II

(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)

KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 2. Januar 1973

betreffend ein Verfahren nach den Artikeln 85 und 86 des EWG-Vertrags (IV/26.918 — Europäische Zuckerindustrie)

(73/109/EWG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft, insbesondere auf die Artikel 85 und 86,

gestützt auf die Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6. Februar 1962 [1], insbesondere auf die Artikel 3 und 15,

gestützt auf die Verordnung Nr. 26 des Rates vom 4. April 1962 [2], insbesondere auf die Artikel 1 und 2,

im Hinblick auf die Verordnung Nr. 1009/67/EWG des Rates vom 18. Dezember 1967 [3] und deren Durchführungsverordnungen,

im Hinblick auf den Beschluß der Kommission vom 31. Mai 1972, ein Verfahren nach Artikel 3 der Verordnung Nr. 17 von Amts wegen einzuleiten,

nach Anhörung der beteiligten Unternehmen gemäß Artikel 19 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 gemäß den Bestimmungen der Verordnung Nr. 99/63/EWG [4],

im Hinblick auf die vom Beratenden Ausschuß für Kartell- und Monopolfragen am 5. Dezember 1972 gemäß Artikel 10 der Verordnung Nr. 17 abgegebene Stellungnahme,

in Erwägung nachstehender Gründe:

I

A

1. Die vorliegende Entscheidung betrifft folgende Unternehmen, die die wichtigsten Zuckerhersteller bzw. Zuckervertriebsgesellschaften der Gemeinschaft sind:

— Raffinerie Tirlemontoise SA Brüssel,

— Centrale Suiker Maatschappij N.V., Amsterdam,

— Cooperatieve Vereniging Suiker U.A., Rotterdam,

— Westdeutsche Zuckervertriebsgesellschaft mbH & Co KG, Köln, sowie das dieser Gesellschaft angeschlossene Mitglied Pfeifer & Langen, Köln,

— Südzucker Verkaufs-GmbH, Oberursel, sowie die dieser Gemeinschaft angeschlossenen Mitglieder Süddeutsche Zucker AG, Mannheim, und Zuckerfabrik Franken, Ochsenfurt,

— Sucre-Union SA, Paris,

— Société des Raffineries et Sucreries Say, Paris,

— Société F. Béghin SA, Thumeries,

— Générale Sucrière SA, Paris,

— Société Nouvelle de Raffinerie Lebaudy-Sommier SA, Neuilly-sur-Seine, sowie das Groupement d'Interêt Économique Lebaudy-SUC, Paris,

— Sucres & Denrées SA, Paris,

— Eridania Zuccherifici Nazionali SpA, Genua,

---

(1) ABl. Nr. 13 vom 21. 2. 1962, S. 204/62.
(2) ABl. Nr. 30 vom 20. 4. 1962, S. 993/62.
(3) ABl. Nr. 308 vom 18. 12. 1967, S. 1.
(4) ABl. Nr. 127 vom 20. 8. 1963, S. 2286/63.

— Società Generale di Zuccherifici (Société Générale de Sucreries), Brüssel,

— Cavarzere-Produzioni Industriali, Padua,

— Società Italiana per l'Industria degli Zuccheri SpA, Rom,

— Romana Zucchero SpA, Genua,

— Zuccherificio del Volano SpA, Genua,

— Agricola Industriale Emiliana (A.I.E.) SpA, Bologna,

— Zuccherificio di Sermide SpA, Genua,

— S.A.D.A.M. SpA, Bologna.

2. Der Zucker, um den es in dieser Entscheidung geht, ist Roh- und Weißzucker der Tarifnummer 17.01 der EWG-Zollnomenklatur. Rohzucker ist ein Zwischenprodukt und als solches für den menschlichen Verzehr nicht geeignet. Weißzucker hingegen ist ein Endprodukt. Entsprechend seinem Reinheitsgrad ist letzterer in vier Kategorien untergegliedert (I bis IV). Die Kategorie IV ist indessen praktisch nie in der Gemeinschaft erzeugt worden und die Kategorie III nur in Frankreich. Derzeit werden in der Gemeinschaft fast nur die Kategorien I und II hergestellt, davon in zunehmendem Maße die Kategorie I.

3. Die Weißzucker-Produktion der Gemeinschaft ist von 6,8 Millionen Tonnen im Wirtschaftsjahr [1] 1968/1969 auf rund 8,1 Millionen Tonnen im Wirtschaftsjahr 1971/1972 gestiegen, während der Verbrauch im gleichen Zeitraum von 5,9 auf 6,5 Millionen Tonnen stieg. In diesen vier Wirtschaftsjahren wies die Produktion daher stets einen Überschuß auf, der zwischen 11 und 24 % des Zuckerverbrauchs der Gemeinschaft schwankte.

4. *Frankreich* ist der Mitgliedstaat mit der größten Zuckerproduktion innerhalb der Gemeinschaft. Die französische Zuckerproduktion (einschließlich der D.O.M.-Gebiete) stieg von 2 620 000 Tonnen im Jahre 1968/1969 auf 3 230 000 Tonnen im Jahre 1971/1972. Rund 75 % entfallen auf Sucre-Union (26 %), Béghin (14 %), Say (14 %), Générale Sucrière (10 %), Lebaudy-Sommier und Lebaudy-SUC (9 %), während der Rest von etwa zehn kleineren Unternehmen hergestellt wird. Der den französischen Verbrauch übersteigende Produktionsüberschuß erreichte im Jahre 1968/1969 885 000 Tonnen und im Jahre 1971/1972 1 440 000 Tonnen.

Die Société Anonyme Sucre-Union (nachstehend „Sucre Union") wurde im Jahre 1966 von 23 französischen Zuckerfabriken gegründet und von ihnen mit dem Vertrieb ihrer Produktion betraut. Neun dieser dreiundzwanzig Unternehmen sind Genossenschaften, die 50 % des Gesellschaftskapitals von Sucre-Union besitzen.

Die Société des Raffineries et Sucreries Say (nachstehend „Say") gehört der G.I.S.E.C., einer wirtschaftlichen Interessengemeinschaft (G.I.E.), an. Obwohl diese noch besteht, scheint sie nicht mehr als Einheit aufzutreten.

Die Société F. Béghin S.A. (nachstehend „Béghin") ist nach ihrem Umsatz der wichtigste Zuckerhersteller, jedoch entfallen nur 46 % ihres Umsatzes auf Zucker (ihre Haupttätigkeit ist die Papierherstellung). Ein Unternehmen des G.I.S.E.C., die Sucrerie Centrale de Cambrai, ist von Béghin übernommen worden. Die Gesellschaften Say und Béghin haben beschlossen, am 1. Januar 1973 zu fusionieren.

Die Société Nouvelle de Raffinerie Lebaudy-Sommier SA wird von der Holdinggesellschaft Lebaudy-Frères kontrolliert, an der die Générale Sucrière seit Januar 1972 mehrheitlich beteiligt ist. Seit 1. Januar 1969 vertreibt die Gesellschaft Lebaudy-Sommier ihre Produktion über das Groupement d'Intérêt Économique Lebaudy-S.U.C. (nachstehend „Lebaudy SUC"). Diese wirtschaftliche Interessengemeinschaft vertreibt auch die Produktion anderer Hersteller, beispielsweise der Union Sucrière de l'Aisne, die 11 % des Kapitals von Lebaudy-Sommier besitzt.

Was den Großhandel angeht, so nehmen vor allem zwei Unternehmen, Bauche und Sucres & Denrées, einen bedeutenden Platz ein. Sucres & Denrées wikkelt seine Geschäfte größtenteils als unabhängiger Händler ab.

5. Auch *Belgien* weist im Vergleich zum Verbrauch einen starken Produktionsüberschuß auf. Denn während der belgische Zuckerverbrauch von 1968/1969 bis 1971/1972 durchschnittlich bei 350 000 Tonnen lag, stieg die Produktion von 530 000 Tonnen im Jahre 1968/1969 auf 770 000 Tonnen im Jahre 1971/1972. Der belgische Produktionsüberschuß, der sich im Jahre 1968/1969 auf rund 200 000 Tonnen belief, erreichte daher im Jahre 1971/1972 400 000 Tonnen.

Der bedeutendste Zuckerhersteller Belgiens ist die Raffinerie Tirlemontoise (im folgenden „R.T." genannt), die unter Benutzung ihrer eigenen Werke und durch Pacht der Anlagen anderer Zuckerfabriken (Grand-Pont, Quévy, Péronnes) allein mehr als 50 % der belgischen Zuckerproduktion auf sich vereinigt.

[1] Die Zuckerwirtschaftsjahre beginnen am 1. Juli und enden am 30. Juni des darauffolgenden Kalenderjahres.

Durch Mehrheitsbeteiligungen (Warneton, Oreye, Moerbeke-Waas) oder durch Vertriebsverträge (Liers, Embresin, Naveau) hat sie die Kontrolle oder Kontrollmöglichkeiten über mehrere andere belgische Zuckerfabriken. Auf diese Weise übt sie auf ungefähr 85 % der belgischen Zuckerproduktion einen entscheidenden Einfluß aus oder hat die Möglichkeit dazu. Da Weißzucker nur in geringen Mengen nach Belgien eingeführt wird, kann also davon ausgegangen werden, daß der Anteil von R.T. am belgischen Markt rund 85 % beträgt.

Zwei belgische Unternehmen, die Société pour l'Exportation de Sucre S.A., Antwerpen (im folgenden „Export" genannt), und die S.A. Hottlet et Cie, Edegem (im folgenden „Hottlet" genannt), vertreiben im Ausland Zucker aus belgischer Produktion. Die R.T. exportiert Zucker manchmal selbst in das Ausland, vor allem dann, wenn es sich um Lieferungen von Hersteller an Hersteller handelt.

6. Im *Großherzogtum Luxemburg* gibt es keinen Zuckerproduzenten. Der luxemburgische Bedarf wird von belgischen Herstellern gedeckt, vor allem von R.T.

7. Der Mitgliedstaat mit dem größten Zuckerbedarf ist *Italien*. Die italienische Zuckerproduktion betrug je nach Wirtschaftsjahr 1,1 bzw. 1,3 Millionen Tonnen, während der Verbrauch zwischen 1,4 Millionen Tonnen im Jahre 1968/1969 und 1,5 Millionen Tonnen im Jahre 1971/1972 lag. Der Zuschußbedarf Italiens liegt daher zwischen 12 % und 25 % des Verbrauchs.

Die Struktur der italienischen Zuckerindustrie, die sich im Laufe der Jahre durch eine zunehmende Konzentration kennzeichnet, kann derzeit wie folgt beschrieben werden:

Die größte Gruppe, die mehr als ein Drittel des italienischen Marktes kontrolliert, hat sich um die Gesellschaft Eridiana gebildet, deren Tätigkeiten auch auf kommerzieller und finanzieller Ebene bedeutsam sind. Diese Gruppe nahm nach der Übernahme der „Saccarifera sarda" und der „Saccarifera lombarda" unlängst die „Società Fondiaria Agricola Industriale" (SFAI) auf und erwarb die Aktienmehrheit an der Gesellschaft „S.P.I.C.A.-Lauis". Außerdem besitzt sie eine 15prozentige Beteiligung an der „Zuccherificio d'Avezzano".

Die zweitgrößte Gruppe ist nunmehr die „Gruppe Padano", deren Koordinierung in den Händen der „Société Générale de Sucreries" mit Sitz in Brüssel liegt, die unlängst die Gesellschaft „Zuccherificio e Raffineria di Pontelongo" übernommen hat. Durch die vor kurzem erfolgte Übernahme der Kontrolle über die „Società Italiana per l'Industria degli Zuccheri" (zweitgrößter italienischer Hersteller nach Eridiania) kontrolliert diese Gruppe rund ein Drittel des italienischen Marktes und nimmt praktisch den gleichen Rang ein wie die Gruppe „Eridania". Die andere Gesellschaft, die der genannten Gruppe angehört, ist die „Cavarzere-Produzioni Industriali", die im Jahre 1967 die „Società Veneta per l'Industria degli Zuccheri" übernommen hat.

Der jüngste Konzentrationsvorgang betrifft die A.I.E. (Agricola Industriale Emiliana). Diese Gesellschaft, die bereits „S.F.I.R." (Società Fondiaria Industriale Romagnola) und die „Zuccherificio e Raffineria di Mizzana" kontrolliert, erwarb eine Beteiligung an der „Romana Zucchero", die ihrerseits mit der „Zuccherificio del Volano" verbunden ist. Daher kann man nunmehr davon ausgehen, daß zu den beiden bereits bestehenden Gruppen eine weitere, ziemlich mächtige Gruppe hinzugetreten ist.

Die übrige italienische Produktion verteilt sich auf ein Dutzend Kleinbetriebe, die den Vertrieb ihres Zukkers meist den Gesellschaften der drei vorgenannten Großgruppen übertragen.

In Italien gab es keine unabhängige Handelsstufe für Zucker, da dieses Erzeugnis von den großen Zuckerfabriken selbst vertrieben wurde. Erst in letzter Zeit haben sich einige Handelsunternehmen mit dem Vertrieb von Zucker in Italien befaßt.

8. In den *Niederlanden* gibt es einen gewissen Zuschußbedarf an Zucker. Dieser Zuschußbedarf belief sich in den letzten Wirtschaftsjahren zwischen 50 000 bis 100 000 Tonnen.

Der bedeutendste niederländische Zuckerproduzent ist die „Cooperatieve Vereniging Suiker Unie U.A.", Rotterdam (im folgenden „S.U." genannt), die im Jahre 1966 durch die Fusion von vier Genossenschaften entstanden ist.

Der zweitgrößte Zuckerproduzent der Niederlande ist die „Centrale Suiker Maatschappij N.V.", Amsterdam (im folgenden „C.S.M." genannt).

Die niederländischen Zuckerproduzenten haben im Jahre 1953 einen Vertrag über die Kontingentierung der Zuckerrübenbelieferung geschlossen, wonach der C.S.M. 37,48 % und den heute in der S.U. zusammengeschlossenen Genossenschaften 62,52 % der niederländischen Zuckerproduktion zugeteilt worden sind. Die beiden niederländischen Zuckerproduzenten arbeiten außerdem auf einem sehr großen Teil ihres Tätigkeitsfeldes (gemeinsamer Einkauf von Zuckerrüben, Zusammenarbeit bei der Verwendung der Zwischenprodukte, gemeinsame wissenschaftliche Forschung, Zusammenarbeit bei der Marktforschung, bei der Werbung und bei der Verkaufsförderung sowie

Vereinheitlichung der Ab-Werk-Preise und Verkaufsbedingungen) sehr eng zusammen (1).

Berücksichtigt man die Zuckereinfuhren in die Niederlande, so beträgt der Anteil der S.U. und der C.S.M. am niederländischen Markt insgesamt mindestens 85 %.

Drei Importeure, nämlich N.V. Internatio Produkten, Leonard Jacobson en Zonen und Handelsmaatschappij Dudok de Wit en Co (nachstehend „Internatio", „Jacobson" bzw. „Dudok de Wit"), nehmen Zuckereinfuhren nach dem niederländischen Markt vor, die vor allem für die verarbeitende Industrie bestimmt sind.

9. *Deutschland* weist insgesamt gesehen eine ausgeglichene Zuckerbilanz auf, jedoch bestehen regionale Besonderheiten. Die Zuckerfabriken sind seit dem 1. Juli 1968 in Verkaufsorganisationen (2) zusammengefaßt, deren Absatzgebiete klar voneinander abgegrenzt sind.

Die Zuckerfabriken Schleswig-Holsteins und eines Teils von Niedersachsen sind in der Norddeutschen Zucker GmbH & Co. KG, Uelzen („NZV") gruppiert. Die Produktion dieser Werke beträgt rund 600 000 Tonnen (ca. 27 % der deutschen Produktion) und übersteigt damit den Bedarf ihres Absatzgebietes. Der Überschuß an Weißzucker wird zum größten Teil nach Drittstaaten exportiert.

Die Zuckerfabriken Nordrhein-Westfalens und einige Werke Niedersachsens (11 Unternehmen) sind in der Westdeutschen Zuckervertriebsgesellschaft GmbH & Co. KG, Köln („WZV"), gruppiert. Die Produktion dieser Werke beläuft sich auf ca. 750 000 Tonnen (ca. 35 % der deutschen Produktion). Sie ist geringer als der Bedarf des Absatzgebietes der WZV, zu dem Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz und ein Teil von Niedersachsen und Hessen gehört (in den Verträgen mit Zwischenhändlern — Gebietskommissionären — als „besonderes Interessengebiet" der WZV bezeichnet). Dieser Zuschußbedarf wird in erster Linie durch Zulieferungen durch westdeutsche Werke —, teilweise durch Einfuhren aus den Überschußgebieten Belgien und Frankreich gedeckt.

Das bedeutendste Mitglied der WZV ist Pfeifer & Langen, auf das etwa die Hälfte der Produktion entfällt. Pfeifer & Langen ist zu 21 % an der WZV beteiligt.

Was den Vertrieb von Markenzucker in Haushaltspackungen angeht, so erfolgt dieser über die Nordwestdeutsche Markenzuckervertriebs-GmbH & Co. KG, Bielefeld/Köln („NWZV"), an der sowohl Mitglieder der WZV als auch Mitglieder der NZV beteiligt sind. Der größte Teil der Produktion wird über die WZV und die NWZV abgesetzt. Im übrigen vertreiben die Mitglieder ihre Erzeugnisse individuell, teils über dieselben Zwischenhändler wie die Verkaufsorganisation, teils direkt an die verarbeitende Industrie. Exporte werden nur in geringem Umfang vorgenommen.

In den südlichen Teilen Deutschlands sind die Zukkerhersteller in der Südzucker Verkaufsgesellschaft mbH & Co. KG, Oberursel („SZV") zusammengefaßt. Die Produktion beläuft sich auf rund 800 000 Tonnen (ca. 38 % der deutschen Produktion). Unter den 5 Mitgliedern ist die Süddeutsche Zucker AG, Mannheim („SZ AG") das weitaus bedeutendste Unternehmen, das auch im Vergleich zu den Zuckerherstellern der anderen Mitgliedstaaten zu den führenden Unternehmen zählt. Auf dieses Unternehmen entfallen 70 % der Zuckerproduktion der SZV-Werke, was 29 % der deutschen Zuckerproduktion und 8 % der Produktion der Gemeinschaft entspricht. Es ist zu 25 % an dem zweitgrößten süddeutschen Zuckerproduzenten, der Zuckerfabrik Franken, beteiligt; die anderen 75 % werden von der Süddeutschen Zuckerrüben-Verwertungsgesellschaft gehalten. Die SZ AG ist an der SZV mit 51,5 % beteiligt. Zur Beschlußfassung sind satzungsgemäß 80 % der Stimmen erforderlich.

Die Produktion der SZV-Mitglieder wird zum größten Teil über die SZV abgesetzt, die die Absatzpolitik selbständig bestimmt. Daneben vertreiben die SZV-Mitglieder den von ihnen erzeugten Zucker auch individuell, sei es zur Denaturierung, zum Export oder zum menschlichen Verbrauch im Inland. Im letzteren Fall bedienen sie sich derselben Zwischenhändler wie die SZV.

Die SZV unterhält in ihrem Absatzgebiet, das sich südlich an diejenigen der NZV und der WZV anschließt, ein Netz von Bezirksvertretern, die den Zukker im Namen der SZV und für deren Rechnung verkaufen. Die SZV importiert und exportiert selbst nicht.

Der Zuckerverbrauch in diesem Gebiet kann nicht genau beziffert werden, weil die statistischen Angaben für die einzelnen Bundesländer erstellt werden, das Absatzgebiet der SZV sich aber — ebenso wie

(1) Die Würdigung dieser Kooperationsabsprachen nach Artikel 85 ist anderen Verfahren vorbehalten.

(2) Die Beurteilung der Verträge zur Gründung dieser Verkaufsorganisationen nach Artikel 85 ist anderen Verfahren vorbehalten.

diejenigen der WZV und NZV — nicht mit den Landesgrenzen deckt. Er kann auf rund 800 000 Tonnen geschätzt werden. Ein Teil der Produktion (zwischen 10 000 und 20 000 Tonnen schwankend) wird von der SZ AG in andere EWG-Mitgliedstaaten exportiert, insbesondere nach Italien, ein weiterer Teil in Drittstaaten.

Eine Sonderlage besteht in Berlin und im Saarland. Berlin wird mit aus der DDR importiertem Zucker versorgt. Das Saarland ist sowohl aus dem Absatzgebiet der WZV als auch aus dem der SZV ausgeklammert und wird größtenteils mit Zucker französischer Herkunft beliefert.

10. Zwischen einer Reihe europäischer Zuckerproduzenten gibt es finanzielle Verbindungen. R.T. ist über zwei Holdinggesellschaften, European Sugar und European Sugar France, mit der Firma Tate & Lyle, London, verbunden, die einen wesentlichen Teil des britischen Marktes beherrscht. European Sugar France, an der R.T. zu 56,7 % beteiligt ist, kontrolliert zu 50,9 % eine andere Holdinggesellschaft, die Compagnie Européenne Sucrière, in der auch Béghin (33,4 %), Eridania (15,1 %) und die SZ AG (0,5 %) vertreten sind und die zu dem Zweck gegründet worden ist, die Kontrolle über das französische Unternehmen Say zu erwerben, dessen Aktien sich jetzt zu 50,13 % in ihrem Besitz befinden. Diese Lage wird sich nach der Fusion zwischen Say und Béghin, die für Januar 1973 geplant ist, möglicherweise ändern. R.T., Eridania, SZ AG und Tate & Lyle werden dann zusammen nur noch etwa 10 % der Aktien von Say besitzen. R.T. ist ihrerseits an der Raffinerie d'Erstein, einem bedeutenden Zuckerproduzenten in Ostfrankreich, beteiligt.

