II

(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)

KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 5. September 1979

betreffend ein Verfahren nach Artikel 85 des EWG-Vertrags (IV/29.021 — „BP Kemi — DDSF")

(Nur der dänische Text ist verbindlich)

(79/934/EWG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft, insbesondere auf Artikel 85,

gestützt auf die Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6. Februar 1962 (1), insbesondere auf Artikel 3,

im Hinblick auf den von dem Unternehmen A/S Atka, Kopenhagen/Dänemark, am 18. März 1975 gemäß Artikel 3 Absatz 2 Buchstabe b) der Verordnung Nr. 17 gestellten Antrag,

im Hinblick auf den Beschluß der Kommission vom 24. April 1978, gegen die Unternehmen BP Kemi A/S und A/S De Danske Spritfabrikker ein Verfahren einzuleiten,

nach Anhörung der beteiligten Unternehmen gemäß Artikel 19 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 in Verbindung mit der Verordnung Nr. 99/63/EWG der Kommission (2),

im Hinblick auf die vom Beratenden Ausschuß für Kartell- und Monopolfragen am 13. Februar 1979 gemäß Artikel 10 der Verordnung Nr. 17 abgegebene Stellungnahme,

in Erwägung nachstehender Gründe:

I. SACHVERHALT

1. Gegenstand des Verfahrens

1 Gegenstand des vorliegenden Verfahrens ist die Zusammenarbeit zwischen BP Kemi A/S (nachstehend BP Kemi genannt) und A/S De Danske Spritfabrikker (nachstehend DDSF genannt) auf dem Gebiet des Vertriebs von synthetischem Äthanol in Dänemark in der Zeit vom 1. Juli 1973 bis 31. Dezember 1976. BP Kemi ist eine 100prozentige Tochtergesellschaft der Gruppe, an deren Spitze die British Petroleum Co. Ltd. (nachstehend BP genannt) steht.

2. Das Erzeugnis

2 Äthanol ist eine farblose, klare Flüssigkeit mit einem frischen charakteristischen Geruch. Es ist vollkommen mischbar mit Wasser und vielen Lösemitteln, Ölen, Chemikalien und chemischen Erzeugnissen. Äthanol kann aus einem aus Erdöl oder Erdgas gewonnenen Rohstoff oder aus zuckerhaltigen Rohstoffen (z. B. Wein, Früchten, Kartoffeln, Korn oder Melasse) hergestellt werden. Die zuerst genannte Äthanolart, die erst seit 1945 erzeugt wird, wird synthetisches Äthanol, die letztere landwirtschaftliches Äthanol genannt.

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

Beide Äthanolarten unterscheiden sich weder physikalisch noch chemisch voneinander; erst in jüngster Zeit ist eine Methode zur Unterscheidung entwickelt worden. Von Fachleuten konnte der Unterschied jedoch schon immer am Geruch festgestellt werden.

3 Äthanol wird vor allem für die Herstellung von Trinkbranntwein, Essig, pharmazeutischen Produkten, Kosmetika, Lösungsmitteln, Erzeugnissen für Haushaltszwecke (Spiritus) und für die chemische Synthese verwendet. Technisch kann landwirtschaftliches und synthetisches Äthanol für die gleichen Zwecke verwendet werden. Da die Herstellungskosten bei synthetischem Äthanol niedriger sind — obgleich sie im Zuge der Ölpreiserhöhungen seit 1973 beträchtlich anstiegen —, wird die Produktion von landwirtschaftlichem Äthanol in den verschiedenen Mitgliedstaaten durch Vorschriften geschützt, die die Verwendung von synthetischem Äthanol beschränken. Mittel und Umfang dieses Schutzes sind von einem Mitgliedstaat zum anderen verschieden. So kann im Vereinigten Königreich und in Dänemark synthetisches Äthanol für alle Zwecke außer zur Herstellung von Trinkbranntwein und Essig verwendet werden, hingegen in Deutschland nur für die chemische Synthese und als Lösemittel und in Frankreich in der Regel nur für die chemische Synthese.

3. Die Herstellung

4 Im Jahr 1976 wurden in der EWG insgesamt 7 Millionen hl landwirtschaftlichen Äthanols hergestellt, der Hauptanteil davon in Frankreich (2,4 Mill. hl), in Italien (2 Mill. hl) und in Deutschland (0,9 Mill. hl). Im Vereinigten Königreich wurden 0,5 Millionen hl und in Dänemark 0,2 Millionen hl (sämtlich von DDSF) hergestellt.

5 Über die Herstellung von synthetischem Äthanol gibt Anlage 1 Auskunft. Der größte Hersteller von synthetischem Äthanol in der EWG ist das Unternehmen BP Chemicals Limited im Vereinigten Königreich (nachstehend BPCL genannt); BPCL ist ebenso wie BP Kemi eine 100prozentige Tochtergesellschaft der BP-Gruppe. Außerdem stellen im EWG-Raum nur die Unternehmen SODES/Frankreich, VEBA-Chemie AG/Deutschland, Erdölchemie GmbH/Deutschland, eine gemeinsame Tochtergesellschaft von Bayer und der deutschen BP, und British Celanese/Vereinigtes Königreich, synthetisches Äthanol her. Von British Celanese wird synthetisches Äthanol allerdings nicht vermarktet, sondern nur zur Dekkung des Eigenbedarfs hergestellt.

6 1976 wurden von den genannten Unternehmen 4,6 Millionen hl synthetischen Alkohols hergestellt. Die Produktion der einzelnen Unternehmen sowie ihre Produktionskapazität ergeben sich aus der nachstehenden Übersicht:

(in 1 000 hl)

	Synthetisches Äthanol	
	Produktion 1976	Produktionskapazität
BPCL	2 080	2 970
Sodes	895	1 230
Veba-Chemie	1 232	1 640
Erdölchemie		760
British Celanese	440	500

Bis Juli 1973 hatte auch DDSF synthetisches Äthanol hergestellt; ihre Jahresproduktion lag zu diesem Zeitpunkt bei etwa 150 000 hl.

4. Die Unternehmen

7 BPCL stellt rund 45 % des in der EWG für den Verkauf produzierten synthetischen Äthanols her. Durch Unternehmen der BP-Gruppe wird dieses Äthanol in mehreren EWG-Ländern, einschließlich des Vereinigten Königreichs, Irlands, Belgiens und Dänemarks verkauft. Im Jahr 1977 betrug der Gesamtumsatz der von BPCL in der EG verkauften Mengen von synthetischem Äthanol 32,73 Millionen £ (ca. 335 Mill. dkr); hiervon entfielen 2,65 Millionen £ (rund 27 Mill. dkr) auf Dänemark. 1977 verkaufte BPCL landwirtschaftliches Äthanol im Gesamtwert von 5,43 Millionen £ (ca. 55 Mill. dkr), sämtlich im Vereinigten Königreich und in Irland.

8 BP Kemi ist ein nur in Dänemark tätiges Handelsunternehmen, das petrochemische Erzeugnisse wie Reinigungsmittel, Plastikgrundstoffe und verschiedene Äthanol-Qualitäten verkauft. Der Gesamtumsatz des Unternehmens belief sich im Jahr 1975 auf ca. 119 Millionen dkr (nach Steuerabzug), wovon .....(1) Millionen dkr auf den Äthanolverkauf entfielen.

Gegen Ende des Jahres 1977 beschloß BP Kemi, in Dänemark Anlagen für die Abfüllung in Fässer und für die vollständige Denaturierung zu errichten; diese Anlagen wurden zum 1. April 1978 in Betrieb genommen. Bis dahin belieferte BP Kemi ihre Abnehmer mit Äthanol im allgemeinen nur per Tankwagen.

9 DDSF ist in erster Linie ein Produktionsunternehmen, das hauptsächlich landwirtschaftliches Äthanol herstellt. Nachdem 1975 ein neues Werk in Betrieb genommen wurde, stellte das Unter-

(1) In der veröffentlichten Fassung dieser Entscheidung wurden gemäß Artikel 21 der Verordnung Nr. 17/62 bezüglich der Wahrung von Geschäftsgeheimnissen nachfolgend einige Angaben ausgelassen.

nehmen jährlich 150 000 bis 160 000 hl dieses Erzeugnisses her. Die größte Menge wird vom Unternehmen selbst für seine eigene Herstellung von Schnäpsen und anderen Trinkbranntweinen verwendet, doch wird auch eine gewisse Menge an Hersteller von Essig, Obstweinen usw. geliefert. Eine bestimmte Menge wude aufgrund einer Vereinbarung zwischen DDSF und BPCL vom 4. November 1975 auch an BPCL exportiert (1975/76 ca. ..... hl und 1976/77 ca. ..... hl).

10 Seit Juli 1973 stellte DDSF kein synthetisches Äthanol mehr her, und das jetzt von dem Unternehmen bezogene synthetische Äthanol wird vor dem Weiterverkauf lediglich durch einfache Verfahren behandelt (Denaturierung, Zusatz bestimmter Stoffe usw); eine bestimmte Menge Äthanol wird ohne weitere Behandlung weiterverkauft. 1974 bezog DDSF ..... hl Äthanol, 1977 ca. ..... hl Äthanol, und zwar ausschließlich von BP Kemi.

11 Der Gesamtumsatz von DDSF betrug 1975 275 Millionen dkr (nach Steuerabzug), von denen 35 Millionen dkr auf Äthanolverkäufe entfielen. Nach anderen EG-Ländern wurden 1975 Gesamtausfuhren im Wert von 3 Millionen dkr (nach Steuerabzug) getätigt; dieser Betrag ist seitdem — vor allem wegen der Exporte von landwirtschaftlichem Äthanol an BPCL — auf ..... Millionen dkr gestiegen.

12 Die Klägerin, Atka A/S, Kopenhagen, besitzt 100 % des Aktienkapitals des Unternehmens Atka Kemi A/S, Roskilde/Dänemark. Atka Kemi A/S hatte Spiritus in Flaschen als Wettbewerber von DDSF verkauft, und ihr Marktanteil betrug in Dänemark ca. 25 %, bis sie am 1. März 1974 ihre Tätigkeit aus finanziellen Gründen einstellte. Das Unternehmen hatte seit 1971 synthetisches Äthanol von BP Kemi bezogen.

5. Vorschriften über den Handel mit synthetischem Äthanol

13 Im Vereinigten Königreich bestehen seit seinem Beitritt zur EWG am 1. Januar 1973 keine Beschränkungen hinsichtlich der Produktion und Ausfuhr von synthetischem Äthanol.

14 In Dänemark besaß DDSF aufgrund einer Lizenz des dänischen Handels- und Industrieministeriums die Alleinherstellungsrechte für Alkohol, einschließlich für synthetisches Äthanol; die Einfuhren unterlagen einer Lizenzregelung. Nach Dänemarks Beitritt zur EWG am 1. Januar 1973 wurde die Herstellungslizenz beendet und die Einfuhrlizenzregelung derart geändert, daß in der Praxis alle Einfuhranträge bewilligt wurden.

15 In der Zeit vom 1. Januar 1973 bis zum 30. Juni 1977 wurden auf Äthanoleinfuhren nach Dänemark aus den ursprünglichen Mitgliedstaaten einschließlich Frankreichs und Deutschlands Zollabgaben erhoben. Die Einfuhren aus dem Vereinigten Königreich nach Dänemark waren dagegen seit 1. Januar 1973 abgabenfrei, da die Zölle zwischen diesen Ländern im Rahmen des Abkommens über die Europäische Freihandelszone aufgehoben waren.

16 Die Zölle auf Äthanoleinfuhren aus den ursprünglichen Mitgliedstaaten nach Dänemark wurden von 30 dkr/hl auf 0 herabgesetzt. Die Zollbelastung machte je nach dem Verkaufspreis — der als Folge der Ölkrise erheblich stieg — am 1. April 1973 21,2 bis 25,2 %, am 1. Januar 1974 11,8 bis 15,4 % und am 1. April 1974 7,8 bis 9,3 % des Verkaufspreises aus, um am 1. Januar 1975 auf 5 % und weniger zu fallen (vgl. im einzelnen Anlage 2).

17 In den ursprünglichen Mitgliedstaaten unterlagen sowohl in Frankreich als auch in Deutschland die Ein- und Ausfuhren bis 1977 behördlicher Aufsicht. Dies bedeutete unter anderem, daß von diesen Ländern Ausfuhrgenehmigungen nur erteilt wurden, soweit dies die Sicherheit der Versorgung des jeweiligen Heimatmarktes nicht beeinträchtigte. Indes wurden — wie Anlage 1 zeigt — schon 1973 beträchtliche Mengen aus diesen Ländern ausgeführt. Im Jahr 1973 betrugen die gesamten Exporte von Frankreich und Deutschland nach anderen EWG-Mitgliedstaaten 334 000 hl und 125 000 hl; für 1976 lauten die entsprechenden Zahlen 120 000 und 40 000 hl. Von diesen Exporten entfallen nicht unerhebliche Mengen auf Exporte nach Dänemark; so wurden im Jahr 1973 im Rahmen der erwähnten Exporte von Frankreich und Deutschland 15 000 und 2 000 hl nach Dänemark ausgeführt (1). Im Jahr 1976 betrugen die Exporte aus Frankreich und Deutschland nach Dänemark 14 000 und 8 000 hl. Im einzelnen wird auf Anlage 3 verwiesen.

