hat

DER GERICHTSHOF

unter Abweisung aller weitergehenden oder gegenteiligen Anträge für Recht erkannt und entschieden:

1. Die Klage wird, soweit sie auf die Nichtigerklärung von Artikel 2 Satz 2 der Entscheidung Nr. 30/53 in der Fassung von Artikel 1 der Entscheidung Nr. 1/54 gerichtet ist, als unzulässig, im übrigen als unbegründet abgewiesen.
2. Die Klägerin hat die Kosten des Verfahrens zu tragen.

Luxemburg, den 11. Juni 1968

Lecourt Donner Strauß

Trabucchi Monaco Mertens de Wilmars Pescatore

Verkündet in öffentlicher Sitzung in Luxemburg am 11. Juni 1968.

Der Kanzler
A. Van Houtte

Der Präsident
R. Lecourt

Schlußanträge des Generalanwalts Herrn Karl Roemer vom 26. März 1968

Gliederung

	Seite
Einleitung (Sachverhalt, Anträge der Parteien)	419
Rechtliche Würdigung	420
1. Zur Qualifizierung der beanstandeten Geschäfte	420
2. Zur Veröffentlichungspflicht	425
3. Zur Verletzung des Diskriminierungsverbots	428
4. Begründungsmangel	432
5. Zusammenfassung	434

Herr Präsident, meine Herren Richter!

Die Klägerin des Verfahrens, zu dem ich heute Stellung nehme, ist eine französische Gesellschaft mit Produktionstätigkeit auf dem Gebiet der Eisen- und Stahlindustrie. Ihr wird eine Verletzung der Preisvorschriften des Montanvertrags und der dazu ergangenen Durchführungsentscheidungen vorgeworfen.

Zu dieser Feststellung ist die Hohe Behörde gelangt, nachdem sie den Betrieb der Klägerin in der Zeit vom 26. September bis 12. Oktober 1966 einer Kontrolle unterzogen hatte, einer Kontrolle, wie sie im Hinblick auf die bestehende Marktlage, gekennzeichnet durch intensiven Wettbewerb der Produzenten nach Ausweitung ihrer Kapazitäten, Ende 1965 und im Laufe des Jahres 1966 in allen Mitgliedstaaten durchgeführt worden war.

Das Ergebnis der Ermittlungen wurde der Klägerin durch Schreiben vom 10. März 1967 zum Zweck der Stellungnahme gemäß Artikel 36 des Montanvertrags zugeleitet. Die Klägerin äußerte sich dazu in einem Brief vom 11. April 1967 und abermals in einer Besprechung, die am 25. Mai 1967 bei der Hohen Behörde stattfand. Es gelang ihr indessen nicht, die Hohe Behörde von wesentlichen Elementen ihres Standpunkts abzubringen. So kam es am 28. Juni 1967 zum Erlaß einer förmlichen Sanktionsentscheidung. In ihr ist eine Reihe von Verstößen gegen das Diskriminierungsverbot des Artikels 60 und gegen die Vorschriften über die Preisveröffentlichung aufgeführt, die die Klägerin bei Abschlüssen in den Jahren 1965 und 1966 begangen haben soll. Im einzelnen wird festgestellt, Geschäfte über die Lieferung von Feinblech an drei deutsche Automobilfabrikanten wiesen zwar berechtigte Abweichungen nach unten von der Preisliste auf, es sei aber die unterbliebene Veröffentlichung der Abweichungen zu beanstanden. In Ansehung von Geschäften, die mit zwölf französischen Feinblechverbrauchern, unter ihnen drei Automobilherstellern, und sieben anderen Käufern verschiedener Produkte getätigt worden sind, ist zum Teil gleichfalls von berechtigten, aber nicht veröffentlichten Abweichungen von der Preisliste die Rede, zum Teil auch von verbotenen Praktiken, und zwar insofern, als einer Reihe französischer Kunden „Konjunkturprämien" mit Rücksicht auf die Marktlage gewährt worden sind. Dies gab der Hohen Behörde gemäß Artikel 64 des Montanvertrags Anlaß zur Verhängung einer Geldbuße in Höhe von 160 000 FF. — Außerdem wurde in der Entscheidung eine Verletzung von Artikel 47 des Vertrages in Verbindung mit der Entscheidung Nr. 24/63 gerügt, d.h. die Nichterstattung von Meldungen über die Gewährung von Rabatten für mittelbaren Export, wie sie in Geschäften mit einem Abnehmer vorgesehen waren. Dafür setzte die Hohe Behörde gemäß Artikel 47 des Vertrages eine Geldbuße in Höhe von 40 000 FF fest.

Diese Entscheidung hat die Société de Wendel angegriffen, und zwar soweit es um die Geldbuße gemäß Artikel 64 des Montanvertrags geht. Ihre Klage ist am 1. August 1967 beim Gerichtshof eingegangen, also nach Ersetzung der Hohen Behörde durch die gemeinsame Kommission der Europäischen Gemeinschaften, die dementsprechend als beklagte Partei zu bezeichnen ist.