B

11. Bis 30. Juni 1968 waren die Herstellung und der Vertrieb von Zucker in den einzelnen Mitgliedstaaten der EWG durch nationale Marktordnungen geregelt. Seit dem 1. Juli 1968 sind Produktion und Vertrieb von Zucker in der Gemeinschaft durch die Verordnung Nr. 1009/67/EWG des Rates und deren Durchführungsverordnungen geregelt.

Ziel dieser Regelung ist es insbesondere, den Zuckerrüben- und Zuckerrohrherstellern der Gemeinschaft die Beibehaltung ihrer Beschäftigung und ihres Lebensstandards zu gewährleisten und gleichzeitig sowohl eine Zuckerüberproduktion als auch eine Mangellage zu vermeiden. Kern der Regelung zur Erreichung dieses Ziels ist die Festsetzung von Interventionspreisen und Produktionsquoten. Für jedes Zukkerwirtschaftsjahr wird für den in der Gemeinschaft erzeugten Weißzucker ein Interventionspreis festgesetzt. Die Interventionsstellen der Gemeinschaft sind verpflichtet, jede ihnen angebotene Zuckermenge zum Interventionspreis anzukaufen. Um jedoch die Gefahr einer Überproduktion zu vermeiden, gilt diese Verpflichtung nur im Rahmen gewisser Quoten. Zu diesem Zweck sind jedem Zuckerhersteller eine Grundquote und eine Höchstquote zugewiesen.

Die Höchstquote beträgt in Deutschland, Frankreich und Italien 135 % und in Belgien und in den Niederlanden angesichts des in diesen beiden Ländern gewählten besonderen Systems 116 % der Grundquote. Die Hersteller haben daher die Gewähr, daß sie ihren Zucker bis zur Höhe der Höchstquote zum Interventionspreis absetzen können. Liegt die Produktion zwischen der Grundquote und der Höchstquote, müssen sie aber für den die Grundquote überschreitenden Teil eine Produktionsabgabe zahlen. Übersteigt die Produktion dagegen die Höchstquote, so besteht keine Absatzgarantie. Die über die Höchstquote hinausgehenden Mengen sind auf dem Weltmarkt abzusetzen, ohne daß die Ausfuhrerstattungen in Anspruch genommen werden können.

Gegenüber dem Weltmarkt, auf dem Zucker zu einem üblicherweise niedrigeren Preis angeboten wird, wird der Markt der Gemeinschaft durch die Festsetzung eines Schwellenpreises abgesichert, der mehr als 16 % über dem Interventionspreis liegt.

Die Gemeinschaftsregelung sieht mehrere Beihilfemaßnahmen zugunsten der Zuckerhersteller vor, um es ihnen zu ermöglichen, ihre Überschüsse abzusetzen. Hierzu zählt vor allem die Gewährung einer Erstattung bei der Ausfuhr auf den Weltmarkt und für die Lieferung von Zucker an die chemische Industrie. Ferner können Prämien für die Denaturierung von Zucker für Futterzwecke vorgesehen werden.

Was die Lagerhaltung angeht, so sind die Hersteller verpflichtet, für jede im Rahmen ihrer Höchstquote hergestellte Menge eine Abgabe zu zahlen. Die Lagerkosten werden ihnen dann pauschal und entsprechend der Dauer der Lagerung erstattet.

Auf dem italienischen Markt besteht eine besondere Lage, die sowohl durch die Gemeinschaftsregelung als auch durch Sondermaßnahmen der nationalen Behörden bedingt ist. In Italien besteht ein regionalisierter Interventionspreis, der um rund 5 % über dem in den übrigen Gemeinschaftsländern geltenden Interventionspreis liegt. Seit Inkrafttreten der Gemeinschaftsregelung wurde der Preis des in Italien verkauften

Zuckers mit einer „sovrapprezzo" genannten Abgabe von 23 Lire je kg belastet. Dieser Belastung unterliegen sowohl Zucker aus italienischer Produktion als auch eingeführter Zucker. Wenn der nach Italien eingeführte Zucker voll mit diesem „sovrapprezzo" belastet würde, läge der Preis über dem von den italienischen Behörden festgelegten Verkaufspreis. Die italienischen Behörden haben daher im Rahmen der „Cassa Conguaglio Zucchero" ein Ausschreibungssystem eingeführt, wonach ein Teil des Betrages dieser Belastung ausgeschrieben wird. Diese Ausschreibungen sind allen italienischen wie nicht-italienischen Unternehmen zugänglich, die Zucker herstellen, verkaufen oder verwenden. Die angebotene Menge muß mindestens 1 000 Tonnen betragen. In den letzten Ausschreibungen ist vorgesehen, daß bis zu 25 % der zugeschlagenen Gesamtmenge von Unternehmen eingeführt werden können, die nicht als Zuschlagsempfänger in Betracht gezogen worden waren, gleichwohl aber ein Angebot unterbreitet hatten. In diesem Fall kommen die genannten Unternehmen in den Genuß einer Ermäßigung des „sovrapprezzo" in Höhe des durchschnittlichen Wertes der in der Ausschreibung in Betracht gezogenen Ermäßigungen. Das Ausschreibungssystem gilt nur für die Einfuhr von Weißzucker, während für die Einfuhr von Rohzucker eine feste Ermäßigung des „sovrapprezzo" um rund die Hälfte zugestanden wird, ohne daß der Weg über die Ausschreibung gewählt werden muß.

In Italien ist ein Verbraucherhöchstpreis durch die nationalen Behörden auf der Grundlage des regionalisierten Interventionspreises festgelegt, wobei die übrigen hinzukommenden Preiselemente bestimmt worden sind, insbesondere die Handelsspannen.

Die Gemeinschaftsregelung läßt die tatsächliche Bildung der Preise auf den Märkten der einzelnen Mitgliedstaaten unberührt. Die Möglichkeit, Zucker innerhalb der Grenzen der Höchstquoten an die Interventionsstellen zum Interventionspreis zu verkaufen, verhindert lediglich, daß der Verkaufspreis innerhalb der Gemeinschaft für eine längere Zeit und in spürbarem Ausmaß unter den Interventionspreis sinkt. Tatsächlich hat die unerwartete Zunahme der Produktion und der Überschüsse dazu geführt, daß die Verkaufspreise in den meisten Mitgliedstaaten und im allgemeinen den Richtpreis unterschritten. In der Mehrzahl der Mitgliedstaaten und der Wirtschaftsjahre lagen die Preise in der Nähe des Interventionspreises, während sie in den Niederlanden und in Deutschland höher waren und manchmal dem Richtpreis nahekamen.

Ein Vergleich der Preise in den einzelnen Mitgliedstaaten kann jedoch nur annähernd sein, weil es schwierig ist zu bestimmen, wie die einzelnen Unternehmen die Kosten für die Fracht (effektiv oder pauschal), die Verpackungen und die Vermarktungskosten berechnen und welche Zahlungs- und Lieferfristen sie vereinbart haben und ob eventuelle Qualitätsunterschiede sich in dem Preis niederschlagen.

Auch der Handel zwischen den Mitgliedstaaten ist keinerlei Beschränkungen durch die Gemeinschaftsregelung unterworfen. Bald nach dem Inkrafttreten dieser Gemeinschaftsregelung wurden indessen Klagen der Händler und der Verarbeitungsindustrie über die Entwicklung des zwischenstaatlichen Handels laut. An die Kommission wurden verschiedene Fälle herangetragen, in denen belgische und französische Lieferanten trotz der erheblichen Überschüsse in ihren Gebieten Abnehmern aus anderen Mitgliedstaaten erklärten, zu einer Lieferung nicht imstande zu sein, weil ihre verfügbaren Mengen für das Inland reserviert seien.

Diese offensichtlich künstliche Angebotsverknappung und gewisse auf verschiedenen nationalen Märkten beobachtete restriktive Maßnahmen veranlaßten die Kommission, Nachprüfungen auf den Märkten der Mitgliedstaaten vorzunehmen und Auskünfte einzuholen. Das Ergebnis dieser Ermittlungen führte zur Einleitung des vorliegenden Verfahrens. Im Verlaufe dieses Verfahrens sind die im Nachstehenden zusammengefaßten Feststellungen getroffen worden.

C

12. Die Zuckerhersteller der Gemeinschaft waren vom Beginn des Inkrafttretens der Zuckermarktordnung bestrebt, eine allgemeine Regelung über den Absatz von Zucker auf den einzelnen nationalen Märkten für den menschlichen Konsum und über den Absatz der beträchtlichen Überschußmengen insbesondere auf Drittmärkten herbeizuführen.

Diesem Ziel diente insbesondere die Sitzung vom 30. Mai 1968 in München im Rahmen des C.O.E.F.S. (Comité Européen des Fabricants de Sucre), an der Vertreter der wichtigsten Zuckerhersteller und Zukkerorganisationen des Gemeinsamen Marktes teilnahmen und die die Verteilung der verfügbaren Mengen auf den Markt des Überschußzuckers und den Markt des für den menschlichen Konsum in der Gemeinschaft bestimmten Zuckers zum Gegenstand hatte.

Im Anschluß an diese Sitzung — im Juli 1968 — wurde von den französischen Zuckerherstellern, die sich vor die Probleme des Absatzes der Überschußmengen gestellt sahen, versucht, diese Probleme im Rahmen der „Association Syndicale de Défense des Intérêts Économiques, Agricoles et Sucriers" zu lösen.

Ihr Zweck war die gleichmäßige Verteilung der Produktionsmengen auf die genannten Märkte und eine Poolung der Erlöse. Die Vereinbarung, die gemäß den Vorschriften der Verordnung Nr. 17 bei der Kommission angemeldet war, wurde nur im Jahre 1968/1969 praktiziert (1). In diesem Wirtschaftsjahr verkauften die französischen Hersteller Zucker zum Export in Drittstaaten, zur Denaturierung oder zur Verwendung in der chemischen Industrie nur unter der Bedingung, daß der gelieferte Zucker tatsächlich für den vorgesehenen Verwendungszweck bestimmt war. In einigen Fällen war in den Verkaufsverträgen vorgesehen, daß der in erster Linie für einen der genannten Verwendungszwecke gelieferte Zucker auch auf anderen Märkten abgesetzt werden konnte, jedoch nur unter Zahlung eines bestimmten Preisaufschlags.

In der Kampagne 1969/1970 wurden die Verkaufsprinzipien der Zuckerhersteller der Gemeinschaft allgemeiner formuliert. Es wurde nicht nur im Verhältnis zwischen bestimmten Mitgliedstaaten, sondern allgemein von der Zusammenarbeit der Zuckerhersteller, insbesondere im Rahmen der Lieferungen von Hersteller an Hersteller, gesprochen. Nach internen Vermerken des belgischen Händlers „Export" über Besprechungen mit R.T. über deren Verkaufspolitik vom 23. und 30. April 1970 hatte deren Vertreter diese Verkaufspolitik allgemein wie folgt präzisiert: „pas de mouvements de marchandises de pays à pays, ce n'est qu'en concertation de producteur à producteur" (2). Auch R.T. selbst berief sich wiederholt auf den Wunsch zur Rationalisierung, der zur immer engeren Zusammenarbeit mit den großen Gruppen von Zuckerherstellern führte, und auf die verschiedenen Absprachen mit bestimmten Zuckerhersteller-Raffinerien (Schreiben an Export vom 6. Februar 1970).

In einem Fernschreiben an R.T. umschrieb „Export" diese Verkaufspolitik mit den Worten: „Chacun chez soi" (3) und präzisierte in einem Fernschreiben an Sucre Union: „... respecter ainsi la même règle ‚chacun chez soi' que celle que les fabricants de sucre européens ont adoptée dans leur ensemble, du moins les plus grands groupes de fabricants raffineurs ..." (4).

Dieser Grundsatz „chacun chez soi" ist auf unterschiedliche Weise angewandt worden, und zwar je nach den Besonderheiten des betreffenden Marktes (Marktstruktur, Lage der für die Lieferungen in Betracht kommenden Zuckerfabriken und Stellung des Zuckerlandes) und je nach der Lage in den jeweiligen Zuckerwirtschaftsjahren (Versorgungslage und Ernteergebnis).

Die Zuckerhersteller haben hierfür insbesondere folgende Maßnahmen ergriffen:

— Zucker unmittelbar oder mittelbar an Wettbewerber in anderen Verkaufsgebieten zu verkaufen,

— Zucker in einem anderen Verkaufsgebiet nur mit Zustimmung der dortigen Konkurrenten zu verkaufen,

— Zucker in einem anderen Verkaufsgebiet zu einem Preis zu verkaufen, der dem von den Konkurrenten angewandten Preis angepaßt war,

— die Händler zur Befolgung dieser Verkaufspolitik zu verpflichten.

Diese verschiedenen Maßnahmen sind in Anbetracht der jeweiligen Marktgegebenheiten getrennt oder insgesamt angewandt worden.

Es ist daher angebracht, das Marktverhalten der beteiligten Unternehmen auf den einzelnen Märkten und in den einzelnen Kampagnen besonders darzustellen.

13. Was insbesondere Italien angeht, so war dieses Land schon immer auf Einfuhren aus anderen Ländern angewiesen, um seinen Bedarf zu decken. Im Jahre 1968/1969 waren die italienischen Einfuhren jedoch vor allem deswegen relativ gering, weil die italienische Produktion im vorangegangenen Jahr außergewöhnlich gut gewesen war und bedeutende Lagervorräte vorhanden waren, die den Einfuhrbedarf verringerten. Dennoch erschien die Versorgungslage gewissen italienischen Verarbeitungsindustrien, die sich über das Ausbleiben von Angeboten von Lieferanten aus anderen Mitgliedstaaten beklagten, nicht zufriedenstellend. Letztere — dies gilt insbesondere für die französischen und belgischen Hersteller — verfügten über erhebliche Zuckermengen, die sie zum Teil zum Zwecke der Denaturierung oder der Ausfuhr in Drittländer verkauften.

Aus einigen Unterlagen über Verkäufe, die im Jahre 1968/1969 abgeschlossen worden sind, ergibt sich bereits, daß die französischen und belgischen Hersteller ihre Verkäufe nach Italien untereinander aufgeteilt hatten, indem sie ihre Verkaufsbedingungen vereinheitlichten und ihren italienischen Abnehmern zusicherten, daß sie andere Verkäufe auf dem italienischen Markt nur zu einem höheren Preis tätigen würden.

Zu Beginn des Wirtschaftsjahres 1969/1970 wurde anläßlich des Abschlusses neuer Verkaufsverträge über sehr umfangreiche Mengen zwischen den fran-

(1) Die Würdigung dieser Vereinbarung nach Artikel 85 ist einem anderen Verfahren vorbehalten.

(2) *Übersetzung:* „keine Warenbewegungen von Land zu Land, es sei denn im Wege der Abstimmung zwischen Hersteller und Hersteller".

(3) *Übersetzung:* „jeder bei sich".

(4) *Übersetzung:* „... auf diese Weise denselben Grundsatz ‚jeder bei sich' zu beachten, wie er von den europäischen Zuckerherstellern in ihrer Gesamtheit angenommen worden ist, wenigstens was die größten Gruppen von Hersteller-Raffinerien angeht".

zösischen und belgischen Lieferanten einerseits und der im Namen der italienischen Abnehmer handelnden Gesellschaft Eridania andererseits in einer Sitzung vom 29. Juli 1969 in Paris die Frage erörtert, wie den Angeboten von Außenseitern auf dem italienischen Markt zu begegnen sei. Um die mit der Ausfuhr nach Italien zusammenhängenden Fragen ganz allgemein zu regeln, trafen sich die Vertreter der beteiligten Unternehmen am 11. September 1969 in Genua. Wie aus der anschließenden Geschäftskorrespondenz zwischen den Unternehmen, die sich auf dem italienischen Markt als Importeure oder Exporteure von Zucker betätigen, hervorgeht, wurden in dieser Sitzung die Grundlagen für die Lieferungen von Zukker nach Italien festgelegt.

Die vorgenannte Geschäftskorrespondenz läßt vor allem das Bestehen zweier Gruppen erkennen, die damit betraut sind, die Lieferung von Zucker nach Italien zusammenzufassen. Es handelt sich einerseits um die Gruppe der französischen, der belgischen und — für das Jahr 1969/1970 auch der deutschen — Zuckerhersteller (im folgenden „Gruppe der Lieferanten" genannt) und andererseits um die Gruppe der italienischen Abnehmer (im folgenden „Gruppe der Importeure" genannt). Die Gruppe der Lieferanten umfaßt im wesentlichen die französischen Unternehmen Béghin, Say, Générale Sucrière, Lebaudy-S.U.C. und manchmal auch Sucre-Union, das belgische Unternehmen R.T., das deutsche Unternehmen SZ AG (nur für das Jahr 1969/1970) und die französische Gesellschaft Sucres & Denrées, die vor allem den Zuckergroßhandel betreibt und mit der Zusammenfassung der Angebote der Gruppe der Lieferanten und mit der Organisation der Lieferungen nach Italien (mit Ausnahme der SZ AG) betraut ist. Die Gruppe der Importeure umfaßte ursprünglich die italienischen Zuckerhersteller, die an der Sitzung vom 11. September 1969 in Genua teilgenommen hatten, insbesondere die Gesellschaften Eridania (mit der Koordinierung der Gruppe beauftragt), Società Italiana per l'Industria degli Zuccheri, Romana Zucchero e Zuccherificio del Volano, Zuccherificio e Raffineria di Pontelongo e Cavarzere-Produzioni Industriali, Agricola Industriale Emiliana (A.I.E.), Zuccherificio di Sermide, S.A.D.A.M., Società Fondiaria Agricola Industriale (S.F.A.I.) und S.P.I.C.A.-Lauis. In der Folge übernahm die Gesellschaft Eridania die S.F.A.I. und die S.P.I.C.A.-Lauis. Die Zuccherificio e Raffineria di Pontelongo wurde die Société Générale de Sucreries, die zusammen mit der Cavarzere-Produzioni Industriali die Kontrolle über die Società Italiana per l'Industria degli Zuccheri erwarb. Die A.I.E. erwarb ihrerseits die Kontrolle über die Romana Zucchero und die Zuccherificio del Volano.

Wie aus den Kaufbestätigungen der italienischen Hersteller an ihre Abnehmer hervorgeht, wurde der von der Gruppe der Importeure eingeführte Zucker aus der inländischen Produktion an Verbraucher und die italienische weiterverarbeitende Industrie geliefert. Nach den vorhandenen Statistiken haben die der Gruppe der Importeure angehörenden italienischen Zuckerhersteller praktisch ungefähr 75 % der ausgeschriebenen Importmengen aufgebracht. Die Eridania oder einem anderen Mitglied der Gruppe zugeschlagenen Mengen wurden gänzlich von der Gruppe der Lieferanten geliefert. Im Wirtschaftsjahr 1969/1970 waren 15 % der von der Gruppe nach Italien zu liefernden Menge der SZ AG vorbehalten, die die entsprechende Menge auch tatsächlich geliefert hat (ohne daß Sucres & Denrées in die Abwicklung dieser Lieferungen eingeschaltet war). Neben dieser Zusammenarbeit mit den französischen und belgischen Herstellern bestand weiterhin eine Abstimmung zwischen SZ AG und den italienischen Herstellern dahingehend, daß der übergroße Teil der Exporte der SZ AG nach Italien unmittelbar an die italienischen Hersteller zum Zwecke des Weitervertriebs zu den inländischen Preisen und Bedingungen geliefert worden ist.

Darüber hinaus verpflichteten sich die vorgenannten ausländischen Zuckerhersteller (die SZ AG nur im Jahre 1969/1970), an etwaige Zuckerabnehmer, insbesondere die verarbeitende Industrie, nicht zu verkaufen, es sei denn zu heraufgesetzten Preisen (Zuschlag von 1,25 ffrs/100 kg für das Jahr 1968/1969, von 1,65 ffrs für 1969/1970 und von 1,75 ffrs für 1970/1971). Daher bleiben die außerhalb der Gruppe der Lieferanten vorgenommenen Lieferungen nach Italien auf geringe, von Außenseitern angebotene Mengen begrenzt. In einer Sitzung vom 22. September 1970 in Genua zwischen Mitgliedern beider Gruppen wurden die bereits eingegangenen und angewandten wechselseitigen Verpflichtungen erneut bestätigt, um gewisse Schwierigkeiten zu überwinden, die von Zeit zu Zeit zwischen Lieferanten und Abnehmern aufgetreten waren. Auch in den Jahren 1970/1971 und 1971/1972 wurde der größte Teil des italienischen Einfuhrbedarfs durch Direktlieferungen der ausländischen Hersteller an die italienischen Hersteller gedeckt.

14. Was insbesondere die *Niederlande* angeht, so haben die dortigen Hersteller seit 1968/1969 Importzucker in zunehmendem Maße von ihren Konkurrenten, vor allem in Belgien und Deutschland, bezogen. In den drei ersten Zuckerwirtschaftsjahren war das Volumen dieser Einkäufe wie folgt:

	S.U.	*C.S.M.*
1968/1969	251 Tonnen	5 150 Tonnen
1969/1970	72 Tonnen	5 660 Tonnen
1970/1971	24 600 Tonnen	10 353 Tonnen

Die wichtigsten Wettbewerber, die ihnen diesen Zukker geliefert haben, sind die R.T. und (seit 1970/1971) Pfeifer & Langen. Im Jahre 1971/1972 nahmen diese Einkäufe noch zu; während dieses Jah-

res nahm beispielsweise S.U. allein der Firma Pfeifer & Langen 10 400 Tonnen Weißzucker ab. Keine dieser Lieferungen erstreckte sich auf Rohzucker. Sieht man von dem größten Teil der Lieferungen an die S.U. im Jahre 1968/1969 ab, die Zucker zu Denaturierungszwecken betrafen, so wurde der Weißzucker in den Niederlanden über das Vertriebsnetz der niederländischen Hersteller zu denselben Bedingungen und Preisen vertrieben wie inländischer Zucker. Zu einem großen Teil wurde er auch in den Verpackungen und unter den Warenzeichen der niederländischen Hersteller verkauft. Daneben haben R.T. und Pfeifer & Langen keine Lieferungen an andere Abnehmer auf dem niederländischen Markt getätigt.

