen, Abgaben und Rückvergütungen, gekoppelt mit einem System zur Ausschaltung der Einflüsse von Wechselkursschwankungen auf den freien Verkehr des Produkts zwischen den Mitgliedstaaten. Die in dieser Entscheidung beschriebene Koordinierung der Preispolitik ist mit diesem System nicht vereinbar. Hier handelt es sich vielmehr um Maßnahmen, die geeignet sind, den Handel zu beeinträchtigen und die Preise zum Nachteil der Verbraucher zu beeinflussen. Diese Wettbewerbsbeschränkungen sind also keineswegs notwendig, um irgendeines der in Artikel 39 EG-Vertrag niedergelegten Ziele zu erreichen.

(188) Schließlich sind auch die Bedingungen für den dritten in Artikel 2 Absatz 1 Satz 2 der Verordnung Nr. 26 aufgeführten Ausnahmegrund nicht erfüllt. Keine der von der vorliegenden Entscheidung betroffenen Parteien kann als Landwirt, Vereinigung von Landwirten oder Vereinigung solcher Vereinigungen im Sinne dieser Bestimmung eingeordnet werden [413].

V. ARTIKEL 3 DER VERORDNUNG NR. 17

(189) Die hier beschriebene Verordnung und/oder abgestimmte Verhaltensweise endete formell am 2. Juli 1990 mit der Anordnung des geschäftsführenden Vorstandsvorsitzenden von Tate & Lyle, alle Kontakte der in diesem Verfahren beschriebenen Art mit Wettbewerbern einzustellen [414]. Eine Bestätigung hierfür findet sich in dem Schreiben von Tate & Lyle an das OFT vom 16. Juli 1990, von dem eine Kopie dem für Wettbewerbsfragen zuständigen Kommissionsmitglied zugesandt wurde. Die Kommission hat keine Beweise dafür, daß irgendeine der vier Parteien das wettbewerbswidrige Verhalten über den 2. Juli 1990 hinaus fortgesetzt hätte.

VI. ARTIKEL 15 ABSATZ 2 DER VERORDNUNG NR. 17

(190) Nach Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 kann die Kommission beschließen, gegen Unternehmen, die vorsätzlich oder fahrlässig gegen Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag verstoßen haben, Geldbußen zu verhängen, deren Höhe auf 1 000 ECU bis zu 1 Million ECU oder eine höhere Summe festgesetzt werden kann — bis zu höchstens 10 % des im letzten Geschäftsjahr von dem einzelnen an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmen erzielten Gesamtumsatzes. Bei der Festsetzung der Geldbuße ist sowohl die Schwere des Verstoßes als auch die Dauer der Zuwiderhandlung zu berücksichtigen.

A. VORSÄTZLICHKEIT

(191) Nach der ständigen Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs kann eine Zuwiderhandlung auch dann als vorsätzlich begangen angesehen werden, wenn die fraglichen Unternehmen nicht gewußt haben, daß sie gegen Artikel 85 verstießen, oder es ihnen nicht bewußt war, daß sie dem darin enthaltenen Verbot zuwiderhandelten. Es genügt, wenn es ihnen nicht verborgen bleiben konnte, daß das fragliche Verhalten den Zweck oder die Wirkung einer Einschränkung des Wettbewerbs im Gemeinsamen Markt mit tatsächlichen oder potentiellen Auswirkungen auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten hatte [415].

(192) Die Kommission stellt fest, daß direkte Kontakte zwischen Wettbewerbern zu Fragen der Preispolitik stets als vom Standpunkt des Wettbewerbsrechts problematisch angesehen werden, so daß es in Anbetracht der Ernsthaftigkeit und des systematischen Charakters und der mehrfachen Wiederho-

lung des in diesem Fall praktizierten wettbewerbswidrigen Verhaltens keinem der betroffenen Unternehmen verborgen bleiben konnte, daß ihr Verhalten den Zweck hatte, den Wettbewerb im Gemeinsamen Markt einzuschränken. In ähnlichem Sinne konnte es den betroffenen Unternehmen auch nicht verborgen bleiben, daß ihr Verhalten möglicherweise den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigen konnte. Im Fall von British Sugar werden alle diese Feststellungen darüber hinaus zusätzlich bestärkt durch den Umstand, daß dieses Unternehmen im Jahr 1986 ein umfassendes Programm zur Erfüllung der Wettbewerbsregeln der Gemeinschaft eingeführt hatte, in dem das in Artikel 85 ausgesprochene Verbot im einzelnen beschrieben war. Insgesamt ist festzustellen, daß eine objektive Bewertung des in diesem Fall gegebenen Sachverhalts zu dem Ergebnis führt, daß alle vier betroffenen Unternehmen die Zuwiderhandlung vorsätzlich begangen haben.

B. SCHWERE DES VERSTOSSES

(193) Im vorliegenden Fall hatte die Zuwiderhandlung folgende Merkmale:

Die Vereinbarung und/oder abgestimmte Verhaltensweise verfolgte den Zweck, den Wettbewerb durch Koordinierung der Preispolitik auf horizontaler Ebene einzuschränken. Es handelt sich um ein auf einem hochgradig konzentrierten Markt operierendes Kartell. Die an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmen hielten im Gewerbezuckerbereich mehr als 90 % und im Haushaltszuckerbereich etwa 89 % des relevanten Marktes ([416]).

Obwohl die Absprache („collusion“) in einer gemeinsam verfolgten Hochpreisstrategie bestand, reichen die vorliegenden Beweise nicht aus, um festzustellen, daß gemeinsam Mindestpreise oder bestimmten Abnehmern zu berechnende Preise festgelegt wurden. Außerdem stützt sich die Kommission nicht auf den Nachweis tatsächlicher wettbewerbsbeschränkender Auswirkungen des Verhaltens der Parteien oder von tatsächlichen Auswirkungen dieses Verhaltens auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten, obwohl sie die Existenz solcher Auswirkungen keineswegs ausschließt. Sodann ist anzumerken, daß der geographische Umfang des relevanten Markts auf Großbritannien beschränkt wurde.

(194) Vor diesem Hintergrund kommt die Kommission zu der Feststellung, daß die in diesem Verfahren zu behandelnde Vereinbarung und/oder abgestimmte Verhaltensweise einen ernsten Verstoß gegen die Wettbewerbsregeln der Gemeinschaft darstellt.

(195) Hinsichtlich der Beiträge der einzelnen Parteien sind erhebliche Unterscheidungen angebracht:

(196) Die Teilnahme von British Sugar war wegen ihrer hohen Anteile an den relevanten Märkten für Gewerbe- und Haushaltszucker und ihrer Stellung als Preisführer von entscheidender Bedeutung für das Funktionieren des Kartells.

Aus diesen Gründen hält es die Kommission bei der Berechnung der British Sugar auferlegenden Geldbuße für angemessen, für den Aspekt der Schwere der Zuwiderhandlung einen Betrag von 18 Mio. ECU festzusetzen.

(197) Tate & Lyle war aufgrund der Höhe ihrer Anteile an den relevanten Märkten für Gewerbe- und Haushaltszucker das zweitwichtigste Mitglied des Kartells.

Aus diesen Gründen hält es die Kommission bei der Berechnung der Tate & Lyle aufzuerlegenden Geldbuße für angemessen, für den Aspekt der Schwere der Zuwiderhandlungen einen Betrag von 10 Mio. ECU festzusetzen.

(198) Die Händler Napier Brown und James Budgett haben an der entscheidenden Zusammenkunft am 20. Juni 1986, auf der die Grundzüge des zukünftigen wettbewerbswidrigen Verhaltens festgelegt wurden, nicht teilgenommen. Napier Brown und James Budgett sind erst mehrere Monate später zu dem Kartell gestoßen, und ihre Beteiligung an der Zuwiderhandlung beschränkte sich auf den Bereich Gewerbezucker. Zudem waren Napier Brown und James Bugdett für einen großen Teil des von ihnen im Eigen- und Kommissionshandel ([417]) verkauften Zuckers auf Lieferungen der beiden inländischen Zuckerhersteller (British Sugar und Tate & Lyle) angewiesen, so daß ihr Einfluß auf den relevanten Markt und ihre Möglichkeiten, auf diesem Markt eigene Macht auszuüben, eher begrenzt waren.

Aus diesen Gründen hält es die Kommission bei der Berechnung der Napier Brown und James Budgett auferlegten Gelbbußen für angemessen, für den Aspekt der Schwere der Zuwiderhandlung für jedes dieser Unternehmen einen Betrag von 1,5 Mio. ECU festzusetzen.

C. DAUER DES VERSTOSSES

(199) In bezug auf British Sugar und Tate & Lyle dauerte die Zuwiderhandlung in den Bereichen Industrie- und Haushaltszucker vom 20. Juni 1986, als die erste Zusammenkunft der beiden Unternehmen stattfand, bis zum 2. Juli 1990, als Tate & Lyle die hier zu behandelnde Vereinbarung und/oder abgestimmte Verhaltensweise beendete. In bezug auf Napier Brown und James Budgett dauerte die Zuwiderhandlung im Bereich Gewerbezucker von Ende 1986 bis zum 2. Juli 1990, als die hier zu behandelnde Vereinbarung und/oder abgestimmte Verhaltensweise beendet wurde ([418]).

(200) Im Sinne der von der Kommission bei der Festsetzung von Geldbußen verfolgten Politik handelt es sich im vorliegenden Fall um eine Zuwiderhandlung von mittlerer Dauer.

(201) Dementsprechend sind die für den Aspekt der Schwere des Verstoßes festgesetzten Beträge wie folgt zu erhöhen: im Fall von British Sugar um 7,2 Mio. ECU, im Fall von Tate & Lyle um 4 Mio. ECU, im Fall von Napier Brown um 0,5 Mio. ECU und im Fall von James Budgett um 0,5 Mio. ECU.

(202) Die Grundbeträge werden somit wie folgt festgesetzt: für British Sugar auf 25,2 Mio. ECU, für Tate & Lyle auf 14 Mio. ECU, für Napier Brown auf 2 Mio. ECU und für James Budgett auf 2 Mio. ECU.

D. ERSCHWERENDE UND MILDERNDE FAKTOREN

1. *Die Zuckermarktordnung der Gemeinschaft*

(203) Wie der Europäische Gerichtshof in seinem Urteil im Fall Suiker Unie ([419]) festgestellt hat, kann die Tatsache, daß der Wettbewerbsspielraum in diesem Markt aufgrund der in der Gemeinschaft herrschenden gemeinsamen Zuckermarktordnung durch regulierende Eingriffe zu einem gewissen Maße eingeschränkt ist, nicht als mildernder Umstand gelten. Bei seiner Analyse des im Zuckermarkt bestehenden Wettbewerbsspielraums berücksichtigte der Europäische Gerichtshof die Tatsache, daß die gemeinsame Zuckermarktordnung insbesondere ein Preisstützungssystem, die Erhebung einer Einfuhrabgabe, die Gewährung von Ausfuhrvergütungen und die Festsetzung nationaler Produktionsquoten umfaßt. Der Europäische Gerichtshof stellte fest, daß das System der nationalen Quoten eine freie Verteilung der Produktion und auch jede größere Steigerung der Gesamtproduktion verhindert und daß diese Beschränkung zusammen mit den relativ hohen Transportkosten das Angebot als eines der wesentlichen Elemente des Wettbewerbs beeinträchtigt, was sich notwendigerweise auf Form und Umfang des Handels zwischen den Mitgliedstaaten auswirkt ([420]). Der Europäische Gerichtshof betonte aber, daß in der Praxis unbeschadet dieser Beschränkungen ein Restbereich von Wettbewerb verblieben ist und daß dieser Bereich unter die Wettbewerbsvorschriften der Gemeinschaft fällt ([421]). In diesem Zusammenhang erwähnte der Europäische Gerichtshof ausdrücklich den Preiswettbewerb und merkte an, daß es sich bei den im Rahmen des gemeinsamen Systems festgesetzten Preisen nicht um die beim Verkauf an Händler und gewerbliche und private Verbraucher anzuwendenden Preise handelt, sodaß also die Produzenten bei der Bestimmung ihrer Verkaufspreise ein gewisses Maß an Freiheit haben. Er verwies u.a. darauf, daß über die Verkaufspreise offenbar, z. T. hart verhandelt wird ([422]).