6. Die Preise

18 Über die in den einzelnen Mitgliedstaaten angewandten Preise gibt Anlage 4 Auskunft. Da die Äthanolpreise je nach der abgenommenen Menge (auf die einzelne Lieferung oder die Jahresabnahme bezogen) und nach Reinheit und Verwendungszweck ganz unterschiedlich sind, hat es sich als unmöglich erwiesen, repräsentative Durchschnittspreise zu ermitteln. Aber auch die Angabe von durchschnittlichen Mindest- und Höchstpreisen für einzelne Verwendungszwecke dürfte einen hinreichend genauen Vergleich ermöglichen.

(1) Es ist nicht auszuschließen, aber statistisch nicht genauer zu belegen, daß von diesen Exporten ein Teil nicht zum Verbrauch in Dänemark, sondern zum Reexport bestimmt war, in welchem Fall die entrichteten Zollabgaben wiedererstattet wurden.

19 Es zeigt sich, daß die Preise in Dänemark durchweg höher waren als in Frankreich und im Vereinigten Königreich und auch höher als in anderen Ländern ohne eigene Produktion wie in den Benelux-Staaten. Die Preise in Deutschland liegen über denen in Frankreich und im Vereinigten Königreich und nur geringfügig unter denen in Dänemark. Dabei ist aber zu berücksichtigen, daß es sich um staatlich festgesetzte oder beeinflußte Inlandspreise handelt. Die Exportpreise sind frei und können niedriger sein. Dies zeigt das Angebot von Äthanol aus der Produktion der VEBA-Chemie, das DDSF im April 1976 gemacht wurde und das ungefähr 20 % unter dem deutschen Inlandspreis lag; dieses Angebot veranlaßte BP Kemi, seinen Preis um 10 % zu senken, um DDSF als seinen Kunden zu halten. Auch französische Anbieter haben 1973 und später versucht, durch günstige Angebote an DDSF auf dem dänischen Markt besser Fuß zu fassen.

20 Von Zeit zu Zeit werden gewisse Mengen auf dem Spot-Markt zu besonders niedrigen Preisen angeboten. Die Mengen reichen sicherlich — wie die Beteiligten vorgetragen haben — nicht zur vollständigen und regelmäßigen Deckung eines Bedarfs wie desjenigen von DDSF aus, aber sie beeinflussen die Angebotsstruktur in erheblichem Maße. In diesem Zusammenhang sei darauf hingewiesen, daß die Vereinigten Staaten, der größte Hersteller von synthetischem Äthanol in der Welt, ihre Produktionskapazität nur zu 70 % auslasten und, da die Transportkosten keineswegs prohibitiv sind, nach Europa liefern konnten und auch nach Dänemark tatsächlich geliefert haben.

7. Die Entstehungsgeschichte der Vereinbarungen

21 Infolge der in Dänemark geltenden Regelungen war DDSF in Dänemark 1972 der einzige Hersteller von synthetischem (und landwirtschaftlichem) Äthanol und war auch bei weitem der größte Vertriebshändler. Außerdem verfügte DDSF als einziges Unternehmen über die notwendigen Vorrichtungen zur Belieferung der Abnehmer mit synthetischem Äthanol in Flaschen, Dosen und Fässern. Jedoch waren die Produktionsanlagen des Unternehmens ziemlich veraltet und klein, und es mußte für die erforderlichen Rohstoffe einen höheren Preis entrichten als seine ausländischen Wettbewerber. Das Unternehmen erkannte daher, daß es synthetisches Äthanol auf die Dauer nicht gewinnbringend herstellen könne. Nachdem es verschiedene Unternehmen um Preisangebote ersucht hatte, trat es 1972 mit BPCL in Verhandlungen ein.

22 BPCL hatte 1968 begonnen, ihre Produktionskapazität für synthetisches Äthanol im Vereinigten Königreich zu erweitern, und seit 1971 belieferte BP Kemi vier bis fünf Großunternehmen in Dänemark, die von den dänischen Behörden Einfuhrlizenzen bewilligt bekamen.

23 Bei den Verhandlungen mit BPCL versuchte DDSF, die Alleinvertriebsrechte für BP-Äthanol in Dänemark zu erhalten, wobei sie geltend machte, daß sie das größte Unternehmen auf dem dänischen Alkoholmarkt sei. Dieses Ersuchen wurde jedoch von der BP-Gruppe abgelehnt, da — wie BP Kemi ausführte — „unser Hauptinteresse darin bestand, das synthetische Äthanol der BP-Gruppe weiterhin an die größeren Abnehmer zu verkaufen, denen wir die Ware in Großbehältern liefern konnten, und es DDSF zu überlassen, die kleineren Abnehmer mit besonderen Qualitäten und mit abgepackter Ware zu beliefern, für deren Handhabung sie besser ausgerüstet waren. Denn unsere beschränkten Möglichkeiten für den Äthanolhandel ließen keine nennenswerte Ausweitung dieses Betätigungsfeldes zu".

24 Als sich DDSF darüber klar wurde, daß das Unternehmen die Alleinvertriebsrechte nicht erhalten konnte, machte es statt dessen seinen Wunsch geltend, „einen wirksamen Schutz vor der möglichen Gefahr zu erhalten, die sich daraus ergab, daß unser Lieferant gleichzeitig unser Konkurrent war".

25 Ende 1972 wurde ein Einvernehmen zwischen DDSF und BPCL erzielt, und DDSF unterrichtete seine Kunden in einem Rundschreiben vom 22. Dezember 1972 darüber, daß das Unternehmen beschlossen habe, seine Herstellung von synthetischem Äthanol zum 1. Juli 1973 einzustellen, und daß es die niedrigeren Preise, die für eingeführten Alkohol berechnet würden, ab 1. Januar 1973 anwenden werde. Doch wurde erst nach weiteren Verhandlungen zwischen DDSF und dem Unternehmen BP Kemi, das die Verhandlungen für die BP-Gruppe führte, ein Liefervertrag („Purchasing Agreement") und eine Kooperationsvereinbarung („Cooperation Agreement") geschlossen.

8. Die Vereinbarungen

26 Die Liefervereinbarung wurde von BP Kemi und DDSF am 26. März 1973 bzw. am 12. April 1973 unterzeichnet und trat am 1. Juli 1973 in Kraft.

Sie enthielt unter anderem folgende Bestimmungen:

a) DDSF deckt seinen gesamten Bedarf an nichtdenaturiertem synthetischem Äthanol bei BP Kemi.

b) BP Kemi ist nicht verpflichtet, an DDSF mehr als 25 000 Tonnen Äthanol pro Kalenderjahr zu liefern (der Bedarf von DDSF überstieg nicht ..... Tonnen).

c) DDSF kann über die 25 000 Tonnen hinaus beliebige Äthanolmengen von Dritten beziehen, sofern das Unternehmen zunächst BP Kemi die Möglichkeit gegeben hat, diese

Mengen zu den gleichen Preisen und Bedingungen wie die 25 000 Tonnen zu liefern.

d) Jeder Vertragspartner kann von der Vereinbarung zurücktreten, nachdem er die Kündigung mindestens 12 Monate vorher schriftlich beantragt hat; der Kündigungstermin darf nicht vor dem 30. Juni 1979 liegen.

e) Die im Vertrag festgesetzten Preise können von BP Kemi aus einem beliebigen Grund erhöht werden; diese Erhöhung muß mindestens 6 Monate vor dem 1. Januar bekanntgegeben werden. Für den Fall, daß DDSF die Erhöhung für unangebracht hält, ist ein Schlichtungsverfahren vorgesehen, und sofern bis 31. Oktober noch keine Einigung erzielt worden ist, kann jeder Vertragspartner mit sechsmonatiger Kündigungsfrist von der Vereinbarung zurücktreten. Außerdem kann der Preis unter anderem infolge von Wechselkursänderungen erhöht werden.

27 Die Liefervereinbarung wurde durch die Kooperationsvereinbarung ergänzt. Diese war weder von den Vertragspartnern unterzeichnet noch datiert, doch war sie — laut BP Kemi — von Anfang an als Ergänzung des Liefervertrags gedacht, und eine gesonderte Vereinbarung war nur getroffen, weil dies einfacher („simply more convenient") war. Die Beteiligten hielten sich seit dem Inkrafttreten des Liefervertrags, dem 1. Juli 1973, an die Kooperationsvereinbarung, die ebenso lange gültig sein sollte wie der Liefervertrag, d. h. mindestens bis Mitte 1979.

28 Die Kooperationsvereinbarung sah unter anderem folgendes vor:

a) BP Kemi kann jedes Jahr bis zu 25 % der jährlich von DDSF und BP Kemi zusammen in Dänemark verkauften Alkoholmenge absetzen. Dieser Anteil gilt unverändert für die Dauer des Hauptvertrags.

b) BP Kemi zahlt an DDSF einen Ausgleichsbetrag, sofern die Verkäufe von BP Kemi die 25 %-Grenze überschreiten. Der Ausgleichsbetrag je Liter wird aus der Differenz zwischen dem Listenpreis abzüglich Mengenrabatt und Jahresbonus einerseits und dem Rechnungspreis zuzüglich der Vertriebskosten von BP Kemi andererseits berechnet.

c) BP Kemi übermittelt DDSF eine monatliche Aufstellung über die Äthanolverkäufe mit Angabe der Verkaufsmenge je Abnehmer; weiter wird DDSF BP Kemi monatlich über ihre Gesamtverkäufe informieren sowie über die Einzelverkäufe an Kunden, die mehr als 100 000 Liter beziehen.

d) BP Kemi hält sich an die Äthanol-Listenpreise von DDSF und wendet grundsätzlich dieselben Zahlungsbedingungen wie DDSF an. Ins einzelne gehende Bestimmungen wurden ausgearbeitet für die Berechnung der Nettopreise an Abnehmer, die jährlich mehr als 100 000 Liter beziehen, und es wurde festgelegt, daß zwischen den Beteiligten Erörterungen stattfinden, sofern Ausnahmen von den Vertragsbestimmungen gemacht werden müssen. Was die Abnehmer zu Sonderpreisen, d. h. Abnehmer mit einem Jahresverbrauch von über 500 000 Litern betrifft, so können diesen besondere Kreditbedingungen eingeräumt werden, die in jedem einzelnen Fall zuvor zwischen DDSF und BP Kemi erörtert werden mußten.

e) BP Kemi soll ihr Interesse hauptsächlich auf Abnehmer mit einem Jahresverbrauch von mindestens 100 000 Liter richten und keinen Verkauf von „A-Alkohol" oder Äthanol in Flaschen ins Auge fassen.

f) Für den Fall, daß DDSF ein Angebot zu einem niedrigeren Preis von einem anderen Lieferanten nachweisen konnte, war BP Kemi berechtigt, entweder in diesen Preis einzutreten oder vom Vertrag zurückzutreten, sofern das Angebot mehrere, genau festgelegte Voraussetzungen, insbesondere im Hinblick auf Menge und Qualität, erfüllte („englische Klausel"); die Menge mußte im vorliegenden Fall dem Gesamtbedarf von DDSF für ein Jahr entsprechen.

29 Die Beteiligten haben der Kommission im Laufe der Untersuchung mitgeteilt, daß die Kooperationsvereinbarung zum 31. Dezember 1974 beendigt worden sei. Die Beendigung sei nach mündlichen, nicht schriftlich festgehaltenen Aussprachen erfolgt. DDSF gab an, die Kooperationsvereinbarung sei aus dem Grunde beendigt worden, weil bei der Anwendung der Vereinbarung vor allem auf dem Gebiet der Preise praktische Schwierigkeiten entstanden seien. BP Kemi stellte fest, das Unternehmen sehe die Vereinbarungen über Quoten-Ausgleichszahlungen und Preise als ein Hindernis für die Entwicklung ihrer eigenen Absatzbemühungen an.

30 In Zusammenhang mit der Beendigung der Kooperationsvereinbarung verpflichtete sich BP Kemi zur Zahlung eines Betrages von 2,2 Millionen dkr an DDSF. Dieser Betrag entsprach der Ausgleichszahlung, die BP Kemi nach Berechnungen der Beteiligten bis zum Auslaufen der Kooperationsvereinbarung am 30. Juni 1979 an DDSF hätte zahlen müssen. Der Betrag wurde auf der Basis der erwarteten Entwicklung der Marktanteile der Vertragspartner und im Hinblick auf den Vorteil, den die Zahlung des Betrages im Jahr 1975 für DDSF bedeutete, berechnet.