Nach dem Inkrafttreten der Gemeinschaftsregelung haben sich die R.T. und die niederländischen Hersteller S.U. und C.S.M. geweigert, Zucker an Kunden im Lande ihrer Wettbewerber zu liefern. Diese Weigerung haben die Hersteller damit begründet, daß die verfügbaren Mengen für den nationalen Markt reserviert werden müßten, und, ungeachtet der vorhandenen großen Überschußmengen, vor allem in Belgien, keine Exportmöglichkeiten bestünden.

In den Jahren 1968/1969 und 1969/1970 lieferte R.T. nur einige Hundert Tonnen Zucker in die Niederlande aus, mit der Auflage, daß dieser Zucker zur Denaturierung verwendet wurde. In diesen Jahren wies die R.T. die belgischen Exporteure wiederholt darauf hin, daß Zucker in die Niederlande nicht frei exportiert werden könne. Solche Ausfuhren sollten nur über und auf Antrag der niederländischen Hersteller C.S.M. und S.U. vorgenommen werden, um diesen die Kontrolle über die Einfuhren zu ermöglichen.

Nachdem in diesen beiden ersten Jahren von Zucker, der hauptsächlich aus Frankreich, zum Teil aber auch aus Belgien von kleinen unabhängigen Zuckerfabriken oder über unabhängige deutsche Händler eingeführt worden war, ein ziemlich lebhafter Wettbewerbsdruck auf den niederländischen Markt ausgegangen war, beschlossen die R.T. und die niederländischen Hersteller, die belgischen und die niederländischen Händler in ihr Absatzsystem einzubeziehen. Mit Ausnahme ihrer Direktlieferungen an die niederländischen Hersteller räumte die R.T. zu diesem Zweck den Gesellschaften Export und Hottlet seit dem Jahr 1970/1971 das Alleinverkaufsrecht in den Niederlanden ein, mit der Auflage, daß diese Unternehmen nur an solche Abnehmer oder Endverbraucher lieferten, für welche die niederländischen Zukkerhersteller C.S.M. und S.U. ihre Zustimmung erteilt hatten. Dies wurde von den Herstellern mit dem Wunsch begründet, die Struktur des niederländischen Marktes nicht stören zu wollen. Die R.T. machte die Einräumung dieses Alleinverkaufsrechts an die belgischen Händler davon abhängig, daß diese auch Zukker, der von belgischen, von der R.T.-Gruppe unabhängigen Herstellern stammt, nicht mehr in die Niederlande ausführten.

Tatsächlich haben die niederländischen Hersteller der Lieferung von belgischem Zucker in die Niederlande nur unter der Bedingung zugestimmt, daß dieser Zukker an die Milchindustrie geliefert wurde. Zu diesem Zweck haben die niederländischen Händler, die normalerweise die Milchindustrie versorgen, in ihren Kaufangeboten für belgischen Zucker darauf hingewiesen, daß der Zucker für Abnehmer bestimmt war, für welche die niederländischen Hersteller ihre Zustimmung erteilt hatten, und daß die Verkaufsverträge eine Klausel enthielten, wonach der Zucker für die Milchindustrie bestimmt war.

Die niederländische Milchindustrie verbraucht ziemlich große Zuckermengen, die rund 50 000 bis 70 000 Tonnen pro Jahr betragen. Dieser Zucker wird bei der Herstellung von Dosenmilch verwendet, die hauptsächlich für die Ausfuhr bestimmt ist.

In dem Jahr 1970/1971 wurden sehr geringe Mengen belgischen Zuckers auch an die niederländische chemische Industrie geliefert. Für die Verkäufe an die chemische Industrie galt die gleiche Verkaufsregelung wie für die Verkäufe an die Milchindustrie.

An dieser Art des Vorgehens wurde auch im Jahre 1971/1972 festgehalten. Die Verkäufe an die Milchindustrie nahmen sogar erheblich zu. Die R.T. hat erklärt, in diesem Jahre den größten Teil der 70 000 Tonnen Zucker, den sie in diesem Jahr in die Niederlande exportiert habe, an die Milchindustrie geliefert zu haben.

Die beiden niederländischen Zuckerhersteller, die S.U. und die C.S.M., vereinigten fast die gesamte Zuckerproduktion der Niederlande auf sich. Die Einfuhr von Zucker nach den Niederlanden beträgt rund 10 bis 15 % der inländischen Produktion. Außerdem haben diese Hersteller nahezu die Gesamtheit des eingeführten Zuckers kontrolliert, mit Ausnahme eines Teils der vorwiegend französischen Zuckerlieferungen im Jahre 1968/1969.

Im Jahre 1968/1969 haben die niederländischen Händler beträchtliche Zuckermengen in Frankreich eingekauft. Die Lieferung dieses Zuckers — rund 90 000 Tonnen — wurde auf mehrere Jahre verteilt. Der größte Teil dieses Zuckers (etwa 70 000 Tonnen) wurde von Sucre-Union und ein geringerer Teil von der Gesellschaft L. B. geliefert, die Zucker für Rechnung von Lebaudy-S.U.C. verkaufte.

Im Anschluß an diese Einfuhren wurde zwischen den niederländischen Herstellern und Händlern vereinbart, daß die letzteren den von ihnen eingeführten Zucker zu einem Preis verkaufen mußten, der im Vergleich zum Preis aus niederländischer Produktion nicht wettbewerbsfähig war. Außerdem waren die letzten eingeführten Mengen in Säcken von 50 kg und in Paketen von 1 kg mit der Marke der S.U. zu liefern. Der verpackte Zucker wurde danach an die Hersteller weiterverkauft, damit sie ihn selbst zu ihren Preisen und Bedingungen weitervertreiben konnten. In den Jahren 1969/1970 und 1970/1971 wurden auf diese Weise mehr als 14 000 Tonnen eingeführten französischen Zuckers von den niederländischen Herstellern aufgekauft. Der Einkaufspreis der niederländischen Hersteller lag geringfügig unter den Preisen, zu denen dieser Zucker anschließend weiterverkauft wurde und die die gleichen waren wie die Verkaufspreise für Zucker aus niederländischer Produktion.

Die niederländischen Händler mußten den Vorschriften dieser Vereinbarung zustimmen, da ihnen die niederländischen Hersteller — insbesondere die S.U. — damit drohten, ihre herkömmlichen Einfuhren von Zucker für die verarbeitende Industrie im Veredelungsverkehr dadurch unmöglich zu machen, daß sie selbst die Verarbeitungsbetriebe zu den Bedingungen des Weltmarktes belieferten.

Vom folgenden Wirtschaftsjahr (1970/1971) an haben die niederländischen Hersteller die niederländischen Händler in ihre Vereinbarung mit der R.T. einbezogen. Die Lieferung belgischen Zuckers geschieht seitdem über die belgischen und niederländischen Händler im Einvernehmen mit den niederländischen Herstellern C.S.M. und S.U. An dieser Art des Vorgehens wurde auch im Jahre 1971/1972 festgehalten.

15. Was insbesondere den Export von Zucker in das *westdeutsche Absatzgebiet* und den Vertrieb von importiertem Zucker in diesem Gebiet betrifft, ist folgendes festzustellen: Pfeifer & Langen hat seit 1968/1969 in zunehmendem Umfang Zucker von Konkurrenten in Belgien und Frankreich bezogen:

	Weißzucker	*Rohzucker*
1968/1969	1 000 Tonnen	—
1969/1970	881 Tonnen	8 361 Tonnen
1970/1971	22 900 Tonnen	24 853 Tonnen

Vertragspartner der Verträge über die Rohzuckerlieferungen war R.T.

Im Jahre 1971/1972 hat diese Tendenz, Zucker von ausländischen Konkurrenten zu beziehen, angehalten, wenn man berücksichtigt, daß die eigene Produktion der BRD größer und damit der Zuschußbedarf geringer war als im vorangegangenen Jahre. Pfeifer & Langen hat weniger Weißzucker importiert (3 574 Tonnen), aber weiterhin beträchtliche Mengen Rohzucker (23 419 Tonnen) von R.T. bezogen. Noch größere Rohzuckermengen bezieht Pfeifer & Langen von nicht der WZV angeschlossenen Werken in Norddeutschland, nämlich ca. 125 000 Tonnen pro Kampagne. Auf der anderen Seite hat Pfeifer & Langen im Jahre 1971/1972 nicht unerhebliche Mengen an Konkurrenten in anderen Mitgliedstaaten verkauft, nämlich 10 400 Tonnen an S.U. (im Vorjahr 1970/1971 4 600 Tonnen).

Der von ausländischen Konkurrenten bezogene Zukker wurde — gegebenenfalls nach Verarbeitung — durch die WZV bzw. Pfeifer & Langen zu denselben Preisen und Bedingungen und unter denselben Warenzeichen vertrieben wie die inländische Ware. Soweit Pfeifer & Langen an niederländische Konkurrenten verkaufte, wurde die Ware auf diesem Markt wie Inlandsware weitervertrieben.

Neben diesen Lieferungen von Hersteller an Hersteller weisen die vorhandenen statistischen Unterlagen weitere Importe in das westdeutsche Absatzgebiet aus. Diese Lieferungen waren in den Jahren 1968/1969 und 1969/1970 gering; in den Jahren 1970/1971 und 1971/1972 waren sie etwas bedeutender, erreichten aber bei weitem nicht den Umfang der Importe von Pfeifer & Langen. Verglichen mit dem Gesamtabsatz von Zucker für den menschlichen Konsum in diesem Gebiet stellen diese Importe weniger als 3 % dar (bei den Importen sind sowohl Weiß- als auch Rohzucker berücksichtigt worden, weil es sich — nach Verarbeitung des Rohzuckers durch die inländische Industrie — um einen einheitlichen Markt handelt). Die in den Statistiken weiter ausgewiesenen Lieferungen aus dem Norden sind in erster Linie den Verkäufen von Zucker, der von WZV-Mitgliedern in Niedersachsen erzeugt wird, den Verkäufen über die gemeinsame Verkaufsorganisation NWZV sowie den Verkäufen von Rohzucker an Pfeifer & Langen zuzuschreiben.

Bezüglich der weiteren Lieferungen seitens ausländischer Anbieter in das Absatzgebiet der WZV haben die Ermittlungen folgendes ergeben: Soweit Zucker zum Zwecke der Denaturierung oder zum Export in Drittstaaten geliefert wurde, war den eingeschalteten Händlern regelmäßig die Verpflichtung auferlegt, den zu diesen Zwecken gelieferten Zucker nicht zum menschlichen Konsum in der Gemeinschaft weiterzuveräußern, wie zahlreiche Beispiele der Lieferungen französischer und belgischer Hersteller aus dem Jahre 1968/1969, aber auch — was die belgischen Hersteller angeht — aus den Jahren 1970/1971 und 1971/1972 zeigen. Dies erklärte sich vor allem daraus, daß Zukker zur Denaturierung oder zum Export in Drittstaa-

ten grundsätzlich zum Interventionspreis und damit billiger verkauft wurde als Zucker zum menschlichen Konsum in der Gemeinschaft. Die Einhaltung dieser Verpflichtung wurde daher auch genau überwacht.

Ein freier Weiterverkauf wurde nur auf Anfrage und unter einem Preisaufschlag gestattet. Als nach dem Wegfall der Denaturierungsprämie im Jahre 1969 Zucker, der ursprünglich zur Denaturierung bestimmt war, in Deutschland zu niedrigeren als den üblichen inländischen Preisen weiterverkauft wurde, gab der Lieferant R.T. aus Anlaß der Proteste der deutschen Zuckerhersteller seinem Exporthändler Export am 24. Juli 1969 die Anweisung, diese Operationen zu unterbinden und neue Geschäfte dieser Art in Zukunft weder nach Deutschland noch in die Niederlande abzuschließen. Einige Händler, die Denaturierungszucker ohne Genehmigung zu niedrigeren Preisen weiterverkauft hatten, wurden auf Schadenersatz in Anspruch genommen. Seitdem sind Weiterverkäufe von zur Denaturierung geliefertem Zucker auf dem Markt für den menschlichen Konsum in der Gemeinschaft nicht mehr festgestellt worden.

Im Jahre 1968/1969 sind Fälle von Lieferverweigerungen festgestellt worden, in denen ausländischer Zucker nach Deutschland zum menschlichen Konsum weitergeliefert werden sollte. Ein saarländischer Händler, der französischen Zucker bezogen hatte, begründete die Nichtbelieferung eines Abnehmers in der BRD damit, daß die deutsche Zuckerindustrie seine französischen Lieferanten dazu angehalten habe, sich am deutschen Markt zurückzuhalten.

Im Jahre 1969/1970 haben Verkäufe belgischen Zukkers durch Zuckerhändler stattgefunden, bei denen für den Fall der Weiterveräußerung zum menschlichen Konsum in Deutschland festgelegt war, daß „die Zustimmung der Firma Pfeifer & Langen" einzuholen sei oder daß ein Preisaufschlag von 10 FB zu berechnen sei.

Zu Beginn des Jahres 1970/1971 nahmen die Importanfragen zu, da sich in Deutschland eine Zuckerverknappung abzeichnete, in Belgien dagegen weiterhin Überschußlage bestand, weil nach dem Wegfall der fixen Denaturierungsprämien und wegen der niedrigeren Exportvergütungen der Absatz innerhalb der Gemeinschaft lohnender erscheinen mußte. Tatsächlich wurden wesentlich größere Mengen als im vorangegangenen Jahr eingeführt, aber zu drei Viertel auf dem Wege der Lieferungen von Hersteller an Hersteller. Anfragen deutscher Importeure an den belgischen Exporthändler Export wurden nach Rückfragen bei R.T. in einer Reihe von Fällen ablehnend beschieden. Entweder wurde, wie sich aus der Geschäftskorrespondenz der entsprechenden Lieferanten und Abnehmer ergibt, mitgeteilt, daß R.T. im Augenblick für eine solche Bestimmung nicht auf dem Markt sei, oder es wurde nach enger Kontaktnahme zwischen R.T. und Pfeifer & Langen ein Preis verlangt, der nicht interessant genug erschien. Dieser Preis wurde unter Anpassung an den von Pfeifer & Langen mitgeteilten Inlandspreis errechnet. Als Ausgangspunkt wurde der für Abnehmer in Aachen praktizierte Ab-Werk-Inlandspreis gewählt (der 1—2 % über dem Preis in anderen Teilen des WZV-Absatzgebietes lag). Hiervon wurden Fracht- und Grenzabfertigungskosten sowie ein Betrag abgesetzt, der den deutschen Abnehmern als „kleiner Preisvorteil"(0,5 %) gegenüber den Inlandsangeboten eingeräumt war. Das Ziel war, den deutschen Inlandsmarkt im Rahmen der Kundschaft von Pfeifer & Langen nicht zu stören. R.T. verlangte von seinem Exporthändler Export, daß dieser Preis auch für eventuelle Exporte von Zucker anderer belgischer Herkunft angewendet wurde.

Im Oktober 1970 gelang es der WZV und Pfeifer & Langen, eine Erhöhung der Inlandspreise um 1,50 DM/100 kg (knapp 2 %) durchzusetzen (der im Dezember 1970 eine weitere von 2 DM folgte). Im November 1970 teilten die ursprünglich interessierten deutschen Händler Export mit, daß sie inzwischen über ihren gesamten Bedarf Jahresverträge mit der inländischen Industrie abgeschlossen hätten.

Soweit deutsche Händler Zucker von der WZV oder Pfeifer & Langen beziehen, wird ihnen die Verpflichtung auferlegt, Zucker anderer Herkunft nur mit deren Zustimmung zu vertreiben.

Das Absatzgebiet der WZV ist in verschiedene Verkaufszonen eingeteilt. In bestimmten Verkaufszonen verkauft die WZV nur über vier Gebietskommissionäre. In den mit diesen abgeschlossenen Kommissionsverträgen ist u. a. festgelegt, daß die Kommissionäre in ihren Verkaufszonen im eigenen Namen und für Rechnung der WZV zu den von dieser festgelegten Lieferungs- und Zahlungsbedingungen nur an Großhändler, die verarbeitende Industrie und gleichzustellende Firmen verkaufen.

Die Kommissionärin erhält eine Grundkommissionsvergütung, eine Delkredere vergütung und eine „Gebietskommissionsvergütung". Die letztere ist eine Sondervergütung „für alle Lieferungen, die — im gegenseitigen Einvernehmen — nicht über die Gebietskommissionärin unmittelbar abgewickelt werden". Übersteigt der Ab-Fabrik-Preis den Interventionspreis der Kategorie 2 um einen bestimmten Betrag, so erhält die Kommissionärin eine preisabhängige Kommissionsvergütung, die von der Höhe des jeweiligen Mehrerlöses abhängt. Die Weitergabe der Kommissionsvergütung in jeglicher Form an die Kundschaft ist untersagt.

In dem an das Verkaufsgebiet der NZV angrenzenden Gebiet hat sich die WZV des Vorverkaufsrecht („first hand") ausbedungen; der Kommissionär hat alle an-

gebahnten Geschäfte der WZV anzuzeigen und abzuwarten, ob sie von ihrem Vorverkaufsrecht Gebrauch macht. Der Kommissionär verpflichtet sich — gleichzeitig für die von ihm abhängigen Unternehmen — innerhalb des besonderen Interessengebietes keinen Zucker für bzw. über andere inländische oder ausländische Hersteller oder Händler zu verkaufen — auch nicht im eigenen Namen und für eigene Rechnung — es sei denn mit ausdrücklicher Zustimmung der WZV. Für den Fall des nicht vorher genehmigten Verkaufs von Zucker anderer Herkunft oder des Verkaufs über nicht vereinbarte Vertriebswege sind Vertragsstrafen vorgesehen.

Pfeifer & Langen hat mit den Zwischenhändlern der WZV „Handelsvertreterverträge" abgeschlossen, die u. a. das Verbot vorsehen, Zucker anderer Herkunft ohne Zustimmung von Pfeifer & Langen weder als Handelsvertreter noch als Eigenhändler zu vertreiben.

Andere Händler werden nur dann von der WZV und Pfeifer & Langen direkt beliefert, wenn sie einen der vorstehend beschriebenen Verträge unterschreiben oder sich mit diesen Vertragsprinzipien einverstanden erklärt haben; dies ist der Fall für einige Händler, die schon vor dem Jahre 1968/1969 wichtige Kunden in Nordrhein-Westfalen beliefert haben. Haben sie sich mit den Vertragsprinzipien der WZV nicht einverstanden erklärt, werden sie an die jeweiligen Gebietskommissionäre verwiesen.

Die WZV hat nach den Feststellungen der Kommission die Einhaltung des Wettbewerbsverbots kontrolliert, indem sie sich von den durch sie belieferten Händlern über den etwaigen Vertrieb von Zucker anderer Herkunft für den menschlichen Bedarf in ihrem Absatzgebiet berichten ließ. Den für WZV und Pfeifer & Langen tätigen Zwischenhändlern ist es dagegen unbenommen, Zucker zur Denaturierung und insbesondere Zucker auf Drittmärkten zu vertreiben. Diese Tätigkeit macht einen erheblichen Teil ihres Umsatzes aus.

16. Was insbesondere den Export von Zucker in das *süddeutsche Absatzgebiet* (SZV, SZ AG und Franken) und den Vertrieb von importiertem Zucker in diesem Gebiet betrifft, ist folgendes festzustellen. Die SZ AG und Franken haben seit dem Jahre 1970/1971 in zunehmendem Umfang Zucker von ihren Konkurrenten in Frankreich bezogen:

SZ AG

	Raffinierter Zucker	*Rohzucker*
1970/1971	286 Tonnen	11 200 Tonnen
1971/1972	4 500 Tonnen	13 900 Tonnen

Franken

	Raffinierter Zucker	*Rohzucker*
1970/1971	—	—
1971/1972	4 000 Tonnen	9 200 Tonnen

Der Rohzucker wurde von Béghin bezogen, der raffinierte Zucker von Béghin und Sucre Union. Der so bezogene Zucker wurde — gegebenenfalls nach Verarbeitung — zu denselben Preisen und Bedingungen und unter denselben Warenzeichen vertrieben wie inländische Ware.

Die SZ AG hat ihrerseits den übergroßen Teil ihrer EWG-Exporte (durchschnittlich 75 %) unmittelbar an ihre Konkurrenten geliefert, nämlich an italienische Hersteller (1 500, 17 100, 8 400 und 17 000 Tonnen in den letzten vier Wirtschaftsjahren).

Neben diesen Lieferungen von Hersteller an Hersteller weisen die vorhandenen statistischen Unterlagen weitere Lieferungen, hauptsächlich aus Frankreich, in das Absatzgebiet der SZV aus. Diese Importe waren in den Jahren 1968/1969 und 1969/1970 sehr gering und machten ca. 1 % des Gesamtabsatzes in diesem Gebiet aus (die für das Saarland bestimmten Lieferungen französischer Hersteller sind dabei ausgeklammert). In den Jahren 1970/1971 und 1971/1972 war ihr Anteil nicht wesentlich größer; mengenmäßig treten sie immer mehr hinter die durch die süddeutschen Hersteller selbst vorgenommenen Import zurück.