In der Klage wird geltend gemacht, die Hohe Behörde habe die beurteilten Geschäfte unzutreffend qualifiziert. In Wahrheit handele es sich um Transaktionen einmaligen Charakters, die nicht von Artikel 60 des Vertrages und den dazu ergangenen Durchführungsentscheidungen erfaßt würden. Auch sei die Hohe Behörde diskriminierend vorgegangen, indem sie Abweichungen von der Preisliste zugunsten deutscher Abnehmer für gerechtfertigt erklärte und nur im Hinblick auf Abschlüsse mit französischen Kunden der Klägerin von verbotenen Praktiken sprach. Schließlich sei die Begründung der Entscheidung unter verschiedenen Gesichtspunkten als unzulänglich zu bezeichnen.

Dies rechtfertigt nach Ansicht der Klägerin den Antrag auf Annullierung der Sanktionsentscheidung sowie den Antrag auf Annullierung von Artikel 2 Absatz 1 Satz 2 der Entscheidung Nr. 30/53 in der Fassung der Entscheidung Nr. 1/54.

Die Kommission (als Rechtsnachfolgerin der Hohen Behörde) hält demgegenüber an der in der angegriffenen Entscheidung enthaltenen Auffassung fest und verlangt die kostenpflichtige Zurückweisung der Klage.

Rechtliche Würdigung

Für die rechtliche Beurteilung dieses Sachverhalts, der uns nach langer Zeit wieder Gelegenheit zur Auseinandersetzung mit den Preisvorschriften des Montanvertrags gibt, erscheint es am zweckmäßigsten, zunächst der Frage nachzugehen, ob die beurteilten Geschäfte tatsächlich mit Rücksicht auf ihren Charakter von Artikel 60 und den dazu gehörigen Durchführungsentscheidungen nicht erfaßt werden, danach zu überlegen, wie es sich mit der Pflicht zur Veröffentlichung von Preisnachlässen verhält, an dritter Stelle den von der Hohen Behörde erhobenen Vorwurf der Verletzung des Diskriminierungsverbots zu prüfen und abschließend die Erfordernisse des Begründungszwangs zu untersuchen. Diese Reihenfolge der Prüfung wird meines Erachtens den Schwerpunkten des Verfahrens am ehesten gerecht.

1. Zur Qualifizierung der beanstandeten Geschäfte

Das Hauptargument der Klägerin lautet dahin, die von der Hohen Behörde kritisierten Transaktionen seien solche *einmaligen*

Charakters, die nicht unter Artikel 60 des Vertrages fielen, für die also weder eine Pflicht zur Veröffentlichung noch eine Verletzung des Diskriminierungsverbots in Betracht komme. „Singulier" im Sinn von Artikel 2 der Entscheidung Nr. 2/54 (französische Fassung) bedeute, richtig verstanden, nicht in erster Linie „unique" (einmalig), sondern vor allem „inusité", „peu fréquent" (ungewöhnlich, wenig häufig). Von „singularité" sei daher zu sprechen, wenn sich ein Geschäft von der Masse der geläufigen Geschäfte abhebe, d.h. sich nicht in die Posten der etablierten Preisliste einordnen lasse. Das treffe für die beurteilten Transaktionen deswegen zu, weil jede von ihnen durch mehrere der folgenden Merkmale gekennzeichnet sei:

— tatsächliche Dauer der Geschäftsbeziehungen,

— Menge der bezogenen Produkte,

— Verpflichtung der Käufer, einen Teil ihres Bedarfs bei der Klägerin zu decken, und Verpflichtung der Klägerin zur Deckung dieses Bedarfs,

— besondere technische Zusammenarbeit.

Dem trat die Kommission zunächst mit der Meinung entgegen, von einmaligen Geschäften könne allenfalls gesprochen werden, wenn es sich um *nicht wiederholbare* Transaktionen handele. Die gegenwärtig interessierenden Geschäfte seien dagegen untereinander vergleichbar und somit allenfalls als Geschäfte *besonderen* Charakters (transactions particulières) im Sinn von Artikel 2 der Entscheidung Nr. 2/54 anzusehen.

Angesichts dieser extremen Positionen erscheint es angebracht, vorweg an die Erkenntnis zu erinnern, die der Gerichtshof schon in seinem ersten, zu Artikel 60 ergangenen Urteil gewonnen hat, die Erkenntnis nämlich, „daß der Begriff des Geschäfts *besonderen* Charakters" (gemeint ist in Wahrheit: *einmaligen* Charakters[1] „in einer abstrakten Definition kaum zu erfassen ist" (RsprGH I/1954-1955, 21). Man wird daher in dieser Materie schrittweise vorgehen und versuchen müssen, im Hinblick auf die Eigenarten des jeweils zu beurteilenden Sachverhalts zu einer praktikablen Begriffsbestimmung zu gelangen.

Wenn wir so verfahren, wird allerdings sofort klar, daß die von der Klägerin verwendete Definition, d.h. die Bezugnahme auf ihre Preisliste, nicht richtig sein kann. Würde man tatsächlich allein nach den existierenden Preislisten zu ermitteln haben, wann bei den verschiedenen Unternehmen Geschäfte einmaligen Charakters vorliegen, so hinge die Anwendung der Vertragsregeln von

1 — Vgl. den Urteilstext in der französischen Verfahrenssprache.

subjektiven Elementen, nämlich von der divergierenden Geschäftspraxis der Unternehmen, ab, und es ließen sich Fehldeutungen nicht ausschließen. Demnach kann die Tatsache, daß die Klägerin — wie wir in der mündlichen Verhandlung gehört haben — Treuerabatte in ihrer Preisliste überhaupt nicht vorgesehen hat, für sich allein nicht ausreichen, um Geschäften die Qualifizierung „einmalig" zu geben, in denen Nachlässe mit Rücksicht auf die Dauer der Geschäftsbeziehungen gewährt wurden. Statt dessen gilt es, objektive Kriterien zu suchen, die sich für eine gleichmäßige Anwendung auf eine Vielzahl von Unternehmen eignen.