31 DDSF hat vorgetragen, BP Kemi sei die Verpflichtung eingegangen, weil die Beendigung der Kooperationsvereinbarung ohne Ausgleichszahlung eine vollständige Änderung der Voraussetzungen, unter denen DDSF den Liefervertrag abgeschlossen hatte, bedeutet hätte.

Die Zahlung wurde jedoch noch nicht geleistet, da die Beteiligten nach dem Erhalt der ersten Auskunftsersuchen der Kommission im Januar 1976 beschlossen, die Zahlung bis zum Abschluß des Verfahrens aufzuschieben.

32 Am 2. September 1975 unterzeichneten BP Kemi und DDSF eine Zusatzvereinbarung zum Kaufvertrag; diese Zusatzvereinbarung wurde gemäß Angaben von BP Kemi rückwirkend ab 1. Januar 1975 wirksam.

DDSF hat der Kommission mitgeteilt, die Zusatzvereinbarung sei auf ihre Anregung getroffen worden, da sie die Aufnahme einer englischen Klausel zur Regelung der Bezugsbindung angestrebt habe.

33 Gemäß der Zusatzvereinbarung ist diese als Bestandteil des Liefervertrags anzusehen. Sie enthält eine englische Klausel, die für DDSF günstiger ist als die frühere Klausel in der Kooperationsvereinbarung; die Klausel in der Zusatzvereinbarung kann angewandt werden, wenn das Angebot von einem „ernsthaften westeuropäischen Alkohollieferanten" stammt und „mindestens 2 Millionen Liter bei Teillieferungen von nicht weniger als 500 000 Litern in einem Zeitraum von maximal sechs Monaten" betrifft. Wird diese Klausel geltend gemacht, so kann BP Kemi entweder ihren Preis herabsetzen oder aber die Menge, zu deren Abnahme DDSF verpflichtet ist, reduzieren; BP Kemi ist jedoch im letzteren Fall auch berechtigt, die Vereinbarung zu beenden.

Mit Schreiben vom 11. Juli 1978 hat DDSF den Liefervertrag zum 15. Juli 1979 gekündigt. Die Beteiligten haben aber eine Fortsetzung von Vertragsbeziehungen nicht ausgeschlossen.

9. Das Verhalten der Vertragspartner

a) *Die Marktstellung*

34 Aus der nachfolgenden Übersicht ergeben sich die gesamte Äthanolverkäufe in Dänemark sowie die Marktanteile von DDSF und BP Kemi in diesem Land in den Jahren 1973 bis 1977.

Jahr	Gesamtverkäufe in 1 000 hl	DDSF	BP Kemi	andere	BP Kemi in % von DDSF + BP Kemi
1973	.....	71 %	21 %	8 %	23 %
1974	.....	66 %	30 %	4 %	31 %
1975	.....	58 %	34 %	8 %	37 %
1976	.....	56 %	28 %	16 %	33 %
1977	.....	45 %	37 %	18 %	45 %

Die von „anderen" verkauften Mengen stammten überwiegend aus Frankreich und Deutschland.

b) *Die Lieferungen an DDSF*

35 Seitdem der Liefervertrag 1973 in Kraft getreten war, erhielt DDSF mehrere Angebote von anderen Lieferquellen; diese Angebote erfolgten teilweise auf eigene Initiative dieser Lieferanten und teilweise auf Anregung von DDSF hin. Nur bei einer Gelegenheit kam es daraufhin zum Vertragsabschluß, und zwar bezog DDSF im Jahr 1973 mit Zustimmung von BP Kemi eine geringe Menge von einem norwegischen Unternehmen. Bei einer anderen Gelegenheit im Jahr 1976, als der Preis von BP Kemi pro Liter Äthanol 100 % 2,09 dkr betrug, wurde DDSF von der VEBA-Chemie hergestelltes Äthanol zum Preis von 1,92 bis 1,95 dkr pro Liter 100 %ige Ware angeboten. Unter dem Einfluß dieses Angebots setzte jedoch BP Kemi ihren Preis auf 1,88 dkr herab mit dem Ergebnis, daß kein Vertrag mit der VEBA-Chemie zustande kam.

36 In allen anderen Fällen überstiegen die Angebotspreise die im gleichen Zeitraum von BP Kemi angewandten Preise. So fanden zwischen DDSF und dem französischen Handelsunternehmen SOFECIA, das unter anderem von SODES hergestelltes Äthanol verkauft, keine weiteren Verhandlungen statt, nachdem SOFECIA am 24. April 1973 DDSF Äthanol zu einem Preis angeboten hatte, der nach Auffassung der DDSF den zwischen DDSF und BP Kemi vereinbarten Preis weit überschritt. Dies war der Fall, obwohl nach den Angaben eines internen DDSF-Dokuments vom 24. Januar 1973 der Vertreter von SOFECIA im Hinblick auf das Angebot vom 23. Januar 1973 „Alkohol-Lieferungen zur Deckung des Verbrauchs in diesem Land" offeriert und angegeben hatte, daß „diese Preise nur Vorschläge seien und daß er zu Verhandlungen bereit sei".

37 Aus einem anderen internen DDSF-Dokument vom 18. Oktober 1973 geht hervor, daß am 17. Oktober 1973 zwischen DDSF un SODES eine Zusammenkunft stattfand, bei der beschlossen wurde, in Kontakt zu bleiben, obwohl SODES „einsah, daß (wegen der Bezugsverpflichtung) keine unmittelbare Möglichkeit für SODES bestand, Alkohol an DDSF zu liefern".

In derselben Sitzung teilte SODES mit, daß das Unternehmen „Lieferungen an Dänemark im jetzigen Umfang fortsetzen würde".

c) *Der Informationsaustausch*

38 Im Juli 1973 begannen BP Kemi und DDSF, monatlich ins einzelne gehende Informationen über die gemäß der Kooperationsvereinbarung an Einzelabnehmer verkauften Mengen auszutauschen. BP Kemi hat bestätigt, daß dieser Informa-

tionsaustausch bis Ende 1976 fortgeführt worden ist, obwohl die Kooperationsvereinbarung am 31. Dezember 1974 ausgelaufen war. Die Fortgeltung dieser Informationsabrede ist auch aus einer der Kommission von BP Kemi übermittelten Liste ersichtlich, in der die von BP Kemi und DDSF in den Jahren 1975 und 1976 an einzelne „Alkoholabnehmer" verkauften Mengen verzeichnet sind.

Im Dezember 1976 hatte die Kommission den Beteiligten schriftlich mitgeteilt, daß die Bestimmungen der Kooperationsvereinbarung gegen Artikel 85 Absatz 1 zu verstoßen schienen.

d) *Die Abnehmer von BP Kemi*

39 BP Kemi hat bestätigt, während der Laufzeit der Kooperationsvereinbarung keine Abnehmer mit einem Jahresverbrauch von weniger als 100 000 Litern beliefert zu haben. Erst nach Beendigung dieser Vereinbarung habe BP Kemi angefangen, auch Abnehmer mit einem Bedarf von weniger als 100 000 Litern zu beliefern. 1975 hatte das Unternehmen vier, 1976 sechs und 1977 sieben solcher Abnehmer.

e) *Die Preise*

40 Die Vertragsparteien bestreiten nicht, daß BP Kemi während der Dauer der Kooperationsvereinbarung für vergleichbare Abnehmer dieselben Preise wie DDSF berechnet und dies auch nach förmlicher Beendigung dieser Vereinbarung weiter so gehandhabt hat. BP Kemi hat vorgetragen, ab September 1976 in einen Preiswettbewerb mit DDSF getreten zu sein, der seitdem zugenommen habe. Jedoch haben die Vertragsparteien nur ein Beispiel für eine Unterbietung der DDSF-Preise durch BP Kemi aus dem Jahr 1976 angeführt und sie haben die durch die Kommission in den Beschwerdepunkten zitierten Beispiele für die Berechnung gleicher Preise durch die Vertragsparteien in den letzten Monaten von 1976 nicht bestritten. Erst im Verlauf des Jahres 1977 gab es mehr und mehr Fälle, in denen BP Kemi und DDSF unterschiedliche Preise anwandten.

f) *Ausgleichszahlung*

41 Da auf BP Kemi 1973 nur 23 % der von ihm und DDSF zusammen getätigten Verkäufe entfielen und somit die in der Kooperationsvereinbarung festgelegte 25 %-Grenze nicht überschritten wurde, erhielt DDSF im Jahr 1973 keine Ausgleichszahlung. Als 1974 der Anteil von BP Kemi an den Verkäufen der Vertragsparteien zusammen auf 31 % gestiegen war, leistete das Unternehmen an DDSF eine Ausgleichszahlung von 217 628,20 dkr. Wie bereits erwähnt, wurde die anläßlich der Beendigung der Kooperationsvereinbarung errechnete Zahlung eines Ausgleichsbetrags von 2,2 Millionen dkr an DDSF bis zum Abschluß des Vertrages aufgeschoben.

10. Die Beschwerde

42 In der Beschwerde vom 18. März 1975 ist vorgetragen worden, die Produktion von Atka Kemi A/S sei eingestellt worden, weil DDSF und BP Kemi für Alkohol in Großraumbehältern dieselben Preise angewandt hätten. Darin, daß Atka Kemi Äthanol von BP Kemi bezogen habe und ein potentieller Abnehmer von DDSF gewesen sei, der Atka Kemi früher beliefert habe, liege ein berechtigtes Interesse an der Einleitung eines Verfahrens der Kommission im Sinne von Artikel 3 Absatz 2 Buchstabe b) der Verordnung Nr. 17.

II. ANWENDBARKEIT VON ARTIKEL 85 ABSATZ 1

43 Gemäß Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft sind mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar und verboten alle Vereinbarungen zwischen Unternehmen, Beschlüsse von Unternehmensvereinbarungen 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.

A. VEREINBARUNGEN UND AUFEINANDER ABGESTIMMTE VERHALTENSWEISEN ZWISCHEN UNTERNEHMEN

44 1. DDSF und BP Kemi sind Unternehmen im Sinne von Artikel 85 Absatz 1.

45 2. Der am 1. Juli 1973 in Kraft getretene Liefervertrag, die gleichzeitig angewandte Kooperationsvereinbarung und die Zusatzvereinbarung vom 2. September 1975 sind Vereinbarungen im Sinne dieser Vorschrift. Die Kooperationsvereinbarung ist, obwohl nicht unterzeichnet, unstreitig von beiden Beteiligten angewandt worden, wie insbesondere aus der für das Jahr 1974 von BP Kemi an DDSF geleisteten Ausgleichszahlung in Höhe von 217 628,20 dkr hervorgeht.

46 Kooperationsvereinbarung und Liefervertrag bilden eine Einheit. Es wird nicht nur in der Kooperationsvereinbarung auf den Liefervertrag als „den Hauptvertrag" Bezug genommen, sondern es müssen auch die Klauseln der Kooperationsvereinbarung als Gegenleistung zu der von DDSF im Liefervertrag eingegangenen Verpflichtung, sechs Jahre lang nur von BP Kemi zu beziehen, angesehen werden, und diese Bezugsverpflichtung ist ihrerseits Voraussetzung für mindestens einige der von BP Kemi in der Kooperationsvereinbarung eingegangenen Verpflichtungen. Die Zusatzvereinbarung ergänzt den Liefervertrag ; sie dient unter anderem dem Ersatz von Bestimmungen — einschließlich der englischen Klausel —, die vorher in der Kooperationsvereinbarung enthalten waren.

47 Dieser von den Beteiligten nicht bestrittene enge Zusammenhang zwischen den Vereinbarungen ist das Ergebnis des Interessenausgleichs zwischen den Vertragspartnern.

48 Als DDSF wegen ihrer veralteten Herstellungsanlagen und nach Verlust ihrer gesicherten Stellung auf dem dänischen Markt beschloß, Verhandlungen mit der BP-Gruppe aufzunehmen, hatte sie jahrelang praktisch als einziges Unternehmen Äthanol in Dänemark verkauft. Nachdem das Unternehmen erkannt hatte, daß BP Kemi ihm keine Alleinvertriebsrechte für Äthanol in Dänemark einräumen würde, war DDSF daran interessiert, von BP Kemi eine Liefergarantie zu erhalten. BP Kemi war zu jener Zeit nicht in der Lage, den gesamten dänischen Markt selbst zu versorgen, da das Unternehmen nicht die notwendigen Verbindungen zu Äthanolverbrauchern hatte. Auch verfügte das Unternehmen nicht über die notwendigen Anlagen für die Denaturierung und das Abfüllen in Fässer, Dosen und Flaschen, um besondere Qualitäten an kleinere Abnehmer zu liefern. Es lag im Interesse von BP Kemi und BPCL, den gesamten Bedarf von DDSF zu dekken. Wenn sich DDSF dazu verpflichtete, ausschließlich von BP Kemi zu beziehen, so stellte dies für BP Kemi und BPCL die Belieferung von mehr als 90 % des Äthanolmarktes in Dänemark sicher, was ca. 10 % der Äthanoljahresproduktion von BPCL entsprach.