Die Statistiken weisen ferner Lieferungen aus anderen Gebieten der BRD in das Absatzgebiet der SZV aus. Es ist zu berücksichtigen, daß die nach Ländern aufgegliederten Statistiken kein ganz genaues Bild erlauben. Fest steht aber, daß ein großer Teil der Lieferungen aus Nordrhein-Westfalen nach Rheinland-Pfalz in die Gebiete erfolgte, die noch zum Absatzgebiet der WZV gehören, wie umgekehrt die Lieferungen nach Hessen zu einem beträchtlichen Teil den Verkäufen von Zucker des SZV-Mitglieds Friedberg in dem zum SZV-Absatzgebiet gehörenden Teil Hessens zuzuschreiben sind. Unter allen diesen Umständen kann der Anteil des Absatzes der SZV und ihrer Mitglieder in dem von der WZV deutlich abgegrenzten süddeutschen Verkaufsgebiet auf mindestens 90—95 % beziffert werden. Der Verkauf der Produktion der SZV-Mitglieder erfolgt mit Ausnahme der zur Denaturierung und zum Export bestimmten Mengen ganz überwiegend über die SZV, die die Preise und die Verkaufspolitik selbständig festsetzt.

Was die Möglichkeiten des Vertriebs von Zucker aus der Produktion von Herstellern, die nicht zur SZV gehören, ins Absatzgebiet der SZV und ihrer Mitglieder angeht, so haben die Ermittlungen folgendes ergeben:

Die SZV bedient sich bei ihrem Vertrieb im Inland der Einschaltung von 17 Bezirksvertretern. Die als

„Handelsvertreterverträge" bezeichneten Vereinbarungen sehen die Verpflichtung der Handelsvertreter vor, Geschäfte nur im Namen und für Rechnung der SZV abzuschließen, sich den Weisungen der SZV zu unterwerfen, die Kunden regelmäßig zu besuchen (mit Unterstützung der SZV), auf die ordnungsgemäße Abwicklung der Verkäufe zu achten, die Bonität der Kunden sorgfältig zu überwachen, die von ihnen in ihrem Bezirk eingerichteten und unterhaltenen Lager ohne zusätzliche Vergütung zu betreuen und insbesondere eine weitere Vertretung eines Herstellers oder Händlers von Zucker oder dessen Konkurrenzprodukten und die Eigenhandelstätigkeit mit Zucker nur mit vorheriger Genehmigung der SZV zu übernehmen (andernfalls ist die fristlose Kündigung des Vertrages vorgesehen).

Die SZV-Mitglieder können den Zucker ihrer Produktion über dieselben Bezirksvertreter vertreiben, da hierfür die Genehmigung der SZV als erteilt gilt.

Hersteller, die nicht SZV-Mitglieder sind, können ihren Zucker über die Bezirksvertreter nur vertreiben, wenn sie die vorherige ausdrückliche Genehmigung der SZV erhalten haben.

Die bezeichneten Handelsunternehmen sind Sortimentsvertreter, die neben Zucker andere Produkte als Eigenhändler vertreiben. Im Zuckersektor werden sie in gewissem Umfang — da der Zucker der SZV-Mitglieder nicht ausschließlich durch die SZV vertrieben wird — auch unmittelbar für einzelne oder mehrere SZV-Mitglieder tätig.

Soweit sie Zucker anderer Herkunft zur Veredelung oder Spezialzuckersorten für andere Unternehmen vertreiben wollten, ist ihnen die Genehmigung erteilt worden, und zwar im Falle des Tätigwerdens für mehrere SZV-Mitglieder nach vorheriger Abstimmung zwischen den verschiedenen Geschäftsherren. Dies gilt sowohl für Zucker ausländischer Herkunft als auch für Zucker, der in anderen Gebieten der BRD erzeugt worden ist.

Die SZV verkauft gelegentlich auch über Eigenhändler. In anderen Gebieten der BRD ist sie nicht vertreten. Sie importiert und exportiert selbst nicht. Import- und Exportgeschäfte werden ebenso wie Lieferungen zum Zweck der Denaturierung unmittelbar durch die SZV-Mitglieder vorgenommen.

Die SZV-Mitglieder, insbesondere Franken, bedienen sich für die von ihnen selbst durchgeführten Verkäufe für den menschlichen Konsum innerhalb der Gemeinschaft in der Regel derselben Zwischenhändler wie die SZV. Die von ihnen geschlossenen Verträge haben im wesentlichen denselben Inhalt wie die vorstehend beschriebenen Handelsvertreterverträge der SZV.

Seit dem Bestehen der SZV wenden die SZV-Mitglieder und insbesondere die SZV selbst ein System von Jahresmengen- oder Treuerabatten an. Auf einer Reihe von Rechnungs- bzw. Verkaufsverträgen der SZV heißt es: „Bei ausschließlicher Deckung Ihres Jahresbedarfs bei unseren Gesellschafterfabriken vergüten wir auf den Kontraktpreis am Ende des Zukkerwirtschaftsjahres (30. Juni) einen Jahresmengenrabatt in Höhe von 0,30 DM je 100 kg." Bei einem Teil der Kunden, vor allem im Westen des Absatzgebietes der SZV, wird dieser Jahresmengenrabatt von 0,30 DM/100 kg sofort von der Rechnung abgesetzt.

Der Rabatt wird nach den Erklärungen der Beteiligten auch dann gewährt, wenn der Abnehmer in gewissem Umfang Zucker anderweitig bezieht. Nach den Feststellungen der Kommission ist aber zumindest in einigen Fällen der Treuerabatt gestrichen oder die Streichung angekündigt worden, wenn der betreffende Abnehmer weiterhin Zucker importierte. Das hat zu einer Einstellung dieser Importe durch diese Abnehmer geführt.

17. Was das Verhalten der R.T. *gegenüber den belgischen Händlern Export und Hottlet,* die traditionsgemäß belgischen Zucker ausführen, angeht, so hat dieser Hersteller die Aufnahme von Bestimmungsklauseln in die Verkaufsverträge mit diesen Händlern erzwungen, nach denen diese verpflichtet sind:

— Zucker der R.T. nur an die konkurrierenden niederländischen Hersteller weiterzuverkaufen und die gleiche Verpflichtung auch etwaigen Zwischenhändlern aufzuerlegen;

— Zucker der R.T. im Land dieser konkurrierenden Hersteller nur mit deren Zustimmung weiterzuverkaufen und die gleiche Verpflichtung auch etwaigen weiteren Zwischenhändlern aufzuerlegen;

— Zucker der R.T. auf dem Überschußmarkt (Denaturierung, chemische Industrie, Ausfuhren nach dem Weltmarkt) nur unter der Bedingung weiterzuverkaufen, daß dieser Zucker tatsächlich nur einem dieser Verwendungszwecke zugeführt wird, und die gleiche Verpflichtung auch eventuellen weiteren Zwischenhändlern aufzuerlegen.

Solche Klauseln wurden systematisch in alle Verkaufsverträge aufgenommen, welche die R.T. mit den beiden belgischen Händlern abgeschlossen hat. Außerhalb der Verträge, die solche Klauseln enthalten, weigert sich die R.T., Zucker an sie zu liefern. Die Anwendung dieser Klauseln durch die beiden Händler wurde insbesondere durch die Ankündigung bewirkt, Zucker für die Ausfuhr in Drittländer, die bei beiden Händlern einen großen Teil ihres Zucker-

umsatzes ausmacht, nicht mehr zu liefern. Mangels anderer Bezugsquellen mußten beide Händler diesem Druck von R.T. nachgeben.

Auf dem belgischen Markt wird beiden Händlern ebenso wie anderen Zwischenhändlern nur ein Tätigwerden als Kommissionär oder als Makler gestattet. Es ist ihnen daher unmöglich, den von R.T. für den belgischen Markt gelieferten Zucker zu exportieren.

D

18. Was die *Ausschreibungen der Exportvergütungen für Drittstaaten* angeht, sieht die Gemeinschaftsregelung für die Ausfuhr des innerhalb der Höchstquote hergestellten Zuckers in Drittländer die Zahlung einer periodischen Erstattung vor, um den Zukkerherstellern der Gemeinschaft zu ermöglichen, einen Teil ihrer Produktion auf dem Weltmarkt abzusetzen, wo der Zuckerpreis im allgemeinen deutlich unter dem in der EWG festgelegten Preis liegt. Seit dem Jahre 1969/1970 gibt es außerdem ein Ausschreibungssystem zur Erlangung weiterer Ausfuhrerstattungen, deren Höhe sich nach den auf die Ausschreibung eingehenden Angeboten richtet.

Zu Beginn des Jahres 1970 haben die wichtigsten französischen und belgischen Hersteller, nämlich die Unternehmen Say, Béghin, Lebaudy-SUC, Générale Sucrière, Sucre-Union, R.T. sowie Sucres & Denrées sich über diese Ausschreibungen abgestimmt. Dies ergibt sich insbesondere aus einem Fernschreiben von R.T. an „Export", in dem es heißt: „... Suppression de la concurrence aux restitutions de manière à ce que tout producteur soit assuré au minimum du prix d'intervention. En conséquence, suppression de la lutte pour placer des quantités sur le marché intérieur où l'on est sûr du prix plutôt que de devoir exporter (ceci s'applique essentiellement à la France) ..." (1) Diese genannten Unternehmen umfassen alle großen Zuckerhersteller der beiden Überschußländer der Gemeinschaft sowie den wichtigsten französischen Händler, Sucres & Denrées. Mehrere dieser Hersteller haben eingeräumt, eine Absprache über die auf diese Ausschreibungen abzugebenden Angebote getroffen zu haben. Diese Abstimmung erstreckte sich sowohl auf die zur Ausfuhr anzubietenden Mengen als auch auf die Höhe der Erstattungen.

Die den Zuschlagsempfängern erteilten Lizenzen für die Ausfuhr nach dem Weltmarkt lassen ihnen eine gewisse Frist für die Durchführung der Lieferung. Da diese Lizenzen seit dem Jahre 1970/1971 übertragbar geworden sind, haben deutsche Händler einen sehr großen Teil der zugeschlagenen Mengen erhalten. Es ist nicht bewiesen, daß diese Abstimmung im Jahre 1971/1972 fortgesetzt worden ist.

II

Die wichtigsten Hersteller und Anbieter von Zucker in der Gemeinschaft haben seit dem Zuckerwirtschaftsjahr 1968/1969 aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen angewandt, die darin bestehen, die Zuckerlieferungen zwischen Mitgliedstaaten zu kontrollieren, ihre jeweiligen Märkte abzuschirmen und damit den Wettbewerb zwischen jeweils bestimmten Gruppen von Herstellern und Anbietern von Zucker erheblich einzuschränken. Diese Verhaltensweisen sind insbesondere durch folgende Maßnahmen verwirklicht worden:

— Lieferungen von Hersteller an Hersteller,

— Maßnahmen bezüglich der zwischenstaatlichen Lieferungen an andere Abnehmer als die Hersteller (Einverständnis der Hersteller des Bestimmungslandes, Anwendung höherer Preise oder Anpassung an das Preisniveau des Bestimmungslandes),

— Maßnahmen gegenüber Handelsunternehmen, die deren Möglichkeiten des freien Imports oder Exports im Gemeinsamen Markt ausschließen oder einschränken und sie damit verpflichten, die Abstimmung zwischen Herstellern zu respektieren,

— Abstimmung über die Angebote im Rahmen der Ausschreibungen der Vergütungen nach Drittstaaten.

A

1. Was die Lieferungen nach *Italien* angeht, besteht eine aufeinander abgestimmte Verhaltensweise zwischen den folgenden Unternehmen:

— Eridania, Società Generale di Zuccherifici, Cavarzere-Produzioni Industriali, Società Italiana per

(1) *Übersetzung:* „... Unterdrückung des Wettbewerbs um die Exportvergütungen, um jedem Hersteller wenigstens den Interventionspreis zu garantieren. Infolgedessen Unterdrückung des Kampfes um den Absatz der Mengen auf dem Inlandsmarkt, wo der Preis sicherer ist als im Falle des Exports (dies gilt insbesondere für Frankreich) ...".

l'Industria degli Zuccheri, Romana Zucchero, Zuccherificio del Volano, Agricola Industriale Emiliana (A.I.E.), SADAM, Zuccherificio di Sermide auf der einen Seite und

— Sucre & Denrées, Béghin, Sucre-Union, Say, Générale Sucrière, Lebaudy-SUC, R.T. und die SZ AG auf der anderen Seite.

Diese aufeinander abgestimmte Verhaltensweise besteht darin: Die vorgenannten italienischen Hersteller haben in Abstimmung untereinander Zucker von den genannten französischen, belgischen und süddeutschen Herstellern unmittelbar erworben, um dann diesen Zucker zu denselben Preisen und Bedingungen wie die Inlandsware weiterzuvertreiben. Diese Lieferungen unter den Herstellern sind quotenmäßig aufgeteilt und — mit Ausnahme der SZ AG — über Sucres & Denrées gemeinsam abgewickelt worden. Individuelle Lieferungen dieser Hersteller an andere Abnehmer in Italien erfolgten mit einem Preisaufschlag. Die Abstimmung zwischen den Beteiligten ist auf den gemeinsamen Sitzungen, an denen die beteiligten Unternehmen teilgenommen haben, beschlossen worden und findet in der Korrespondenz über die betreffenden Lieferungen ihren Niederschlag. Die SZ AG hat nach den Feststellungen der Kommission nur im Jahre 1969/1970 an der Gruppe der Lieferanten teilgenommen, hat aber weiterhin den größten Teil ihrer Exporte nach Italien unmittelbar an die mit ihr konkurrierenden italienischen Hersteller geliefert.

Diese aufeinander abgestimmte Verhaltensweise bezweckt und bewirkt eine Einschränkung und Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes.

2. Auf dem italienischen Markt ist jeglicher Wettbewerb zwischen den französischen, belgischen und deutschen Herstellern und der Gruppe der italienischen Importeure ausgeschlossen worden. Die Beschränkungen sind deswegen besonders offensichtlich, weil einerseits die Lieferanten die zu liefernden Mengen nach Quoten untereinander aufgeteilt haben (bei der SZ AG war dies nach den der Kommission vorliegenden Anhaltspunkten nur im Jahre 1969/1970 der Fall) und weil andererseits die französischen und die belgischen Lieferanten ihre Angebote über Sucres & Denrées zusammengefaßt haben, während die italienischen Hersteller durch die Gesellschaft Eridania vertreten wurden.

Ohne diese Lieferungen zwischen Herstellern, die beträchtliche Mengen betrafen, würden die Hersteller der Überschußgebiete — insbesondere Frankreich und Belgien — ihren Zucker auf dem italienischen Markt individuell verkaufen und die Mengen, die Preise und die Vertriebswege selbst bestimmen. Für die an ihre Konkurrenten verkauften Mengen haben sie auf eine unabhängige Vertriebstätigkeit auf dem italienischen Markt verzichtet.

Diese Lieferungen zwischen Herstellern ermöglichten den als Käufer auftretenden Herstellern, über größere Zuckermengen zu verfügen und — da es sich um ein weitgehend homogenes Produkt handelt — diese zu denselben Preisen und Bedingungen wie Zucker ihrer eigenen Produktion weiterzuveräußern. Diese Möglichkeit ergab sich aus der Bildung der Gruppe der Importeure.

Die Beteiligten haben vorgetragen, daß die Zusammenfassung der Nachfrage (Importeure) und des Angebots (Lieferanten) durch das von den italienischen Behörden eingeführte Ausschreibungssystem erforderlich geworden sei, vor allem wegen der sehr großen auf einmal ausgeschriebenen Mengen. Angesichts der großen Nachfrage seien die ausländischen Lieferanten veranlaßt, die zugeschlagenen Zuckermengen entsprechend ihren Lieferkapazitäten untereinander aufzuteilen. Nur die großen italienischen Zuckerunternehmen verfügten über ein Vertriebsnetz, das den Verkauf der eingeführten großen Zuckermengen gewährleisten könne. Die Zusammenfassung der Lieferungen habe zu einer wesentlichen Rationalisierung der Transportkosten geführt (Erlangung besonders günstiger Frachttarife seitens der SNCF). Schließlich seien die Zuckerlieferungen nach Italien nicht ausschließlich zwischen den beiden Gruppen — der Importeure und der Lieferanten — ausgeführt worden; es hätten auch Direktlieferungen an andere italienische Abnehmer stattgefunden, insbesondere von Sucre-Union und Générale Sucrière.

Dieses Vorbringen ist nicht geeignet, das Vorliegen von Wettbewerbsbeschränkungen auszuschließen. Das in Italien angewandte Ausschreibungssystem macht eine derartige Zusammenfassung von Nachfrage und Angebot nicht erforderlich. Der größte Teil der nach Italien importierten Zuckermengen ist Gegenstand des Import-Ausschreibungsverfahrens gewesen, diese Lieferungen sind jedoch im Rahmen des zwischen den interessierten Herstellern der einzelnen Länder einverständlich geschaffenen Absatzsystems abgewickelt worden. Bezüglich dieser beträchtlichen Zuckermengen ist der Wettbewerb auf dem italienischen Markt vollständig ausgeschlossen worden.

Normalerweise hat ein Hersteller kein Interesse daran, seine Erzeugnisse in großen Mengen an einen oder mehrere Wettbewerber zu verkaufen; er kann höhere Erlöse erzielen, wenn er sie unmittelbar an die

interessierten Händler und Verbraucher liefert. Daher müssen die vorliegenden Lieferungen von Hersteller an Hersteller als ein wirksames Mittel verstanden werden, den Wettbewerb zwischen den Beteiligten zu beschränken und die italienischen Verbraucher daran zu hindern, ihren Zuckerbedarf frei bei den ausländischen Herstellern zu decken. Die durch die Lieferungen zwischen Herstellern hervorgerufene Wettbewerbsbeschränkung wiegt um so schwerer, als sie im Vergleich zu den übrigen zwischenstaatlichen Warenbewegungen einen ganz erheblichen Teil ausmachen.

3. Die Gruppe der Lieferanten hat sich ferner gegenüber der Gruppe der Importeure verpflichtet, Lieferungen an andere italienische Abnehmer nur unter einem Preisaufschlag vorzunehmen. Diese Preiserhöhung, die von beiden Gruppen im gegenseitigen Einvernehmen beschlossen worden ist, umfaßte — wie sich aus der Korrespondenz zwischen den Beteiligten ergibt — einerseits eine Handelsmarge und andererseits eine (mehrmals erhöhte) Sicherheitsmarge zugunsten der italienischen Hersteller.

Indem sich die Mitglieder der Gruppe der Lieferanten verpflichtet haben, gegenüber allen Abnehmern, die nicht der Gruppe der Importeure angehörten, einen Preisaufschlag anzuwenden, ist jeder freie Verkauf von Zucker in Italien erheblich erschwert, wenn nicht gar unmöglich gemacht worden, denn zu dem Preisaufschlag kamen noch andere Nachteile bei solchen Geschäften hinzu, insbesondere Ausschreibungsrisiken, das Erfordernis großer Mengen und höhere Transportkosten. Nach einer Reihe von häufig erfolglosen Versuchen in den ersten Wirtschaftsjahren, Zucker aus der Gemeinschaft zu günstigeren Bedingungen zu erhalten, haben sich die unabhängigen italienischen Abnehmer damit abgefunden, ihre Aufträge an ihre üblichen Lieferanten, die italienischen Zuckerproduzenten, zu vergeben.

Die Lieferungen, die nach Italien außerhalb der Lieferungen zwischen der Gruppe der Lieferanten und der Gruppe der Importeure durchgeführt worden sind, waren vor allem auf Grund der durch das Vertriebssystem auferlegten Beschränkungen sehr gering.

Die bedeutendsten italienischen Abnehmer, insbesondere die industriellen Verbraucher, waren gezwungen, Jahresverträge mit den der Gruppe der Importeure angehörenden italienischen Zuckerherstellern abzuschließen, da sie von den ausländischen Verkäufern keine festen und günstigen Angebote erhalten konnten.

Die Anwendung eines Preisaufschlags hat dazu geführt, daß andere italienische Zuckerabnehmer gehalten waren, Kaufverträge zu ungleichen Bedingungen für gleichwertige Leistungen abzuschließen. Die Anwendung eines höheren Preises läßt sich nicht bezüglich der Marge für die Vertriebskosten rechtfertigen und erst recht nicht bezüglich der Sicherheitsmarge.

4. Diese aufeinander abgestimmte Verhaltensweise hat verhindert, daß Zucker französischer, belgischer und süddeutscher Herkunft frei auf dem italienischen Markt in Wettbewerb mit den italienischen Herstellern geliefert wurde, und stellt daher eine Einschränkung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes dar. Sie ist geeignet, den Handel zwischen Mitgliedstaaten in einer Weise zu beeinträchtigen, die für die Verwirklichung der Ziele eines einheitlichen zwischenstaatlichen Marktes nachteilig sein kann. Sie fällt daher unter das Verbot des Artikels 85 Absatz 1. Da sie bei der Kommission nicht gemäß Artikel 4 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 angemeldet worden ist, kommt schon deshalb eine Freistellungserklärung nach Artikel 85 Absatz 3 nicht in Betracht.

B

1. Was die Zuckerlieferungen *auf dem niederländischen Markt* angeht, haben die Unternehmen S.U. und C.S.M. auf der einen sowie R.T. und Pfeifer & Langen auf der anderen Seite eine abgestimmte Verhaltensweise praktiziert.