(204) In seiner Bewertung der Höhe der von der Kommission in ihrer Entscheidung ([423]) verhängten Geldbußen stellte der Europäische Gerichtshof fest, daß die Kommission die durch die gemeinsame Zuckermarktordnung verursachte Einschränkung des Wettbewerbsspielraums nicht genügend berücksichtigt hatte, und er stellte weiter fest, daß diese Marktordnung dazu beigetragen hatte, daß sich die Zuckerproduzenten weiter auf wettbewerbswidrige Weise verhielten. Dabei beschränkte der Europäische Gerichtshof die Möglichkeit einer Herabsetzung von für solche wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen verhängten Geldbußen jedoch auf Praktiken, die durch die bereits vorhandenen wettbewerbswidrigen Merkmale dieses Systems, wie etwa die Aufsplitterung und den Schutz nationaler und regionaler Märkte durch Kontrolle der Lieferungen aus anderen Mitgliedstaaten und die (in dem fraglichen Fall ([424]) zur Debatte stehenden) anderen Formen der Einfuhr- und Ausfuhrbeschränkungen, herbeigeführt wurden oder diese lediglich verstärkten.

Sodann betonte der Europäische Gerichtshof ausdrücklich ([425]), daß die Parteien keine abgestimmte oder unberechtigte Erhöhung ihrer Verkaufspreise vorgenommen hatten, so daß sich der Schaden, den gewerbliche und private Verbraucher als Folge dieser wettbewerbswidrigen Praktiken erlitten hatten, in engen Grenzen hielt. Eine Ausdehnung der Möglichkeiten einer Strafmilderung etwa auf Fälle von Preisabsprachen ist somit mit den im Urteil im Fall Suiker Unie dargelegten Grundsätzen nicht zu rechtfertigen. Eine strenge Auslegung der mit dem Urteil Suiker Unie eröffneten Möglichkeiten einer Milderung ergibt sich auch aus der Grundregel, wonach Ausnahmen von allgemeinen Vorschriften stets eng auszulegen sind ([426]).

(205) Im Gegensatz zu dem Fall Suiker Unie geht es in dem vorliegenden Fall um ein Verhalten, das dem Zweck diente, den Preiswettbewerb in dem relevanten Markt durch Koordinierung der Preispolitik einzuschränken. Die diesen Zweck verfolgende Vereinbarung und/oder abgestimmte Verhaltensweise war nicht durch die gemeinsame Zuckermarktordnung herbeigeführt worden, noch kann behauptet werden, daß sie die diesem System innewohnenden wettbewerbswidrigen Merkmale lediglich verstärkte. Koordinierung der Preispolitik ist eine diesem System wesensfremde Praxis. Sie ist ein verabredetes („collusive"), wettbewerbswidriges Verhalten hinsichtlich der gegenüber Händlern und gewerblichen und privaten Verbrauchern praktizierten Verkaufspreise. Diese Verkaufspreise bilden ein besonders wichtiges Wettbewerbselement, das nach der ausdrücklichen Feststellung des Europäischen Gerichtshofs einen Teil des im Zuckermarkt verbleibenden Restbereichs des Wettbewerbs darstellt, dessen Schutz Aufgabe der Wettbewerbsvorschriften der Gemeinschaft ist. Zudem hat — wie

oben speziell für den Kristallzuckermarkt in Großbritannien dargelegt ist ([427]) — die gemeinsame Zuckermarktordnung stets ausreichend Spielraum für einen solchen Preiswettbewerb gelassen, was nicht nur aus der Tatsache hervorgeht, daß ein „Preiskrieg" stattgefunden hat, sondern auch aus den nach Beendigung dieses Preiskriegs herrschenden Bedingungen

2. *British Sugar*

(206) Im Hinblick auf erschwerende Faktoren sind folgende Umstände zu berücksichtigen:

(207) British Sugar war der Anstifter der Vereinbarung und/oder abgestimmten Verhaltensweise und blieb während des gesamten relevanten Zeitraums die treibende Kraft hinter der Zuwiderhandlung. Diese Feststellung wird insbesondere durch die Tatsache erhärtet, daß die entscheidende Zusammenkunft vom 20. Juni 1986, auf der die Grundzüge des zukünftigen wettbewerbswidrigen Verhaltens festgelegt wurden, auf British Sugar's Initiative vereinbart wurde.

(208) British Sugar hat sich auf eine Weise verhalten, die in klarem Widerspruch zu dem Wortlaut ihres Erfüllungsprogramms steht, das BS der Kommission im Oktober 1986 angekündigt und im Dezember 1986 eingeführt hat. Wie aus dem Text der Entscheidung im Fall Napier Brown hervorgeht ([428]), wurde die Einführung dieses Erfüllungsprogramms bei der Festsetzung der Geldbuße in diesem Fall als mildernder Faktor berücksichtigt, so daß British Sugar den Vorteil einer im Vergleich zu dem Betrag, der ohne dieses Programm festgesetzt worden wäre, erheblich ermäßigten Geldbuße erlangt hat. Wie oben im einzelnen dargelegt ([429]), betraf das Erfüllungsprogramm das Gesamtspektrum der Verpflichtungen des Unternehmens nach Artikel 85 und 86, wobei Vereinbarungen und/oder abgestimmte Verhaltensweisen zur Preispolitik besonders erwähnt waren. Zudem hatte sich British Sugar in ihrem Erfüllungsprogramm verpflichtet, alle erforderlichen Schritte zu unternehmen, um die Einhaltung der gemeinschaftlichen Wettbewerbsvorschriften zu gewährleisten, sogar über ihre streng gesetzlichen Verpflichtungen hinauszugehen und auch jedes zweifelhafte Verhalten zu vermeiden, und diese Anweisung auf allen Ebenen der Unternehmenshierarchie zu verbreiten. Der in der vorliegenden Entscheidung festgestellte Verstoß macht deutlich, daß diese Zusage nicht eingehalten wurde.

(209) Dasselbe Unternehmen hat durch seine Teilnahme an wettbewerbswidrigen Absprachen gegen Artikel 85 EG-Vertrag verstoßen. Dieses letztere Verhalten, das bereits zwei Jahre vor dem Abschluß des Verfahrens im Fall Napier Brown ([430]) begonnen hatte, dauerte noch weitere zwei Jahre nach der Verabschiedung der Entscheidung im Fall Napier Brown an. Beide von British Sugar begangenen Zuwiderhandlungen gegen die Wettbewerbsvorschriften der Gemeinschaft erfolgten im sowohl produktmäßig als auch räumlich gleichen relevanten Markt, d. h. im Markt für weißen Kristallzucker (Gewerbe- und Haushaltszucker) in Großbritannien. Dabei ist auch daran zu erinnern, daß Artikel 85 und Artikel 86 dem gleichen gemeinsamen Ziel dienen, das in Artikel 3 Buchstabe g) EG-Vertrag niedergelegt ist: ein System zu schaffen, das den Wettbewerb innerhalb des Binnenmarkts vor Verfälschungen schützt ([431]). Die Kommission wertet diese Umstände daher als erschwerenden Faktor.

(210) Abschließend ist festzustellen, daß die erwähnten erschwerenden Faktoren insgesamt eine Anhebung des für British Sugar errechneten Grundbetrags um 75 %, d. h. 18,9 Mio. ECU rechtfertigen.

(211) Die Kommission erkennt an, daß die Zuwiderhandlungen der British Sugar von einer Unternehmensleitung begangen wurden, die kurz nach Ende des relevanten Zeitraums abgelöst wurde, und daß die heutige Muttergesellschaft von BS, die Associated British Foods (ABF), das Unternehmen erst nach dem relevanten Zeitraum (im Januar 1991) erworben hat. Für den Zweck der Einschätzung der Art und der Schwere der Zuwiderhandlungen ist jedoch nur das Verhalten von British Sugar während des relevanten Zeitraums maßgebend. Haftbar ist British Sugar als Unternehmen, nicht die Führungskräfte des Unternehmens und auch nicht die zu irgendeinem Zeitpunkt während oder nach dem relevanten Zeitraum auftretende Muttergesellschaft.

Der Umstand, daß ABF möglicherweise einen Teil oder die Gesamtheit der wirtschaftlichen Last tragen muß, die sich aus der Verhängung der Geldbuße gegen British Sugar ergibt, ist für die Festsetzung der Höhe der Geldbuße durch die Kommission irrelevant. Der Käufer eines Unternehmens erwirbt dieses in aller Regel mit allen seinen Verbindlichkeiten, d. h. einschließlich eventueller Schulden, die sich aus Verstößen gegen das Wettbewerbsrecht der Gemeinschaft ergeben.

E. DIE MITTEILUNG DER KOMMISSION ÜBER DIE NICHTFESTSETZUNG ODER DIE NIEDRIGERE FESTSETZUNG VON GELDBUSSEN IN KARTELLSACHEN ([432])

(212) Die Kommission hat festgestellt, daß es im Interesse der Gemeinschaft liegt, Unternehmen, die mit ihr unter bestimmten, in der Mitteilung dargelegten Bedingungen zusammenarbeiten, bei der Verhängung der Geldbuße eine günstige Behandlung zu gewähren. War es schon immer die Politik der Kommission, bei der Festsetzung der Höhe von Geldbußen nachsichtig zu sein gegenüber Kartellmitgliedern, die mit ihr zusammenarbeiten, so geht die Mitteilung über die bisherige Praxis hinaus und

schafft spezielle Anreize für Unternehmen, die mit der Kommission zusammenarbeiten und ihr helfen oder sie in die Lage versetzen, das Kartell zu erkennen und zu verbieten. Die Anwendung der in der Mitteilung aufgeführten Bedingungen für die Nichtfestsetzung einer Geldbuße oder für einen der verschiedenen Grade der Herabsetzung der Geldbuße ist somit günstiger für die Unternehmen als es ihre Behandlung nach der bisherigen Praxis war. Eine direkte Anwendung der Mitteilung ist jedoch nur möglich, wenn die Zusammenarbeit nach der Veröffentlichung der Mitteilung im Amtsblatt am 18. Juli 1996 stattfand. In allen anderen Fällen von Zusammenarbeit ist die Mitteilung analog anzuwenden. Eine solche analoge Anwendung bedeutet, daß eine günstige Behandlung im Sinne der Mitteilung davon abhängt, daß sämtlich in der Mitteilung aufgeführten sachlichen Voraussetzungen der Zusammenarbeit erfüllt sind.

1. *Alle vier Parteien*

(213) In ihren schriftlichen Antworten auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, die der Kommission im Februar 1996 zugingen, hat keine der vier Parteien den Sachverhalt, auf den die Kommission ihre in dieser Mitteilung der Beschwerdepunkte dargelegten Einwände stützte, in wesentlichen Punkten bestritten ([433]). Alle vier Parteien haben somit die unter Abschnitt D Nummer 2 zweiter Gedankenstrich der Mitteilung genannte sachliche Voraussetzung erfüllt. Da dies vor der Veröffentlichung der Mitteilung am 18. Juli 1996 erfolgte, ist die Mitteilung analog anzuwenden.

(214) Bei der Festsetzung des Betrags, um den die Geldbuße im Rahmen des für Abschnitt D der Mitteilung vorgesehenen Bereichs zu ermäßigen ist, hat die Kommission berücksichtigt, daß das Eingeständnis des Tatbestandes durch die Parteien lediglich die logische Folge des Umstands ist, daß im vorliegenden Fall die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte ersetzt wurde durch eine revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, die dem Umstand Rechnung trug, daß gewisse Sachverhalte von den Parteien bestritten wurden, und die sich bewußt auf solche Feststellungen beschränkte, die mit dem vom Europäischen Gerichtshof geforderten hohen Grad an sachlicher Beweiskraft verteidigt werden konnten. Folglich sind in analoger Anwendung von Abschnitt D Nummer 2 zweiter Gedankenstrich der Mitteilung die Geldbußen, die British Sugar, Napier Brown und James Budgett bei fehlender Zusammenarbeit mit der Kommission auferlegt worden wären, bei allen diesen Unternehmen um 10 % herabgesetzt worden (die sich daraus ergebende Ermäßigung beträgt für British Sugar 4,4 Mio. ECU, für Napier Brown 0,2 Mio. ECU und für James Budgett 0,2 Mio. ECU).