Dabei wird man freilich auch — das muß sofort gesagt werden — auf die Usancen und Erfordernisse des Geschäftslebens Rücksicht zu nehmen haben, von denen gleichfalls schon im Urteil 1/54 die Rede ist, will man nicht zu einer wirklichkeitsfremden Regelung gelangen, die von den Unternehmen als unzumutbar empfunden würde und die vom Vertrag nicht gewollt sein kann.

So gesehen dürfte die von der Kommission zunächst empfohlene Formel der nicht wiederholbaren Geschäfte für die Begriffsbestimmung sicherlich zu eng sein, weil sie allein auf die *Möglichkeit* eines erneuten Geschäftsabschlusses abstellt, was Geschäfte einmaligen Charakters entgegen jeder vernünftigen wirtschaftlichen Anschauung zu ganz seltenen Ausnahmen stempeln würde. Viel eher erscheint es dagegen angezeigt zu fragen — wie es in einer anderen Formulierung der Kommission heißt —, ob sich ein Geschäft *seiner Natur nach* einer generellen Preisfestsetzung entzieht, und diese Frage vielleicht noch dahin auszuweiten, ob nach der Natur eines Geschäfts die generelle Preisfestsetzung auch im Licht der Regeln des Wirtschaftslebens angemessen erscheint. Dabei kann im Hinblick auf den zentralen Begriff der Vergleichbarkeit, wie er sich in Artikel 60 des Vertrages findet, namentlich die Feststellung von Bedeutung sein, daß besondere Elemente eines Geschäfts auch in anderen Transaktionen ein und desselben Unternehmens vorkommen, daß es vergleichbare Geschäfte im Rahmen eines Unternehmens schon gegeben hat oder aller Wahrscheinlichkeit nach wiederholt geben wird.

Betrachtet man aufgrund dieser — naturgemäß vagen — Orientierungshilfe diejenigen Merkmale, aus denen sich nach der Ansicht der Klägerin die Einmaligkeit ihrer Geschäfte herleiten lassen soll, so gelangt man zu folgenden Feststellungen.

Schwierigkeiten in der Würdigung dürften nach meinem Dafürhalten nicht bestehen, soweit allein die Elemente: Dauer der Geschäftsbeziehungen, gelieferte Mengen und Verpflichtung zur Bedarfsdeckung in Betracht kommen. Hier handelt es sich um quantitative Faktoren, deren Berücksichtigung im Geschäftsleben zur Bestimmung der Höhe von Preisnachlässen gang und gäbe ist

und die auch bei der Klägerin in einer ganzen Reihe von Geschäften anzutreffen sind. Ihre Existenz mag also das Urteil rechtfertigen, es handele sich um Geschäfte *besonderen* Charakters, die aus der Masse aller Transaktionen herausragen; sie berechtigen aber nicht dazu, von Geschäften *einmaligen* Charakters zu sprechen. Davon kann selbst dann nicht die Rede sein, wenn sie in verschiedenartigen Kombinationen auftauchen, denn schwerlich ist von irgendeiner Kombination dieser Merkmale, mag sie auch zu einem bestimmten Zeitpunkt einmalig sein, zu sagen, mit ihrer Wiederholung könne kaum gerechnet werden. — Dem entspricht im übrigen die Tatsache, daß die Entscheidung Nr. 2/54, auf die wir später zurückkommen werden, in Artikel 2 f ausdrücklich die Veröffentichung von Treuerabatten (also von Nachlässen im Hinblick auf die Dauer der Geschäftsbeziehungen und die Deckung eines Teils des Bedarfs) sowie die Veröffentlichung von Mengenrabatten vorschreibt.

Demnach können als Geschäfte einmaligen Charakters nicht qualifiziert werden diejenigen Transaktionen, die sich *nur* durch die Existenz der genannten drei Merkmale auszeichnen und in denen nach den eigenen Angaben der Klägerin eine technische Zusammenarbeit keine Rolle spielt. Das ist der Fall für die Lieferungen an die Opelwerke, an die Tréfileries du Sud-Est, an le Henaff sowie an Riviere-Casalis.

Schwieriger, da mit technischen Problemen verknüpft, gestaltet sich dagegen die Beantwortung der Frage, ob solche Geschäfte als einmalig anerkannt werden können, die über die genannten Merkmale hinaus eine technische Zusammenarbeit zum Inhalt gehabt haben sollen, also die Vereinbarung, in gemeinsamen Untersuchungen (sei es im Werk der Klägerin oder im Werk des Käufers beziehungsweise eines Kunden des Käufers) auf eine Verbesserung der Fabrikationsbedingungen, eine Vervollkommnung der Produkte oder die Entwicklung neuer Produkte hinzuwirken. Dies wird, wie wir wissen, in Ansehung aller übrigen achtzehn Geschäftsbeziehungen behauptet. Wir können darüber nicht einfach hinweggehen, denn auch die Kommission räumt ein, daß die Vereinbarung *echter* technischer Zusammenarbeit Verträgen eine einmalige Note verleihen kann (obwohl es nach ihrer Meinung eher als normal anzusehen wäre, in einem solchen Fall eine besondere, vom Liefergeschäft getrennte Abmachung mit eigener Entgeltsvereinbarung vorzusehen).