Diese abgestimmte Verhaltensweise besteht darin, daß die niederländischen Hersteller Zucker von den belgischen und deutschen Herstellern unmittelbar erworben haben, um diesen Zucker zu denselben Preisen und Bedingungen wie Inlandsware weiterzuvertreiben. Die Abstimmung der Beteiligten ergibt sich für die Lieferungen von belgischem Zucker aus der Geschäftskorrespondenz, in der deutlich gesagt ist, daß R.T. ohne das Einverständnis der niederländischen Hersteller keine Lieferungen nach den Niederlanden durchführen werde, und aus der Art und Weise, in der R.T. seine Exporthändler dazu angehalten hat, nicht nur Zucker ihrer eigenen Produktion, sondern auch Zucker anderer belgischer Herkunft nach den Niederlanden nur mit Zustimmung der niederländischen Hersteller oder für genau festgelegte Bestimmungszwecke zu liefern. Andere Lieferungen belgischen Zuckers nach den Niederlanden sind im Einvernehmen zwischen den beteiligten Herstellern nur an bestimmte Abnehmer vorgenommen worden (niederländische Milchindustrie). Was die Lieferungen von deutschem Zucker angeht, besteht die abgestimmte Verhaltensweise darin, daß Pfeifer & Langen systematisch und in zunehmendem Umfang an die niederländischen Hersteller geliefert hat, ohne daß es daneben andere Lieferungen in nennenswertem Umfang gegeben hätte.

Das Grundprinzip der aufeinander abgestimmten Verhaltensweise zwischen R.T. und den beiden niederländischen Herstellern S.U. und C.S.M., aus dem heraus R.T. mit Ausnahme der Lieferungen an ihre

Wettbewerber in den Jahren 1968/1969 und 1969/1970 Zucker nicht für die Ausfuhr nach den Niederlanden bereitgestellt hat, ist mehrere Male bekräftigt worden und kommt besonders in einem Brief der R.T. an Export zum Ausdruck, in dem es heißt: „Bezüglich Hollands besteht das Grundprinzip darin, daß wir nichts unternehmen wollen, was für die kommerziellen Interessen von S.U. bzw. C.S.M. nachteilig sein könnte, wie auch letztere nichts zu unternehmen wünschen, was die R.T. stören würde."

Dieses abgestimmte Verhalten bezweckt und bewirkt eine Einschränkung und Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes.

2. Tatsächlich ist auf dem niederländischen Markt zwischen den belgischen und deutschen Lieferanten und den vorgenannten niederländischen Herstellern jeder Wettbewerb ausgeschaltet worden. Ohne die Lieferungen zwischen Herstellern würden diese belgischen und deutschen Unternehmen, die geographisch am günstigsten liegen, ihren Zucker auf dem niederländischen Markt individuell verkaufen und die Preise und die anderen Verkaufsbedingungen selbst festsetzen und ihre eigenen Warenzeichen verwenden. Für die Lieferungen an ihre Wettbewerber haben die Hersteller auf eine unabhängige Vertriebstätigkeit auf dem niederländischen Markt verzichtet.

Die Lieferungen zwischen Herstellern haben es den niederländischen Herstellern erlaubt, als Käufer über bedeutendere Zuckermengen zu verfügen und sie anschließend, da es sich um ein weitgehend homogenes Produkt handelt, zu denselben Preisen und Bedingungen zu verkaufen wie den Zucker aus ihrer eigenen Produktion.

Was im übrigen speziell die Lieferungen von belgischem Zucker angeht, haben die Beteiligten vorgetragen, ein Teil der Lieferungen von R.T. an C.S.M. werde auf Grund einer Abmachung vorgenommen, nach der R.T. leichtlöslichen Würfelzucker für die C.S.M. herstellt, da letztere die hierfür erforderlichen Anlagen nicht besitze. Weitere Verkäufe der R.T. dienten dazu, den Fächer der von C.S.M. verkauften Zuckerqualitäten zu vervollständigen.

Demgegenüber steht jedoch fest, daß R.T. darauf verzichtet hat, diese Zuckerqualitäten in den Niederlanden anderweitig abzusetzen. Die niederländischen Verbraucher haben folglich für diese Zuckerqualitäten keine Wahlmöglichkeiten mehr, da ihnen ein unmittelbares Angebot dieses Zuckers durch die R.T. verschlossen ist. Außer diesen Lieferungen von Zukker spezieller Qualität liefert R.T. an C.S.M. auch in erheblichem Umfang Weißzucker, den die letztere wie Inlandszucker weitervertreibt.

Was die Lieferung von Zucker der R.T. an die S.U. angeht, haben die Beteiligten vorgetragen, daß ein Teil dieser Lieferungen Zucker zur Denaturierung betreffe. Auch wenn indessen die Verwendung des verkauften Zuckers damit auf den Teilmarkt der Tierfuttererzeugung beschränkt wird, wird für die Verbraucher von Zucker für diesen Markt die Zahl der ihnen abgegebenen Angebote begrenzt, so daß ihre Wahlmöglichkeiten stärker eingeengt sind, falls sie überhaupt eine Wahl vornehmen können. Nur ein geringer Teil des von R.T. an S.U. verkauften Zuckers betrifft Zucker zur Denaturierung, der größte Teil betrifft hingegen Weißzucker, der in von der S.U. gestellten Säcken geliefert wird.

Normalerweise hat ein Hersteller kein Interesse daran, seine Erzeugnisse in großen Mengen an einen oder mehrere Wettbewerber zu verkaufen; er kann höhere Erlöse erzielen, wenn er sie unmittelbar an die interessierten Händler und Verbraucher liefert. Daher müssen die vorliegenden Lieferungen von Hersteller an Hersteller als ein wirksames Mittel verstanden werden, den Wettbewerb zwischen den Beteiligten zu beschränken und die niederländischen Verbraucher daran zu hindern, ihren Zuckerbedarf frei bei den ausländischen Herstellern zu decken. Die durch die Lieferungen zwischen Herstellern hervorgerufene Wettbewerbsbeschränkung wiegt um so schwerer, als sie im Vergleich zu den übrigen zwischenstaatlichen Warenbewegungen einen ganz erheblichen Teil ausmachen.

3. Der Wettbewerb auf dem niederländischen Markt ist weiter dadurch beschränkt worden, daß R.T. Zuckerlieferungen ohne die Zustimmung ihrer Wettbewerber S.U. und C.S.M. nicht vornimmt. Die niederländischen Hersteller haben im wesentlichen nur einer Belieferung der Milchindustrie zugestimmt, weil der an diese Industrie gelieferte Zucker größtenteils zur Herstellung von Milcherzeugnissen verwendet wird, so daß davon keinerlei Wettbewerbseffekt auf den Verkauf des Zuckers der niederländischen Hersteller ausgeht.

An dieser Verhaltensweise wurde in den Jahren 1970/1971 und 1971/1972 festgehalten mit der Maßgabe, daß die belgischen und die niederländischen Händler in diese abgestimmten Lieferungen einbezogen wurden. Dies ergibt sich aus den Abmachungen mit diesen Händlern und aus der Art, wie diese durchgeführt worden sind. Zu Beginn des Jahres 1970/1971 sind die Bezugsmöglichkeiten der niederländischen Händler und Verbraucher noch mehr eingeengt worden, da die R.T. die belgischen Händler gehindert hat, daß diese Zucker anderer belgischer Zuckerhersteller in die Niederlande lieferten.

4. Diese aufeinander abgestimmte Verhaltensweise, die verhindern soll, daß belgischer und deutscher

Zucker im Wettbewerb mit den niederländischen Herstellern ungehindert auf den niederländischen Markt geliefert wird, stellt eine Wettbewerbsbeschränkung dar, die den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen geeignet ist. Sie fällt damit unter das Verbot des Artikels 85 Absatz 1 des Vertrages. Da sie bei der Kommission nicht gemäß Artikel 4 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 angemeldet worden ist, kommt schon deshalb eine Freistellungserklärung nach Artikel 85 Absatz 3 nicht in Betracht.

C

1. Was die Lieferungen in das *westdeutsche Absatzgebiet* angeht, besteht seit dem Wirtschaftsjahr 1968/1969 zwischen Pfeifer & Langen und R.T. eine aufeinander abgestimmte Verhaltensweise, auf Grund welcher belgischer Zucker — insbesondere Zucker aus der Produktion von R.T. — in das Absatzgebiet von Pfeifer & Langen bzw. deren Verkaufsorganisation WZV in einer Weise geliefert worden ist, die den Wettbewerbsdruck, der von einem freien Vertrieb dieses Zuckers hätte ausgehen können, erheblich vermindert und eine Abschirmung dieses Marktes ermöglicht hat.

Nachdem R.T. sich im Jahre 1968/1969 fast vollständig — bis auf 2 800 Tonnen — vom deutschen Markt ferngehalten hatte, nahmen die Lieferungen im folgenden Wirtschaftsjahr und vor allem im Jahre 1970/1971 mengenmäßig zu, jedoch entfielen diese in erster Linie auf Lieferungen von Weiß- und Rohzukker an Pfeifer & Langen (weniger bedeutende Mengen auch unmittelbar an die WZV). Daneben ist festgestellt worden, daß Lieferungen belgischen Zuckers an Abnehmer im westdeutschen Absatzgebiet von der Zustimmung von Pfeifer & Langen oder von der Anwendung von Preisen abhängig gemacht worden sind, die an die Preise von Pfeifer & Langen angepaßt waren.

Die Beteiligten haben sich darauf berufen, daß es sich um ein autonomes Verhalten der R.T. und um eine unabhängig festgelegte Verkaufspolitik gegenüber ihren Konkurrenten gehandelt habe. In den Fernschreiben und der sonstigen Geschäftskorrespondenz mit Export habe R.T. versucht, diese Geschäftspolitik ihren Abnehmern klarzumachen und um Verständnis und Befolgung zu werben. Irgendwelchen Druck habe R.T. dabei nicht ausgeübt. Die Deutungen von Export, R.T. habe die Verkaufspolitik mit ihren Konkurrenten abgestimmt, beruhe auf einer Reihe von Mißverständnissen, die auf Meinungsverschiedenheiten und persönliche Spannungen zurückzuführen seien. Pfeifer & Langen macht weiter geltend, daß es sich um Beweismaterial aus dritter Hand handele, das ihnen nicht angelastet werden könne; sie selbst hätten niemals auf eine Beschränkung der Exporte nach Deutschland oder auf eine Preisanpassung hingewirkt. Im übrigen fänden beträchtliche Importe außerhalb des Rahmens der Lieferungen von Hersteller an Hersteller statt.

Die Kommission ist der Auffassung, daß die Ermittlungen eindeutig den Schluß auf eine aufeinander abgestimmte Verhaltensweise zwischen R.T. und Pfeifer & Langen zulassen. Die Äußerungen von Export können nicht mit Mißverständnissen und persönlichen Unstimmigkeiten erklärt werden. Zum einen decken sich diese Äußerungen mit solchen von R.T. selbst. Zum anderen ist das Erfordernis der Zustimmung von Pfeifer & Langen in einem Verkaufsvertrag des zur R.T.-Gruppe gehörenden Unternehmens Moerbeke-Waas ausdrücklich schriftlich festgelegt und kann nicht als einseitige Willenserklärung gedeutet werden. Dasselbe gilt für die Anwendung eines an den deutschen Inlandspreis angepaßten Preises für den Fall des Exports nach Deutschland. Die Berechnung dieses Preises zeigt, daß der von Pfeifer & Langen der R.T. mitgeteilte Verkaufspreis für Aachen als Ausgangspunkt gewählt wurde. Gerade in der Kampagne 1970/1971, aus der die meisten dieser Unterlagen stammen, wären günstige Exporte nach Deutschland möglich gewesen. Die dort angewandten Verkaufspreise sind bei unverändertem Interventionspreis im Oktober und Dezember 1970 zweimal um insgesamt 4 % erhöht worden. Wegen der schlechteren Ernte bestand ein größerer Importbedarf. Die Kommission führt es auf die aufeinander abgestimmte Verhaltensweise zurück, daß bei dieser Lage Lieferungen von R.T. an andere deutsche Abnehmer unbedeutend geblieben sind, daß jedoch die Direktlieferungen von R.T. an Pfeifer & Langen sprunghaft zugenommen haben.

Die ausdrückliche Bezugnahme auf die Zustimmung von Pfeifer & Langen kann in Verbindung mit den übrigen Tatsachen und Hinweisen auf die Zusammenarbeit zwischen der belgischen und der westdeutschen Zuckerindustrie nicht anders als im Sinne einer gegenseitigen Abstimmung über die Lieferungen von R.T. in das Absatzgebiet von Pfeifer & Langen gedeutet werden. Als weitere Indizien für eine solche aufeinander abgestimmte Verhaltensweise wertet die Kommission die wiederholten Hinweise auf den Grundsatz „chacun chez soi", die Art und Weise, in der der Hauptlieferant R.T. seine Exporthändler dazu angehalten hat, nicht nur Zucker seiner eigenen Produktion, sondern auch Zucker anderer belgischer Herkunft nur zu Preisen zu exportieren, die an die Preise des Bestimmungslandes angepaßt sind, sowie den Umstand, daß die Zuckerindustrie des Bestimmungslandes die wichtigsten Händler im eigenen Lande durch das Verbot, Fremdzucker nicht ohne ihre Zustimmung zu vertreiben, an sich gebunden hat, so daß auch ausländischen Außenseitern der Absatz in dem Absatzgebiet der WZV erschwert und jedenfalls über die an WZV und Pfeifer & Langen gebundenen Händler unmöglich gemacht worden ist.

Alle diese Maßnahmen wären nicht verständlich, wenn sie nicht auf einer Abstimmung zwischen den bedeutendsten Zuckerherstellern der beteiligten Länder beruhten. Pfeifer & Langen hätte unzweifelhaft

die Möglichkeit gehabt, R.T. in ihrem eigenen Gebiet — vor allem in den grenznahen Teilen Belgiens — einen wirksamen Wettbewerb zu liefern, wobei höhere Erlöse als beim Export in Drittstaaten hätten erzielt werden können. Auf der anderen Seite wäre es das normale Bestreben der R.T. gewesen, ihre Überschußmengen in dem nahegelegenen Zuschußgebiet der WZV abzusetzen, wo die R.T. — vor allem im Jahre 1970/1971 nach den mehrmaligen Preiserhöhungen durch die WZV und Pfeifer & Langen — Verkäufe hätte tätigen können, da die Transportkosten — wie schon die Lieferungen von Hersteller an Hersteller zeigen — keine entscheidende Rolle spielen. Tatsächlich hat R.T. nur in sehr geringem Umfang an bestimmte Kunden in dem Absatzgebiet der WZV geliefert. Die anderen in den Statistiken ausgewiesenen Importe entfallen auf Lieferungen kleinerer Hersteller an Endabnehmer und — in immer geringer werdendem Umfang — an freie Händler. Wie die Beteiligten vorgetragen haben, war Pfeifer & Langen bemüht, „gezielt den Bemühungen entgegenzutreten, in die Kundschaft einzudringen", und zwar — neben der Anwendung besonders günstiger Preise in den grenznahen Bezirken — durch die Verpflichtung der im Absatzgebiet der WZV anbietenden Zwischenhändler, nur bei der WZV und deren Mitgliedern zu beziehen.

Die vorstehend dargelegte aufeinander abgestimmte Verhaltensweise hatte zum Zweck und zur Folge, den Wettbewerb innerhalb des Gemeinsamen Marktes zu verhindern, einzuschränken und zu verfälschen.

2. Die von Hersteller an Hersteller erfolgenden Lieferungen ermöglichen dem abnehmenden Hersteller, über größere Zuckermengen zu verfügen. Da es sich um ein weitgehend homogenes Erzeugnis handelt, wird Zucker vom Abnehmer — d. h. vom Hersteller oder seiner Verkaufsorganisation — zu denselben Preisen und Bedingungen und unter derselben Marke weiterverkauft, wie der von ihm hergestellte oder vertriebene Zucker.

Ohne diese Verkäufe zwischen Wettbewerbern würde R.T. ihre Erzeugnisse selbständig auf den Nachbarmärkten vertreiben; sie würde die Mengen, die Preise, die Vertriebswege und die Aufmachung des Zuckers selbst bestimmen. Für die an ihre Wettbewerber in den übrigen Mitgliedstaaten verkauften Mengen verzichten die Hersteller auf eine eigene Absatzpolitik. Normalerweise liegt es nicht im Interesse eines Herstellers, seine Produkte an einen Konkurrenten zu verkaufen, anstatt sie selbst zu vertreiben, wozu R.T. in Anbetracht ihrer günstigen geographischen Lage und der an Importen interessierten Abnehmer (Weiterverarbeitungs- und Handelsunternehmen) ohne weiteres in der Lage wäre. Wenn R.T. dennoch regelmäßig und systematisch an Pfeifer & Langen liefert, und zwar zu Bedingungen, die für R.T. ungünstiger sind als im Falle eines Vertriebs über Zwischenhändler, so kann dies nur damit erklärt werden, daß eine aufeinander abgestimmte Verhaltenweise besteht, die eine Einschränkung des Wettbewerbs zwischen den beteiligten Herstellern zum Zweck und zur Folge hat.

Die Beteiligten haben demgegenüber darauf hingewiesen, daß die Lieferungen von Herstellern sowohl für den Lieferanten als auch für die abnehmende Zuckerindustrie wirtschaftlich sinnvoll seien. Was die Lieferungen von Rohzucker angehe, so seien die Vorteile evident, denn auf diesem Wege werde den Käufern ermöglichst, ihre erheblichen, die Eigenproduktion übersteigenden Kapazitäten auszunutzen und sich an grenznahe Rohzuckerfabriken zu wenden. Die Fabriken lägen wesentlich näher als die nächste Rohzukkerfabrik in Norddeutschland und auch die Art der für Rohzucker zu verwendenden Transportmittel lasse Kostensparungen zu. Dem Lieferanten werde es erspart, im Bestimmungsland eine eigene Absatzorganisation mit den Lager- und Service-Problemen aufzuziehen. Der Wettbewerb werde nicht beschränkt, weil die Lieferungen von Hersteller zu Hersteller nicht ausschließlich seien und beträchtliche Mengen über den freien Handel importiert würden.

Hierzu ist festzustellen, daß eine wettbewerbsbeschränkende Wirkung nur in den Fällen verneint werden könnte, in denen ein Hersteller, der selbst über keine Anlagen zur Raffinierung verfügt, die Rohzukkermengen an eine Raffinerie verkauft. Ein solcher Rohzuckerhersteller steht mit dem Hersteller von raffiniertem Zucker nicht in Wettbewerb.

Diese Sachlage ist aber hier nicht gegeben. Vertragspartner der Rohzuckerlieferungen ist R.T., die selbst über bedeutende Raffinerie-Kapazitäten verfügt und in dem ersten Jahre 1968/1969 allen Rohzucker auch selbst verarbeitet hat. Dieser Hersteller ist bezüglich des eventuell zugekauften Rohzuckers im Verhältnis zu dem Hersteller, dem sie einen Teil des Rohzuckers zur Weiterverarbeitung überläßt (Pfeifer & Langen), ebenso als Wettbewerber anzusehen wie bezüglich des raffinierten Zuckers.

Die vorstehenden Überlegungen gelten erst recht für die Lieferungen von bereits raffiniertem Zucker, den die Verkäufer individuell in dem Absatzgebiet des mit ihnen konkurrierenden Herstellers vertreiben könnten. Daß diese Lieferungen nicht ausschließlich sind, ist in diesem Zusammenhang unerheblich.

In ihrem Gesamtzusammenhang betrachtet stellen sich diese Lieferungen von Hersteller an Hersteller als Mittel dar, die so gelieferten Mengen den Dispositionsmöglichkeiten der Abnehmer zu entziehen und so den Wettbewerb zwischen R.T. und Pfeifer & Langen einzuschränken. Die durch diese Lieferungen hervorgerufene Wettbewerbsbeschränkung wiegt um so schwerer, als sie — im Vergleich zu den übrigen zwi-

schenstaatlichen Warenbewegungen — einen ganz erheblichen Teil ausmachen. Die Tatsache, daß die R.T. regelmäßig und in großen Mengen Zucker an ihren Wettbewerber im westdeutschen Absatzgebiet liefert, läßt es zudem als unwahrscheinlich erscheinen, daß sie neben diesen Lieferungen Exporte an andere Abnehmer in diesem Gebiet vornimmt, die einen Wettbewerbsdruck auslösen und die Zusammenarbeit mit Pfeifer & Langen beeinträchtigen könnten. Tatsächlich hat R.T. neben den Lieferungen von Hersteller an Hersteller nur geringfügige Mengen in das westdeutsche Absatzgebiet exportiert.

3. Die Möglichkeit der R.T., außerhalb des Rahmens der Lieferungen von Hersteller an Hersteller in das Absatzgebiet von Pfeifer & Langen zu liefern, sind weiter dadurch eingeschränkt worden, daß solche Exporte ausdrücklich von dem Einverständnis von Pfeifer & Langen abhängig gemacht oder nur dann zugelassen wurden, wenn die Preise an diejenigen von Pfeifer & Langen bzw. der WZV angepaßt waren.

Auf diese Weise ist verhindert worden, daß von den Lieferungen — wenn sie überhaupt zustande kamen — ein Wettbewerbseffekt ausgehen konnte. Hieraus geht hervor, daß die Bezugsmöglichkeiten der Händler und Verbraucher dieser Länder erheblich eingeschränkt worden sind.

In diesem Zusammenhang ist auch erheblich, daß die beiden beteiligten Hersteller Maßnahmen ergriffen haben, die die Handelsunternehmen entweder hinderten, Zucker aus anderen Mitgliedstaaten zu importieren, oder die die Möglichkeiten zum freien Export wesentlich einschränkten. Dieser Sachverhalt wird unter E näher dargestellt.

4. Diese zwischen Pfeifer & Langen und R.T. abgestimmte Verhaltensweise, die den Wettbewerb innerhalb des Gemeinsamen Marktes einschränkte, ist darauf gerichtet, die Märkte Belgiens und des westdeutschen Absatzgebiets gegeneinander abzuschirmen. Sie ist daher geeignet, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen und fällt damit unter das Verbot des Artikels 85 Absatz 1. Da sie bei der Kommission nicht gemäß Artikel 4 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 angemeldet worden ist, kommt schon deshalb eine Freistellungserklärung nach Artikel 85 Absatz 3 nicht in Betracht.