2. *Tate & Lyle insbesondere*

(215) Im Fall von Tate & Lyle sind die folgenden zusätzlichen Umstände berücksichtigt worden:

Tate & Lyle hat mit der Kommission insbesondere durch Übersendung der beiden selbstbeschuldigenden Briefe vom 16. Juli 1990 ([434]) und vom 29. August 1990 ([435]) zusammengearbeitet. Da diese Zusammenarbeit in der Zeit vor der Veröffentlichung der Mitteilung am 18. Juli 1996 erfolgte, ist die Mitteilung analog anzuwenden.

(216) Tate & Lyle hat die unter Abschnitt B Buchstaben a), b) und c) der Mitteilung genannten Voraussetzungen erfüllt: Tate & Lyle hat die Aufmerksamkeit der Kommission zu einem Zeitpunkt auf die Zuwiderhandlung gelenkt, als letztere noch keine Kenntnis von der Vereinbarung und/oder abgestimmten Verhaltensweise und demnach auch noch keine Ermittlung eingeleitet hatte. Zudem hat Tate & Lyle mit den selbstbeschuldigenden Briefen vom 16. Juli 1990 und vom 29. August 1990 als erste der Parteien entscheidende Beweise für das Bestehen des Kartells geliefert. Schließlich hat Tate & Lyle ihre Beteiligung an den illegalen Aktivitäten beendet, und zwar noch bevor sie diese Aktivitäten der Kommission offenbart hatte. Tatsächlich hat der geschäftsführende Vorstandsvorsitzende von Tate & Lyle am 2. Juli 1990 angeordnet, die Vereinbarung und/oder abgestimmte Verhaltensweise zu beenden — kurz bevor Tate & Lyle die Kommission in einem am 5. Juli 1990 stattfindenden Treffen mit dem für Wettbewerbsfragen zuständigen Kommissar und durch Übersendung einer Kopie ihres Briefes vom 16. Juli 1990 an das OFT von der Existenz des Kartells in Kenntnis setzte.

(217) Nach diesen anfänglichen Offenlegungen hat Tate & Lyle jedoch ihre Zusammenarbeit mit der Kommission nicht während der gesamten Dauer der Untersuchung ununterbrochen und uneingeschränkt fortgesetzt. Die wesentlichen Voraussetzungen von Abschnitt B Buchstabe d) sind somit nicht erfüllt. Folglich kann Tate & Lyle nicht in den Genuß einer Begünstigung aufgrund analoger Anwendung des Abschnitts B oder C der Mitteilung kommen.

(218) Tate & Lyle's Zusammenarbeit fällt daher unter Abschnitt D der Mitteilung, und zwar unter Nummer 2 erster Gedankenstrich. In Anbetracht der Tatsache, daß Tate & Lyle die Vereinbarung und/oder abgestimmte Verhaltensweise zu einem Zeitpunkt offenlegte, an dem die Kommission hiervon noch keinerlei Kenntnis hatte, in angemessener Würdigung des besonderen Informationswerts der beiden vorerwähnten selbstbeschuldigenden Briefe und zudem in Berücksichtigung des Umstandes,

daß Tate & Lyle — wie oben beschrieben ([436]) — auch die wesentlichen Voraussetzungen nach Abschnitt D Nummer 2 zweiter Gedankenstrich der Mitteilung erfüllte, erachtet die Kommission es für angemessen, Tate & Lyle in analoger Anwendung von Abschnitt D eine Ermäßigung der ihr im Fall fehlender Zusammenarbeit aufzuerlegenden Geldbuße um 50 % (entsprechend 7 Mio. ECU) zu gewähren —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

British Sugar Plc, Tate & Lyle Plc, Napier Brown & Company Ltd und James Budgett Sugars Ltd haben gegen Artikel 85 Absatz 1 verstoßen, indem sie an einer Vereinbarung und/oder abgestimmten Verhaltensweise teilnahmen, deren Zweck es war, durch Koordinierung der Preispolitik der Parteien auf dem Markt für Gewerbezucker in Großbritannien den Wettbewerb einzuschränken.

Im Fall von British Sugar Plc und Tate & Lyle Plc währte die Teilnahme vom 20. Juni 1986 bis zum 2. Juli 1990.

Im Fall von Napier Brown & Company Ltd und James Budgett Sugars Ltd währte die Teilnahme von Ende 1986 bis zum 2. Juli 1990.

Artikel 2

British Sugar Plc und Tate & Lyle Plc haben gegen Artikel 85 Absatz 1 verstoßen, indem sie in der Zeit vom 20. Juni 1986 bis zum 2. Juli 1990 an einer Vereinbarung und/oder abgestimmten Verhaltensweise teilnahmen, deren Zweck es war, durch Koordinierung der Preispolitik der Parteien auf dem Markt für Haushalts-(Einzelhandels-)zucker in Großbritannien den Wettbewerb einzuschränken.

Artikel 3

Gegen British Sugar Plc wird wegen der in den Artikeln 1 und 2 aufgezeigten Verstöße eine Geldbuße in Höhe von 39,6 Mio. ECU festgesetzt.

Gegen Tate & Lyle Plc wird wegen der in den Artikeln 1 und 2 aufgezeigten Verstöße eine Geldbuße in Höhe von 7 Mio. ECU festgesetzt.

Gegen Napier Brown & Company Ltd wird wegen des in Artikel 1 aufgezeigten Verstoßes eine Geldbuße in Höhe von 1,8 Mio. ECU festgesetzt.

Gegen James Budgett Sugars Ltd wird wegen des in Artikel 1 aufgezeigten Verstoßes eine Geldbuße in Höhe von 1,8 Mio. ECU festgesetzt.

Artikel 4

Die in Artikel 3 festgesetzten Geldbußen sind innerhalb von drei Monaten nach der Bekanntgabe dieser Entscheidung in ECU auf das nachstehend bezeichnete Bankkonto der Europäischen Kommission zu zahlen: 310-0933000-43 bei der Banque Bruxelles Lambert, Agence Européenne, Rond-Point Schuman 5, B-1040 Bruxelles.

Nach Ablauf dieser Frist werden automatisch Zinsen fällig, und zwar zu dem am ersten Werktag des Monats, in dem diese Entscheidung erlassen wurde, von der Europäischen Zentralbank für ECU-Transaktionen berechneten Satz zuzüglich 3,5 %, d. h. 7,5 %.

Artikel 5

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

— British Sugar, Plc, Oundle Road, Peterborough PE2 9QY, Vereinigtes Königreich;

— Tate & Lyle Plc, Sugar Quay, Lower Thames Street, Londen EC3R 6DQ, Vereinigtes Königreich;

— Napier Brown & Company Ltd, International House, 1 St.Katharine's Way, London E1 9UN, Vereinigtes Königreich;

— James Budgett Sugars Ltd, Beacon House, Rainsford Road, Chelmsford, Essex CM1 2PY, Vereinigtes Königreich.

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

Brüssel, den 14. Oktober 1998

Für die Kommission

Karel VAN MIERT

Mitglied der Kommission

Fußnoten

(1) ABl. 13 vom 21.2.1962, S. 204/62.

(2) ABl. 127 vom 20.8.1963, S. 2268/63.

(3) Für British Sugar werden oft die folgenden Abkürzungen benutzt, die auch im Text dieser Entscheidung erscheinen: BS = British Sugar, oder BSC = British Sugar Company.

(4) Für Tate & Lyle werden oft die folgenden Abkürzungen benutzt, die auch im Text dieser Entscheidung erscheinen: T & L = Tate & Lyle, oder TLS = Tate & Lyle Sugars; siehe auch unten, unter Randnummer 9.

(5) Siehe unten, Randnummer 58.

(6) Siehe auch unten, Randnummer 59.

(7) Verordnung (EWG) Nr. 793/72 des Rates (ABl. L 94 vom 21.4.1972, S. 1) und Verordnung (EWG) Nr. 2103/77 der Kommission (ABl. L 246 vom 27.9.1977, S. 12).

(8) Im Bericht der UK Monopolies and Mergers Commission (MMC) über die geplante Fusion von Tate & Lyle Plc und British Sugar Plc (HMSO Cmd 1435 vom Februar 1991 — nachstehend „dritter MMC-Bericht"), Randnummer 4.30, Seite 23, findet sich eine Aufschlüsselung der Gesamtmenge des 1988/89 im Vereinigten Königreich hergestellten und verkauften Zuckers in die drei Produktarten: Kristallzucker (granulated white sugar) 73,2 %; Flüssigzucker (liquid sugar) 17 %; Spezialzuckersorten (specialty sugars) 8 %; sonstige 1,9 %.

(9) Zu näheren Angaben über die drei Zuckerarten siehe Randnummern 2.62-2.73 des Berichts der MMC über die bestehenden bzw. beabsichtigten Fusionen von Tate & Lyle Plc und Ferruzzi Finanziaria SpA und S & W Berisford Plc (HMSO Cmd 89 vom Februar 1987 — nachstehend „zweiter MMC-Bericht") und Randnummern 4.30-4.32 des dritten MMC-Berichts.

(10) Protokoll 3 über AKP-Zucker, Anlage zu dem am 28. Februar 1975 unterzeichneten AKP-Abkommen, enthalten in Protokoll 8 zu dem am 15. Dezember 1989 in Lomé unterzeichneten vierten AKP-Abkommen.

(11) Alle am vorliegenden Verfahren beteiligten Parteien stimmen in dieser Einschätzung überein. Vgl. auch den zweiten MMC-Bericht (Randnummern 2.31-2.35) und den dritten MMC-Bericht (Randnummer 7.7).

(12) Weitere Beiträge zur Finanzierung der Zuckermarktordnung leisten die Zuckerrübenanbauer und -verarbeiter in Form von Produktionsabgaben.

(13) Das Ausschreibungssystem, aufgrund dessen die Ausfuhrvergütungen gewährt werden, gilt nur für die Ausfuhr von Kristallzucker; es funktioniert wie folgt: Die Kommission begibt eine Aufforderung zur Bewerbung um Ausfuhrvergütung. In der Bewerbung muß der Verarbeiter bzw. Exporteur angeben, welche Mengen er auszuführen gedenkt und wie hoch die Vergütung sein müßte, damit er den beabsichtigten Verkauf realisieren kann. Nach Erhalt aller Bewerbungen berechnet die Kommission den Höchstwert der zu zahlenden Vergütung. Alle Bewerber, die unter diesem Höchstwert liegen, erhalten eine Ausfuhrgenehmigung und die von ihnen geforderte Vergütung. Sie sind verpflichtet, die ihrer Bewerbung zugrunde gelegten Zuckermengen tatsächlich auszuführen. Als Teil der Ausfuhrvergütung erhalten die erfolgreichen Bewerber auch eine Pauschalvergütung zur Deckung der Transportkosten zum gemeinschaftlichen Ausfuhrhafen (fob-Kosten). Die Kommission nutzt dieses Restitutionssystem als Instrument zum Ausgleich des Binnenmarkts und zur Stützung der Binnenmarktpreise. Aufforderungen zur Bewerbung um Ausfuhrvergütung ergehen, wenn die Kommission feststellt, daß die im Binnenmarkt vorhandene Zuckermenge den Bedarf und einen gewissen Lagerbestand übersteigt. In der Praxis erfolgen solche Ausschreibungen wöchentlich. Etwa 98 % des überschüssigen A/B-Zuckers werden auf diese Weise aus dem Markt genommen. obwohl der über das Restitutionssystem erzielte Durchschnittspreis gelegentlich etwas unter dem effektiven Stützpreis liegen kann, bevorzugen die meisten Verarbeiter in der Gemeinschaft dieses System gegenüber Verkäufen „zur Intervention", zumal letzteres in der Praxis bedeutet, daß der Verkäufer den Zucker selbst lagern muß — in Silos, die er normalerweise für die nächste Ernte benötigt. Von den jährlich ca. 16 Millionen t Zucker, die in den letzten Jahren in der Gemeinschaft produziert wurden, sind etwa 3 Millionen t/Jahr „zur Ausfuhrvergütung" verkauft worden.