Lassen Sie uns also prüfen, welches Bild der vorliegende Sachverhalt insofern nach dem schriftlichen Verfahren — in der mündlichen Verhandlung wurde die technische Zusammenarbeit nicht mehr erwähnt — darbietet. Dabei kann es nach meiner Meinung nicht entscheidend darauf ankommen, ob eine präzise *schriftliche*

Vereinbarung über die technische Zusammenarbeit vorliegt, denn auch ohne solche kann sich die Zusammenarbeit tatsächlich so entwickelt haben, daß in einem Urteil post festum die Einräumung besonderer Lieferbedingungen gerechtfertigt erscheint.

In dieser heiklen Betrachtung technischen Charakters müssen allerdings von vornherein die Hinweise der Klägerin ausscheiden, die sich in Wahrheit auf *kommerziellen* Beistand, auf die Verfolgung rein *kommerzieller* Interessen beziehen. Sie finden sich zu einer Reihe von Abmachungen, etwa soweit die Rede ist von Untersuchungen über Normierungsfragen, vom Interesse an Beziehungen zu Kunden, die einer großen Gruppe angehören, oder von Beziehungen, die zum Ausbau der Absatzwege nützlich seien. Mit *technischer* Zusammenarbeit haben sie tatsächlich nichts zu tun. — Ebenso können ohne weiteres diejenigen Fälle ausgeschieden werden, in denen es nur um einen Austausch von *Informationen* oder *Unterlagen* ging oder aber um *gegenseitigen* technischen Beistand, weil insofern angenommen werden kann, daß ein *besonderer Vorteil des Produzenten*, der einen Einfluß auf die Preisgestaltung hätte haben können, nicht gegeben war.

Im übrigen stellt sich hauptsächlich die für einen Nichttechniker schwer zu beantwortende Frag , wo die Grenze zu ziehen ist zwischen Tätigkeiten, die in den Rahmen *normaler Beziehungen des Kundendienstes* fallen, und weiterreichender technischer Zusammenarbeit. — In Übereinstimmung mit der Kommission wird man aber wohl diejenigen Fälle zu den ersteren zählen können, in denen es um Probleme der Aufbereitung des gelieferten Produkts ging (Verwendung bestimmter Beizöle, Verpackung) oder um das Aufspüren und Beseitigen von Fehlern. Weiterhin werden dazu auch gewisse, in einem bescheidenen Rahmen bleibende Bemühungen um Qualitätsverbesserungen entsprechend den Bedürfnissen der Kunden gehören sowie schlechthin alles, was unter den Begriff Anpassung an die besonderen Erfordernisse des Betriebs eines Kunden fällt und was offenbar dort anzutreffen ist, wo es um die Probleme des Tiefziehens von Blechen ging. Die Kommission spricht hier überzeugend von der geläufigen Methode des „Maßarbeitsverfahrens".

Geht die Zusammenarbeit über diesen Umfang und diese Zielrichtung hinaus, so wird es für die Zwecke unserer Untersuchung namentlich darauf ankommen, ob auch mit *anderen Kunden* der Klägerin vergleichbare Formen technischer Kooperation geübt wurden oder ob sich für Käufer gewisser Produkte eine bestimmte technische Zusammenarbeit — sei es auch mit anderen Produzenten — als üblich darstellt, denn auch dann kann von einem einmaligen Charakter derartiger Beziehungen schlecht gesprochen werden. Dies hat die Kommission — unwidersprochen — erklärt im

Hinblick auf die Probleme des Einschichtemaillierens von Blechen, die Schweißbarkeit elektro-verzinkter Bleche, die Herstellung von Feinblechqualitäten für die Faßproduktion, die Herstellung von Betonstahl, die Prüfung der Gleichartigkeit mechanischer Eigenschaften von Blechen und die Untersuchungen über Metalle mit niedriger Streckgrenze.

Nach alledem könnte sich — wenn ich recht sehe — die Frage nach echter technischer Zusammenarbeit einmaligen Charakters eigentlich nur stellen in Ansehung der Beziehungen der Klägerin zu Simca, Spaba und den Volkswagenwerken, d.h. zu Kunden, die mitgewirkt haben sollen an der Entwicklung von Rundstahlqualitäten, an der Prüfung von Tiefziehkriterien mittels Kreisnetzen, an Untersuchungen über Warmbleche zur Herstellung von Radkörpern und an der Entwicklung von Stahl mit hoher Dauerschwingfestigkeit. Hier halte ich es jedoch für richtig, der Ansicht der Kommission zu folgen und die Feststellung zu treffen, daß in Ermangelung genauer Angaben der Klägerin nicht gesagt werden kann, die technische Zusammenarbeit sei über das für Lieferanten von Blechen und Betonstahl übliche Maß hinausgegangen oder habe eine „einmalige" Form gehabt. Immerhin schreibt die Entscheidung Nr. 1/54 — und logischerweise mit Recht — vor, daß Unternehmen, die sich für Abweichungen von ihren Preislisten auf Ausnahmesituationen berufen, für deren Vorliegen der Hohen Behörde (jetzt: der Kommission) den notwendigen Nachweis zu erbringen haben.