D

Was die Lieferungen in das süddeutsche Absatzgebiet angeht, besteht zumindest seit dem Wirtschaftsjahr 1970/1971 zwischen der SZ AG und Franken auf der einen und Béghin und Sucre Union auf der anderen Seite eine aufeinander abgestimmte Verhaltensweise, aufgrund welcher die SZ AG und Franken in zunehmendem Maße Zucker von den französischen Herstellern unmittelbar erworben haben, um diesen Zucker zu denselben Preisen und Bedingungen wie Inlandsware weiterzuvertreiben. Die Abstimmung der Beteiligten ergibt sich daraus, daß zwischenstaatliche Lieferungen in zunehmendem Umfang von Hersteller an Hersteller erfolgten, um einen Verlust von Kunden und Marktanteilen zu vermeiden, aus der Art und Weise, in der die SZV ebenso wie die SZ AG und Franken ihre Zwischenhändler durch das Verbot, Zucker anderer Herkunft nicht ohne ihre Zustimmung zu vertreiben, an sich gebunden haben, sowie aus der Praktizierung eines Treuerabattsystems, das den Absatz von Importzucker weiter erschwert.

1. Obwohl die französischen Hersteller nach dem Inkrafttreten der die Grenzen öffnenden Zuckermarktordnung der Gemeinschaft angesichts ihres erheblichen Überschusses und des höheren Preisniveaus in Süddeutschland (stets etwa in der Nähe des Richtpreises und damit deutlich über dem in Frankreich praktizierten Preis liegend) Zucker in den süddeutschen Raum hätten liefern können, sind in den ersten beiden Wirtschaftsjahren 1968/1969 und 1969/1970 fast keine Exporte von Frankreich nach Deutschland festzustellen, wenn man von den Exporten in das Saargebiet absieht, das nach dem Inkrafttreten der Gemeinschaftsregelung ebenso wie vorher ganz überwiegend mit französischem Zucker beliefert wird. Die Beibehaltung des Bezirksvertretersystems, das das süddeutsche Absatzgebiet in genau abgegrenzte und kontrollierte Absatzbezirke aufgegliederte und vor allem die Kontrolle des Vertriebs von Fremdzucker ermöglichte, und die Anwendung von Treuerabatten zugunsten von Kunden, die ausschließlich oder fast ausschießlich Zucker von den SZV-Werken bezogen, trugen dazu bei, daß Importe nur in seltenen Fällen und in geringem Umfang erfolgt sind.

Die zahlenmäßige Zunahme der Importe in den Jahren 1970/1971 und 1971/1972 fällt zusammen mit der auffallenden Zunahme der Lieferungen von Hersteller an Hersteller, wie sie die SZ AG ihrerseits bereits in den vorangegangenen Wirtschaftsjahren für ihre Exporte nach Italien vorgenommen hatte.

Die Beteiligten haben vorgetragen, daß diese Lieferungen von Hersteller an Hersteller wirtschaftlich sinnvoll seien, um die erntebedingten Produktionsschwankungen auszugleichen und die vorhandenen Kapazitäten auszunutzen. Der Zukauf von Rohzucker und von Weißzucker minderwertiger Qualitäten zur Verarbeitung zu Flüssigzucker sei wegen der geringeren Transportkosten besonders günstig. Dem Lieferanten werde erspart, im Lande des Käufers eine eigene Absatzorganisation mit den Lager- und Service-Problemen aufzuziehen. Für den Abnehmer bestehe der Vorteil darin, daß ein Verlust von Kunden und Marktanteilen vermieden werde. Die Lieferungen von Hersteller an Hersteller ließen den übrigen zwischenstaatlichen Handel mit Zucker unberührt, der in zunehmendem Umfang im süddeutschen Raum festzustellen sei und weder durch das Bezirksvertreter-

noch durch das Treuerabattsystem irgendwie behindert werde. Wenn diese Einfuhren dennoch relativ gering seien, sei dies auf die Frachtbelastungen zurückzuführen, die einen Absatz in anderen Ländern häufig uninteressant werden ließen.

Hierzu ist zunächst festzustellen, daß die geringen Einfuhren nicht den Frachtbelastungen zugeschrieben werden können. Dies zeigt sich zum einen daran, daß das Saargebiet mit französischem Zucker über große Entfernungen beliefert wird, obwohl die Zuckerfabriken der deutschen Hersteller wesentlich näher liegen. Zum anderen ergibt sich aus den vorgelegten Angaben über die Frachtbelastungen, daß diese auch bei größeren Entfernungen (Lieferung von französischem Werk in das süddeutsche Absatzgebiet) nicht die Differenz zwischen dem in Frankreich angewandten Interventionspreis und dem in Süddeutschland praktizierten Richtpreis übersteigen. Zum dritten zeigen die zahlreichen (meist vergeblichen) Nachfragen süddeutscher Abnehmer, daß ein wirtschaftliches Interesse an einem Import von Zucker aus anderen Mitgliedstaaten besteht.

Die französischen Hersteller wären angesichts ihrer bedeutenden Überschüsse und der erzielbaren interessanten Preise ohne weiteres in der Lage gewesen, ihren Zucker individuell im Absatzgebiet der SZV zu vertreiben. Wenn Béghin und Sucre Union seit dem Jahre 1970/1971 regelmäßig und in zunehmendem Umfang Zucker an ihre wichtigsten Konkurrenten in diesem Absatzgebiet verkaufen und ihnen damit ermöglichen, diesen Zucker wie Inlandsware weiterzuvertreiben, liegt dem eine aufeinander abgestimmte Verhaltensweise zugrunde, die — wie die SZ AG selbst formuliert hat — einen Verlust von Kunden und Marktanteilen vermeiden soll, der im Falle eines individuellen Vertriebs dieser Mengen zu befürchten wäre.

Die Abstimmung zwischen den deutschen und den französischen Herstellern wird dadurch unterstrichen, daß die beteiligten französischen Hersteller neben den Lieferungen von Hersteller an Hersteller an Abnehmer im süddeutschen Absatzgebiet mit Ausnahme des Saargebiets keine nennenswerten Zuckerlieferungen getätigt haben, von denen ein Wettbewerbsdruck hätte ausgehen können. Sie wird ferner durch die Maßnahmen unterstrichen, die die SZV als die mit dem Absatz im Inland betraute Verkaufsorganisation gegenüber ihren Abnehmern getroffen hat. Die Verpflichtung der Zwischenhändler, keinen Zucker von Konkurrenten zu vertreiben, und die Anwendung des Treuerabattsystems zeigen deutlich, daß der freie Bezug von Importware im süddeutschen Absatzgebiet eingeschränkt oder erschwert werden soll. Demselben Ziel dienen die Käufe der wichtigsten SZV-Mitglieder SZ AG und Franken bei ihren französischen Konkurrenten, weil sie ein unmittelbares Auftreten der französischen Hersteller auf dem süddeutschen Markt bezüglich der gekauften Mengen verhindern. Daß die SZV-Mitglieder und nicht die SZV selbst als Käufer französischen Zuckers auftreten, liegt daran, daß die Mitglieder — wie in der Satzung der SZV festgelegt — den Import und den Export sich selbst vorbehalten haben und daß sie über die etwa erforderlichen Verarbeitungsanlagen verfügen.

2. Die vorstehend dargelegte aufeinander abgestimmte Verhaltensweise schränkt den Wettbewerb innerhalb des Gemeinsamen Marktes ein. Sie ermöglicht der SZ AG und Franken, die von Konkurrenten zugekauften Mengen zu den von ihnen bzw. von ihrer Verkaufsorganisation SZV festgelegten Preisen und Bedingungen und damit wie Inlandsware weiterzuveräußern. Durch die aufeinander abgestimmte Verhaltensweise werden der übergroße Teil der für das süddeutsche Absatzgebiet bestimmten Mengen der beiden französischen Hersteller abgesaugt und in die üblichen inländischen Absatzkanäle geleitet. Damit geht von diesen Mengen kein Wettbewerbsdruck aus und die Marktstellung der inländischen Anbieter wird damit verstärkt.

Daß es sich bei den von den französischen Herstellern gelieferten Mengen zu einem großen Teil um Rohzukker und weiterverarbeitungsbedürftigen Zucker minderwertiger Qualität gehandelt hat, steht dieser Annahme nicht entgegen. Die Lieferanten wären ohne weiteres in der Lage — und sind es in den ersten beiden Wirtschaftsjahren auch gewesen — alle anfallenden Rohzuckermengen selbst zu raffinieren und Zukker geringerer Qualität selbst zu Flüssigkeitszucker zu verarbeiten. In diesem Zusammenhang ist es von Bedeutung, daß es den süddeutschen Zwischenhändlern untersagt ist, Zucker aus anderen Mitgliedstaaten zu importieren. Die in Süddeutschland ansässigen Verbraucher sind durch einen Treuerabatt an die SZV gebunden. Auf diese Weise ist eine fast vollständige Abschirmung des süddeutschen Marktes erreicht worden. Dieser Sachverhalt wird unter E näher dargestellt.

3. Die zwischen der SZ AG und Franken auf der einen und Béghin und Sucre Union auf der anderen Seite abgestimmte Verhaltensweise, die den Wettbewerb innerhalb des Gemeinsamen Marktes einschränkte, ist darauf gerichtet, den süddeutschen Markt vom Wettbewerb anderer Anbieter freizuhalten. Sie ist daher geeignet, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen und fällt damit unter das Verbot des Artikels 85 Absatz 1. Da sie bei der Kommission gemäß Artikel 4 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 nicht angemeldet ist, kommt schon deshalb eine Freistellungserklärung nach Artikel 85 Absatz 3 nicht in Betracht.

E

Bestimmte Maßnahmen einiger Beteiligter gegenüber ihren Abnehmern und Zwischenhändlern, die im Zu-

sammenhang mit den vorstehend unter A — D dargestellten aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen erwähnt worden sind, stellen auch für sich betrachtet Zuwiderhandlungen gegen die Wettbewerbsregeln des Vertrages dar.

1. Das Verhalten der *R.T.* gegenüber den beiden belgischen Händlern, die sich traditionsgemäß sowie auf Grund ihrer Größe und ihrer Marktkenntnisse mit der Ausfuhr belgischen Zuckers befassen, ist im Hinblick auf *Artikel 86* des Vertrages zu beurteilen.

Die R.T. besitzt auf dem belgisch-luxemburgischen Zuckermarkt, der einen wesentlichen Teil des Gemeinsamen Marktes bildet, eine beherrschende Stellung. Sie kontrolliert nämlich den größten Teil der Herstellung von Zucker in Belgien und in Luxemburg und verfügt über eine große Zuckerüberschußmenge. Außerdem befinden sich zumindest 50 % des Kapitals der N.V. Suikerfabrieken van Vlaanderen in Moerbeke Waes und der S.A. Raffinerie Notre-Dame in Oreye in ihrem Besitz, was ihr die Möglichkeit der Kontrolle dieser Unternehmen gibt. Obwohl diese Unternehmen nicht direkt in das Vertriebsnetz der R.T. integriert sind, weichen sie nur selten von der von R.T. festgelegten Absatzpolitik ab. In ihren Angeboten an die belgischen Händler oder in ihren Verkaufsverträgen haben sie schon immer dieselben Bedingungen angewandt.

Die beherrschende Stellung der R. T. ergibt sich daraus, daß R.T. auf dem belgisch/luxemburgischen Zuckermarkt einen Marktanteil von 85 % und deshalb Raum für unabhängige Verhaltensweisen hat, der sie in die Lage versetzt, ohne große Rücksichtnahme auf Wettbewerber zu handeln. R.T. übt daneben einen Einfluß auf bestimmte andere belgische Hersteller aus (Haveau, Couplet, Donstiennes), so daß letztere insbesondere gegenüber den belgischen Händlern grundsätzlich ebenfalls die Verkaufspolitik der R.T. verfolgen. Diese marktbeherrschende Stellung wird dadurch unterstrichen, daß R.T. auch auf den Märkten anderer Mitgliedstaaten einen gewissen Einfluß ausübt, insbesondere in Frankreich auf Grund ihrer Beteiligungen an dem Unternehmen Say und der Raffinerie Erstein, und daß R.T. finanzielle Verbindungen zu bestimmten anderen großen europäischen Zuckerproduzenten hat und über moderne Anwendungstechniken verfügt.

Die R.T. hat diese marktbeherrschende Stellung mißbräuchlich ausgenutzt, indem sie die Unternehmen Export und Hottlet durch wirtschaftlichen Druck gezwungen hat, den von ihr gelieferten Zucker nur an bestimmte Abnehmer oder zu bestimmten Verwendungszwecken weiterzuveräußern und diese Beschränkungen auch ihren Abnehmern aufzuerlegen. Die Anwendung wirtschaftlichen Drucks bestand darin, ihren beiden Händlern insbesondere für den Export von Zucker in Drittstaaten, der den größten Teil ihres Umsatzes ausmacht, die Lieferung zu verweigern, falls der Zucker zu anderen, nicht zugelassenen Bestimmungszwecken weiterverkauft würde. Mangels anderer Bezugsquellen haben die beiden Händler diesem Druck nachgeben müssen.

Zweck dieses mißbräuchlichen Verhaltens war es, die wesentlichen Hauptbezugsquellen dieser Händler, die an Lieferungen von Zucker für andere als die von der R.T. festgelegten Verwendungszwecke interessiert waren, und somit diejenigen der Kunden dieser Händler zu begrenzen.

Die mißbräuchliche Ausnutzung der marktbeherrschenden Stellung von R.T. ist geeignet, den Handel zwischen Mitgliedstaaten in einer Weise zu beeinträchtigen, die für die Verwirklichung eines einheitlichen zwischenstaatlichen Marktes nachteilig sein kann, da sie den Verkauf belgischen Zuckers in andere Mitgliedstaaten der EWG begrenzt und in einigen Fällen sogar unmöglich macht. Dieses Verhalten der R.T. wird daher von Artikel 86 des Vertrages erfaßt.

2. Das Verhalten von *S.U.* und *C.S.M.* gegenüber den drei niederländischen Händlern Internatio, Jacobson und Dudok de Wit ist im Hinblick auf *Artikel 86* des Vertrages zu beurteilen.

Die beiden niederländischen Zuckerhersteller C.S.M. und S.U. besitzen auf dem niederländischen Markt, der einen wesentlichen Teil des Gemeinsamen Marktes ausmacht, eine beherrschende Stellung. Die beiden Hersteller arbeiten in nahezu allen Bereichen ihrer Tätigkeit eng zusammen: gemeinsamer Einkauf der Zuckerrüben, Kontingentierung der Produktion, Zusammenarbeit bei der Verwendung von Zwischenprodukten, Zusammenarbeit bei der Marktforschung, bei der Werbung und bei der Verkaufsförderung, Vereinheitlichung der Ab-Werk-Preise und der Verkaufsbedingungen und gemeinsame Forschung. Gegenüber den übrigen Unternehmen und insbesondere gegenüber diesen drei Händlern haben die beiden Hersteller das gleiche Verhalten an den Tag gelegt und sind stets einheitlich aufgetreten.

Die beherrschende Stellung dieser beiden Hersteller ergibt sich daraus, daß sie die Gesamtheit der niederländischen Produktion auf sich vereinigen und ihre Verkäufe 85 % des niederländischen Bedarfs decken und daß sie auf verschiedene Art und Weise mittelbar

oder unmittelbar nahezu die Gesamtheit des in die Niederlande eingeführten Zuckers kontrollierten.

S.U. und C.S.M. haben diese beherrschende Stellung dadurch mißbräuchlich ausgenutzt, daß sie die vorgenannten niederländischen Händler angehalten haben, mit ihnen eine Vereinbarung abzuschließen, durch die sich die Händler verpflichteten:

— die erheblichen Mengen, die sie in den Jahren 1969 und 1970 aus Frankreich importiert hatten, nicht zu wesentlich niedrigeren Preisen als denjenigen der niederländischen Hersteller weiterzuveräußern,

— die letzten kontrahierten Importmengen in Säcken von 50 kg und in Paketen von 1 kg an die niederländischen Hersteller weiterzuveräußern, damit diese den Zucker auf dem niederländischen Markt unter ihrem Warenzeichen und zu ihren Preisen absetzen konnten,

— ohne Zustimmung der niederländischen Hersteller keine Importe dieser Art in die Niederlande mehr durchzuführen.

Die Vereinbarung ist dadurch zustande gekommen, daß die niederländischen Hersteller den Importeuren androhten, ihre herkömmlichen Einfuhren im Veredelungsverkehr für die niederländische Milchindustrie, die einen wichtigen Teil ihres Umsatzes ausmachen, unmöglich zu machen. Die niederländischen Händler haben diesen Drohungen nachgegeben. Seit dem Wirtschaftsjahr 1970/1971 haben die niederländischen Hersteller diese Händler in ihr mit R.T. abgestimmtes Importsystem integriert.

Ziel dieser Mißbräuche war es, die Bezugsquellen der niederländischen Händler, die an einem freien Import von Zucker in die Niederlande interessiert waren, und damit die Bezugsquellen ihrer Kunden einzuschränken.

Die mißbräuchliche Ausnutzung einer marktbeherrschenden Stellung durch die S.U. und C.S.M. auf dem niederländischen Zuckermarkt ist geeignet, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen, da sie den Verkauf von Zucker aus anderen Mitgliedstaaten der EWG in den Niederlanden einschränkt und in einigen Fällen sogar verhindert. Das Verhalten der S.U. und der C.S.M. fällt daher unter das Verbot des Artikels 86 des Vertrages.

3. Das Verhalten der SZV gegenüber ihren Abnehmern ist nach Artikel 86 zu beurteilen.

Die SZV besitzt in Süddeutschland, einem wesentlichen Teil des Gemeinsamen Marktes, eine beherrschende Stellung. Sie vertreibt den ganz überwiegenden Teil der Produktion ihrer Mitglieder. Sie bestimmt die Preise und die Verkaufspolitik. Soweit die SZV-Mitglieder individuell vertreiben, werden dieselben Zwischenhändler eingeschaltet. Außenseiterlieferungen an Händler und Weiterverarbeiter in ihrem Absatzgebiet spielen eine sehr geringe Rolle. Dieses Gebiet ist deutlich von den Absatzgebieten der WZV und der NZV sowie von dem angrenzenden französischen Markt abgegrenzt. Lieferungen aus anderen deutschen Gebieten, die aus der Produktion von nicht der SZV angehörenden Werken stammen, gehören zu den Ausnahmen. Ebensowenig zahlreich und intensiv sind die Lieferungen aus dem angrenzenden Frankreich an süddeutsche Händler oder Weiterverarbeiter. Französische Hersteller liefern zwar in das Saargebiet, in das Absatzgebiet der SZV aber ganz überwiegend nur an die Hersteller selbst (SZ AG und Franken). Der Marktanteil der SZV ist damit auf mindestens 90 bis 95 % zu beziffern. Diese Stellung gibt ihr Raum für unabhängige Verhaltensweisen, der sie in die Lage setzt, ohne große Rücksichtnahme auf Wettbewerber zu handeln.

Die SZV hat diese beherrschende Stellung einmal dadurch mißbräuchlich ausgenutzt, daß sie ihre Zwischenhändler verpflichtet hat, Zucker anderer Herkunft nicht ohne ihre Zustimmung zu vertreiben. Sie hat dadurch die Möglichkeiten der ausländischen Anbieter, Zucker über die bei der SZV beziehenden Händler zu vertreiben, praktisch ausgeschlossen; nur für die Einfuhr von Spezialzuckersorten und von Zucker für den Veredlungsverkehr ist die Zustimmung erteilt worden. Die Beteiligten haben darauf hingewiesen, daß im süddeutschen Raum andere Händler vorhanden seien, die frei importieren könnten, und daß eine Reihe von Weiterverarbeitungsunternehmen auch im Ausland bezögen. Dies ändert aber nichts daran, daß die Absatzmöglichkeiten ausländischer Anbieter auf dem süddeutschen Markt, dessen höheres Preisniveau (in der Nähe des Richtpreises) Exporte interessant erscheinen läßt, dadurch wesentlich eingeschränkt worden sind, daß die bei der SZV beziehenden und daher gebundenen Händler als Nachfrager ausscheiden. Die den Zwischenhändlern auferlegte Verpflichtung, Fremdzucker nicht ohne Zustimmung zu vertreiben, stellt, von einem Unternehmen in beherrschender Stellung angewandt, einen Mißbrauch und damit einen Verstoß gegen Artikel 86 dar.

Die SZV hat ihre beherrschende Stellung zum anderen durch die Gewährung eines Treuerabatts mißbräuchlich ausgenutzt.

Die Gewährung eines Rabatts, der nicht von der bezogenen Menge abhängig ist, sondern allein davon, ob der Jahresbedarf ausschließlich von der SZV ge-

deckt wird, benachteiligt ungerechtfertigt die Abnehmer, die neben Zucker aus der Produktion der SZV auch Zucker anderer Herkunft beziehen. Da die Abnehmer, aus Gründen der ungenügenden Lagerhaltung und regelmäßigen Versorgung zumindest teilweise auf Lieferungen der SZV angewiesen sind, übersteigt der Nachteil, den Treuerabatt zu verlieren, sehr schnell den Vorteil eines Zuckerbezuges von Außenseitern, selbst wenn diese preisgünstiger anbieten.

Die Beteiligten haben vorgetragen, daß der schon vor dem Inkrafttreten der Zuckermarktordnung der Gemeinschaft praktizierte Treuerabatt sehr niedrig sei, nämlich nur 0,3 Prozent des Verkaufspreises betrage. Die Angebote französischer Exporteure lägen so günstig, daß sie einen Verlust des Jahresrabatts mehr als ausglichen. Zudem würde dieser Rabatt manchmal auch bei Fremdbezug gewährt. Sehr häufig werde den Abnehmern der Treuerabatt sofort von dem Rechnungsbetrag abgesetzt, vor allem — in $^2/_3$ aller Fälle — im Westen des Absatzgebietes der SZV.