(14) Das Unternehmen wurde am 13. Februar 1989 in Berisford International Plc umbenannt.

(15) Weitere Informationen über British Sugar finden sich im dritten MMC-Bericht unter den Randnummern 3.26-3.36.

(16) Siehe James Budgett's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 24. Siehe auch die Niederschriften der aufgrund von Artikel 14 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 durchgeführten Nachprüfungen: am 27. Mai 1994 bei Tate & Lyle (Anhang 1 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte), S. 6, und am 25. Mai 1994 bei British Sugar (Anhang 2 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte), S. 12.

(17) Siehe James Budgett's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 25.

(18) Eine Beschreibung der Rolle der Zuckerhändler findet sich auch im dritten MMC-Bericht unter den Randnummern 4.38-4.40.

(19) *Quelle*:) Interne Statistiken der Generaldirektion VI (Landwirtschaft) der Kommission.

(20) Siehe oben, Randnummer 3.

(21) Die Marktanteile in Großbritannien sind nicht wesentlich anders. In dem Zeitraum, auf den sich diese Entscheidung bezieht, hielten British Sugar und Tate & Lyle ständig und gleichbleibend hohe Marktanteile.

(22) Diese von Tate & Lyle gelieferten Zahlen schließen Flüssig- und Spezialzucker ein. Die Berechnung von British Sugar beruht auf einer anderen Grundlage und betrifft nur Kristallzucker. Die sich daraus ergebenden Unterschiede in den Marktanteilen sind für die vorliegende Entscheidung unwesentlich. Nach British Sugar lag der Marktanteil dieses Unternehmens im fraglichen Zeitraum zwischen 55,9 und 58,6 % und der von Tate & Lyle zwischen 33,1 und 37,7 %, während die Importe von 5,3 % (1986/1987) auf 9,2 % (1989/1990) zunahmen..

(23) Von 1986/1987 bis 1989/1990 haben die Einfuhren wie folgt zugenommen (in 1 000 t Kristallzucker-Äquivalent): aus Dänemark von 34 auf 60, aus Frankreich von 7 auf 42 und aus Irland von 38 auf 48 (*Quelle:* Arbeitsunterlage der GD VI der Kommission, zitiert in British Sugar's schriftlicher Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Tabelle 5 auf Seite 33, und erneut wiedergegeben in British Sugar's schriftlicher Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, als Tabelle 7 nach Seite 63).

(24) Siehe British Sugar's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummern 61 und 105 sowie BS's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 164.

(25) Entscheidung 88/518/EWG der Kommission, Napier Brown — British Sugar (IV/30.178) (ABl. L 284 vom 19.10.1988, S. 41).

([26]) Zweiter MMC-Bericht, Randnummern 16.25 und 16.62 sowie dritter MMC-Bericht, Randnummern 7.25 und 7.26.

([27]) Siehe hiernach, unter Randnummern 64-65, und den dritten MMC-Bericht, Randnummer 16.27.

([28]) Dritter MMC-Bericht, Randnummer 4.59 und Randnummer 7.28.

([29]) Aus der obigen Tabelle (Randnummer 14) und der folgenden Analyse (Randnummern 20-21) ist ersichtlich, daß die Einfuhren aus anderen Mitgliedstaaten im fraglichen Zeitraum, als die Preise infolge der von British Sugar verfolgten Politik anstiegen, deutlich zunahmen. Siehe Tate & Lyle's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Teil I, Randnummern 3.35-3.48, ferner Anlage II zu Tate & Lyle's Schreiben an das Office of Fair Trading vom 29. August 1990 (Anhang 3 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte).

([30]) Dritter MMC-Bericht, Randnummer 7.28 und Randnummer 4.59. In ihrer ursprünglichen Mitteilung der Beschwerdepunkte zu diesem Fall argumentierte die Kommission, daß diese Praktiken, an denen sich British Sugar beteiligte, gegen Artikel 85 Absatz 1 und Artikel 86 verstoßen. Aufgrund der schriftlichen Antworten der betreffenden Unternehmen und der in den Anhörungen zu der ursprünglichen Mitteilung der Beschwerdepunkte vorgebrachten Argumente kam die Kommission jedoch zu dem Schluß, daß das ihr vorliegende Material nicht ausreichte, um nachzuweisen, daß Artikel 85 Absatz 1 oder Artikel 86 durch besagte Praktiken verletzt wurde.

([31]) Siehe Niederschrift der Nachprüfungen bei Tate & Lyle vom 27. Mai 1994 (Anhang 1 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte), S. 7, und das — nachstehend unter Randnummer 36 zitierte — Schreiben von Tate & Lyle vom 16. Juli 1990 (Anhang 5 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte).

([32]) Siehe Tate & Lyle's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Teil I, Randnummer 3.31.

([33]) Tate & Lyle's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Teil I, Randnummer 2.6 und British Sugar's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 88.

([34]) British Sugar's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 85.

([35]) Dritter MMC-Bericht, Randnummer 7.27.

([36]) Dritter MMC-Bericht, Randnummer 7.25.

([37]) British Sugar's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 86 und Randnummer 92; James Budgett's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 3.2.2, und James Budgett's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 61.

([38]) British Sugar's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 70.

([39]) Vgl. die oben unter Randnummer 14 zitierte Statistik über den Zuckermarkt im Vereinigten Königreich.

([40]) Napier Brown's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 34; Zahlenangaben in Anlage A zu Napier Brown's Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([41]) James Budgett's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 60; Zahlenangaben in Tabelle 6 in James Budgett's Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte und in Anlage 4 zu James Budgett's Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte.

([42]) Siehe oben, Randnummer 5.

([43]) Erster MMC-Bericht, Randnummer 9; zweiter MMC-Bericht, Randnummer 16.24 und Randnummer 16.39; dritter MMC-Bericht, Randnummer 7.18. Siehe ferner British Sugar's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 100, sowie BS's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummern 32-33. Außerdem Tate & Lyle's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 2.4 und Randnummer 2.16, sowie T & L's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Punkt 4, Randnummer 20.

([44]) Dritter MMC-Bericht, Randnummer 7.18.

([45]) Siehe unten, Randnummern 59, 60-65, 74 und 86, 87 und 88.

([46]) Dies wird von den Händlern nicht bestritten. Siehe Napier Brown's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 30 und Randnummer 55, sowie NB's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 17. Siehe ferner James Budgett's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 6.4, sowie JB's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 79.

([47]) Siehe oben, Randnummer 16; British Sugar's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 61 und Randnummer 105 sowie BS's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 164.

([48]) Siehe oben, Randnummer 19.

([49]) Siehe unten, Randnummern 59, 60-65, 74 und 86, 87 und 88.

([50]) Dritter MMC-Bericht, Randnummer 1.4.

([51]) Siehe Fußnote 25 — Entscheidung Napier Brown.

([52]) „(C) British Sugar accepts the need for sugar merchants and believes that they have a useful function to perform in the UK market. British Sugar has no intention now or in the future of undertaking any pricing practice which may in any way damage the continued existence of the merchants.
British Sugar undertakes to the Commission that it will engage in normal and reasonable pricing practices which can in no way be construed as predatory. British Sugar recognises the Commission's concern that an insufficient margin between its price for industrial sugar and its price for retail sugar might be considered to be an unreasonable pricing practice."

([53]) „Article 85(1) Anti-competitive agreements
(. . .) Agreements or concerted practices fixing prices, limiting production or markets, sharing markets, collective boycotts of actual or potential customers or suppliers and tie-in agreements, are all, for instance, prohibited.
(. . .) Article 85(1) also prohibits agreements or concerted practices for the exchange of information between competitors about prices, trading terms, credit notes, discounts and so on, and may even apply where such information is given unilaterally.
(. . .) In line with its policy of complying with all applicable laws the company is therefore committed to compliance with the EEC competition rules and will take every step to ensure observance of that policy. It is also the company's policy not only to observe the law but to go beyond mere compliance with the strict letter of the law and seek to avoid any conduct which may give rise to doubt as to whether or not it has acted lawfully."

([54]) Siehe Fußnote 25 — Entscheidung Napier Brown.

([55]) Schreiben von Tate & Lyle an das britische Wettbewerbsamt (Office of Fair Trading) vom 29. August 1990 (Anhang 3 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte), unter Punkt 1.

([56]) Siehe Fußnote 55.

(57) „The Tate & Lyle representatives came away with the understanding that the price war that had been going on for some two years would cease. It was also understood that the retail market shares enjoyed by Tate & Lyle and British Sugar at that moment should remain and that neither party would price in an aggressive manner. It was also accepted by Tate & Lyle that British Sugar could not be prevented from putting their full A + B quota of 1 144 000 tonnes into the United Kingdom market. The implication of these discussions, as understood by Tate & Lyle, was that British Sugar would not disturb the market by importing sugar because to do so would be to restart the price war, since the market was in balance. In order to give these matters commercial substance, Mr Pepler for Tate & Lyle Sugars carried the message back to his staff that they should not cut prices so as to try to gain market share from British Sugar.

This meeting was significant in that it set the background principles against which all future discussions were held."

(58) Memorandum vom 15. April 1991 über das Arrangement zwischen British Sugar und Tate & Lyle (Anhang 4 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte).

(59) „4 BS announced at a meeting on 20 June 1986 that the price war then current in the United Kingdom sugar market, resulting from BS's then commercial policy, would cease. In the context of the ongoing EEC Commission investigation into the affairs of BS pursuant to the Napier Brown Decision, BS was concerned to ensure that there was no further possibility of BS engaging in a form of pricing policy which could give rise to a complaint to the EEC Commission or the OFT of predatory pricing or other such abuses of its dominant position. Both TLS and British Sugar believed that as a consequence of the unilateral decision taken by British Sugar to end the price war:

(a) retail market shares would tend to remain at around the level the parties believed existed at the time of the making of the announcement by British sugar; and further to that end;

(b) British Sugar would not price aggressively with the result that TLS would not price aggressively although there would nevertheless still be a band of tolerance in relation to their respective market shares.

During the arrangement, BS informed TLS, before it made a general announcement to its customers, of changes in list prices, and discount policy, although TLS was not informed of any specific price or discount which was to be quoted to a specific customer. Prior to TLS being given any such information all major customers of BS would have known of its general intentions as to the order of magnitude of its price increases for the relevant period. At times the parties would be in contact about whether their shares in the retail market were within the band of tolerance."

(60) Diese Liste der Zusammenkünfte war dem Schreiben von Tate & Lyle an das OFT vom 29. August 1990 (Anhang 3 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte) beigefügt.

(61) In dieser Hinsicht stützen die drei Unternehmen die von der Kommission gegebene Darstellung des Sachverhalts, indem sie diese in ihrer Verteidigung entweder ausdrücklich bestätigen oder zumindest implizit akzeptieren. Siehe British Sugar's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 11ff., und BS's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 1ff; Napier Brown's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummern 31-33, und NB's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 10; ferner James Budgett's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummern 4.3-4.4, und JB's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 3.

(62) Schreiben von Tate & Lyle an den Generaldirektor des Office of Fair Trading vom 16. Juli 1990 (Anhang 5 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte).

(63) „Certain meetings took place, at which British Sugar indicated its paramount commercial and political requirement to sell all its A and B quota sugar in the United Kingdom. They also indicated their desire to see United Kingdom price levels rise from the low levels that they had by then reached, and also to see differentials between customers taking different volumes restored to more sensible and logical levels. As a price follower, and given the parlous state of the cane refining business, Tate & Lyle had little commercial alternative to falling in with British Sugar's new pricing policy.