49 Jedoch hätte eine Verpflichtung seitens DDSF, nur von BP Kemi zu beziehen, für BP Kemi hinsichtlich der Lieferungen an größere Abnehmer auf kurze Sicht und hinsichtlich des gesamten Marktes auf längere Sicht einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil bedeutet, denn wenn BP Kemi DDSF dieselben Preise berechnete wie anderen Abnehmern in Dänemark, wäre es für DDSF schwer, mit BP Kemi gegenüber Abnehmern zu konkurrieren, die BP Kemi auch selbst beliefern konnte. DDSF wollte deshalb eine Bezugsverpflichtung, die auch nach Herabsetzung der Zölle fortbestehen sollte, nur dann eingehen, wenn diese Verpflichtung durch einen gewissen Schutz ihrer Interessen aufgewogen wurde. Die hierzu von DDSF und BP Kemi vereinbarten Bestimmungen waren in der Kooperationsvereinbarung festgelegt.

50 3. Die Kooperationsvereinbarung ist in ihrem wesentlichen Inhalt auch über das Ende des Jahres 1974 hinaus noch zwei Jahre angewandt worden, d. h. bis Ende 1976, als BP Kemi und DDSF erstmals über den Standpunkt der Kommission zu der Kooperationsvereinbarung unterrichtet wurden.

51 Es ist unbestritten, daß die Beteiligten den Informationsaustausch in demselben Umfang wie früher fortgesetzt haben.

52 Die Beteiligten haben weiterhin dieselben Preise gegenüber vergleichbaren Kunden angewandt. BP Kemi macht geltend, ein Preiswettbewerb habe ab September 1976 eingesetzt, ohne aber gegenüber den von der Kommission angeführten Beispielen, aus denen sich die Fortsetzung der gemeinsamen Preispolitik bis Ende 1976 ergibt, konkrete Tatsachen anzuführen. Erst im Laufe des Jahres 1977 — insbesondere ab Mitte 1977 — mehren sich die Fälle, in denen die Preise von BP Kemi und DDSF voneinander abwichen.

53 Beide Beteiligten meinen allerdings, daß die Gleichpreisigkeit nicht vereinbart oder abgestimmt, sondern das natürliche Ergebnis des Marktmechanismus gewesen sei; BP Kemi habe dem Preisführer DDSF folgen und seine Preise den von DDSF veröffentlichten Preislisten anpassen müssen. Hiergegen spricht schon, daß BP Kemi als Lieferant von DDSF einen natürlichen Marktvorteil hatte und diesen auch zu nutzen in der Lage war, wie sich im Verlauf des Jahres 1977 zeigte, obwohl DDSF damals noch der Marktführer war. Ein Marktzwang zur Anpassung an die Preise seines Abnehmers bestand zu keiner Zeit; nach der Beendigung der Kompensationsvereinbarung hatte BP Kemi ein deutlich wirtschaftliches Interesse daran, seine Verkäufe zu Lasten von DDSF auszuweiten. Es besteht ferner ein Widerspruch zwischen der Behauptung der Beteiligten, es sei für BP Kemi „normal" gewesen, den Preisen von DDSF zu folgen, und dem Vortrag von DDSF, die Preisabsprache in der Kooperationsvereinbarung sei dazu bestimmt

gewesen, DDSF den notwendigen Schutz vor Unterbietungen durch seinen einzigen Lieferanten zu geben. DDSF hat es danach als „normal" angesehen, daß BP Kemi seine bessere Anbieterposition nutzte, um DDSF zu unterbieten, und dies zu einer Zeit, als dessen Marktstellung noch stärker war als später.

54 Es ist nicht vorstellbar, daß die Beteiligten die Anwendung gleicher Preise gegenüber einzelnen Kunden ohne Koordinierung fortgesetzt hätten. Die Anwendung identischer Preise ist als solche noch kein Beweis für eine aufeinander abgestimmte Verhaltensweise, kann aber ein wichtiges Indiz für eine solche Abstimmung sein, wenn es unwahrscheinlich ist, daß die Anwendung gleicher Preise das Ergebnis normaler Marktbedingungen ist. Ein solches Indiz wird weiter verstärkt, wenn die beteiligten Unternehmen früher durch eine ausdrückliche Preisabsprache gebunden waren und regelmäßig ins einzelne gehende Mitteilungen über die an einzelne Kunden verkauften Mengen austauschen. Ferner ist es nicht denkbar, daß der Austausch wichtiger Information der erwähnten Art ohne Koordinierung des Marktverhaltens der Beteiligten stattfinden könnte, insbesondere wenn ein solches Verhalten vorher ausdrücklich festgelegt war. Im Jahr 1974, als die Bestimmungen der Kooperationsvereinbarungen noch galten, betrug der Marktanteil von BP Kemi 31 % und änderte sich nicht wesentlich in den Jahren 1975 und 1976 : 1975 stieg er auf 37 % und ging 1976 auf 33 % zurück. Erst 1977, als der Informationsaustausch und die Anwendung gleicher Preise beendet waren, stieg er sprunghaft auf 45 %.

55 Unter diesen Umständen kann die Fortsetzung des Informationsaustauschs und die Anwendung gleicher Preise nur als Ergebnis einer aufeinander abgestimmten Verhaltensweise im Sinne von Artikel 85 Absatz 1 erklärt werden. Diese aufeinander abgestimmte Verhaltensweise ersetzte die ausdrücklichen Bestimmungen der von den Beteiligten in der Zeit zwischen dem 1. Juli 1973 und dem 31. Dezember 1974 angewandten Kooperationsvereinbarung und wurde von ihnen in der Zeit vom 1. Januar 1975 bis Ende 1976 praktiziert.

56 Eine weitere Klausel der Kooperationsvereinbarung, die englische Klausel, erschien so wichtig, daß sie in modifizierter Form zum Gegenstand der Zusatzvereinbarung gemacht und sogar auf das formelle Ende der Kooperationsvereinbarung zurückdatiert wurde. Der Grund war offensichtlich, Zweifel über den Bezug bei anderen Herstellern auszuschließen und es allein BP Kemi zu überlassen, in jedem Fall zu entscheiden, ob DDSF bei einem anderen Hersteller beziehen dürfte. Im März 1975 — als die Kooperationsvereinbarung formell beendet, die Zusatzvereinbarung aber noch nicht abgeschlossen war — hatte DDSF Kontakte mit dem französischen Hersteller SODES aufgenommen, die jedoch nicht zu einem Vertragsschluß gelangten.

B. EINSCHRÄNKUNG DES WETTBEWERBS INNERHALB DES GEMEINSAMEN MARKTES

1. Beschränkung des Wettbewerbs im Verhältnis zu Dritten

57 Entgegen der Auffassung der Beteiligten kommt es nicht darauf an, auf wessen Wunsch die Verpflichtung von DDSF, seinen gesamten Bedarf an synthetischem Äthanol bei BP Kemi zu decken, zustande gekommen ist, ob der Gedanke der Versorgungssicherheit von DDSF oder der Wunsch nach einer Absatzgarantie von BP Kemi im Vordergrund stand oder ob die Bezugsverpflichtung beiden Beteiligten entgegenkam. Entscheidend ist, ob die Verpflichtung eine Wettbewerbsbeschränkung bezweckt oder bewirkt.

58 Wie der Gerichtshof festgestellt hat, werden „Verfälschungen im Sinne von Artikel 85 Absatz 1 nicht nur durch Vereinbarungen begründet, die den Wettbewerb zwischen den Beteiligten beschränken, sondern auch durch solche, die den Wettbewerb verhindern oder begrenzen, der zwischen einem Beteiligten und dritten Personen stattfinden könnte. Hierbei ist es unerheblich, ob die Vertragsparteien nach ihrer wirtschaftlichen Stellung und Funktion auf gleicher Ebene stehen. Dies gilt um so mehr, als anderenfalls die Parteien mit Hilfe einer solchen Vereinbarung versuchen könnten, sich zum Schaden des Verbrauchers oder Benutzers einen mit den allgemeinen Zielen des Artikels 85 unvereinbaren Vorteil zu sichern, indem sie für das betroffene Erzeugnis den Wettbewerb Dritter verhinderten oder einschränkten"(1).

59 Wenn sich ein Käufer verpflichtet, während eines bestimmten Zeitraums seinen gesamten Bedarf für die Herstellung eines bestimmten Erzeugnisses nur von einem Lieferanten zu beziehen, so wer-

(1) Urteil des Gerichtshofs in den verbundenen Rechtssachen 56 und 58/64 (Consten und Grundig gegen Kommission), Sammlung 1966, 322, 387.

den andere Hersteller des betreffenden Erzeugnisses daran gehindert, den Käufer während dieses Zeitraums mit dem fraglichen Erzeugnis zu beliefern. Somit wird jeglicher Wettbewerb zwischen dem Hersteller, der einen solchen Kaufvertrag abschließt, und anderen Herstellern des betreffenden Erzeugnisses während der Laufzeit des Vertrages in bezug auf die Belieferung des vertragschließenden Käufers ausgeschlossen. Es hängt unter anderem von der Dauer dieses Zeitraums und von den wirtschaftlichen Umständen — einschließlich des Marktanteils und der Marktstellung des Käufers und Verkäufers — ab, ob eine derartige Bezugsverpflichtung als Wettbewerbsbeschränkung im Sinne von Artikel 85 Absatz 1 zu betrachten ist.

60 Zwar werden in jedem Fall, in dem ein Liefervertrag über eine bestimmte Menge eines Erzeugnisses abgeschlossen wird, andere Hersteller dieses Erzeugnisses insoweit (aber nicht weiter) von der Belieferung des Käufers ausgeschlossen, aber diese Hersteller sind in der Lage, vor Abschluß eines solchen Vertrages konkurrierende Angebote abzugeben. Dies ergibt sich aus der normalen Funktion des Wettbewerbs, der jedem Interessenten die Möglichkeit gibt, sein Angebot zu unterbreiten, und der es dem Käufer ermöglicht, nach freiem Ermessen darüber zu entscheiden, welches Angebot bei Berücksichtigung sämtlicher Umstände am günstigsten ist. Wird jedoch eine Bezugsverpflichtung von längerer Dauer eingegangen, so werden die Lieferbeziehungen eingefroren, und die Funktion von Angebot und Nachfrage wird ausgeschaltet, unter anderem zum Nachteil neuer Wettbewerber, die dadurch an der Belieferung dieses Kunden gehindert werden, sowie früherer Wettbewerber, die in der Zwischenzeit vielleicht wettbewerbsfähiger geworden sind als der derzeitige Lieferant. Wenn die Marktbedingungen hierdurch spürbar beeinflußt werden, kann eine Wettbewerbsbeschränkung im Sinne von Artikel 85 Absatz 1 vorliegen.

61 Die Bezugsbindung bedeutet im vorliegenden Fall, daß alle ausländischen Anbieter mit Ausnahme von BPCL für die Dauer von 6 Jahren daran gehindert wurden, DDSF zu beliefern; ihnen wird nicht nur die wichtigste, sondern in vielen Hinsichten einzige praktische Absatzmöglichkeit in Dänemark genommen. Der beschränkende Charakter dieser Bezugsbindung von DDSF wird nicht dadurch beseitigt, daß BP Kemi nicht verpflichtet ist, DDSF mit mehr als 25 000 Tonnen jährlich zu beliefern. DDSF ist gehalten, ihren gesamten Bedarf bis zu 25 000 Tonnen bei BP Kemi zu decken, was den Ausschluß anderer Hersteller für diese Mengen zur Folge hat. Überdies ist die Begrenzung der Verpflichtung auf 25 000 Tonnen nur von geringer Bedeutung, da der tatsächliche Verbrauch von DDSF ..... Liter nicht überschritten hat, was rund ..... Tonnen entspricht (reiner Alkohol hat ein spezifisches Gewicht von etwa 0,8). Schließlich bedeutet die Begrenzung der Verpflichtung von BP Kemi nicht, daß DDSF Mengen über 25 000 Tonnen hinaus beliebig von anderen Lieferquellen beziehen kann, denn in einem solchen Fall muß DDSF zunächst BP Kemi die Möglichkeit geben, solche zusätzlichen Mengen zu liefern.