Der praktizierte Treuerabatt ist, obwohl er relativ niedrig erscheint, geeignet, die oben bezeichneten Wirkungen tatsächlich herbeizuführen. Der Verlust des Treuerabatts ist schon für ein Unternehmen mit einem durchschnittlichen Jahresbedarf durchaus fühlbar. Bei einem Jahresbedarf von 30 000 Tonnen, der keine Seltenheit ist, macht der Treuerabatt 90 000 DM aus. Will der Abnehmer 3 000 bis 5 000 Tonnen im Ausland beziehen, muß das Angebot des ausländischen Lieferanten um 30 DM/t günstiger sein, um allein den Verlust des Jahresrabatts auszugleichen. So günstige Angebote sind aber praktisch ausgeschlossen. Dabei ist noch nicht berücksichtigt, daß auch der Treuerabatt für künftige Bezüge des Abnehmers bei den einheimischen Herstellern auf dem Spiel steht. Ganz auf ausländische Anbieter auszuweichen, ist dem Abnehmer nicht möglich, weil er darauf angewiesen ist, einen Teil seines Bedarfs bei den nahegelegenen inländischen Werken zu beziehen; er hat sich daher den Bedingungen der SZV als des marktbeherrschenden Anbieters zu unterwerfen.

Auf Grund der der Kommission bekannt gewordenen Tatsachen steht fest, daß der Rabatt zumindest in einigen Fällen gestrichen oder die Weitergewährung von der Unterlassung der Importe abhängig gemacht worden ist und daß in diesen Fällen die Importe eingestellt worden sind, obwohl die ausländischen Angebote 10 bis 20 DM/t günstiger als Lieferungen der SZV waren. Die Bedeutung des Treuerabattsystems liegt nicht zuletzt in der Möglichkeit der Kontrolle des Fremdbezugs der Abnehmer, die auf Grund der Kenntnis der durchschnittlichen, nicht wesentlich veränderlichen Jahresbezugsmenge unschwer ausgeübt werden kann.

Daß der Rabatt in einigen Fällen auch bei Fremdbezügen gewährt, die Kontrolle also nicht immer streng gehandhabt worden ist, ändert nichts daran, daß die bloße Ankündigung oder die Gefahr des Wegfalls der Prämie die Kunden von weiteren größeren und regelmäßigen Importen abhält. Die geringen Importe, die außerhalb der Lieferungen von Hersteller an Hersteller vorgenommen worden sind, finden in diesen gelegentlichen und von der SZV vorübergehend geduldeten Lieferungen ihre Erklärung.

Daß der Treuerabatt in bestimmten Fällen sofort gewährt, d. h. sogleich von dem Rechnungsbetrag abgesetzt worden ist, steht nicht entgegen, denn entscheidend ist, daß die Abnehmer im Falle eines Fremdbezugs damit rechnen müssen, daß ihnen der Rabatt in Zukunft — nicht nur für die nächste Lieferung sondern auch für die folgenden Bezüge — nicht mehr gewährt wird, was wirtschaftlich ebenso fühlbar ist wie der Verlust des angefallenen Jahresrabatts.

Wird ein solcher Treuerabatt von einem Unternehmen in beherrschender Stellung angewandt, um die Importmöglichkeiten weiter einzuschränken und die beherrschende Stellung zu festigen und auszubauen, so stellt dies einen Mißbrauch dar, der geeignet ist, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen. Die Gewährung des Treuerabatts durch die SZV ist somit eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 86.

4. Die Maßnahmen, die die WZV *und Pfeifer & Langen gegenüber ihren Zwischenhändlern* zur Beschränkung der Import- und Exportmöglichkeiten ergriffen haben, sind nach Artikel 85 zu beurteilen.

Die „Kommissionsverträge", die die WZV abgeschlossen hat, und die „Handelsvertreterverträge" von Pfeifer & Langen sind Vereinbarungen, die eine Einschränkung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezwecken und bewirken, weil sie die Zwischenhändler verpflichten, den von ihnen gelieferten Zucker nur in einem bestimmten Gebiet und an bestimmte Abnehmer weiterzuveräußern und Zucker anderer Herkunft weder als Handelsvertreter noch als Eigenhändler zu vertreiben.

Die Verträge führen dazu, daß der Absatz von Importzucker im westdeutschen Absatzgebiet über die oben gewürdigten Beschränkungen hinaus erheblich erschwert wird. Sie verhindern, daß der Kreis der Lieferanten von Zucker, der für den menschlichen Verbrauch auf diesem Markt bestimmt ist, erweitert wird; eine Vermittlungstätigkeit auf diesem Markt für andere Lieferanten wird nur dann erlaubt, wenn sie mit den gemeinsamen Interessen der Vertragspartner vereinbar ist. Selbst wenn diese Genehmigung im Einzelfall erteilt wird, behalten die Vertragspartner die Möglichkeit der Kontrolle über diesen Vertrieb, die sich auf Umfang, Sorte, Lieferant, Abnehmer und Preis erstreckt oder zumindest erstrecken kann. Nach den Feststellungen der Kommission werden solche Kontrollen tatsächlich durchgeführt und Genehmigungen nur für den Vertrieb von Spezialzuckersorten und Denaturierungszucker erteilt. Die so gebundenen Zwischenhändler scheiden damit als wichtige Abnehmer auf der Handelsstufe für fremde Lieferanten — vor allem für Lieferanten aus anderen Mitgliedstaaten — aus.

Eine weitere Beschränkung der Importmöglichkeiten ergibt sich daraus, daß die Kommission für den Verkauf des Zuckers der WZV sich nach dem den Interventionspreis übersteigenden „Mehrerlös" ausrichtet, so daß die Kommissionäre kein Interesse daran haben, das allgemeine Preisniveau durch den Verkauf von preisgünstigerem Importzucker zu gefährden.

Die Festlegung von Verkaufszonen führt dazu, daß die Zwischenhändler den von den WZV-Mitgliedern stammenden Zucker nicht in andere Mitgliedstaaten exportieren dürfen.

Die Beteiligten haben sich darauf berufen, daß Artikel 85 Absatz 1 deshalb nicht anwendbar sei, weil die Kommissionärs- und Handelsvertreterverträge gemäß der Bekanntmachung der Kommission vom 24. Dezember 1962 über Alleinvertriebsverträge mit Handelsvertretern [1] nicht von diesem Verbot erfaßt würden. Es handele sich um unselbständige Vermittler, die Teile der eigenen Vertriebsorganisation seien. Das Wettbewerbsverbot sei nicht nur gesetzlich festgelegt, sondern ergebe sich auch aus dem besonderen Treueverhältnis zu dem Geschäftsherrn.

Die Kommission hat in dieser Bekanntmachung präzisiert, daß sie nicht auf die Bezeichnung, sondern auf die Funktion des Handelsvertreters abstellt. Sie hat die Rolle des Handelsvertreters als in das Unternehmen des Geschäftsherrn eingegliederten Hilfsorgans herausgestellt und die ausschließliche Verpflichtung, für eine gewisse Zeit für einen Geschäftsherrn tätig zu werden, als Ausfluß der besonderen Pflicht zur gegenseitigen Interessenwahrung zwischen Handelsvertreter und Geschäftsherrn und deshalb nicht als Wettbewerbsbeschränkung angesehen. Die Tatsache, daß bestimmte Absatzmittler in den mit den Lieferanten abgeschlossenen Vetrrägen als Handelsvertreter oder Kommissionäre bezeichnet sind, entbindet die Kommission nicht von der Aufgabe, die wahre wirtschaftliche Funktion dieser Absatzmittler an Hand der abgeschlossenen Verträge zu prüfen.

Die Besonderheit des vorliegenden Falles besteht darin, daß die als Kommissionäre oder Handelsvertreter bezeichneten Zwischenhändler nicht nur für einen Geschäftsherrn tätig werden. Sie vermitteln Kunden nicht nur für die WZV, sondern auch für einzelne Mitglieder und für die NWZV.

Soweit die Zustimmung der Vertragspartner vorliegt, können sie auch als Zwischenhändler anderer Hersteller Zucker in ihrem Absatzgebiet vertreiben. Wesentlich wichtiger ist ihre Tätigkeit als Händler mit Zucker zur Denaturierung und vor allem mit Zucker, der für Drittstaaten bestimmt ist.

Die Zwischenhändler werden damit nicht ausschließlich für einen Geschäftsherrn tätig, sondern üben in erheblichem Umfang — insbesondere bezüglich des Absatzes auf Drittmärkten — als Eigenhändler unabhängige Handelsfunktionen aus. Aber auch auf dem Inlandsmarkt nehmen sie die Interessen mehrerer Unternehmen in deren Einvernehmen gleichzeitig wahr.

Unter diesen Umständen erfüllen die Zwischenhändler der WZV und von Pfeifer & Langen nicht eine „Hilfsfunktion"; sie sind nicht in das eigene Unternehmen des Geschäftsherrn eingegliedert, was einer Anwendung des Artikels 85 entgegenstehen würde.

Da die Vertriebsverträge der WZV und von Pfeifer & Langen die Einfuhr und Ausfuhr von Zucker zwischen Mitgliedstaaten regeln, sind sie nach Artikel 4 Absatz 2 Ziffer 1 der Verordnung Nr. 17 nicht der Anmeldebedürftigkeit enthoben. Mangels Anmeldung sind sie daher verboten, ohne daß eine Anwendung des Artikels 85 Absatz 3 in Betracht gezogen werden könnte. Selbst wenn man annehmen wollte, daß die Vertriebsverträge nicht anmeldebedürftig wären, ist die Kommission der Auffassung, daß die Voraussetzungen für eine Freistellungserklärung nach Artikel 85 Absatz 3 nicht erfüllt sind. Es ist nicht ersichtlich, daß die Untersagung des Imports und Exports ohne Zustimmung der inländischen Zuckerindustrie spürbare objektive Vorteile für die Warenverteilung mit

[1] ABl. Nr. 139 vom 24. 12. 1962, S. 2921/62.

sich bringt, die geeignet wären, die Nachteile für den Wettbewerb auszugleichen, und an denen die Verbraucher angemessen beteiligt wären.

F

Das Verhalten von R.T., Say, Béghin, Générale Sucrière, Lebaudy-SUC, Sucre-Union und Sucres & Denrées in bezug auf die *Ausschreibungen für die Erstattungen bei der Ausfuhr nach dritten Ländern* ist im Hinblick auf Artikel 85 des Vertrages zu beurteilen.

Die Abstimmung zwischen den vorgenannten Zuckerherstellern bezweckte oder bewirkte eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes. Sie betraf sowohl die Mengen als auch die Erstattungen, die auf die Ausschreibungen für die Ausfuhr nach dritten Ländern angeboten wurden. Gerade in einem Ausschreibungsverfahren muß der Wettbewerb gewährleistet sein. Wenn die von den Teilnehmern an einer Ausschreibung gemachten Angebote nicht mehr die Folge einer individuellen wirtschaftlichen Berechnung sind, sondern sich aus der Kenntnis der Angebote der übrigen Teilnehmer und einer Abstimmung unter ihnen ergeben, wird der Wettbewerb unmöglich gemacht oder zumindest verfälscht und eingeschränkt. Obwohl diese Ausschreibungen die Ausfuhr von Zukker in Länder außerhalb der Gemeinschaft betreffen, ist zu berücksichtigen, daß sie den Export von innerhalb der Gemeinschaft erzeugtem Zucker ermöglicht und daß damit der Wettbewerb innerhalb der Gemeinschaft verhindert, eingeschränkt oder verfälscht wird.

Diese Abstimmung ist geeignet, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen. Bedeutende Hersteller aus mehreren Mitgliedstaaten (Frankreich und Belgien) — den Ländern mit dem größten Zuckerüberschuß — haben sich untereinander abgestimmt. Dadurch konnten sie die Zuckermengen ändern, die jeder von ihnen ohne diese Abstimmung auf den Märkten innerhalb der EWG hätte absetzen müssen. Obwohl das durch die Gemeinschaftsregelung vorgesehene Ausschreibungsverfahren darauf abzielt, eine bestimmte Menge von Zucker auf dem Weltmarkt abzusetzen, bleiben die Hersteller im Ungewissen über ihre Möglichkeiten, Zucker nach Drittstaaten zu exportieren, wenn die Vergütungen nach dem Gesetz von Angebot und Nachfrage an Hand der niedrigsten Angebote ermittelt werden. Je nach den Ergebnissen der Ausschreibungen ergibt sich für die einen oder anderen Hersteller die Notwendigkeit, ihre Überschußmengen in anderen Mitgliedstaaten abzusetzen. Die Abstimmung war geeignet, eine Änderung der von den bedeutendsten Herstellern in Frankreich und Belgien innerhalb der Gemeinschaft vertriebenen Mengen hervorzurufen. Hinzu kommt, daß, wie aus der Geschäftskorrespondenz der beteiligten Unternehmen hervorgeht, das Bestehen einer gewissen Garantie, im Rahmen dieser Ausschreibungen große Mengen zu einem interessanten Erlös absetzen zu können, für den Absatz der Überschußmengen durch die vorgenannten Hersteller zweifellos von entscheidender Bedeutung gewesen ist; die Abstimmung ist damit als eine Ergänzung der anderen von den Beteiligten getroffenen Maßnahmen, um zu einer Abschirmung bestimmter nationaler Märkte zu gelangen, anzusehen.

Daß die Kommission die Möglichkeit hat, bei einer Ausschreibung den Zuschlag zu verweigern und so die Mengen zu bestimmen, die auf den Weltmarkt ausgeführt werden, kann nichts an der Schlußfolgerung ändern, daß die vorgenannte Abstimmung geeignet ist, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen. Die Kommission hat nämlich weder bei den Erstattungen noch bei den Mengen die Möglichkeit, die Bedingungen für die Zuckerausfuhr nach ihrem Ermessen festzulegen. Ihre Wahl ist durch die Angebote begrenzt, die ihr von den Herstellern gemacht werden. Sie kann diese Bedingungen daher nur im Rahmen dieser Angebote festlegen. Auch wenn die Kommission — insgesamt gesehen — während eines Wirtschaftsjahres eine gewisse Kontrolle über die Exporte der Gemeinschaft ausübt, haben die Hersteller durch die Abstimmung die Möglichkeit, die Ergebnisse der einzelnen Ausschreibungen zu ändern.

Diese aufeinander abgestimmte Verhaltensweise erfüllt damit die Voraussetzungen des Artikels 85 Absatz 1 des Vertrages.

III

Für die vorgenannten aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen, die Zuwiderhandlungen gegen Artikel 85 darstellen, kann nicht die Ausnahme des Artikels 2 Absatz 1 der Verordnung Nr. 26 in Anspruch genommen werden.

Die erste der darin vorgesehenen Ausnahmen, die für „Vereinbarungen, Beschlüsse oder Verhaltensweisen gilt, die wesentlicher Bestandteil einer einzelstaatlichen Marktordnung sind", ist mit Rücksicht auf die gemeinsame Marktorganisation nicht anwendbar, da diese für nationale Marktordnungen keinen Raum läßt. Aus dem dritten Erwägungsgrund der Verordnung Nr. 26 geht hervor, daß die zweite Ausnahme,

die für „Vereinbarungen, Beschlüsse oder Verhaltensweisen vorgesehen ist, die zur Verwirklichung der Ziele des Artikels 39 des Vertrages notwendig sind", nur dann anwendbar sein soll, wenn die Anwendung des Artikels 85 Absatz 1 die Verwirklichung der Ziele der gemeinsamen Agrarpolitik im Zuckersektor gefährdet. Die zu dieser Verwirklichung erforderlichen Mittel sind durch den Gemeinschaftsgesetzgeber in der Verordnung Nr. 1009/67/EWG und in den Durchführungsverordnungen festgelegt (insbesondere Minimumpreise für die Zuckerrübenerzeuger, Mechanismus der Preisstützung, Grundquoten und Höchstquoten für jedes Unternehmen, Beihilfen für den Absatz der Überschußproduktion). Die vorliegenden aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen lassen sich unter keinem Gesichtspunkt in diesen Rahmen einreihen (künstliche Aufteilung des Gemeinsamen Marktes, was Zucker für den menschlichen Konsum und den Überschußzucker angeht, Abschirmung der nationalen Märkte, was den Zucker für den menschlichen Bedarf angeht, Diskriminierung bei der Belieferung, Beschränkung der Importe, Abstimmung bei den Ausschreibungen).

Die zur Verwirklichung der Ziele der gemeinsamen Agrarpolitik getroffenen Maßnahmen sollen den Zukkermarkt in einer Weise regeln, daß, wie in Artikel 38 Absatz 4 des Vertrages vorgesehen, das Funktionieren und die Entwicklung des Gemeinsamen Marktes für Zucker herbeigeführt wird, d. h. daß ein freier Handel zwischen Mitgliedstaaten gewährleistet ist. Wenn die Verordnung 1009/67/EWG bestimmte Grundmengen je Mitgliedstaat vorsieht, so sind diese Mengen nur Elemente der Berechnung der den einzelnen Unternehmen zuzuteilenden Quoten, die den Zweck haben, die Garantie hinsichtlich der Preise und des Absatzes zu begrenzen, nicht jedoch eine Form der Aufteilung der Produktion zwischen Mitgliedstaaten.

Von den Zielen der gemeinsamen Agrarpolitik, wie sie in Artikel 39 des Vertrages definiert sind, wird in den Erwägungsgründen der Verordnung Nr. 1009/67/EWG die Bedeutung der Garantie für die Beschäftigung und den Lebensstandard der Zuckerrüben- und Rohrzuckeranbauer der Gemeinschaft hervorgehoben. Die vorliegenden aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen gehören nicht zu den hierzu durch die Gemeinschaftsregelung vorgesehenen Mitteln und verfolgen völlig andere Ziele.

Die Abstimmung über die Gemeinschaftsausschreibungen, die die Ausfuhrerstattungen festlegen, führt zu einer Verfälschung des Wettbewerbs zwischen den teilnehmenden Unternehmen, der das eigentliche Ziel des in der Verordnung Nr. 1009/67/EWG vorgesehenen Ausschreibungssystems ist.

Die vorliegenden aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen können somit keineswegs als zur Verwirklichung der Ziele des Artikels 39 des Vertrages im Zuckersektor notwendig angesehen werden; sie laufen den in der Gemeinschaftsregelung vorgesehenen, zur Verwirklichung der genannten Ziele notwendigen Maßnahmen sogar zuwider.

IV

1. Stellt die Kommission eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 85 und 86 fest, so kann sie gemäß Artikel 3 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 die beteiligten Unternehmen verpflichten, die festgestellten Zuwiderhandlungen abzustellen. Auf Grund der vorstehenden Erwägungen hat die Kommission die nachstehend in Artikel 1 des Entscheidungstenors genannten Zuwiderhandlungen gegen Artikel 85 und 86 festzustellen. Gemäß Artikel 3 der vorgenannten Verordnung verpflichtet sie die beteiligten Unternehmen, die festgestellten Zuwiderhandlungen abzustellen.

2. Nach Artikel 15 Absatz 2 a) der Verordnung Nr. 17 kann die Kommission gegen Unternehmen und Unternehmensvereinigungen durch Entscheidung Geldbußen in Höhe von eintausend bis zu einer Million Rechnungseinheiten oder über diesen Betrag hinaus bis zu zehn vom Hundert des von dem einzelnen an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmens im letzten Geschäftsjahr erzielten Umsatzes festsetzen, wenn sie vorsätzlich oder fahrlässig gegen Artikel 85 Absatz 1 oder Artikel 86 verstoßen.

Die Beteiligten haben die festgestellten Zuwiderhandlungen vorsätzlich oder zumindest fahrlässig begangen, weil sie die den Wettbewerb einschränkenden Wirkungen ihrer Praktiken erkannt haben oder zumindest hätten erkennen können. Die Maßnahmen, die einige Beteiligte gegenüber ihren Zwischenhändlern oder sonstigen Abnehmern oder im Hinblick auf die Ausschreibungen der Exportvergütungen für Drittstaaten getroffen haben (II, E und F), sind bei der Bemessung der Geldbußen in ihrem Zusammenhang mit den aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen zu werten, an denen sie beteiligt sind (II, A — D).

Bei der Festsetzung der Höhe der Geldbußen ist nach Artikel 15 Absatz 2 die Schwere und die Dauer der Zuwiderhandlungen zu berücksichtigen.

a) Bei der Bewertung der *Schwere* der Zuwiderhandlungen ist *allgemein* folgendes festzustellen:

Auf der einen Seite ist zu berücksichtigen, daß es sich um ein Produkt von besonderer Bedeutung

für den Verbraucher handelt und daß die von den Beteiligten getroffenen Maßnahmen einschneidend sind und dem Ziel des EWG-Vertrags, die Integration der Märkte herbeizuführen, eindeutig entgegenstehen. Dabei ist nicht außer acht zu lassen, daß die einzelnen Praktiken — obwohl ihre Anwendungsmodalitäten nach den Besonderheiten des jeweiligen Marktes und der jeweiligen Zukkerversorgungslage im einzelnen variieren — auf dasselbe Ziel gerichtet sind. Jede einzelne Praktik bewirkt, daß die Möglichkeiten, Zucker frei und ohne Kontrolle der nationalen Zuckerhersteller aus anderen Mitgliedstaaten zu beziehen, auf ein Minimum reduziert sind.

Auf der anderen Seite ist zu berücksichtigen, daß Produktion und Handel mit Zucker bis zum 30. Juni 1968 durch die nationalen Marktordnungen bis ins einzelne geregelt waren, und zwar einschließlich der Festlegung von Verkaufszonen für den Zuckerhandel. Dies erklärt ein gewisses Festhalten an alten Gewohnheiten und eine nur langsame Anpassung und Ausnutzung der Möglichkeiten, die die Zuckermarktordnung der Gemeinschaft für einen freien grenzüberschreitenden Zukkerhandel eröffnet hat. Auch sind die Besonderheiten des Zuckermarktes der Gemeinschaft zu berücksichtigen, dessen Organisation gewisse Beschränkungen mit sich bringt, die jedoch die Wettbewerbsmöglichkeiten nicht ausschließen.