Views were exchanged between the companies as to the minimum prices which British Sugar wanted to achieve in the industrial and retail markets and the likely phasing of price increases. Tate & Lyle stressed that its commercial policy was both to follow British Sugar's price leadership and to defend its then market share of around one third of the retail market. British Sugar subsequently introduced industrial and retail price increases in the United Kingdom during the summer of 1986, and Tate & Lyle followed with substantially similar increases. Tate & Lyle understood that it could not prevent British Sugar selling the whole of its A and B quota in the United Kingdom, and that British Sugar would not import sugar into this country.

As regards sales of sugar in the industrial market, it appears that since that time meetings have taken place two or three times a year between representatives of British Sugar and Tate & Lyle. At some of these meetings, British Sugar tabled the minimum net prices to customers in various volume bands it intended to achieve over the coming year. This matrix and other matters relating to prices, has been the subject of communication between the companies and also representatives of Napier Brown and Budgetts. The timing of changes in list prices, and the content of such changes, has also been the subject of communication as have matters such as drop sizes, customer credit-worthiness, etc. It also appears that sometimes information was exchanged between the companies about the volume discounts being applied to specific customers.

(. . .)

As regards retail prices there have also been contacts between the companies, in which British Sugar indicated the dates and timing of increases in its retail price list. In connection with customer negotiations information has been exchanged about changes in the discounts that would be offered to some of the larger customers (who took supplies from both companies). Tate & Lyle has consistently made it clear that it would defend its one-third share of the retail market and has made every effort to prevent British Sugar from eroding that share. It has not been in Tate & Lyle's commercial interests to attack British Sugar's market position, nor undermine British Sugar's commercial objective of improving its returns from the United Kingdom sugar market."

(64) Ein Vertreter von British Sugar. Niederschrift der mündlichen Anhörung nach der ursprünglichen Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 103.

(65) „on all the other occasions, I think we admit, I don't think we've anything to fear, the matrix was discussed in general terms but we have found no instance where another printed or written document was handed to Tate's or the merchants.

(66) Niederschrift der Nachprüfungen vom 25. Mai 1994 bei British Sugar (Anhang 2 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte), S. 3

(67) „what we would normally do is just announce that we were atempting to move, if you like, the 50 000 tonne band by a certain amount and thereafter an increase for the balance lower down, so it might have been 2£/2,5£/3£ and so on".

(68) James Budgett's schriftliche Antwort auf die von der Kommission nach Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 am 9. Juni 1994 ergangene Anforderung von Informationen (Anhang 6 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte), Punkt A.1.

(69) Niederschrift der am 27. Mai 1994 bei Tate & Lyle durchgeführten Nachprüfungen (Anhang 1 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte), S. 2

(70) Niederschrift der am 27. Mai 1994 bei Tate & Lyle durchgeführten Nachprüfungen (Anhang 1 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte), S. 2.

(71) „. . . the point was really that they presented a piece of paper which they said was their intent in terms of moving the market price (. . .) Now it wasn't a matter of it appearing every time. It related to their intent for a subsequent period, a year ahead".

(72) Tate & Lyle's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Abschnitt 4, Randnummer 33.

(73) Tate & Lyle's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Abschnitt 4, Randnummer 33.

(74) „other than on the one or possibly two or three occasions when the matrix was handed to T & L and the merchants, no written or printed pricing information was passed to T & L. T & L therefore agrees with BS that, except for the matrix, no other printed or written documents were handed to T & L".

(75) In diesem Abschnitt (Randnummer 38).

(76) In ihrer schriftlichen Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 11.

(77) Revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 30 Buchstabe a).

(78) Siehe oben, Randnummer 29, Buchstabe a)

(79) „At least once a copy of the written matrix was provided to Tate & Lyle, Napier Brown and James Budgett, and on other occasions information of a similar nature to that of the matrix was provided by British Sugar . . .".

(80) Tate & Lyle's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Teil I Randnummer 3.18.

(81) „while the matrices were talked about at the meetings, they were not ‚proposed' by BSC for discussion and amendment but represented BSC's unilateral decision".

(82) Tate & Lyle's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Teil II Randnummer 61. Siehe auch das oben unter Randnummer 36 zitierte Schreiben von T & L an das OFT vom 16. Juli 1990 (Anhang 5 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte). Siehe ferner das Schreiben vom 19. Oktober 1990 (Anhang 7 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte).

(83) „the ‚matrix' was a BSC internal document which, for its own reasons, it chose on occasion (although not invariably) to disclose to T & L and the two merchants".

(84) Niederschrift der mündlichen Anhörung nach der ursprünglichen Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 104. Siehe auch die Niederschrift der mündlichen Anhörung nach der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte vom 18.-19. April 1996. S. 11

(85) „an internal document, it is a vertical document, if you like, within British Sugar".

(86) British Sugar's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 41. Ein Vertreter von British Sugar, Niederschrift der mündlichen Anhörung nach der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte vom 18.-19. April 1996, S. 11.

(87) Unter Randnummer 4.4.6.

(88) „considered the volume/price matrix tabled by BS as anything other than a guide as to the price BS was asking its salesmen to seek. This information was not secret (it was available to industrial customers who enquired)".

(89) James Budgett's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 24.

(90) „understood to constitute only a British Sugar internal guide to its salesmen, which they could depart from (but should first seek internal management approval)"

(91) James Budgett's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 30.

(92) Niederschrift der am 27. Mai 1994 bei Tate & Lyle durchgeführten Nachprüfungen (Anhang 1 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte), S. 2.

(93) „they (British Sugar) presented a piece of paper which they said was their intent in terms of moving the market price (. . .) this presentation was for the benefit of the others so that we would know what they intended to do".

(94) Niederschrift der am 25. Mai 1994 bei British Sugar durchgeführten Nachprüfungen (Anhang 2 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte), S. 14.

(95) Schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 48.

(96) Niederschrift der am 27. Mai 1994 bei Tate & Lyle durchgeführten Nachprüfungen (Anhang 1 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte), S. 3

(97) „we might have been already negotiating with some, maybe not with others".

(98) Niederschrift der Nachprüfungen (Anhang 1 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte), S. 5.

(99) Niederschrift der Nachprüfungen (Anhang 1 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 3.

(100) „it would be foolish to say it wasn't useful, it was useful (. . .) if we had an indication of their intents it had some bearing perhaps on the way in which we might have seen it. We are followers".

(101) Tate & Lyle's Antworten vom 15. Januar 1991 auf eine handschriftliche Fragenliste (Anhang 13 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte).

(102) „indications of an intention to change some or all list prices were at times made as much as nine months ahead. Please note that the majority of industrial sales are not contracted at List Price".

(103) Abschnitt 4, Randnummer 36.

(104) „Price lists in the industrial sector are of very little relevance in terms of the actual prices charged to individual customers. The information provided by BS was of far more relevance to the merchants to enable them to base their prices. In terms of competing with BS on individual accounts such information was of little value to T & L. Therefore, (. . .) the information was of use as to BS' probable intentions rather than providing any certainty".

(105) Abschnitt 4, Randnummer 36.

(106) „Although the matrix itself was not given to customers, the information it contained, by the time T & L received it, would have been available to customers at the same time as it was released to T & L. Consequently, T & L would have already begun to pick up the information from the market or at the very least, would have obtained that information very quickly thereafter. T & L did not therefore receive information on the content of BS' price intentions in advance of BS' customers (see also paragraphs 152 and 160 of BS's response to the First SO".

(107) Tate & Lyle's Schreiben an das OFT vom 16. Juli 1990 (Anhang 5 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte), S. 4

(108) „indicated their desire to see United Kingdom price levels rise from the low levels that they had by then reached, and also to see differentials between customers taking different volumes restored to more sensible and logical levels".

([109]) Niederschrift der Nachprüfungen bei British Sugar vom 25. Mai 1994 (Anhang 2 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte), S. 7.

([110]) „sharing of the matrix ... was designed to be able to impress upon them that certain relativities between price and volume would be preserved".

([111]) Unter Randnummer 12

([112]) considered industrial price differentials between larger and smaller purchases of sugar".

([113]) Tate & Lyle's Schreiben an das OFT vom 29. August 1990 (Anhang 3 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte), S. 3

([114]) „matters discussed included price changes, differentials, delivery terms, credit terms, concerns about volume loss and, in some cases, the situation in particular accounts".

([115]) Unter Randnummern 19-23.

([116]) „the unrealistically ‚flat' structure which had developed during the course of the price war"

([117]) „British Sugar's policy of drastically reducing the differentials between prices charged to customers taking large quantities of sugar (who were frequently existing customers of British Sugar) and customers taking smaller quantities, who were the traditional customers of the merchants".

([118]) Unter Randnummern 27, 28 und 29.

([119]) „Budgett had just been suffering, not from the absolute level of average prices for industrial sugar (...) but rather from the lack of distinction in the price charged by British Sugar to different sizes of customers. (...) From Budgett's point of view therefore, elimination of differentials was clearly the main unfair pricing practice conducted by British Sugar, and one which had inflicted substantial damage on Budgett. (...) From Budgett's point of view, the meetings provided reassurance that British Sugar's determination to avoid unfair pricing practices which damaged the merchants, evident at a senior management level, was also subject to some internal mechanism concerning the day to day activity of British Sugar's salesmen".

([120]) Niederschrift der Nachprüfungen bei Tate & Lyle vom 27. Mai 1994 (Anhang 1 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte), Seite 4.

([121]) „It tended to be a matter of three or four weeks I think before the official date of the price increase and I think it was really just to get the information across so that we weren't totally unaware and they (British Sugar) were comfortable that we were going to follow. We always had followed and they always assumed that we would. And it was just to make themselves comfortable that we were going to follow on that occasion".

([122]) Niederschrift der Nachprüfungen bei Tate & Lyle vom 27. Mai 1994 (Anhang 1 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte), S. 4.

([123]) Niederschrift der Nachprüfungen bei Tate & Lyle vom 27. Mai 1994 (Anhang 1 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte), S. 9.

([124]) In Abschnitt 4, Randnummer 36.

([125]) „T & L was provided with copies of BS's price lists on only three occasions during the period in question, once five days and once two days before the price lists were officially circulated to the trade. T & L was on the third occasion handed a copy of the price lists four days after its official circulation to the trade. However, BS would invariably have spoken to its customers before talking to T & L and in particular would have indicated to customers two or three weeks in advance that it was going to increase its prices. T & L were not therefore given any privileged information. Any ‚advance' knowledge was only in advance of the official circulation of the price lists and not in advance of BS' customers being made aware of new prices".

([126]) Schriftliche Erklärung von Tate & Lyle vom 12. Dezember 1990 (Anhang 14 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte).

([127]) „Since my first meeting with BS in February 1987, I cannot remember any subsequent price increase that they initiated that was not signalled to me at least 2 to 3 weeks in advance of their official trade circular".

([128]) Niederschrift der Nachprüfungen bei Tate & Lyle vom 27. Mai 1994 (Anhang 1 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte), S. 9.

([129]) Niederschrift der Nachprüfungen bei Tate & Lyle vom 27. Mai 1994 (Anhang 1 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte), S. 4.

([130]) „it tended to be a matter of three or four weeks I think before the official date of the price increase".

([131]) Tate & Lyle's Schreiben an das OFT vom 16. Juli 1990 (Anhang 5 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte), S. 4.

([132]) „information passing between customer and producer may often be unreliable if not totally misleading. This has been especially true of the sugar market over the past few years".

([133]) Siehe z.B. oben, Randnummer 41; Niederschrift der bei Tate & Lyle am 27. Mai 1994 durchgeführten Nachprüfungen (Anhang 5 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte), S. 3.

([134]) James Budgett's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 4.7, S. 64.

([135]) „market sources, although they might not give perfect, immediate information as to prices to individual accounts (e. g. individual buyers might quote misleading buy-in prices from third parties) provided very accurate, rapid information about general price levels. The unique market structure was ideally suited to this".

([136]) James Budgett's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 4.7, S. 64.

([137]) „information concerning BS's matrix was rapidly and accurately communicated via the market (especially customers) to all major players at least".

([138]) Napier Brown's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 12.