Zum ersten Klageargument können wir daher festhalten, daß Geschäfte einmaligen Charakters, für die eine Anwendung der Preisvorschriften des Vertrages ausscheidet, nicht schon gegeben sind, wenn ihre Einordnung in die Preisliste eines Unternehmens unmöglich erscheint, sondern allenfalls dann, wenn sie durch Merkmale gekennzeichnet sind, die in anderen Geschäften nicht wiederkehren oder mit deren erneutem Auftreten in künftigen Geschäften kaum gerechnet werden muß. Gemessen an diesen Erkenntnissen kann nicht beanstandet werden, daß die Hohe Behörde es abgelehnt hat, die zweiundzwanzig gegenwärtig zu beurteilenden Geschäftsbeziehungen als solche einmaligen Charakters zu qualifizieren.

2. Zur Veröffentlichungspflicht

In zweiter Linie macht die Klägerin geltend, ein Verstoß gegen die Preisvorschriften könne ihr auch dann nicht nachgesagt werden, wenn man die erwähnten Geschäfte nur als *besondere* Transaktionen ansehe, da für solche — bei Vergleichbarkeit — lediglich die Anwendung gleicher Bedingungen, nicht aber eine vorherige

Veröffentlichung der Bedingungen verlangt werde. Für diese These trägt sie zwei Argumente vor.

Zum ersten ist für sie folgender Gedankengang von Bedeutung. Sie räumt ein, daß Artikel 1 der Entscheidung Nr. 1/54, nach dem unter gewissen — bekannten — Voraussetzungen Abweichungen von der Preisliste zulässig sind, einen Hinweis auf die Bestimmungen über die Veröffentlichung der Preise enthält. Unter Zugrundelegung des französischen Textes, wo von „limites" gesprochen wird, ist sie jedoch der Meinung, daß dieser Hinweis sich auf die Grenzen des Monnet-Rabatts der Entscheidung Nr. 2/54 beziehe, also auf die Vorschrift, nach der ohne vorherige Veröffentlichung mittlere Abweichungen von der Preisliste nach oben oder unten bis zu 2,5 % der maßgeblichen Listengrundpreise erlaubt sein sollten. Für diese mittleren Abweichungen habe die Entscheidung Nr. 3/54 eine *nachträgliche Meldepflicht* vorgesehen. Nach Annullierung der Bestimmungen über den Monnet-Rabatt durch das Urteil des Gerichtshofes vom 20. Dezember 1954 sei durch Entscheidung Nr. 1/55 der Hohen Behörde auch die Meldepflicht der Entscheidung Nr. 3/54 aufgehoben worden. Damit ergebe sich eine Lücke in dem von der Hohen Behörde geschaffenen Publizitätssystem. Für diese Annahme spreche nicht zuletzt die im Amtsblatt vom 11. Januar 1955 Seite 543 von der Hohen Behörde veröffentlichte Mitteilung, in der es heißt: „Sie (nämlich die Hohe Behörde) beabsichtigt, ... die Abänderungen zu prüfen, die an Artikel 2 der Entscheidung Nr. 2/54 vorgenommen werden müßten ...". Da solche Abänderungen nicht erfolgt seien, müsse angenommen werden, daß es der in Artikel 1 der Entscheidung Nr. 1/54 enthaltenen Verweisung nunmehr an einem Ziel fehle und daß eine vorherige Veröffentlichung von Bedingungen besonderer Geschäfte nicht verlangt werden könne. — Mit ihrem zweiten gegenwärtig interessierenden Argument hat die Klägerin ausgeführt, das Ergebnis sei nicht verschieden, wenn man den Begriff „limites" auf die Nachlässe der Preislisten beziehe. Gehe man von dieser Deutung aus, so sei ein innerer Widerspruch der Entscheidung Nr. 1/54 festzustellen, da nicht gleichzeitig Abweichungen von der Preisliste erlaubt sein und die Beachtung der für Nachlässe geltenden Grenzen der Preisliste gefordert werden könnten. Mit Rücksicht auf den dargestellten Widerspruch sei Artikel 1 Absatz 1 Satz 2 der Entscheidung Nr. 1/54 als rechtswidrig anzusehen und müsse annulliert werden.

Diese kunstvollen Interpretationsversuche können indessen nicht überzeugen.