Bei der *Dauer* der Zuwiderhandlungen ist festzustellen, daß sie sich im allgemeinen über mehrere Jahre erstreckt haben.

b) Bei der Bemessung der Höhe der Geldbußen gegenüber den einzelnen Unternehmen sind die Art und Dauer der Zuwiderhandlungen, an denen sie jeweils beteiligt sind, die Bedeutung ihres Tatbeitrags, die Stellung auf dem jeweiligen Markt und ihre Position gegenüber ihren Abnehmern zu berücksichtigen.

R.T. ist sowohl an der Absprache über die Exporte nach Italien beteiligt als auch an der Abstimmung der Verkaufspolitik gegenüber SU, CSM und Pfeifer & Langen sowie bei den Ausschreibungen der Exportvergütungen. Sie hat auf dem belgisch/luxemburgischen Markt ihren Einfluß gegenüber ihren wichtigsten, für eventuelle Exporte in erster Linie in Betracht kommenden Händlern geltend gemacht.

Sucres & Denrées ist neben der Abstimmung bei den Ausschreibungen der Exportvergütungen an der Abstimmung über die Exporte nach Italien beteiligt und hat bei der Abwicklung dieser Exporte die entscheidende Rolle gespielt, weil sie das gesamte Angebot koordiniert und die Bedingungen für die einzelnen Lieferungen mit Eridania ausgehandelt hat.

Say hat eine wichtige Rolle im Rahmen des belgisch/französischen Pools für die Exporte nach Italien gespielt und war auch an der Abstimmung bei den Ausschreibungen der Exportvergütungen beteiligt, hat dagegen nicht an den Absprachen betreffend die anderen Märkte der Gemeinschaft mitgewirkt.

Béghin ist nicht nur bedeutendes Mitglied des belgisch/französischen Pools für die Exporte nach Italien und an der Abstimmung bei den Ausschreibungen der Exportvergütungen beteiligt, sondern hat in großem Umfang Direktlieferungen an deutsche Konkurrenten (SZ AG und Franken) vorgenommen.

Générale Sucrière war sowohl an den Abstimmungen über die Exporte nach Italien und die Angebote im Rahmen der Ausschreibungen der Exportvergütungen beteiligt. Sie hat im Jahre 1971/1972 die Kontrolle über das Unternehmen Lebaudy-Sommier übernommen, das ebenfalls an dem belgisch/französischen Pool für die Exporte nach Italien mitgewirkt hat.

Eridania war das Unternehmen, um das sich die Gruppe der italienischen Importeure gebildet hat, um den Verkauf von Zucker, der in den übrigen Mitgliedstaaten der EWG erzeugt worden ist, in Italien zu kontrollieren. Dieses Unternehmen hat die Lieferverträge mit den französischen, den belgischen und den süddeutschen Lieferanten angestrebt und ausgearbeitet. Durch die abgestimmte Gestaltung dieser Lieferungen konnte Eridania ihre Stellung auf dem italienischen Markt, die angesichts des Umfangs ihrer Produktion bereits sehr stark ist, noch verstärken.

Die *Società Italiana per l'Industria degli Zuccheri*, deren Kontrolle unlängst die „Gruppe Padano" übernommen hat, war durch die auf Grund der Absprache mit der Gruppe der Lieferanten vorgelegten Angebote schon immer an der Tätigkeit der italienischen Importeure beteiligt und hat dank den auf Grund der Absprache mit der Gruppe der Lieferanten abgegebenen Angeboten häufig von den bei den Ausschreibungen erzielten Ergebnissen profitiert.

Das Unternehmen *Cavarzere-Produzioni Industriali*, das mit der Società Generale di Zuccherifici eine einzige einheitliche Gruppe bildet (Gruppe Padano), war ebenfalls stets an der Tätigkeit der Gruppe der italienischen Importeure und an den für sie günstigen Er-

gebnissen der Ausschreibungen für die Zuckereinfuhr nach Italien beteiligt.

Die *Romano Zucchero* und die *Zuccherificio del Volano* waren schon immer miteinander verbunden, vor allem hinsichtlich der Absatzpolitik. Ihre Kontrolle hat vor kurzem die *A.I.E.* übernommen. Diese Unternehmen haben sich schon immer mit der Tätigkeit der Gruppe der Importeure einverstanden erklärt. Die bei den Ausschreibungen erzielten Ergebnisse kamen auch ihnen zugute, wenn auch in einem geringeren Maße als den vorgenannten Unternehmen (die Romana Zucchero hat nur gelegentlich und bezüglich geringer Mengen an den Ausschreibungen teilgenommen).

Die *S.A.D.A.M.* befindet sich in derselben Situation wie die A.I.E. oder Zuccherifico del Volano, was ihre Beteiligung an den Ausschreibungen der Cassa Conguaglio angeht.

S.U. ist das bedeutendste niederländische Unternehmen. Sie ist als solches in größerem Ausmaß an der Kontrolle der Importe in die Niederlande im Zusammenwirken mit den wichtigsten potentiellen Anbietern R.T. und Pfeifer & Langen beteiligt und hat stets — auch was die Ausübung des Drucks auf die niederländischen Händler im Jahre 1969/1970 angeht — die führende Rolle gespielt.

Für *C.S.M.* gelten im wesentlichen die gleichen Überlegungen. Für eine im Vergleich zu S.U. niedrigere Geldbuße spricht ihr geringerer Marktanteil und ihr geringerer Einfluß auf dem nationalen Markt.

Pfeifer & Langen ist nach ihrer Produktion und ihrem Einfluß innerhalb der WZV das weitaus bedeutendste Unternehmen im westdeutschen Gebiet. Sie hat entscheidend daran mitgewirkt, einen wesentlichen Teil der Importe von Zucker in ihr Absatzgebiet seit dem Wirtschaftsjahr 1968/1969 dank des Zusammenwirkens mit R.T. unter ihre Kontrolle zu bringen, sei es durch den Ankauf eines wesentlichen Teils des Zuschußbedarfs von ihren ausländischen Konkurrenten, sei es durch die Abstimmung mit R.T., wonach letzteres Unternehmen außerhalb des Rahmens der Lieferungen von Hersteller an Hersteller von konkurrierenden Angeboten in ihrem Absatzgebiet Abstand genommen hat. Auf der anderen Seite ist Pfeifer & Langen in den beiden letzten Wirtschaftsjahren an der Abstimmung bezüglich der Direktlieferungen an niederländische Hersteller beteiligt.

Die *SZ AG* ist einer der bedeutendsten Zuckerhersteller der Gemeinschaft und übt einen wesentlichen Einfluß innerhalb der SZV aus. Sie hat nachweislich nur während einer Kampagne (1969/1970) an dem Pool der Exporte nach Italien teilgenommen, hat aber auch weiterhin ihre Exporte nach Italien in Abstimmung mit den italienischen Herstellern ganz überwiegend im Wege von Lieferungen von Hersteller an Hersteller abgewickelt. Sie hat in zunehmendem Umfang Zucker von Sucre Union und Béghin erworben und damit den Wettbewerb, der von einem freien Verkauf dieser Mengen im süddeutschen Raum hätte ausgehen können, erheblich gedämpft.

In diesem Zusammenhang ist auch die Tätigkeit der S.Z.V. zu würdigen, der von der SZ AG und den übrigen Mitgliedern der Vertrieb ihres Zuckers in Süddeutschland übertragen ist.

Gegenüber der *Sucre Union* kann von der Festsetzung einer Geldbuße abgesehen werden. Dieses Unternehmen war zwar an dem belgisch/französischen Pool für Exporte nach Italien, an der Absprache betreffend die Direktlieferung an deutsche Konkurrenten und an den Abstimmungen bezüglich der Ausschreibungen der Vergütung für Exporte in Drittstaaten beteiligt. Sucre-Union war aber das einzige Unternehmen, das stets, soweit es möglich war, eine Außenseiterrolle gespielt und neben den Direktlieferungen an ausländische Konkurrenten in größerem Umfang auch Verkäufe an Händler und Weiterverarbeitungsunternehmen des Bestimmungslandes vorgenommen hat. Dasselbe gilt für das Unternehmen *Lebaudy-SUC*, weil dieses auf Grund der geringeren Marktstellung und der wirtschaftlichen Abhängigkeit von der Générale Sucrière nur eine geringe Rolle spielt und zudem in erheblicherem Umfang individuelle zwischenstaatliche Lieferungen vorgenommen hat. Die italienischen Unternehmen *Romano Zucchero, Société Générale des Sucreries* und *Zuccherificio di Sermide* haben an den zwischen der Gruppe der Importeure und der Gruppe der Lieferanten abgestimmten Verhaltensweisen bezüglich des italienischen Marktes nur gelegentlich teilgenommen und sehr geringe Mengen bezogen, so daß von der Festsetzung einer Geldbuße abgesehen werden kann. Weiter erscheint auch gegenüber *Franken* die Festsetzung einer Geldbuße nicht erforderlich, weil die Rolle dieses Unternehmens in der süddeutschen Verkaufsorganisation nicht bedeutend ist und weil es bei Direktbezügen von ausländischen Konkurrenten lediglich der SZ AG gefolgt ist. Schließlich kann auch gegenüber der *WZV* von einer Geldbuße abgesehen werden. Es erscheint ausreichend, die vorstehend genannten Unternehmen zur Abstellung der von ihnen begangenen Zuwiderhandlungen ohne weitere Sanktionsfolgen zu verpflichten.

Unter Abwägung aller vorstehenden Umstände erscheint es der Kommission angemessen, die in Artikel 3 dieser Entscheidung genannten Geldbußen festzusetzen.

3. Die vorliegende Entscheidung stellt gemäß Artikel 192 des EWG-Vertrags einen vollstreckbaren Titel dar —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

(1) Es wird festgestellt, daß folgende Zuwiderhandlungen gegen Artikel 85 Absatz 1 des Vertrages zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft begangen worden sind:

1. Eridania, Società Generale di Zuccherificio, Cavarzere-Produzioni Industriali, Società Italiana per l'Industria degli Zuccheri, Romana Zucchero, Zuccherificio del Volano, Agricola Industriale Emiliana (A.I.E.), S.A.D.A.M. und Zuccherificio di Sermide auf der einen Seite und Sucres & Denrées, Béghin, Sucre-Union, Say, Générale Sucrière, Lebaudy-SUC, Raffinerie Tirlemontoise und Süddeutsche Zucker AG auf der anderen Seite haben seit dem Ende des Wirtschaftsjahres 1968/1969 dadurch Artikel 85 Absatz 1 zuwidergehandelt, daß sie eine aufeinander abgestimmte Verhaltensweise angewandt haben, die die Kontrolle der Zuckerlieferungen nach Italien und damit eine Abschirmung dieses Marktes bezweckt und bewirkt hat.
2. Die Suiker Unie und die Centrale Suiker Maatschappij auf der einen Seite und die Raffinerie Tirlemontoise und Pfeifer & Langen auf der anderen Seite haben seit dem Wirtschaftsjahr 1968/1969 (Pfeifer & Langen seit dem Wirtschaftsjahr 1970/1971) dadurch dem Artikel 85 Absatz 1 zuwidergehandelt, daß sie auf eine aufeinander abgestimmte Verhaltensweise angewandt haben, die die Kontrolle der Zuckerlieferungen aus Belgien und aus dem westdeutschen Absatzgebiet auf den niederländischen Markt und damit eine Abschirmung dieses Marktes bezweckt und bewirkt hat.
3. Pfeifer & Langen auf der einen und die Raffinerie Tirlemontoise auf der anderen Seite haben seit dem Wirtschaftsjahr 1968/1969 dadurch dem Artikel 85 Absatz 1 zuwidergehandelt, daß sie eine aufeinander abgestimmte Verhaltensweise angewandt haben, die die Kontrolle der Zuckerlieferungen aus Belgien in das westdeutsche Absatzgebiet und damit eine Abschirmung dieses Marktes bezweckt und bewirkt hat.
4. Die Süddeutsche Zucker AG und Franken auf der einen und Béghin und Sucre Union auf der anderen Seite haben seit dem Wirtschaftsjahr 1970/1971 dadurch dem Artikel 85 Absatz 1 zuwidergehandelt, daß sie eine aufeinander abgestimmte Verhaltensweise angewandt haben, die die Kontrolle der Zuckerlieferungen aus Frankreich in das süddeutsche Absatzgebiet und damit eine Abschirmung dieses Marktes bezweckt und bewirkt hat.

(2) Es wird festgestellt, daß die folgenden Maßnahmen, die im Zusammenhang mit den vorstehend aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen beurteilt worden sind, auch für sich betrachtet Zuwiderhandlungen gegen Artikel 86 oder Artikel 85 darstellen.

1. Raffinerie Tirlemontoise hat seit dem Wirtschaftsjahr 1968/1969 dadurch dem Artikel 86 zuwidergehandelt, daß sie belgische Exportunternehmen durch wirtschaftlichen Druck dazu angehalten hat, ihre Exporte einzuschränken.
2. Suiker Unie und Centrale Suiker Maatschappij haben im Jahre 1969/1970 dadurch dem Artikel 86 zuwidergehandelt, daß sie die niederländischen Importeure durch wirtschaftlichen Druck dazu angehalten haben, ihre Importe einzuschränken.
3. Die Südzucker Verkaufs GmbH hat seit dem Jahre 1968/1969 dadurch dem Artikel 86 zuwidergehandelt, daß sie ihre Zwischenhändler daran gehindert hat, Zucker anderer Hersteller zu vertreiben, und daß sie ihre Abnehmer durch Treuerabatte an sich gebunden hat.
4. Die Westdeutsche Zuckervertriebsgesellschaft und Pfeifer & Langen haben seit dem Jahre 1968/1969 dadurch dem Artikel 85 Absatz 1 zuwidergehandelt, daß sie mit ihren Zwischenhändlern Verträge abgeschlossen haben, durch die die Möglichkeiten des Imports und Exports innerhalb des Gemeinsamen Marktes eingeschränkt worden sind.

(3) Es wird festgestellt, daß die Raffinerie Tirlemontoise, Say, Béghin, Générale Sucrière, Lebaudy-SUC, Sucre-Union und Sucres & Denrées im Jahre 1970 dadurch dem Artikel 85 Absatz 1 zuwidergehandelt haben, daß sie sich bei den Ausschreibungen der Vergütungen für Exporte in Drittstaaten sowohl über die anzubietenden Mengen als auch über die Höhe der Vergütungen abgestimmt haben.

Artikel 2

Die vorstehend genannten Unternehmen werden verpflichtet, die festgestellten Zuwiderhandlungen sofort abzustellen.

Artikel 3

(1) Es werden folgende Geldbußen festgesetzt:

a) gegen die Raffinerie Tirlemontoise eine Geldbuße in Höhe von 1 500 000 (einer Million fünfhunderttausend) Rechnungseinheiten, das sind 75 000 000 (fünfundsiebzig Millionen) belgische Franken,

b) gegen Sucres & Denrées eine Geldbuße in Höhe von 1 000 000 (einer Million) Rechnungseinheiten, das sind 5 554 190 (fünf Millionen fünfhundertvierundfünfzigtausendeinhundertneunzig) französische Franken,

c) gegen die Société des Raffineries et Sucreries Say eine Geldbuße in Höhe von 500 000 (fünfhunderttausend) Rechnungseinheiten, das sind 2 777 095 (zwei Millionen siebenhundertsiebenundsiebzigtausendfünfundneunzig) französische Franken,

d) gegen die Société F. Béghin S.A. eine Geldbuße in Höhe von 700 000 (siebenhunderttausend) Rechnungseinheiten, das sind 3 887 933 (drei Millionen achthundertsiebenundachtzigtausendneunhunderteinunddreißig) französische Franken,

e) gegen die Générale Sucrière S.A. eine Geldbuße in Höhe von 400 000 (vierhunderttausend) Rechnungseinheiten, das sind 2 221 676 (zwei Millionen zweihunderteinundzwanzigtausendsechshundertsechsundsiebzig) französische Franken,

f) gegen die Eridania Zuccherifici Nazionali SpA eine Geldbuße in Höhe von 1 000 000 (einer Million) Rechnungseinheiten, das sind 625 000 000 (sechshundertfünfundzwanzig Millionen) italienische Lire,

g) gegen die Società Italiana per l'Industria degli Zuccheri SpA eine Geldbuße in Höhe von 300 000 (dreihunderttausend) Rechnungseinheiten, das sind 187 500 000 (einhundertsiebenundachtzig Millionen fünfhunderttausend) italienische Lire,

h) gegen die Cavarzere-Produzioni Industriali eine Geldbuße in Höhe von 200 000 (zweihunderttausend) Rechnungseinheiten, das sind 125 000 000 (einhundertfünfundzwanzig Millionen) italienische Lire,

i) gegen die Agricola Industriale Emiliana (A.I.E.) SpA, eine Geldbuße in Höhe von 100 000 (einhunderttausend) Rechnungseinheiten, das sind 62 500 000 (zweiundsechzig Millionen fünfhunderttausend) italienische Lire,

j) gegen die Zuccherificio del Volano SpA eine Geldbuße in Höhe von 100 000 (einhunderttausend) Rechnungseinheiten, das sind 62 500 000 (zweiundsechzig Millionen fünfhunderttausend) italienische Lire,

k) gegen die S.A.D.A.M. SpA eine Geldbuße in Höhe von 100 000 (einhunderttausend) Rechnungseinheiten, das sind 62 500 000 (zweiundsechzig Millionen fünfhunderttausend) italienische Lire,

l) gegen die Cooperatieve Vereniging Suiker Unie U.A. eine Geldbuße in Höhe von 800 000 (achthunderttausend) Rechnungseinheiten, das sind 2 896 000 (zwei Millionen achthundertsechsundneunzigtausend) holländische Gulden,

m) gegen die Centrale Suiker Maatschappij N.V. eine Geldbuße in Höhe von 600 000 (sechshunderttausend) Rechnungseinheiten, das sind 2 172 000 (zwei Millionen einhundertzweiundsiebzigtausend) holländische Gulden,

n) gegen Pfeifer & Langen eine Geldbuße in Höhe von 800 000 (achthunderttausend) Rechnungseinheiten, das sind 2 928 000 (zwei Millionen neunhundertachtundzwanzigtausend) Deutsche Mark,

o) gegen die Süddeutsche Zucker AG eine Geldbuße in Höhe von 700 000 (siebenhunderttausend) Rechnungseinheiten, das sind 2 562 000 (zwei Millionen fünfhundertzweiundsechzigtausend) Deutsche Mark,

p) gegen die Südzucker Verkauf GmbH eine Geldbuße in Höhe von 200 000 (zweihunderttausend) Rechnungseinheiten, das sind 732 000 (siebenhundertzweiunddreißigtausend) Deutsche Mark.

(2) Diese Entscheidung stellt hinsichtlich der Unternehmen, gegen die eine Geldbuße festgesetzt worden ist, einen nach Maßgabe des Artikels 192 des EWG-Vertrages vollstreckbaren Titel dar.

Artikel 4

Diese Entscheidung ist an die folgenden Unternehmen gerichtet:

— Raffinerie Tirlemontoise SA
182, avenue de Tervueren
1040 Brüssel

— N.V. Centrale Suiker Maatschappij N.V.
Herengracht 493
NL Amsterdam—C

— Cooperatieve Vereniging Suiker Unie U.A.
Bompjes 55
NL Rotterdam

— Westdeutsche Zuckervertriebsgesellschaft mbH & Co. KG
D 5 Köln 1
Rothgerberbach 5

— Pfeifer & Langen
D 5 Köln 1
Postfach 190108

— Südzucker Verkaufs-GmbH
D 637 Oberursel
Hohemarktstraße 152

— Süddeutsche Zucker AG
D 68 Mannheim 1
Maximilianstraße 10, Postfach 2066

— Zuckerfabrik Franken GmbH
D 8703 Ochsenfurt
Marktbreitenstraße 72, Postfach 21

— Sucre-Union S.A.
14, rue de Bassano
F 75 Paris (16e)

— Société des Raffineries et Sucreries Say
18, rue Vaneau
F 75 Paris (7e)

— Société F. Béghin S.A.
F 59 Thumeries

— Générale Sucrière S.A.
25, avenue Franklin D. Roosevelt
F 75 Paris (8e)

— Société Nouvelle de Raffinerie Laboudy-Sommier S.A.
122, avenue de Neuilly
F 75 Neuilly sur Seine

— Groupement d'Intérêt Économique Lebaudy - S.U.C.
336, rue Saint-Honoré
F 75 Paris (1e)

— Sucres & Denrées S.A.
55, avenue Kléber
F 75 Paris (16e)

— Eridania Zuccherifici Nazionali SpA
Corso Podestà, 2
I 16128 Genova

— Società Generale di Zuccherifici (Société générale de sucreries)
8, rue Montoyer
1040 Bruxelles

— Cavarzere-Produzioni Industriali
Via San Fermo, 39
I Padova

— Società Italiana per l'Industria degli Zuccheri SpA
Via Corsica, 19
I Genova

— Romana Zucchero SpA
Via XX Settembre 29/4
I Genova

— Zuccherificio del Volano SpA
Via XX Settembre 29/4
I Genova

— Agricola Industriale Emiliana (A.I.E.) SpA
Via Indipendenza 67
I Bologna

— S.A.D.A.M. SpA
Piazza Galileó 6
I Bologna

— Zuccherificio di Sermide SpA
Via Polleri 3
I Genova

Brüssel, den 2. Januar 1973

Für die Kommission
Der Präsident
S. L. MANSHOLT