([139]) Niederschrift der am 27. Mai 1994 bei British Sugar durchgeführten Nachprüfungen (Anhang 2 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte), S. 12

([140]) „had an effect in terms of providing a degree of assurance to merchants".

([141]) Tate & Lyle's Schreiben an das OFT vom 29. August 1990 (Anhang 3 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte), S. 3-4.

([142]) „2. Industrial sales

(...)

Mr Smith's recollection is that at the first of these meetings of the four representatives a minimum floor price in the region of £370 per tonne was accepted for industrial sugar. At subsequent meetings this floor price was assumed to be upgraded in accordance with the general increase in prices shown by the ‚matrix' which was produced by British Sugar and which gave minimum net prices for specific volume bands. Matters discussed included price changes, differentials, delivery terms, credit terms, concerns about volume loss and, in some cases, the situation in particular accounts. In the early days the meetings appeared to Tate & Lyle to be partly a fence mending exercise for British Sugar and the merchants. During the price war the merchants had suffered substantial losses of tonnage in small accounts and British Sugar were gradually surrendering the small accounts back to them. Tate & Lyle Sugars was not involved in this since they had never had much presence in small accounts.

(...)

3. Retail sales
Meetings between the individuals at British Sugar and Tate & Lyle responsible for retail marketing, Mr (deleted, business secret) and Mr (deleted, business secret) respectively, occurred in two situations: first, to enable British Sugar to inform Tate & Lyle of an imminent price increase, and secondly when specific instances arose leading one of the sugar producers to believe that the other was soliciting business from his customers by undercutting price. At price change meetings British Sugar would hand over its price list a few days before publication and inform Tate & Lyle of the level of discount that it would quote to the multiples to ensure that the multiples profit margin was not reduced. However, Tate & Lyle was not informed of any specific price which was to be quoted to a specific customer".

([143]) Der Kommission mit Brief vom 7. August 1990 zugesandt (Anhang 8 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte).

([144]) Schreiben von Tate & Lyle an den Generaldirektor des Office of Fair Trading vom 16. Juli 1990 (Anhang 5 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte), siehe oben unter Randnummer 36.

([145]) James Budgett's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 4.33.2 und Napier Brown's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 33.

([146]) Gemeint ist Tate & Lyle's Schreiben an das OFT vom 16. Juli 1990.

([147]) Diese Aussage widerspricht allen anderen Erklärungen von British Sugar. Weder in ihrer schriftlichen Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte noch in ihrer schriftlichen Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte oder in den beiden Anhörungen hat British Sugar jemals die Feststellung der Kommission bestritten, daß die Zusammenkünfte mit Tate & Lyle am 20. Juni 1986 begannen.

([148]) „Paragraph 3 on page 4 of Mr Shaw's letter" refers to sales of industrial sugar, and to meetings and communications between the two companies and the major sugar merchants, Napier Brown and Budgetts. Initial meetings were with the merchants. One of the complaints made by Napier Brown and upheld by the Commission as constituting an infringement of Article 86 was that British Sugar had reduced its prices for retail and industrial sugar. The initial purpose of the meetings and of British Sugar confirming what the merchants (who were also customers of British Sugar) would have discovered in the market place was to give comfort to the merchants that the problem was not about to recur. Later at these meetings, information was given on British Sugar's pricing intentions. Meetings with Tate & Lyle began in late 1987. The British Sugar representative at these meetings announced the prices that British Sugar intended to achieve in future quarterly periods. As is normal business practice in such situations, a pricing matrix was developed on a volumetric sugar usage basis for guidance of British Sugar's own sales force — identifying minimum prices below which it must seek managerial approval. The existence of this matrix was known to both the trade and competition — there was even discussion as to the publishing of the matrix. The matrix was developed within the annual planning process of British Sugar and was one of the key elements in the profit mix. It also represented a deliberate move to satisfy the indication which British Sugar had received from the European Commission that it ought to have a cost-related price structure. Thus, it must be emphasised, what was communicated to the other companies were commercial decisions which had already been taken by British Sugar. At no time were prices which were to be charged to particular customers agreed. Likewise, there was no agreement between the parties as to prices which were to be quoted. The information was centred upon the price increases British Sugar intended to apply to customers purchasing different volumes. However, this information would also have been available to any industrial customers of British Sugar at the same time as it was released to Tate & Lyle and the sugar merchants. Though discussion did take place, on no occasion were British Sugar decisions and consequently its business plan amended. Additional discussion did take place concerning market issued such as customer credit worthiness. At all times Tate & Lyle and the merchants had the opportunity, and in practice took the opportunity, to make their own pricing decisions".

([149]) „it appears that British Sugar has, on occasion, indicated to Tate & Lyle the dates and timing of increases in its retail price list. Again, the information flow appears to have been entirely one-sided. We are assured that at no time has information been exchanged about the level of specific discounts which would be offered to particular customers. For the most part, the information as to the timing of price increases which was given to customers was a matter of public knowledge within the industry. Prices are increased annually with effect from 1 July, to reflect changes in the Community pricing structure. Thus, on the 11 May this year, British Sugar informed its customers of the price increases which would be effective as of 1 July. Tate & Lyle was given the information on 9 May. If any particular customer inquires of British Sugar whether it intends to increase its prices at other times during the year, that customer will be informed of British Sugar's current intentions and, if possible, the likely amount of the proposed increase".

([150]) James Budgett & Son Limited — Business strategy 1987-1990 (Anhang 9 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte).

([151]) „It is now in British Sugar's interest to switch to a high price strategy, since they are ex growth in volume terms, and to rebuild market premiums. To achieve this they require, and are currently seeking, the dealers' cooperation because aggressive marketing of imports can entirely frustrate their ambitions. Progress towards an orderly market is under way. Improved refiners commissions are under negotiation and profits from dealing are improving".

([152]) Tagesordnung der Sitzung des Vorstands von James Budgett vom 2. August 1990 (Anhang 10 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte).

([153]) „Recent independent discussions with BS and T & L suggest minimum increase of £3-£4 per tonne will be sought by British Sugar and no doubt T & L will follow".

([154]) Interne Aktennotiz von De Danske Sukkerfabrikker vom 29. Juni 1997 (Anhang 11 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte).

([155]) Peter Jacobs, damals geschäftsführendes Vorstandsmitglied von British Sugar.

([156]) Die englische Übersetzung aus dem Dänischen lautet: „Discussions are under way between T & L and BSC to attempt to co-ordinate the development of the market but BSC does not want to risk anything in this. PJ claims that T & L always break their agreements while BSC always stick to their minimum prices, do not grant secret special discounts, etc . . ."

([157]) Memorandum vom 1. März 1989 von F.R. Smith (General Manager, Gewerbeprodukte, T & L) an R.A. Shirtcliff (Generaldirektor (Chief Executive), T & L) und C. Rutherford, Abteilungsdirektor Verkauf und Marketing, T & L), betreffend „Preisstellung für 1990" (Anhang 12 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte).

([158]) Herr Ridgwell ist Vorstandsvorsitzender und Mitgeschäftsführer von Napier Brown.

([159]) „BS have indicated that the bottom line loss to them, following a 5 % cut in support levels, would be of the order of £9 m. They are proposing to advise the trade (industrial) that with effect from January 1990 price levels will need to increase by £20 per tonne to retrieve a position which would permit them to continue with their necessary levels of investment for the future!! They have obviously discussed this with Ridgwell who rang me to put this point across".

([160]) Zu näheren Einzelheiten siehe oben, Randnummer 6.

([161]) British Sugar's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Tabellen 2-6.

([162]) Protokoll der mündlichen Anhörung vom 18.-19. April 1996, Seiten 26 und 27.

([163]) Siehe oben, unter Randnummer 31.

([164]) OFT News Release (Pressemitteilung) Nr. 54/96 vom 11 Dezember 1996.

([165]) Zu näheren Angaben über die verschiedenen verfügbaren Süßstoffe und ihrer besonderen Eigenschaften siehe: zweiter MMC-Bericht, Randnummern 2.59-2.75.

([166]) Die Zuckermarktordnung der Gemeinschaft ist oben unter Randnummern 4-7 beschrieben.

([167]) Siehe auch oben, Randnummer 8.

([168]) Urteil vom 16. Dezember 1975 in den verbundenen Rechtssachen 40-48, 50, 54-56, 111, 113 und 114/73, Suiker Unie etal./Kommission, Slg. 1975, 1663, 1914, Randnummer 16.

([169]) Siehe Fußnote 168.

([170]) Siehe Fußnote 168.

([171]) Siehe British Sugar's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 92.

([172]) Zu Einfuhren in das Vereinigte Königreich und nach Großbritannien siehe oben, unter Randnummern 16-21.

([173]) Siehe oben, Randnummer 16.

([174]) Unter Randnummer 16.62.

([175]) Dritter MMC-Bericht, Randnummern 4.59 und 7.28.

([176]) Diese Schlußfolgerung wird gestützt im dritten MMC-Bericht, Randnummer 16.27.

([177]) Siehe Niederschrift der Nachprüfungen bei Tate & Lyle vom 27. Mai 1994 (Anhang 1 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte), S. 12.

([178]) Siehe Urteil vom 15. Juli 1970 in der Rechtssache 41/69, ACF Chemiefarma NV/Kommission, Slg. 1970, S. 661, 693, Randnummer 112, zitiert im Urteil vom 24. Oktober 1991 in der Rechtssache T-1/89, Rhône-Poulenc (Kommission, Slg. 1991, II-867, 1073, Randnummer 120.

([179]) Urteil vom 14. Juli 1972 in der Rechtssache 48/69, ICI/Kommission, Slg. 1972, 619, 655, Randnummer 64.

([180]) Siehe Fußnote 179.

([181]) Siehe Fußnote 168, Randnummern 173-174, bestätigt durch Rechtssache T-1/89, siehe Fußnote 178, Randnummer 121.

([182]) U.a. siehe Fußnote 178, Randnummern 125-127 oder im Urteil vom 10. März 1992 und der Rechtssache T-13/89, ICI/Kommission, Slg. 1992, II-1021, 1116, Randnummern 259-261.

([183]) Zum Gegenstand dieses Verstoßes siehe unten, Randnummer 72ff.

([184]) Gemäß der oben, unter Randnummer 66 gegebenen Definition.

([185]) Gemäß der oben, unter Randnummern 67, 68 und 69 gegebenen Definition.

([186]) Siehe insbesondere Randnummern 44 und 45.

([187]) Über den Gewißheitswert für British Sugar siehe z. B. oben unter Randnummer 46.

([188]) Urteil vom 13. Juli 1966 in den verbundenen Rechtssachen 56 und 58/64, Consten und Grundig, Slg. 1966, 299, 342; siehe auch die Stellungnahme des als Generalanwalt amtierenden Richters Vesterdorf in der Rechtssache T-1/89, siehe Fußnote 178, S. 942.

([189]) Tate & Lyle's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Abschnitt 4, Randnummer 93.

([190]) Siehe oben, Randnummer 33.

([191]) British Sugar's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 2.

([192]) British Sugar's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummern 78-83.

([193]) British Sugar's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummern 110-120.

([194]) Siehe Fußnote 178.

([195]) In Abschnitt 4, unter Randnummern 51-53.

([196]) Tate & Lyle's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Teil I, Randnummer 3.5.

([197]) „that the contacts gave rise to an Arrangement which, subject to the appreciability of its effect on trade between Member States, fell within the prohibition of Article 85".

([198]) T & L's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Abschnitt I, Randnummer 1.4.

([199]) „that it was party to arrangements which, subject to the appreciability of their effect on inter-State trade, infringed Article 85(1). In those circumstances and given the reduction in the scope of the allegations in the SO, there is substantial common ground between T & L and the Commission".

([200]) Tate & Lyle's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Teil I, Randnummer 3.7; T & L's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Abschnitt I, Randnummer 1.6.

([201]) „the contacts that took place may have affected the speed of the ending of the price war, but they could not affect the outcome".

([202]) Tate & Lyle's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Abschnitt 2, Randnummer 2.5.

([203]) Tate & Lyle's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Abschnitt 4, Randnummer 55.