62 Die in der Kooperationsvereinbarung enthaltene englische Klausel konnte nach ihrem Wortlaut nur geltend gemacht werden, wenn die von dem Wettbewerber angebotene Menge dem jährlichen Gesamtbedarf von DDSF entsprach; der Bezug kleinerer Mengen von anderen Lieferanten war ausgeschlossen. Selbst wenn DDSF einen Anbieter gefunden hätte, der zur Lieferung des gesamten Bedarfs von DDSF in der Lage gewesen wäre, hätte DDSF die Klausel möglicherweise nicht geltend gemacht, weil dies den Rücktritt BP Kemis vom Vertrag zur Folge gehabt hätte.

63 Die in dem Zusatzvertrag enthaltene englische Klausel lockert die Bezugsbindung nur unwesentlich. Mindestbezugsmengen sind weiterhin vorgesehen; es muß sich um Lieferungen von nicht weniger als 2 Millionen Liter bei Teillieferungen von mindestens 500 000 Litern über einen Zeitraum von maximal 6 Monaten handeln. Ferner mußte das Angebot von einem „ernsthaften westeuropäischen Alkohollieferanten“ stammen. Damit waren Angebote geringerer Mengen aus den westeuropäischen Ländern ebenso ausgeschlossen wie Gelegenheitsangebote auf dem Spot-Markt, auf die Nachfrager zur Ergänzung ihrer Bezugsquellen häufig zurückgreifen. Obgleich DDSF es sich nicht leisten konnte, von solchen Lieferquellen ganz abhängig zu sein, wäre es für das Unternehmen trotzdem wirtschaftlich verlockend gewesen, solche Mengen gelegentlich ergänzend zu beziehen. Selbst wenn DDSF ein diese Voraussetzungen erfüllendes Angebot erhalten hätte, würde sie gezögert haben, sich auf die Klausel zu berufen aus Furcht, BP Kemi könnte vom Vertrag zurücktreten.

64 Soweit die Voraussetzungen für eine Anwendung beispielsweise der in dem Zusatzvertrag enthaltenen englischen Klausel erfüllt waren und DDSF bereit war, die Klausel geltend zu machen, war die Folge, daß BP Kemi über Einzelheiten des Angebots eines seines Wettbewerbers unterrichtet wurde; eine solche Information über das Marktverhalten und die Liefermöglichkeiten eines Wettbewerbers wäre für BP Kemi von großer Bedeutung. Die englische Klausel schränkte den Wettbewerb zwischen BP Kemi und ihren Wettbewerbern dadurch ein, daß BP Kemi Informationen über die Preise ihrer Wettbewerber erhielt, die sie sonst nicht erhalten hätte. Die Anwendung der englichen Klausel bedeutete also, daß es BP Kemi in jedem Fall in der Hand hatte, unter Berücksichtigung aller Umstände zu entscheiden, ob ein Wettbewerber, der unter den Voraussetzungen der englischen Klausel Äthanol zu einem niedrigeren Preis anbot, an DDSF tatsächlich liefern durfte oder nicht. DDSF war nicht frei, von einem solchen Wettbewerber zu beziehen, sobald BP Kemi sich entschloß, in die Preise des Wettbewerbers einzutreten, denn es war nicht notwendig, daß BP Kemi den Wettbewerber unterbot. Dies wird nicht widerlegt durch die Tatsache, daß BP Kemi, als DDSF Äthanol aus der Produktion der VEBA-Chemie angeboten wurde, unter den gegebenen Umständen beschloß, einen niedrigeren Preis anzubieten.

65 Im Gegensatz zu dem Vorbringen der Beteiligten, die in der englischen Klausel einen Vorteil für DDSF sehen, ist es sogar zweifelhaft, ob diese Klausel überhaupt dazu beitragen kann, die Preise auf das Wettbewerbsniveau zu bringen. In einer Wettbewerbssituation wäre zu erwarten, daß ein Lieferant, der erfährt, daß sein Preis von einem Wettbewerber unterboten worden ist, versucht, den Auftrag durch eine weitere Senkung seiner eigenen Preise zu erlangen. Es ist jedoch nicht sicher, daß ein Lieferant bei Kenntnis des Bestehens der englichen Klausel seinen Preis — selbst wenn dies möglich wäre — weiter herabsetzen wird, da er dies für sinnlos halten könnte.

66 Die durch die engliche Klausel ergänzte Bezugsbindung schränkte und schränkt spürbar die Absatzmöglichkeiten anderer Lieferanten als BP Kemi auf dem dänischen Markt ein. Die überall bestehenden Überkapazitäten zeigen, daß aus solchen anderen Bezugsquellen Mengen angeboten werden könnten, und Transportkosten spielen nur eine nebensächliche Rolle, wie die Importe aus den USA zeigen. Die Preise sind auf dem dänischen Markt stets anziehend gewesen, und zwar selbst für Hersteller aus Ländern, in denen verhältnismäßig hohe Inlandspreise angewandt werden wie zum Beispiel in Deutschland. Tatsächlich ist synthetisches Äthanol aus der Produktion der VEBA-Chemie DDSF zu einem niedrigeren Preis als dem der BP Kemi angeboten worden. Zwar war die Einfuhr nach Dänemark bis zum 30. Juni 1977 mit Importabgaben verbunden, aber selbst im Jahr 1973, als diese Abgaben noch 25,2 % des Verkaufspreises ausmachten, wurden ausländische Lieferanten nicht daran gehindert, DDSF Angebote zu unterbreiten und Verkaufsgespräche einzuleiten mit dem Ziel, einen neuen Markt zu erschließen, der in kurzer Zeit nicht mehr durch Importabgaben abgetrennt sein würde. Wäre DDSF nicht durch die Bezugsverpflichtung und die ergänzende englische Klausel gebunden gewesen, hätte sie sich auf dem Spot-Markt oder anderen Märkten um Angebote, die zwar nicht den Voraussetzungen der englischen Klausel entsprachen, aber dennoch für sie wirtschaftlich interessant waren, kümmern können. DDSF war damit von anderen gelegentlichen oder dauerhaften Bezugsquellen abgeschnitten, die eine Ausdehnung ihrer Geschäftstätigkeit erlaubt und ihre Abhängigkeit von PB Kemi verringert hätten.

67 Die wettbewerbsbeschränkenden Wirkungen der durch die englische Klausel ergänzten Bezugsbindung zeigen sich besonders deutlich in dem vorliegenden Fall. Das von BP Kemi durch diese Klauseln gebundene Unternehmen, DDSF, ist der größte Abnehmer auf dem dänischen Markt mit einem Marktanteil von 71 % im Jahr 1973 und 56 % im Jahr 1976. Da BP Kemi einen eigenen Marktanteil von nur 21 und 28 % zu den genannten Jahren hatte, war der Markt für andere Lieferanten offen. Hinzu kommt, daß das Angebot in der ganzen Gemeinschaft oligopolistisch ist. Neben BPCL kommen als Hersteller nur SODES in Frankreich und VEBA-Chemie und Erdölchemie in Deutschland in Betracht. Dabei ist die Erdölchemie kein unabhängiger Wettbewerber; sie ist ein Gemeinschaftsunternehmen von Bayer und BP (über deren deutsche Tochtergesellschaft). Abgesehen von diesen Herstellern kommen nur wenige Lieferanten als Wettbewerber der BP Kemi auf dem dänischen Markt in Betracht; es sind Unternehmen, die Äthanol aus der Gemeinschaftsproduktion oder aus der Produktion von Drittstaaten handeln und die nur begrenzte Mengen verkaufen.

68 Wenn auf einem solchen Markt, der bereits eine geschwächte Wettbewerbsstruktur aufweist, einer der wichtigsten Anbieter mit einem der wichtigsten Nachfrager langfristige Verträge eingeht, die

den Abnehmer anhalten, seinen gesamten Bedarf oder einen wesentlichen Teil seines Bedarfs bei ihm zu beziehen, so führt dies zu einer spürbaren Benachteiligung der Wettbewerber des Anbieters und der Verbraucher und damit zu einer von Artikel 85 Absatz 1 erfaßten Wettbewerbsbeschränkung. Eine auf sechs Jahre vereinbarte Bindung geht mit Sicherheit über das Maß dessen hinaus, was nach dem Wesen der rechtlichen und wirtschaftlichen Beziehungen zwischen den Beteiligten wettbewerbsrechtlich zulässig ist. Das Interesse von DDSF an einer regelmäßigen und gesicherten Versorgung ist zwar ebenso anzuerkennen wie das Interesse von BPCL an einem dauernden und gleichmäßigen Absatz seiner Produktion. Diesen Interessen wird aber auch der Abschluß von Lieferverträgen gerecht, die ohne Anknüpfung an den nicht oder nicht genau bestimmbaren Bedarf des Abnehmers und ohne die wettbewerbsbeschränkenden Folgen einer englischen Klausel über eine feste Menge abgeschlossen und in regelmäßigen Abständen erneuert, d. h. neu ausgehandelt und den wechselnden Interessen und der wechselnden Wettbewerbslage angepaßt werden.

69 DDSF hat geltend gemacht, daß im Hinblick darauf, daß das Unternehmen die Lieferbeziehung jederzeit beendigen könne, die von BP Kemi vorgenommenen Preiserhöhungen nicht gegen den Willen von DDSF durchgesetzt werden könnten; es gehe nicht um eine verbindliche Vereinbarung auf sechs Jahre, sondern um eine Reihe von aufeinanderfolgenden Vereinbarungen, die man jedesmal getroffen habe, wenn die Preisermäßigungen stattgefunden hatten, und zwar erst nach Verhandlungen, bei denen die beiden Parteien ihre Interessen frei hätten vertreten können.

Es steht jedoch fest, daß die Bezugsverpflichtung auf sechs Jahre eingegangen ist. Sie ist während dieser Dauer für die Vertragspartner bindend und wird keinesfalls durch eine Preissteigerung automatisch beendigt.

70 DDSF hat ferner die amtlichen dänischen Außenhandelsstatistiken angeführt und darauf hingewiesen, daß DDSF auf alle Fälle nur von BPCL hergestelltes Äthanol bezogen hätte, da die Einfuhrpreise nach Entrichtung der Abgaben seit 1973 für Importe von Äthanol aus dem Vereinigten Königreich niedriger gewesen seien als für Lieferungen aus irgendeinem anderen Mitgliedstaat.

Hierzu ist zu bemerken, daß ein Vergleich der Einfuhrpreise nicht aussagekräftig ist, da DDSF ausschließlich von BP Kemi bezieht und zwar zu einem höheren Preis, der den Gewinn von BP Kemi einschließt. Überdies sagen die Statistiken nichts über günstige Angebote wie das Angebot von Äthanol aus der Produktion der VEBA-Chemie aus, das nicht zu einem Verkaufsabschluß gelangte, weil BP Kemi daraufhin ihren Preis herabsetzte. Auch muß darauf hingewiesen werden, daß die Preise für Einfuhren aus anderen Ländern verhältnismäßig kleine Mengen betreffen und deshalb die günstigen Preise, die DDSF wahrscheinlich hätte aushandeln können, nicht widerspiegeln.

71 BP Kemi hat geltend gemacht, die Bezugsbindung habe den Wettbewerb deshalb nicht beschränkt, weil in Frankreich und Deutschland staatliche Maßnahmen getroffen seien, die darauf hinausliefen, Ausfuhren aus diesen Ländern nur insoweit zuzulassen, als der Inlandsbedarf gedeckt sei.

Die Produktionskapazitäten in Frankreich und Deutschland überschreiten jedoch beträchtlich die gegenwärtige Produktion in diesen Ländern, und besonders aus Frankreich sowie aus Deutschland sind beachtliche Ausfuhren getätigt worden. Nach Dänemark wurden beispielsweise im Jahr 1976, als die staatlichen Maßnahmen in Frankreich und Deutschland noch in Kraft waren und die Zölle in Dänemark keine bedeutende Einfuhrschranke mehr darstellten, etwa 14 000 hl aus Frankreich und rund 8 000 hl aus Deutschland ausgeführt. Außerdem hatte SOFECIA im Januar 1973 DDSF Äthanol „zur Deckung des Verbrauchs in Dänemark" angeboten und im Oktober 1973 hatten DDSF und SODES beschlossen, ihre Verbindung aufrechtzuerhalten, obwohl SODES „einsah, daß (wegen der Bezugsbindung) keine unmittelbare Möglichkeit für Alkohollieferungen von SODES an DDSF bestand". Es steht auch fest, daß SODES für die Fortsetzung der Belieferung weiterer Kunden in Dänemark keine Schwierigkeiten gesehen hatte.

Unter diesen Umständen muß angenommen werden, daß die staatlichen Maßnahmen in Frankreich und Deutschland DDSF nicht daran gehindert haben, zumindest gewisse Mengen Äthanol bei Herstellern aus diesen Ländern zu beziehen, wenn das Unternehmen frei gewesen wäre.