Was zunächst die Ausführungen zum Monnet-Rabatt und zu der Notwendigkeit angeht, die Entscheidung Nr. 1/54 im Hinblick auf diesen Rabatt zu interpretieren, so scheint mir, daß sie die

Tragweite der Entscheidung Nr. 1/54 verkennen. Hauptzweck dieser Entscheidung, die zur Definition der nach Artikel 60 verbotenen Praktiken erging, ist es, eine deutliche Unterscheidung zu machen zwischen den Vorschriften über die Veröffentlichung und denen über die Nichtdiskriminierung. Dies ergibt sich mit Deutlichkeit aus der ersten tragenden Erwägung der Entscheidung. Dementsprechend stellt Artikel 1 *allgemein* — und nicht nur für den Monnet-Rabatt — fest, unter welchen Voraussetzungen Abweichungen von der Preisliste ein verbotenes Verhalten nicht darstellen. Wäre es anders, so erschiene es kaum verständlich, daß sich in der besonderen Bestimmung über den Monnet-Rabatt ebenso wie in der Entscheidung Nr. 1/54 die Forderung findet, daß „Abweichungen ohne Diskriminierung auf alle vergleichbaren Geschäfte" anzuwenden sind (Absatz 5 von Artikel 1a der Entscheidung Nr. 2/54). Dementsprechend muß auch angenommen werden, daß die Verweisung von Artikel 1 Absatz 1 Satz 2 der Entscheidung Nr. 1/54, die im deutschen Text übrigens nicht von „Grenzen", sondern von den „Vorschriften über die Veröffentlichung der Preise" spricht, eine allgemeine, über den Monnet-Rabatt hinausgehende Bedeutung hat. Daraus folgt aber, daß sie selbst nach Aufhebung des Monnet-Rabatts sowie der sich darauf beziehenden Meldepflicht der Entscheidung Nr. 3/54 einen Sinn behielt, und zwar namentlich im Hinblick auf *Artikel 2* der Entscheidung Nr. 2/54. Derartige Schlußfolgerungen sind im übrigen schon dem Urteil der Rechtssache 1/54 zu entnehmen, das hervorhebt, die Entscheidung Nr. 1/54 habe keineswegs die Veröffentlichungspflicht beseitigt, der Veröffentlichungspflicht unterlägen also auch Geschäfte, die nicht in die Posten der Preisliste eingeordnet werden können. — Desgleichen erscheint die von der Klägerin erwähnte Mitteilung der Hohen Behörde aus dem Jahr 1955 insofern ganz eindeutig. Sie betont mit Nachdruck, das erwähnte Urteil habe die Rechtsgültigkeit der Entscheidung Nr. 2/54, in der die Veröffentlichungsvorschriften enthalten sind, bestätigt, d.h. eine Veröffentlichungspflicht auch für gleichmäßig angewandte Abweichungen von der Preisliste anerkannt. „Jedes Unternehmen", so heißt es in der Mitteilung wörtlich, „das in Zukunft Preise anzuwenden beabsichtigt, die von denen seiner derzeitigen Preisliste abweichen, muß daher *vorher* eine neue Preisliste veröffentlichen". Wenn in der Mitteilung schließlich noch ausgeführt ist, die Hohe Behörde beabsichtige „die Abänderungen zu prüfen, die an Artikel 2 der Entscheidung Nr. 2/54 vorgenommen werden müßten", so stellt dies in Wahrheit — wie der Wortlaut schon zeigt — nicht mehr dar als eine Absichtserklärung. Die Tatsache aber, daß danach nichts geschah, kann nur als Ausdruck der Meinung interpretiert werden, es bestehe eben keine Lücke im System, sondern es könne bei der Anwendung der weiter geltenden Vorschriften der Entscheidung

Nr. 2/54 sein Bewenden haben. — Somit ist das erste Argument der Klägerin zur Veröffentlichungspflicht tatsächlich nicht stichhaltig.

Was ihr zweites Argument, den angeblich in der Entscheidung Nr. 1/54 enthaltenen Widerspruch, angeht, der zur Annullierung von Artikel 1 Absatz 1 Satz 2 führen soll (in Wirklichkeit ist wohl gemeint zur Feststellung seiner Rechtswidrigkeit), so kann ich mich ganz kurzfassen. Dieser Widerspruch besteht nämlich nur scheinbar, d.h. sofern man irrtümlich annimmt, die allgemeine, in Satz 1 enthaltene Definition der verbotenen Praktiken sei durch Satz 2 an die Grenzen der Preislisten gebunden, während Satz 2 in Wahrheit eine Verweisung auf die Veröffentlichungspflicht enthält. Auch ohne diese Verweisung wäre die Entscheidung Nr. 2/54 mit ihren Einzelbestimmungen über die Veröffentlichung von Preislisten zu beachten, d.h. insbesondere Artikel 2, der eine Veröffentlichung von Preis*nachlässen* vorsieht und davon nicht Geschäfte besonderen Charakters, sondern allein Geschäfte einmaligen Charakters ausnimmt. Dies hat im übrigen — wie ohne weiteres klar ist — einen guten Sinn, denn die Beachtung des Diskriminierungsverbots, das auch für Abweichungen von der Preisliste gilt, ist am besten gewährleistet unter Mitwirkung der Abnehmer eines Produzenten, die sich auf veröffentlichte Preislisten stützen können.

Insgesamt halten wir somit fest: Da die Interpretationsversuche der Klägerin zur Veröffentlichungspflicht fehlgehen und da andererseits die Einmaligkeit der beurteilten Geschäfte nicht erwiesen ist, erscheint der Vorwurf der Hohen Behörde berechtigt, die Klägerin habe dadurch gegen ihre Vertragspflichten verstoßen, daß sie die von ihr angewandten Treue- und Mengenrabatte nicht veröffentlicht hat. Dasselbe gilt für die Konjunkturprämie, die ebenfalls in einer Reihe vergleichbarer Geschäfte zur Anwendung gelangte. Eine Annullierung der Bußgeldentscheidung, soweit sie sich auf die Veröffentlichungspflicht stützt, kommt daher nicht in Frage.