([204]) Unter Randnummern 8 und 17.

([205]) Unter Randnummern 73-79.

([206]) In der schriftlichen Antwort des Unternehmens auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 54.

([207]) British Sugar: Randnummern 11 und 53; Tate & Lyle: Abschnitt 4, Randnummer 20 und 53; Napier Brown: Randnummer 29; James Budgett: s. unten.

([208]) Siehe oben, Randnummern 72 und 74.

([209]) Urteil vom 13. Februar 1979 in der Rechtssache 85/76, Hoffmann-La Roche/Kommisssion), Slg. 1979, S. 461, 522, Randnummer 123.

([210]) Der Gerichtshof für wettbewerbsbeschränkende Praktiken (Restrictive Practices Court) des Vereinigten Königreiches kommt ein seinem Urteil vom 21. August 1996 (siehe oben, Randummer 58) zu der gleichen Schlußfolgerung.

([211]) Siehe oben, Randnummern 66-71.

([212]) Siehe oben, Randnummern 72, 73 und 74.

([213]) Unter Randnummern 91 und 92.

([214]) Siehe Fußnote 178, Randnummern 126 und 127; Siehe auch Randnummer 70 dieser Entscheidung.

([215]) Siehe oben, Randnummer 10.

([216]) Oben zitiert: siehe Randnummern 30, 44 und 50.

([217]) Siehe oben, Randnummer 66.

([218]) Siehe oben, Randnummer 30.

([219]) Siehe oben, Randnummern 31 und 58.

([220]) Siehe oben, Randnummer 66.

([221]) Siehe oben, Randnummer 51.

([222]) Siehe oben, Randnummer 72.

([223]) Siehe oben, Randnummer 53.

([224]) Siehe oben, Randnummer 56.

([225]) Siehe Fußnote 178.
([226]) Siehe Fußnote 178, Randnummern 121-124.
([227]) Siehe Fußnote 168, Randnummern 172-176.
([228]) Siehe Fußnote 178, Randnummer 123.
([229]) Siehe Fußnote 178, Randnummern 122-124.
([230]) British Sugar's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 148.
([231]) British Sugar's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 41.
([232]) British Sugar's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 37, Tabelle 10.
([233]) British Sugar's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 43.
([234]) British Sugar's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 8.
([235]) British Sugar's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 10.
([236]) British Sugar's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummern 10 und 125.
([237]) British Sugar's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 125.
([238]) British Sugar's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 206; British Sugar's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 10.
([239]) British Sugar's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 49.
([240]) British Sugar's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 183, sowie Anhang 19 und Graphiken H und J; British Sugar's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 49.
([241]) British Sugar's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 203 und Anhang 10.
([242]) British Sugar's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummern 204-207.
([243]) British Sugar's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 51.
([244]) British Sugar's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 189.
([245]) „what took place was simply limited advance notice, albeit to a competitor, that a revised price list increase would be announced on a certain date. Such information was not confidential or proprietary and would have already been discussed with many customers".
([246]) British Sugar's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 192.
([247]) „It follows that the meetings and the passing of information had no actual effect on the competitive behaviour of the parties".
([248]) British Sugar's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 52.
([249]) British Sugar's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 122.
([250]) British Sugar's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 123.
([251]) British Sugar's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 125.
([252]) British Sugar's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 126.
([253]) Niederschrift der am 27. Mai 1994 bei Tate & Lyle durchgeführten Nachprüfungen (Anhang 1 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte) S. 8.
([254]) Tate & Lyle's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Teil I, Randnummern 3.15-3.18 und 3.25, Tate & Lyle's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Abschnitt 4, Randnummer 60.
([255]) T & L's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Abschnitt 2, Randnummern 2.2-2.3.
([256]) T & L's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Abschnitt 1, Randnummer 1.4.
([257]) „that it was party to arrangements which, subject to the appreciability of their effect on inter-State trade, infringed Article 85(1). In those circumstances and given the reduction in the scope of the allegations in the SO, there is substantial common ground between T & L and the Commission".
([258]) Tate & Lyle's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Teil I, Randnummer 3.5.
([259]) „that the contacts gave rise to an arrangement which, subject to the appreciability of its effect on trade between Member States, fell within the prohibition of Article 85".
([260]) Tate & Lyle's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Teil I, Randnummer 3.7; T & L's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Abschnitt 1, Randnummer 1.6.
([261]) „the contacts that took place may have affected the speed of the ending of the price war, but they could not affect the outcome".
([262]) Tate & Lyle's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Teil I, Randnummer 1.6; s. auch T & L's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Abschnitt 1, Randnummer 1.6.
([263]) „At most, the communication of such decisions could be expected only to short-circuit the normal process of market intelligence, and to accelerate the adjustment to those decisions which the market would in any event have had to make".
([264]) Tate & Lyle's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Abschnitt 2, Randnummer 2.12.
([265]) „the information provided gave T & L a certain degree of comfort regarding BS' intended pricing policy".
([266]) Tate & Lyle's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Abschnitt 2, Randnummer 2.13.
([267]) „Although T & L received advance warning of BS' intention to change its retail list prices and its broad retail discount policy such information was of little commercial value and merely provided limited comfort that BS were not intending to resume the price war. Moreover, receipt of such information did not affect end prices or the timing of the implementation of T & L's new retail prices, but simply enabled T & L to publish its own new retail price lists a little earlier than might otherwise have been the case".
([268]) Tate & Lyle's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Abschnitt 2, Randnummer 2.6.
([269]) Tate & Lyle's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Abschnitt 2, Randnummer 2.7.
([270]) Tate & Lyle's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Abschnitt 1, Randnummer 1.5; siehe auch Abschnitt 2, Randnummer 2.8.
([271]) Napier Brown's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 12.
([272]) Napier Brown's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 15.
([273]) James Budgett's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 24b.
([274]) James Budgett's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 39.
([275]) Anhang 5 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 4; oben zitiert unter Randnummer 36.

(276) „It also appears that sometimes information was exchanged between the companies about the volume discounts being applied to specific customers".

(277) Anhang 5 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 4; oben zitiert unter Randnummer 36.

(278) „In connection with customer negotiations information has been exchanged about changes in the discounts that would be offered to some of the larger customers (who took supplies from both companies)".

(279) Siehe oben, Randnummern 31 und 58.

(280) „During the arrangement, BS informed TLS, before it made a general announcement to its customers, of changes in list prices, and discount policy, although TLS was not informed of any specific price or discount which was to be quoted to a specific customer".

(281) Siehe Fußnote 188.

(282) Siehe Fußnote 178.

(283) Siehe Fußnote 178.

(284) Siehe oben, Randnummer 97.

(285) Siehe Fußnote 178, Randnummer 122.

(286) Siehe Fußnote 178, Randnummer 123.

(287) Siehe Fußnote 178, Randnummer 124.

(288) Siehe Fußnote 178, Randnummer 120.

(289) Siehe Fußnote 178, Randnummer 112.

(290) Siehe Fußnote 178, Randnummern 126-127.

(291) Siehe oben, Randnummern 72-74 und 90-94 sowie nachfolgende Randnummern 134-154 zum Zweck der Zusammenkünfte.

(292) Siehe oben, Randnummern 29a und 30-46.

(293) Siehe oben, Randnummern 72-74 und 90.

(294) Siehe auch oben, Randnummer 90.

(295) Siehe oben, Randnummern 44-45 und 72-73.

(296) Siehe oben, Randnummer 41.

(297) Tate & Lyle 's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Abschnitt 4, Randnummer 36.

(298) (that) „the information was of use as to BS' probable intentions".

(299) Tate & Lyle 's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Abschnitt 2, Randnummer 2.12.

(300) „that the information provided gave T & L a certain degree of comfort regarding BS' intended pricing policy".

(301) Siehe oben, Randnummer 47; British Sugar's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummern 10 und 125; Tate & Lyle's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Abschnitt 2, Randnummer 2.13.

(302) British Sugar's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 189.

(303) „what took place was simply limited advance notice, albeit to a competitor, that a revised price list increase would be announced on a certain date".

(304) Tate & Lyle's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Abschnitt 2, Randnummer 2.13.

(305) „received advance warning of BS' intention to change its retail list prices and its broad retail discount policy".

(306) Tate & Lyle's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Teil I, Randnummer 1.6, ferner T & L's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Abschnitt I, Randnummer 1.6.

(307) „short-circuit the normal process of market intelligence, and to accelerate the adjustment to those decisions".

(308) Tate & Lyle's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Abschnitt 2, Randnummer 2.13.

(309) „enabled T & L to publish its own new retail price lists a little earlier than might otherwise have been the case".

(310) Siehe oben, Randnummern 72, 73 und 74 und 90.

(311) British Sugar's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 7.

(312) British Sugar's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 10.

(313) British Sugar's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 165.

(314) (that it was) „anxious to involve the merchants in pricing decisions. They were competitors yet as customers, they derived their raw materials from, inter alia, British Sugar . . . If British Sugar misjudged the situation in establishing its industrial price schedules or in its sales to the retail trade, the merchants would have been the first to complain. This is why bilateral discussions and meetings between the British Sugar and each merchant, which were paralleled by meetings between T & L and each merchant, evolved to meetings between all four parties".

(315) British Sugar's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 20.

(316) (that it) „was obliged to consult with the merchants on the maintenance of an acceptable differential between industrial and retail prices, and also on acceptable differentials in price between the larger and smaller customers".

(317) British Sugar's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 21.

(318) „Following the acceptance of the undertakings in August 1986 the merchants acquired a special ‚protected' status both as customers and as competitors of British Sugar".

(319) British Sugar's Darlegungen während der mündlichen Anhörung vom 18./19. April 1996, Seite 18.

(320) Revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 73.

(321) British Sugar's Darlegungen während der mündlichen Anhörung vom 18./19. April 1996, Seite 18.

(322) British Sugar's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 22.

(323) „From British Sugar's perspective it was vital (. . .) for British Sugar's prices to be sufficient for the merchants to secure an adequate margin on resale in order for them to survive".

(324) British Sugar's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 22.

(325) British Sugar's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 23.

(326) British Sugar's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 25.

(327) „it was essential, for the parties to have met regularly to ensure that the regime was working as it was intended to do and, in particular, to ensure that the merchants received prices which were non-discriminatory having regard to the volumes they purchased and that British Sugar would not discriminate against them, especially in relation to customers they had in common".

(328) British Sugar's Darlegungen während der mündlichen Anhörung vom 18./19. April 1996, Seite 18 und 19.

(329) British Sugar's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 27.

(330) Ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummern 188-191.

(331) British Sugar's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummern 26 und 27.

(332) Tate & Lyle's Schreiben an das OFT vom 16. Juli 1990 (Anhang 5 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte); siehe auch nachstehend unter Randnummer 139.

(333) Siehe Herrn Fowler's Aussage bei der mündichen Anhörung vom 18./19. April 1996, S. 77.

(334) Niederschrift der am 27. Mai 1994 bei Tate & Lyle durchgeführten Nachprüfungen (Anhang 1 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte), S. 9.

(335) Tate & Lyle's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Abschnitt 2, Randnummer 2.8, unter Bezugnahme auf T & L's Brief an das OFT vom 29. August 1990 (Anhang 3 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte).

(336) „other legitimate matters of general interest to the industry to be discussed".

(337) Napier Brown's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummern 21-25.

(338) Siehe oben, Randnummern 44 und 45.

(339) James Budgett's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummern 34 und 35.

(340) Siehe oben, Randnummern 44 und 45.

(341) Siehe oben, Randnummern 32 und 33.

(342) Siehe oben, Randnummer 26.

(343) Protokoll der mündlichen Anhörung vom 18./19. April 1996, S. 76.

(344) Protokoll der mündlichen Anhörung vom 18./19. April 1996, S. 76.

(345) Protokoll der mündlichen Anhörung vom 18./19. April 1996, S. 76.

(346) T & L's Schreiben an das OFT vom 16. Juli 1990 (Anhang 5 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte).

(347) T & L's Schreiben an das OFT vom 29. August 1990 (Anhang 3 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte).