2. Beschränkung des Wettbewerbs zwischen BP Kemi und DDSF

a) *Allgemeines*

72 BP Kemi und DDSF haben geltend gemacht, daß der Wettbewerb zwischen ihnen nicht zu den durch Artikel 85 Absatz 1 geschützten Wettbewerbsformen gehören. Ihr Vorbringen läßt sich wie folgt zusammenfassen:

73 Obwohl formell BP Kemi — und nicht BPCL — Vertragspartner ist, handele es sich hier lediglich um eine interne Verteilung der Aufgaben innerhalb der BP-Gruppe. In Wirklichkeit handele es sich also um Vereinbarungen zwischen einem Hersteller, der BPCL, der nicht in der Lage gewesen sei, den gesamten dänischen Markt zu beliefern, und einem Vertriebshändler, der DDSF, der unter den seinerzeit geltenden Umständen vollkommen auf die Lieferungen der BPCL angewiesen gewesen sei. Somit seien die Vertragspartner voneinander abhängig gewesen. Die Lage sei grundsätzlich dieselbe wie bei einer Alleinvertriebsvereinbarung, bei der der Hersteller sich das Recht vorbehalten habe, das Vertragserzeugnis an bestimmte Verbraucher im Gebiet des Alleinvertriebshändlers zu liefern. Der Wettbewerb zwischen einem Hersteller und einem Alleinvertriebshändler sei nicht der Wettbewerb, der durch Artikel 85 geschützt werde. Es liege nämlich im Wesen jeder Alleinvertriebsvereinbarung, daß die Freiheit des Herstellers beschränkt werde, in dem dem Vertriebshändler zugeteilten Gebiet zu verkaufen, und es wäre widersinnig, von einem Hersteller zu verlangen, in einer derartigen Lage mit seinem Vertriebshändler in Wettbewerb zu treten, da dies auf die Dauer zwangsläufig zur Ausschaltung des Vertriebshändlers führen würde, ohne daß dies im allgemeinen für den Wettbewerb Vorteile erbrächte.

74 Die Kommission folgt den Beteiligten darin, BPCL — da sie ebenso wie BP Kemi zur BP-Gruppe gehört — in die wirtschaftliche Würdigung der Vereinbarung mit DDSF einzubeziehen. Unrichtig ist aber, daß zwischen BP Kemi und DDSF kein Wettbewerb bestehen soll, der unter Artikel 85 Absatz 1 fällt.

75 Der Wettbewerb zwischen den Beteiligten des vorliegenden Falles ist durch Artikel 85 Absatz 1 geschützt. Der Gerichtshof hat festgestellt, daß diese Bestimmung keinen Unterschied macht zwischen Unternehmen, die auf der gleichen Stufe im Wettbewerb zueinander stehen, oder zwischen Unternehmen, die auf verschiedenen Stufen tätig sind und nicht in Wettbewerb zueinander stehen, und daß es nicht möglich ist, einen Unterschied zu machen, wo der Vertrag einen solchen nicht gemacht hat (1). Artikel 85 Absatz 1 macht auch keinen Unterschied zwischen den genannten Kategorien von Vereinbarungen und Vereinbarungen zwischen Unternehmen, die auf verschiedenen Stufen tätig sind und miteinander in Wettbewerb stehen. Demgemäß kann eine Vereinbarung zwischen solchen in Wettbewerb miteinander stehenden Unternehmen verschiedener Wirtschaftsstufen eine Wettbewerbsbeschränkung im Sinne von Artikel 85 Absatz 1 bezwecken oder bewirken.

76 Daß ein Wettbewerb zwischen ihnen besteht, zeigt schon die Entwicklung im Jahr 1977, als BP Kemi mit DDSF in einen Preiswettbewerb getreten ist mit der Folge, daß DDSF Marktanteile verloren hat. Ferner haben die Beteiligten an anderer Stelle selbst darauf hingewiesen, daß der Preis nur einer der Wettbewerbsparameter sei und daß es bei dem Wettbewerb um den Kunden auf die Breite der Angebotspalette und auf den Kundendienst ankomme. Schließlich hat DDSF, was die Preisklausel der Kooperationsvereinbarung angeht, selbst angeführt, sie sei „dazu bestimmt, DDSF den notwendigen Schutz dagegen zu gewähren, daß das Unternehmen durch seinen einzigen Lieferanten unterboten wird".

77 Natürlich ist ein Hersteller nicht verpflichtet, im Gebiet seines Alleinvertriebshändlers tätig zu werden. Wenn er dies aber entweder direkt oder durch eine Tochtergesellschaft bzw. ein ausgeschlossenes Unternehmen doch tut, so wird er in dem betreffenden Gebiet in gleicher Weise wie der Vertriebshändler tätig. Wirtschaftlich gesehen übt er dann auf dem Markt die gleichen Funktionen aus wie der Vertriebshändler, und jegliche Beschränkung seines freien Marktverhaltens ähnelt einer Beschränkung aufgrund einer Vereinbarung zwischen zwei auf dem Markt befindlichen Vertriebshändlern.

Wollte man die Wettbewerbsregeln nicht auf das Verhältnis zwischen einem Hersteller und seinem Vertriebshändler in einem bestimmten Gebiet anwenden, würde dies bedeuten, daß die beiden ungehindert vereinbaren könnten, zu gleichen Preisen zu liefern oder die Kunden aufzuteilen. Hersteller und Händler können durchaus unterschiedliche Auffassungen über ihre Absatzpolitik haben, was sich — zum Vorteil der Verbraucher — in unterschiedlichen Preisen, Konditionen und Kundendienstleistungen niederschlägt.

b) *Informationsaustausch*

78 BP Kemi hat DDSF regelmäßig über seine Äthanolverkäufe unter Angabe der an jeden Abnehmer gelieferten Menge unterrichtet. DDSF hat seinerseits BP Kemi über seine Gesamtverkäufe sowie über seine Lieferungen an jeden Kunden im Falle der Abnahme von 100 000 Liter und darüber unterrichtet. Ein derartiger Informationsaustausch bedeutet, daß jeder der beiden Vertragspartner über wichtige Aspekte des Marktverhaltens des anderen unterrichtet ist und daß sich ein System der Solidarität und des wechselseitigen Einflusses zwischen ihnen entwickelt, das zwangsläufig zu einer Koordinierung ihres Marktverhaltens — u. a. auf dem Gebiet der

(1) Urteil des Gerichtshofes in der Sache 32/65 (Italienische Republik gegen Rat und Kommission), Sammlung 1966, S. 389, 407.

Preise (vgl. nachstehend unter c) — führt. Somit tritt anstelle der normalen Wettbewerbsrisiken eine praktische Zusammenarbeit, die zu anderen als den bei normalen Marktverhältnissen erzielten Bedingungen führt. Ein derartiges Verhalten verstößt gegen Artikel 85 Absatz 1.

79 Die Beteiligten haben darauf hingewiesen, daß die Kommission in ihrer Entscheidung vom 15. Dezember 1975 in der Sache SABA [1] einen zwischen Hersteller und Händler vereinbarten Informationsaustausch nicht als Wettbewerbsbeschränkung im Sinne von Artikel 85 Absatz 1 angesehen habe. In dieser Entscheidung hat die Kommission festgestellt, daß die Verpflichtung der Alleinvertriebshändler von SABA, ihre Bruttoverdienstspanne und die ihren Abnehmern gewährten Rabatte SABA auf Wunsch bekanntzugeben und den von SABA Beauftragten jede gewünschte Auskunft zu erteilen, nicht als selbständige Wettbewerbsbeschränkung anzusehen sei, solange SABA keine Empfehlung ausspreche, Verkäufe von Vertragserzeugnissen außerhalb des Vertragsgebiets zu unterlassen oder bestimmte Preise anzuwenden, und zur Erreichung dieser Ziele weder Vorteile gewähre noch Nachteile androhe. Da SABA selbst in den Gebieten der Alleinvertriebshändler keine Verkaufstätigkeit ausübte, hätten solche Informationen eine selbständige wettbewerbsbeschränkende Wirkung nur dann, wenn sie dazu verwendet würden, das Marktverhalten der Alleinvertriebshändler zu beeinflussen. Im vorliegenden Fall hat der Informationsaustausch jedoch eine selbständige Bedeutung im Sinne einer wettbewerbsbeschränkenden Koordinierung des Marktverhaltens zwischen Hersteller und Händler.

c) *Aufteilung der Kunden und des Marktes*

80 Der Informationsaustausch war weiter durch eine Klausel ergänzt, aufgrund derer BP Kemi den eigenen Absatz auf Abnehmer mit einem jährlichen Äthanolverbrauch von mindestens 100 000 Litern konzentrieren sollte. Die Parteien haben erklärt, diese Klausel habe lediglich zum Ausdruck gebracht, daß BP Kemi zu jener Zeit nicht die nötigen Vorrichtungen besessen hat, um kleinere Abnehmer zu beliefern. Dann hätte aber kein Grund bestanden, dies ausdrücklich schriftlich festzulegen. Ferner begann BP Kemi 1975 — als die Kooperationsvereinbarung beendet war, die Vorrichtungen aber noch dieselben waren —, Abnehmer mit einem jährlichen Bedarf von weniger als 100 000 Litern zu beliefern. Es bestand also zwischen BP Kemi und DDSF grundsätzliche Einigkeit über die von ihnen zu beliefernden Kunden, wodurch ein wirksamer Wettbewerb zum Nachteil der Verbraucher verhindert wurde.

d) *Preisschutz*

81 Die den Informationsaustausch ergänzende Verpflichtung von BP Kemi zur Einhaltung der Listenpreise von DDSF sowie die festgesetzte abgestimmte Anwendung gleicher Preise hinderten BP Kemi daran, ihre Verkaufspreise frei festzusetzen, und bezweckten und bewirkten eine Einschränkung des Preiswettbewerbs zwischen den Parteien. Auch in der von BP Kemi in der Kooperationsvereinbarung eingegangenen Verpfiichtung, grundsätzlich die Zahlungsbedingungen von DDSF anzuwenden, liegt eine Wettbewerbsbeschränkung zwischen den Vertragspartnern.

e) *Quoten- und Ausgleichsregelung*

82 Die Anwendung der Preisklausel wurde durch die Quoten- und Ausgleichsregelung ergänzt. Gemäß dieser Vereinbarung hatte BP Kemi an DDSF eine Ausgleichszahlung zu leisten, die in der Praxis dem Gewinn entsprach, den BP Kemi erzielt hätte, wenn das Unternehmen zu den DDSF-Listenpreisen verkauft hätte, sofern die Verkäufe von BP Kemi mehr als 25 % der Verkäufe beider Unternehmen ausmachten. Da die 25 %-Grenze praktisch erreicht war, hatte BP Kemi kein wirtschaftliches Interesse daran, ihren Marktanteil auf Kosten von DDSF über die 25 %-Grenze hinaus auszudehnen; insbesondere hatte BP Kemi kein Interesse daran, dies im Wege einer Preissenkung zu erreichen, weil dies für BP Kemi einen Verlust bedeutet hätte.

Die Regelung veranlaßte also BP Kemi, ihre Preise denen von DDSF anzupassen, und verstärkte somit die ausdrückliche Preisabsprache, indem sie unter anderem deren Kontrolle überflüssig machte. Die Quoten- und Ausgleichsvereinbarung sah auch vor, daß BP Kemi an DDSF 75 % des Gewinns zahlen mußte, der sich aus dem Verkauf zu DDSF-Listenpreisen an Abnehmer ergab, die vorher nicht von DDSF beliefert worden waren. Da die Regelung von den DDSF-Listenpreisen ausging, hatte BP Kemi keinen Anlaß, bei dem Verkauf an solche Kunden von den in diesen Listen enthaltenen Preisen abzuweichen. Die Regelung verminderte also den Anreiz von BP Kemi, neue Kunden zu beliefern. Die Quoten- und Ausgleichsregelung war daher geeignet, die Wettbewerbsbedingungen zwischen BP Kemi und allen ihren Konkurrenten — nicht nur DDSF — zu beeinflussen.

[1] ABl. Nr. L 28 vom 3. 2. 1976, S. 19.

C. BEEINTRÄCHTIGUNG DES HANDELS ZWISCHEN MITGLIEDSTAATEN

83 Die wettbewerbsbeschränkende Zusammenarbeit zwischen BP Kemi und DDSF war während der gesamten Zeit ihrer Anmeldung — vom 1. Juli 1973 bis Ende 1976 — geeignet, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen.