3. Zur Verletzung des Diskriminierungsverbots

Außer einem Verstoß gegen die Veröffentlichungsvorschriften wirft die angegriffene Entscheidung der Klägerin auch eine Mißachtung des Diskriminierungsverbots vor, und zwar insofern, als lediglich sechzehn französischen Kunden eine Konjunkturprämie nach Maßgabe der Marktlage gewährt wurde, nicht aber allen anderen Abnehmern.

Diesem Vorwurf begegnet die Klägerin gleichfalls mit zwei Argumenten. Sie ist einmal der Meinung, es komme nicht auf die

Bezeichnung der von ihr praktizierten Preisnachlässe an, sondern allein auf einen Vergleich der effektiven Endpreise. Stelle man diesen Vergleich an, so ergebe sich, daß die Klägerin nicht diskriminiert, sondern, wie die Entscheidung Nr. 30/53 vorschreibt, allen Verbrauchern in vergleichbarer Lage gleiche Bedingungen eingeräumt habe, wobei es freilich nicht auf mathematische Exaktheit, sondern nur auf eine gewisse Annäherung ankomme. — Zum anderen wendet die Klägerin ein, die Hohe Behörde sei ihrerseits in der Beurteilung diskriminierend, denn sie erkläre die den deutschen Automobilherstellern gewährten Preisnachlässe für gerechtfertigt und verurteile allein die gewissen französischen Kunden gewährten Prämien. Diese Unterscheidung werde gemacht, obgleich die Klägerin in beiden Fällen nach denselben Prinzipien verfahren sei und ungefähr gleiche, wenn nicht den deutschen Verbrauchern größere, Vergünstigungen eingeräumt habe.

Ehe wir auf diese Argumente eingehen, ist es nützlich, klarzustellen, daß der Diskriminierungsvorwurf sich nicht darauf stützt, die Klägerin habe Rabatte angewandt, die in Artikel 2 f der Entscheidung Nr. 2/54 nicht aufgeführt sind. Auch die Kommission ist nämlich der Auffassung, die Liste der Entscheidung Nr. 2/54 sei nicht limitativ. Desgleichen geht es nicht darum, ob sich innerhalb des Kundenkreises, der in den Genuß der Konjunkturprämie gekommen ist, ungerechtfertigte Divergenzen feststellen lassen (etwa gemessen an den bezogenen Mengen), wenngleich die Kommission im Verfahren unter Berufung auf den Anhang der angegriffenen Entscheidung derartige Andeutungen gemacht hat, denen die Klägerin ihrerseits entgegengetreten ist, indem sie Gruppen gleichartiger Geschäfte zu bilden versuchte. Uns beschäftigt vielmehr allein die Frage, ob es eine Diskriminierung darstellt, daß die Klägerin eine Konjunkturprämie nur gewissen und nicht allen ihren Abnehmern eingeräumt hat.

Wenn sie dazu nun bemerkt — das ist ihr erstes Argument —, es sei nicht angängig, der *Bezeichnung* der Prämie allzuviel Bedeutung beizumessen, es müsse vielmehr der *Endpreis*, nach Abzug aller Rabatte, ins Auge gefaßt werden, so wird man ihr hierin schwerlich folgen können. Den von der Kommission vorgelegten Anlagen zur Duplik, deren Richtigkeit die Klägerin nicht bestritten hat, entnehmen wir nämlich, daß in den Verträgen mit den sechzehn französischen Abnehmern, um die es hier geht, sehr sorgfältig unterschieden wurde zwischen Treue- (oder Mengen-)prämien einerseits, für die ein fester, unveränderlicher Prozentsatz galt, und der kritisierten Konjunkturprämie andererseits. Letztere war periodisch (meist vierteljährlich) festzusetzen, und zwar unter Berücksichtigung der Marktlage, d.h. nach Maßgabe der von anderen Produzenten praktizierten Bedingungen. Sie konnte je