(348) Protokoll der mündlichen Anhörung vom 18./19. April 1996, S. 77.

(349) „the existence of the undertakings as being part of the context in which the meetings took place".

(350) T & L's Schreiben an das OFT vom 16. Juli 1990 (Anhang 5 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte), S. 3.

(351) „in the summer of 1986 there were indications that British Sugar was contemplating a change in its commercial policy vis-à-vis Tate & Lyle. At that time key relevomt employees of British Sugar had left or were on the point of leaving. British Sugar was also required to give undertakings to the European Commission in the context of Napier Brown proceedings and it was facing commercial pressures. It was indicated to Tate & Lyle that British Sugar was prepared to adopt new commercial policies".

(352) Siehe oben, Randnummer 10.

(353) T & L's Schreiben an das OFT vom 29. August 1990 (Anhang 3 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte), oben zitiert unter Randnummer 30.

(354) Siehe Fußnote 25.

(355) Siehe Fußnote 25, Randnummern 85-86.

(356) Siehe Fußnote 25, Randnummer 60.

(357) Siehe oben, Randnummer 26.

(358) Siehe oben, Randnummern 137, 138 und 139.

(359) British Sugar's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 20.

(360) (that it) „was obliged to consult with the merchants on the maintenance of an acceptable differential between industrial and retail prices, and also on acceptable differentials in price between the larger and smaller customers".

(361) Aussage von Herrn Ridgwell, Protokoll der mündlichen Anhörung vom 18./19. April 1996, S. 81.

(362) „We certainly did discuss it, but I had no intention of discussing that with the other parties there. It was a private matter between us and British Sugar".

(363) Aussage von Herrn O'Hanlon, Protokoll der mündlichen Anhörung vom 18./19. April 1996, S. 82.

(364) „My view, and I would endorse what's been said by Pat Ridgwell, whatever these meetings were about, the early ones, they weren't specifically about the issue of the retail over the bulk margin".

(365) Siehe Fußnote 25, Randnummer 10.

(366) Siehe auch oben, Randnummer 27.

(367) „In line with its policy of complying with all applicable laws the company is therefore committed to compliance with the EEC competition rules and will take every step to ensure observance of that policy. It is also the company's policy not only to observe the law but to go beyond mere compliance with the strict letter of the law and seek to avoid any conduct which may give rise to doubts as to whether or not is has acted lawfully ... Therefore all directors, managers and other employees throughout the company are expected to follow the Company's policy and comply with the spirit and the letter of the EEC competition rules. They are also expected to instil in all their subordinates a sense of obligation and concern to comply in the same way. No member of staff, at whatever level has the authority to give orders or to take any action which contradicts the Company's policy as set out above".

(368) „1. Brief description: A compliance Programme to be enforced by British Sugar in respect of the supply, pricing and marketing of its products having regard to the competition rules contained in the Treaty of Rome".

(369) „The relevant product market for the purposes of this application is granulated sugar for sale to retail and industrial clients. The relevant geographical market is the United Kingdom".

(370) Siehe z. B. Urteile vom 30. Juni 1966 in der Rechtssache 56/65, Société Technique Minière, Slg. 1966, 235, 249; vom 9. Juli 1969 in der Rechtssache 5/69 Völk/Vervaecke, Slg. 1969, 295, 302, Randnummern 5-7; vom 14. Juli 1994 in der Rechtssache T-77/92, Parker Pen/Kommission, Slg. 1994, II-549, 564, Randnummer 39; vom 9. Juli 1992 in der Rechtssache T-66/89, Publishers' Association/Kommission, Slg. 1992, II-1995, 2016-2017, Randnummer 55.

(371) Rechtssache T-77/92, siehe Fußnote 370, Randnummer 40; Urteil vom 10. Juli 1980 in der Rechtssache 99/79, Lancôme/ETOS, Slg. 1980, 2511, 2536, Randnummer 24.

(372) Urteil vom 17. Oktober 1972 in der Rechtssache 8/72, Cementhandelaren/Kommission, Slg. 1972, 977, 991, Randnummer 29; Urteil vom 26. November 1975 in der Rechtssache 73/74, Papiers Peints/Kommission, Slg. 1989, 1491, 1513, Randnummer 26.

(373) Urteil vom 11. Juli 1989 in der Rechtssache 246/86 (Belasco/Kommission, Slg. 1989, 2117, 2190, 2191, Randnummern 37 und 38.

(374) Urteil vom 27. Oktober 1994 in Rechtssache T-35/92, John Deere/Kommission, Slg. 1994, II-957, 1009 und 1010, Randnummer 101.

(375) Siehe oben, Randnummern 16-21 und 62 und 63.

(376) Siehe oben, Randnummer 65.

(377) Siehe oben, Randnummern 16 und 17 und 64 und 65.

(378) Rechtssache 8/72, siehe Fußnote 372, Randnummer 29; Rechtssache 73/74, siehe Fußnote 372, Randnummer 26.

(379) Siehe oben, Randnummer 15.

(380) Siehe oben, Randnummern 14 und 20.

(381) Siehe oben, Randnummer 17.

(382) Tate & Lyle's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Abschnitt 4, Randnummer 9.

(383) „that it had stressed to importers that it would defend its sales on the UK market and that on occasion it had unilaterally threatened retaliatory action (although in fact it took no action despite increases in imports)".

(384) British Sugar's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 143.

(385) British Sugar's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummern 144-146.

(386) British Sugar's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummern 158-161.

(387) British Sugar's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 61.

(388) British Sugar's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 164.

(389) „even if British Sugar had engaged in anti-competitive conduct, which is strenuously denied, it did so in a manner which was carefully limited by the objective never to encourage imports. Thus the alleged ‚agreement' was incapable of affecting trade between Member States".

(390) Tate & Lyle's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Abschnitt 4, Randnummer 80.

(391) Napier Brown's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 34.

(392) Siehe Protokoll der mündlichen Anhörung vom 18./19. April 1996, S. 67.

(393) „the main area of competition is the cost of importing sugar from the Continent plus the freight".

(394) Die von Napier Brown in Anhang A ihrer schriftlichen Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte angegebenen Zahlen zeigen, daß NB ihre kalenderjährlichen Kristallzuckereinfuhren in das Vereinigte Königreich von 1986 bis 1990 um 60 % gesteigert hat.

(395) Siehe Protokoll der mündlichen Anhörung vom 18./19. April 1996, S. 32.

(396) James Budgett's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 55.

(397) James Budgett's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummern 60 und 61. Zahlenangaben in Tabelle 6 in James Budgett's Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte und in Anhang 4 zu JB's Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte. Siehe auch James Budgett's Aussagen bei der mündlichen Anhörung vom 18./19. April 1996, S. 86.

(398) Siehe oben, Randnummern 155-158 und 159-168.

(399) British Sugar's schriftliche Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 61.

(400) British Sugar's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 164.

(401) Siehe Protokoll der mündlichen Anhörung vom 18./19. April 1996, S. 32.

(402) Siehe oben, Randnummern 159-163 und 167 und 168.

(403) Quelle: Interne Statistik der Generaldirektion VI (Landwirtschaft) der Kommission, oben zitiert unter Randnummer 14, in vollem Umfang (einschließlich der Jahre bis 1993/94) wiedergegeben in British Sugar's schriftlicher Antwort auf die ursprüngliche Mitteilung der Beschwerdepunkte, als Tabelle 5, S. 33, und in BS's schriftlicher Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, als Tabelle 7, nach S. 63.

(404) Siehe oben, Randnummern 86, 87 und 88.

(405) Siehe oben, Randnummern 167 und 168.

(406) Urteil vom 31. Mai 1979 in der Rechtssache 22/78, Hugin/Kommission, Slg. 1979, 1869, 1899-1901, Randnummern 17—26.

(407) ABl. 30 vom 20.4.1962, S. 993/62.

(408) ABl. 53 vom 1.7.1962, S. 1571/62.

(409) Urteil vom 12. December 1995 in der Rechtssache C-399/93, Oude Luttikhuis, Slg. 1995, I-4515, 4527, Randnummer 23; Urteil vom 14. Mai 1997 in den verbundenen Rechtssachen T-70/92 und T-71/92, Florimex/Kommission, Slg. 1997, II-693, 745, Randnummer 152.

(410) ABl. L 177 vom 1.7.1987, S. 4.

(411) ABl. L 159 vom 3.6.1998, S. 38.

(412) Urteil vom 15. Mai 1975 in der Rechtssache 71/74, Frubo/Kommission, Slg. 1975, 563, 582 und 583, Randnummern 22—27; Rechtssache C-399/93, siehe Fußnote 410, Randnummer 25.

(413) Zur Auslegung von Artikel 2 Absatz 1 Satz 2 unter Berücksichtigung der Entstehungsgeschichte der Verordnung Nr. 26 und der ihr zugrundeliegenden Erwägungen siehe Urteil vom 12. Dezember 1995 in den verbundenen Rechtssachen C-319/93, C-40/94 und C-224/94, Dijkstra, Slg. 1995, I-4471, 4506 und 4507, Randnummern 17-20.

(414) Tate & Lyle's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Abschnitt 4, Randnummer 93, siehe auch oben, Randnummer 76.

(415) Urteil vom 1. Februar 1978 in der Rechtssache 19/77, Miller/Kommission, Slg. 1978, 131, 152, Randnummer 18; vom 21. Februar 1995 in der Rechtssache T-29/92, SPO/Kommission, Slg. 1995, II-289, 402, Randnummern 356—358; vom 2. Juli 1992 in der Rechtssache T-61/89, Danks Pelsdyravlerforing), Slg. 1992, 1931, 1991 und 1992, Randnummer 157, und vom 8. Februar 1990 in der Rechtssache C-279/87, Tipp-Ex/Kommission, Slg. 1990, I-261.

(416) Siehe oben, Randnummern 65 und 161.

(417) Siehe oben, Randnummer 23.

(418) Siehe auch oben, Randnummern 76 und 188.

(419) Siehe Fußnote 168.

(420) Siehe Fußnote 168, Randnummern 13-17.

(421) Siehe Fußnote 168, Randnummer 24.

(422) Siehe Fußnote 168, Randnummern 21 und 22.

(423) Entscheidung 73/109/EWG der Kommission (IV/26.918), Europäische Zuckerindustrie (ABl. L 140 vom 26.5.1973, S. 17).

(424) Siehe Fußnote 168, Randnummern 614—620.

(425) Siehe Fußnote 168, Randnummer 621.

(426) Siehe auch die Darstellung von Generalanwalt Cosmas vom 15. Juli 1997 in der Rechtssache C-235/92 P, Montecatini/Kommission, Randnummer 48 (noch nicht veröffentlicht).

(427) Siehe insbesondere Randnummern 22 und 23, 72, 73 und 74 und 86, 87 und 88.

(428) Entscheidung Napier Brown, siehe Fußnote 25, Randnummern 10, 85 und 86.

(429) Siehe oben, Randnummern 27 und 150 und 151.

(430) Das Verfahren im Fall Napier Brown wurde ausgelöst durch eine am 19. September 1980 bei der Kommission eingereichte formelle Klage.

(431) Urteil vom 21. Februar 1973 in der Rechtssache 6/72, Continental Can, Slg. 1973, 215, 244 und 245, Randnummer 25; Urteil vom 10. Juli 1990 in der Rechtssache T-51/89, Tetra Pak Rausing SA/Kommission, Slg. 1990, II-309, 356 und 357, Randnummer 22.

(432) ABl. C 207 vom 18.7.1996, S. 4.

(433) British Sugar's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 16 ff.; Tate & Lyle's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Abschnitt 1.4 ff.; Napier Brown's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 5 ff.; James Budgett's schriftliche Antwort auf die revidierte Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummern 3—5 ff.

(434) Tate & Lyle's Schreiben an das OFT vom 16. Juli 1990 (Anhang 5 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte).

(435) Tate & Lyle's Schreiben an das OFT vom 29. August 1990 (Anhang 3 der revidierten Mitteilung der Beschwerdepunkte).

(436) Siehe oben, Randnummer 213.