84 Alles in Dänemark verkaufte synthetische Äthanol wird importiert, meist aus anderen Mitgliedstaaten. Aufgrund des Liefervertrags ist DDSF — das jahrelang als einziges Unternehmen den dänischen Markt mit Äthanol beliefert hatte und noch immer der größte Importeur und Verkäufer von Äthanol in Dänemark ist — verpflichtet, Äthanol ausschließlich aus der Produktion der Gesellschaft BPCL zu beziehen, die der größte Hersteller in der Gemeinschaft ist und auch Ausfuhren nach mehreren anderen Mitgliedstaaten tätigt. In Anbetracht des engen Zusammenhangs zwischen dieser Bezugsverpflichtung und den anderen von den Vertragspartnern angewandten Beschränkungen steht die Bezugsverpflichtung im Zusammenhang mit der Kooperationsvereinbarung und mit der an die Stelle dieser Vereinbarung getretenen abgestimmten Verhaltensweise und darf nicht allein im Lichte des Liefervertrags gesehen werden.

85 Die Bezugsbindung erschwert den Import von Äthanol nach Dänemark aus anderen Mitgliedstaaten. Sie hindert alle Anbieter (Hersteller wie Händler aus allen Ländern) mit Ausnahme von BP Kemi — und daher von BPCL — daran, über DDSF abzusetzen. Dies gilt auch für das Angebot von Äthanol auf dem „Spot"-Markt, das — wenn auch unregelmäßig und in geringeren Mengen — die Wettbewerbsstruktur und das Preisniveau spürbar beeinflußt. Sodann haben nur ernsthafte westeuropäische Hersteller überhaupt die Möglichkeit, Angebote an DDSF zu unterbreiten; selbst in die von diesen stammenden Angebote konnte BP Kemi — wie das Beispiel aus dem Jahr 1976 zeigt — eintreten und dadurch den Anbieter vom Markt fernhalten.

86 Ohne die Bezugsbindung wären Exporte von anderen Mitgliedstaaten als dem Vereinigten Königreich nach Dänemark möglich gewesen. Die deutschen und französischen Hersteller haben nicht ausgelastete Kapazitäten und exportieren in eine Reihe von Ländern. Transportkosten spielen nur eine untergeordnete Rolle. Die Zollbelastung war am 1. Juli 1973 noch relativ hoch. Dies hat aber Hersteller aus anderen Mitgliedstaaten nicht davon abgehalten, Angebote zu unterbreiten, die langfristig — nach der vorgesehenen Senkung der Zölle — für beide Seiten interessant gewesen wären. Tatsächlich haben schon damals Importe aus anderen Staaten als dem Vereinigten Königreich stattgefunden (auch wenn ein Teil nur zur Wiederausfuhr bestimmt gewesen sein sollte). Am 1. April 1974 betrug die relative Zollbelastung nur noch zwischen 7,8 % und 9,3 %, um in den Jahren 1975 und 1976 weiter zu sinken. Das allgemeine Preisniveau in Dänemark war genügend hoch, um Exporte in dieses Land trotz der Einfuhrbelastung interessant erscheinen zu lassen.

87 Da DDSF und BP Kemi in dem von dieser Entscheidung betroffenen Zeitraum mehr als 80 % — meist mehr als 90 % — des auf dem dänischen Markt verkauften Äthanols absetzten, stand dem dänischen Verbraucher in diesem Zeitraum im wesentlichen nur Äthanol aus der Produktion des britischen Unternehmens BPCL zur Verfügung. Aufgrund der Abstimmung zwischen DDSF und BP Kemi (die für BPCL tätig war) über Informationsaustausch, Preise, Zahlungsbedingungen, Kundenschutz, Quoten- und Ausgleichsregelung hatten die dänischen Verbraucher praktisch keine Möglichkeit der Wahl zwischen unabhängigen Angeboten von BPCL-Äthanol. Dank des abgestimmten Marktverhaltens hatten DDSF und BP Kemi zusammen eine so starke Stellung auf dem dänischen Markt, daß die Marktzutrittsschwierigkeiten, die für andere Lieferanten als BPCL bereits wegen der Bezugsbindung bestanden, noch vergrößert wurden. Die Quoten- und Ausgleichsregelung bedeutete, daß, wenn BP Kemi den Bedarf eines bestimmten Abnehmers nicht befriedigen konnte, BP Kemi noch einen Vorteil hatte, falls dieser Abnehmer von DDSF bezog, denn dies würde die Verkäufe steigern, ohne daß BP Kemi die 25 %-Grenze überschritt. Die Tatsache, daß BP Kemi und DDSF ihre gemeinsame durch die Beschränkungen errungene Stellung auf dem Markt über $3^1/_2$ Jahre halten konnten, zeigt insgesamt gesehen, daß die Zusammenarbeit zwischen ihnen dazu führen konnte, daß sich die Handelsströme zwischen Dänemark und anderen Gebieten des Gemeinsamen Marktes anders entwickelten, als dies ohne die Zusammenarbeit der Fall gewesen wäre.

88 Damit sind die vorteilhaften Auswirkungen, die mit der Öffnung des dänischen Marktes durch den Beitritt zur Gemeinschaft bezweckt waren, durch die Zusammenarbeit zwischen den Beteiligten weitgehend neutralisiert worden.

D. SPÜRBARKEIT

89 Die beschränkenden Wirkungen der Bezugsbindung, die die Belieferung von DDSF durch andere

Hersteller ausschließt oder erschwert (Beschränkung des „intra brand"-Wettbewerbs) sind durch die vorstehend aufgeführten Beschränkungen des Wettbewerbs zwischen den Vertragspartnern noch verstärkt worden (Beschränkung des „intra brand"-Wettbewerbs); die Stellung der Verbraucher ist dadurch noch verschlechtert worden. Angesichts der Bedeutung der Beteiligten auf dem dänischen Markt als einem wesentlichen Teil des Gemeinsamen Marktes ist diese Einschränkung der verschiedenen Wettbewerbsformen unzweifelhaft spürbar gewesen.

90 Die Zusammenarbeit zwischen BP Kemi und DDSF hat nach allem eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 85 Absatz 1 dargestellt.

III. NICHTANWENDBARKEIT DER VERORDNUNG Nr. 67/67/EWG

91 Die Beteiligten haben geltend gemacht, daß der zwischen ihnen abgeschlossene Liefervertrag unter die Verordnung Nr. 67/67/EWG falle und somit von dem Verbot des Artikels 85 Absatz 1 EWGV ausgenommen sei. Dieses Argument greift jedoch nicht durch.

92 Die in Artikel 1 Absatz 1 der Verordnung Nr. 67/67/EWG bezeichnete Gruppenfreistellung gilt für Vereinbarungen, an denen nur zwei Unternehmen beteiligt sind und

a) in denen sich ein Vertragspartner dem anderen gegenüber verpflichtet, zum Zweck des Weiterverkaufs innerhalb eines abgegrenzten Gebietes des Gemeinsamen Marktes bestimmte Waren nur an ihn zu liefern, oder

b) in denen sich ein Vertragspartner dem anderen gegenüber verpflichtet, zum Zweck des Weiterverkaufs bestimmte Waren nur von ihm zu beziehen, oder

c) in denen zwischen den beiden Unternehmen zum Zweck des Weiterverkaufs ausschließliche Liefer- und Bezugspflichten im Sinne der Buchstaben a) und b) vereinbart worden sind.

93 Es ist unstreitig, daß der Liefervertrag keine Alleinvertriebsvereinbarung im Sinne der Buchstaben a) und c) der vorgenannten Bestimmung darstellt. Der Versuch von DDSF, die Alleinvertriebsrechte für BPCL-Äthanol in Dänemark zu erhalten, scheiterte, weil die BP-Gruppe ihre Erzeugnisse auf dem dänischen Markt selbst anbieten wollte (siehe Randziffern 23 und 24). Entsprechend dieser Absicht hat BP Kemi seit 1973 bedeutende Mengen Äthanol unmittelbar an Großabnehmer in Dänemark geliefert, darunter auch an Wiederverkäufer.

94 Entgegen der Ansicht der Beteiligten fällt das „„Purchasing Agreement" auch nicht unter die Kategorie der nach Artikel 1 Absatz 1 Buchstabe b) der Verordnung freigestellten Vereinbarungen.

95 Bei der Auslegung und Anwendung dieser Vorschrift darf nicht allein auf den Wortlaut abgestellt werden; zu berücksichtigen sind ebenfalls Sinn und Zweck der Bestimmung und ihre Funktion im Rahmen der allgemeinen Zielsetzung der Verordnung. Die Verordnung Nr. 67/67/EWG zielt nach ihren Erwägungsgründen darauf ab, den Vertrieb von Waren innerhalb des Gemeinsamen Marktes zu erleichtern. Zum Zweck des Weiterverkaufs abgeschlossene Alleinbelieferungs- oder Alleinbezugsverträge werden trotz ihrer beschränkenden Auswirkungen vom Kartellverbot freigestellt, weil sie in aller Regel den Absatz einer Ware erleichtern, eine intensive Bearbeitung des Marktes ermöglichen und insgesamt eine kontinuierliche Versorgung der Kundschaft bei gleichzeitiger Rationalisierung der Vertriebswege gewährleisten. Derartige Verbesserungen in der Warenverteilung treten aber nur dann ein, wenn die Vertragspartner eine klare vertikale Aufgabenverteilung vereinbaren und durchführen. Zu einer solchen Aufgabenverteilung gehört vor allem, daß der Lieferant es unterläßt, im Absatzgebiet des Wiederverkäufers eine eigene aktive Verkaufspolitik zu entfalten und mit ihm hinsichtlich der Vertragswaren in einen tatsächlichen Wettbewerb einzutreten. Dieser Grundsatz prägt die in Artikel 1 Absatz 1 Buchstaben a) und c) der Verordnung definierten Alleinvertriebsvereinbarungen. Er gilt auch für die dort unter Buchstabe b) bezeichneten Alleinbezugsvereinbarungen.

96 Der von den Beteiligten abgeschlossene Liefervertrag erfüllt nicht die obengenannten Voraussetzungen. DDSF und BP Kemi sind in Dänemark, dem Hauptabsatzgebiet von DDSF, bezüglich der Vertragswaren Konkurrenten. Beide Unternehmen wenden sich mit ihren Angeboten im wesentlichen an denselben Kundenkreis. Diese Tatsache erklärt auch die in der Kooperationsvereinbarung zugunsten von DDSF vereinbarte Schutzklausel, die BP Kemi verpflichtet, die Listenpreise von DDSF einzuhalten und DDSF einen Ausgleich zu zahlen, wenn ihr Umsatz ein Viertel des Gesamtumsatzes beider Unternehmen überschreitet. Der Liefervertrag erweist sich damit als eine zwischen Unternehmen derselben Handelsstufe

abgeschlossene „horizontale" Absprache, welche die wirtschaftliche Freiheit des zum Alleinbezug verpflichteten Unternehmens und den Zugang dritter Lieferanten zum dänischen Markt beschränkt, ohne jedoch eine diese Nachteile ausgleichende Verbesserung der Warenverteilung herbeizuführen. Derartige Vereinbarungen laufen dem Sinn und Zweck des Artikels 1 Absatz 1 Buchstabe b) der Verordnung Nr. 67/67/EWG eindeutig zuwider.

97 Selbst wenn der Liefervertrag unter die vorstehend genannte Vorschrift fiele, würde die in der Verordnung Nr. 67/67/EWG vorgesehene Gruppenausnahme nicht zum Zuge kommen. Nach den Bestimmungen der Verordnung dürfen die Parteien eines Alleinbezugsvertrags neben der Bezugsbindung keine weiteren wettbewerbsbeschränkenden Verpflichtungen vereinbaren. Im vorliegenden Fall ist jedoch die Alleinbezugsverpflichtung untrennbar mit zusätzlichen Wettbewerbsbeschränkungen verbunden; es sind dies die zwischen BP Kemi und DDSF getroffenen Abreden über Verkaufsquoten, Ausgleichsregelung, Preise, Kunden- und Marktaufteilung, Informationsaustausch und englische Klausel. Die Tatsache, daß diese Abreden in einem gesonderten Vertrag niedergelegt sind, rechtfertigt keine abweichende Beurteilung. Wie dargelegt, bilden der Liefervertrag und die Kooperationsvereinbarung wirtschaftlich eine Einheit. Sie sind daher auch bei der Prüfung einer eventuellen Anwendbarkeit der Verordnung Nr. 67/67/EWG zusammen zu würdigen.

IV. NICHTANWENDBARKEIT VON ARTIKEL 85 ABSATZ 3

98 Gemäß Artikel 85 Absatz 3 können die Bestimmungen des Artikels 85 Absatz 1 für nicht anwendbar erklärt werden auf

— Vereinbarungen oder Gruppen von Vereinbarungen zwischen Unternehmen,

— aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen oder Gruppen von solchen,

die unter angemessener Beteiligung der Verbraucher an dem entstehenden Gewinn zur Verbesserung der Warenerzeugung oder -verteilung oder zur Förderung des technischen oder wirtschaftlichen Fortschritts beitragen, ohne daß den beteiligten Unternehmen

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

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

99 Gemäß Artikel 4 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 müssen Vereinbarungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen bei der Kommission angemeldet werden, damit sie eine individuelle Freistellung nach Artikel 85 Absatz 3 erhalten können. Eine solche Anmeldung ist nicht vorgenommen worden.

100 Gemäß Artikel 4 Absatz 2 erster Unterabsatz dieser Verordnung brauchen Vereinbarungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen nicht angemeldet zu werden, wenn an ihnen nur Unternehmen aus einem Mitgliedstaat beteiligt sind und die Vereinbarungen oder Verhaltensweisen nicht die Ein- oder Ausfuhr zwischen Mitgliedstaaten betreffen.

101 Gegenstand der Absprachen ist Äthanol, das aus dem Vereinigten Königreich nach Dänemark importiert wird; die Vereinbarungen hindern einen bedeutenden Abnehmer in Dänemark, aus anderen Lieferquellen im Gemeinsamen Markt zu beziehen. Die Vereinbarungen betreffen daher die Ein- und Ausfuhren im Sinne von Artikel 4 Absatz 2 erster Unterabsatz der Verordnung Nr. 17. Obgleich beide Parteien, die die Vereinbarungen unterzeichnet haben und diesen Vereinbarungen und der abgestimmten Verhaltensweise gemäß vorgehen, in Dänemark ansässig sind, sind an den Vereinbarungen nicht nur Unternehmen aus einem Mitgliedstaat beteiligt, denn eine der Parteien verkauft lediglich Waren, die von einem in einem anderen Mitgliedstaat ansässigen Unternehmen importiert werden und dieses andere Unternehmen ist von demselben dritten Unternehmen kontrolliert wie die Vertragspartei. Die Absprachen sind daher, wie die Beteiligten eingeräumt haben (siehe Randziffer 72), so anzusehen, als wären sie zwischen BPCL und DDSF zustande gekommen. Die Tatsache, daß sie formell zwischen BP Kemi und DDSF abgeschlossen sind, ist nicht erheblich. Andernfalls könnte die Vergünstigung des Artikels 4 Absatz 2 schon dadurch erlangt werden, daß der formelle Abschluß eines Vertrages auf eine lokale Tochtergesellschaft delegiert wird. Jedenfalls haben die Beteiligten im vorliegenden Fall eingeräumt, daß Artikel 4 Absatz 2 unanwendbar ist.

102 Aus verfahrensrechtlichen Gründen braucht daher nicht geprüft zu werden, ob eine Freistellung nach Artikel 85 Absatz 3 möglich gewesen wäre.

V. ANWENDBARKEIT VON ARTIKEL 3 DER VERORDNUNG Nr. 17

103 Gegenstand des vorliegenden Verfahrens ist die Zusammenarbeit zwischen BP Kemi und DDSF

unter den tatsächlichen Umständen, wie sie bis Ende 1976 ermittelt worden sind. Eine weitergehende, vollständige Untersuchung des Marktverhaltens seit 1977 erwies sich als nicht erforderlich, weil DDSF die mit BP Kemi bestehenden vertraglichen Beziehungen zum 15. Juli 1979 gekündigt hat und weil mangels eines Nachweises von Vorsatz oder Fahrlässigkeit eine Geldbuße in diesem Fall nicht in Betracht kommt.

Da die Beteiligten in Abrede gestellt haben, durch ihre Zusammenarbeit gegen Artikel 85 Absatz 1 verstoßen zu haben, und da sie eventuelle neue Verhandlungen in Aussicht gestellt haben, ist es erforderlich, durch Entscheidung festzustellen, in welchen Hinsichten ihre Zusammenarbeit in der Zeit vom 1. Juli 1973 bis Ende 1976 eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 85 Absatz 1 dargestellt hat. Damit werden die Beteiligten zugleich darauf hingewiesen, daß sie die Einleitung eines neuen Verfahrens nach Artikel 85 riskieren, wenn das vorliegende Vertragsverhältnis in der Weise verlängert oder ersetzt würde, daß DDSF weiter bezüglich seines Gesamtbedarfs oder eines erheblichen Teils seines Bedarfs an synthetischem Äthanol rechtlich oder tatsächlich an einen einzigen Hersteller — unter Ausschluß oder Behinderung anderer europäischer oder nicht europäischer Anbieter (großer oder kleiner Mengen) — gebunden würde —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

BP Kemi A/S und A/S De Danske Spritfabrikker haben

a) durch die in dem Liefervertrag vom 12. April 1973 enthaltene Verpflichtung der A/S De Danske Spritfabrikker, ihren gesamten Bedarf an synthetischem Äthanol von BP Kemi A/S zu beziehen, und durch die ergänzende englische Klausel in den verschiedenen, in der Zeit zwischen dem 1. Juli 1973 und dem 31. Dezember 1976 geltenden Fassungen,

b) durch den Austausch von Informationen über die an bestimmte Abnehmer gelieferten Mengen aufgrund der Kooperationsvereinbarung in der Zeit vom 1. Juli 1973 bis zum 31. Dezember 1974 und aufgrund einer aufeinander abgestimmten Verhaltensweise in der Zeit vom 1. Januar 1975 bis zum 31. Dezember 1976,

c) durch die Aufteilung der Kunden aufgrund der Kooperationsvereinbarung in der Zeit vom 1. Juli 1973 bis zum 31. Dezember 1974,

d) durch die Anwendung derselben Verkaufspreise aufgrund der Kooperationsvereinbarung in der Zeit vom 1. Juli 1973 bis zum 31. Dezember 1974 und aufgrund einer aufeinander abgestimmten Verhaltensweise in der Zeit vom 1. Januar 1975 bis zum 31. Dezember 1976,

e) durch die Anwendung derselben Zahlungsbedingungen aufgrund der Kooperationsvereinbarung in der Zeit vom 1. Juli 1973 bis zum 31. Dezember 1974 und

f) durch die Anwendung der Lieferquoten- und Ausgleichsregelung aufgrund der Kooperationsvereinbarung in der Zeit vom 1. Juli 1973 bis zum 31. Dezember 1974

gegen Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft verstoßen.

Artikel 2

Diese Entscheidung ist an

BP Kemi A/S, Øresundsvej 152, 2300 Kopenhagen S/Dänemark,

und

A/S de Danske Spritfabrikker, Raffinaderivej 10, Postboks 1256, 2300 Kopenhagen S/Dänemark,

gerichtet.

Brüssel, den 5. September 1979

Für die Kommission

Raymond VOUEL

Mitglied der Kommission

ANLAGE 1

Produktion und Exporte der Hersteller von synthetischem Äthanol der Gemeinschaft (1)

(in 1 000 hl Alkohol)

	Frankreich						Deutschland						Vereinigtes Königreich					
	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1972	1973	1974	1975	1976	1977
Produktion	1 071	1 203	1 167	1 222	895	1 205	973	1 197	1 522	1 117	1 232	1 280		1 786	2 930	1 980	2 520	2 723
Kapazität					1 230						2 400						3 470	
Exporte: Welt	901	673	536	105	311	680	35	136	116	28	43,8	46,1	205	182	689	404	455	590
Frankreich	·	·	·	·	·	·	—	(32)	38	—	0,3	0,5	—	—	—	—	x	x
Belgien/Luxemburg	15	60	69	10	21	22,2	28	20	23	16	33	35,3	—	—	—	266 (3)	x	x
Niederlande	17	88	81	42	—	14,7	—	77	(4)	—	0,3	0,2	—	—	—	21	x	x
Deutschland	2	—	—	—	22,1	33	·	·	·	·	·	·	—	—	—	—	—	—
Italien	204	174	90	35	51,5	81,4	—	26	12	—	0,4	0,6	—	—	—	—	x	x
Vereinigtes Königreich	—	—	85	(4)	11,1	12,4	—	—	—	—	0,1	0,1	·	·	·	·	·	·
Irland	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0,2	0,1	x	x	x	(67)	x	x
Dänemark	(19) (2)	12	5	6	14,2	23,5	—	2	2	6	6,5	4,8	(29)	(178)	(194)	(188)	(181,5)	(151,3)

(1) *Quelle:* Ministerrat, Dokument S/788/77 vom 23. 5. 1977.
(2) Zahlen in Klammern: Importangaben.
(3) BP unterhält in Antwerpen ein Lager.
(x) Die Gesamtexportzahlen sind statistisch nicht aufgeschlüsselt.

ANLAGE 2

Abgaben für den Import von synthetischem Äthanol nach Dänemark aus den ursprünglichen Mitgliedstaaten

	Importabgaben in dkr/100 l	% des Verkaufspreises			
		DRAA (1) für die chemische Synthese		Äthanol als Lösemittel	
		Dkr/100 l (2)	%	Dkr/100 l (2)	%
1. 1. 1972	30	95	31,6		
1. 4. 1973	24	95	25,2	113	21,2
1. 1. 1974	18	117	15,4	153	11,8
1. 4. 1974	18	194	9,3	231	7,8
1. 7. 1974	18	226	8,0	248	7,3
1. 1. 1975	12	225	5,3	283	4,2
1. 10. 1975	12	208	5,8	263	4,6
1. 1. 1976	6	200	3,0	263	2,3
1. 7. 1977	0	199	0	253	0

(1) Abkürzung von Doubly Rectified Absolute Alcohol.
(2) Angaben der Beteiligten.

ANLAGE 3

Importe von synthetischem Äthanol nach Dänemark

(in 1 000 hl Alkohol)

Herkunft	1972 (1)	1973 (1)	1974	1975	1976	1977
Vereinigtes Königreich	29	83	185	188	181	139
Frankreich	19	15	6	6	14	21
Bundesrepublik Deutschland	—	2	2	5	8	5
Vereinigte Staaten	—	—	—	4	7	8
Schweden	—	—	—	—	0,1	0,1
Norwegen	—	6	—	—	—	—
Sonstige	—	3	1	—	—	—

Quelle: Ministerrat, Dokument S/788/77 vom 23. 5. 1977.
(1) In diesen Jahren hatte DDSF noch synthetisches Äthanol hergestellt.

ANLAGE 4

Preise für synthetischen Alkohol (S) und Melassealkohol (M) in den Mitgliedstaaten

(RE/hl 100%ige Ware)

		1973			1974			1975			1976			1977		
		I	II	III	I	II	III	I	II	III	I	II	III	I (1)	II	III
Deutschland	S	18—19	18,6—20	18,6—20	23—27	24,6—29,4	24,6—29,4	25—30	29,4	29,4	30—32	32,2—32,9	32,2—32,9	36—38	38—40,3	38—40,3
	M	38—43			49—55			51—57			50—55			54—67		
Frankreich	S	9—12	11,9—14,1	16,4—16,2	12—18	15,7—23,4	15,8—26,9	21	23,8—25,3	27,3—29	21	26,5—23,1	28,6—24,9	22	26,8—27,2	28,7—29,0
	M	16			15			22			22			24		
Italien (2)	S	—			—			—			—			—		
	M	32—44			35—44			25—36			22—32			33—34		
Belgien/ Luxemburg	S	12—15			28—29			29			21—29			25—41		
	M	20—39			23—47			30—54			33—52			37—60		
Niederlande	S	16—20			21—27			24—27			23—24			18		
	M	16—39			21—46			24—26			23—46			28—51		
Vereinigtes Königreich	S	12	11—9,8	15,3—13,9	19	20,3—19,4	20,0—23,5	26	22—23,8	25,6—27,6	26	26,8—24,7	30,2—27,6	30	29,5—31,5	34,6—37,8
	M	36			33			38			34			43		
Irland	S	12			19			26			26			30		
	M	29			49			47			48			51		
Dänemark	S	15	12,5	14,9	15—32	15,5—29,9	20,2 — 32,6	34—37	34,1—27,5	37,4—34,7	33—34	26,4—25,9	34,7—33,4	38	30,1—29,6	38,3—39,6
	M	21—28			28—40			41			37			43		

I: *Quelle:* Ministerrat; Dokument S/788/77 vom 23. 5. 1977 (aufgrund von Zahlenangaben der Mitgliedstaaten erstellt).
Angaben der niedrigsten und höchsten Durchschnittspreise je nach Verwendungszweck, Liefermenge und Zeitpunkt des Vertragsschlusses.

II u. III: Angaben der Beteiligten auf der Grundlage der offiziellen Verkaufspreise (Deutschland, Frankreich) oder der Einkaufspreise von Großkunden (Vereinigtes Königreich und Dänemark).

II: Angaben über die Preise von Alkohol für die chemische Synthese;

III: Angaben über die Preise von Alkohol als Lösungsmittel.

(1) Angaben für Januar 1977.

(2) In Italien wurde wegen der dort geltenden nationalen Bestimmungen praktisch kein synthetisches Athanol verwandt, in den Niederlanden erst ab 1977 in größerem Umfang.