nach der Marktlage in einem Nachlaß, aber auch in einem Zuschlag bestehen. Außerdem war — jedenfalls in einigen Verträgen — vorgesehen, daß bei ihrer Fixierung einer Änderung der Preisliste, die gleichfalls die Marktentwicklung widerspiegelt, Rechnung zu tragen sei, offenbar um so eine doppelte Berücksichtigung der Marktlage auszuschließen. Tatsächlich gab es auch — dies entnehmen wir dem Anhang der angegriffenen Entscheidung — häufige, gelegentlich monatliche Schwankungen in der Höhe der Konjunkturprämie, die im übrigen bei divergierenden Prozentzahlen für die verschiedenen begünstigten Unternehmen im großen ganzen die gleiche Tendenz aufwiesen. Diese Feststellung, zusammen mit der Erkenntnis, daß in einzelnen Verträgen Prämien ausdrücklich ohne Rücksicht auf die Wirtschaftskonjunktur festgelegt waren, erlaubt nur die Schlußfolgerung, daß die Bezeichnung der Prämie ihrer wahren Funktion entspricht, daß wir es also mit einem Nachlaß zu tun haben, der nach Maßgabe der Markt- und Konjunkturentwicklung gewährt wurde. Da aber andererseits, wie die Kommission mit Recht hervorhebt, eine Änderung der Marktlage und der Konjunktur ein *allgemeines Phänomen* darstellt, von dem vermutet werden kann, daß es alle Abnehmer der Klägerin in gleicher Weise getroffen hat, muß die Tatsache, daß die Konjunkturprämie einzelnen Kunden reserviert war, solange als diskriminierend angesehen werden, als der Nachweis nicht geführt ist, die begünstigten Kunden hätten sich gerade im Hinblick auf die Konjunkturentwicklung in einer besonderen Lage befunden. Diesen Nachweis hat die Klägerin indessen nicht versucht, sondern ihr Verhalten ausschließlich im Hinblick auf die Dauer der Geschäftsbeziehungen, die bezogenen Mengen, die Deckung eines Anteils des Bedarfs der Kunden und die technische Zusammenarbeit rechtfertigen wollen. Damit müssen ihre Bemühungen, den Diskriminierungsvorwurf zu erschüttern, als mißlungen angesehen werden.

Im Hinblick auf das zweite gegenwärtig interessierende Argument, die angeblich diskriminierende Beurteilung durch die Hohe Behörde, könnte zunächst gefragt werden, ob die Klägerin insoweit überhaupt eine eigene Beschwer geltend macht und ob ein Interesse an dieser Geltendmachung anzuerkennen ist. Nach dem Stand der Dinge, wie er sich uns präsentiert, müßte sie nämlich damit rechnen, daß die Anerkennung ihres Arguments zugleich die Feststellung bedeutet, sie habe auch in Geschäften mit deutschen Kunden diskriminierende Praktiken angewandt. Eine Beseitigung des Strafausspruchs wäre damit aber sicher nicht zu erreichen, sondern allenfalls seine Verschärfung, da sich der Umfang der verhängten Sanktion gemäß Artikel 64 des Vertrages nach dem Umfang der regelwidrigen Verkäufe richtet.

Sieht man jedoch von dieser Überlegung einmal ab und läßt man darüber hinaus zu, daß von einer Diskriminierung auch in

dem von der Klägerin befürworteten Sinn gesprochen wird, so gilt es, folgendes zu bedenken.

Nach dem, was uns an Geschäftsunterlagen im Verfahren bekannt wurde, muß festgestellt werden, daß die Klägerin im Verhältnis zu ihren deutschen Kunden nicht die gleiche Vertragsstruktur gewählt hat wie im Verhältnis zu französischen Abnehmern. Wurde für letztere — wie schon erwähnt — eine klare Unterscheidung getroffen zwischen Treue- und Mengenrabatten einerseits und Konjunkturprämien andererseits, so basierten die Transaktionen mit den deutschen Abnehmern lediglich auf einem Austausch von Briefen, von denen uns einige aus der jüngsten Zeit und bestimmt für die Firmen Volkswagenwerke und Opel in der mündlichen Verhandlung vorgelegt wurden. Eine ähnliche Korrespondenz soll darüber hinaus mit Daimler-Benz geführt worden sein. In diesen Briefen wird zunächst Bezug genommen auf Dauer und Umfang der Geschäftsbeziehungen und die praktizierte technische Zusammenarbeit. Daran anschließend ist als Übereinkommen festgehalten, daß die Preise periodisch unter Berücksichtigung der bekannten Marktverhältnisse zu fixieren seien, d.h. unter Berücksichtigung der von anderen Lieferanten in der Gemeinschaft angewandten Bedingungen, insbesondere aber auch unter Angleichung der Preise an die von Unternehmen dritter Länder. — Nachdem die Hohe Behörde in einem ersten Schreiben an die Klägerin vom 10. März 1967 auch insofern den Verdacht ausgesprochen hatte, es lägen diskriminierende Praktiken vor, rechtfertigte sich die Klägerin in ihrem Antwortbrief vom 11. April 1967, indem sie auf den Umfang der Lieferungen an die deutschen Abnehmer, auf die Beständigkeit der Geschäftsbeziehungen und die technische Zusammenarbeit hinwies. Dies offenbar nicht zuletzt deswegen, weil sie dem Vorwurf entgehen wollte, sie habe die für Angleichungen vorgeschriebenen Meldungen unterlassen.

Somit kann, wie die Kommission erklärt hat, im Hinblick auf die deutschen Abnehmer tatsächlich angenommen werden, daß eine mehrdeutige Situation bestand. In Anbetracht dieser Mehrdeutigkeit aber glaubte die Hohe Behörde, den Nachweis für das Vorliegen verbotener Praktiken nicht führen zu können und sich deshalb — in Anwendung des Grundsatzes in dubio pro reo — auf die Feststellung der Verletzung der Publizitätsvorschriften beschränken zu sollen. Es ist demnach der Unterschied in der verfahrensmäßigen Situation, der zu einer unterschiedlichen Beurteilung geführt hat. Von einer Diskriminierung (selbst im weitesten Sinn) sollte dagegen nicht gesprochen werden. Dies nicht zuletzt auch, weil in Wahrheit die geschilderte Beurteilung der mit den deutschen Kunden abgeschlossenen Geschäfte nicht deren *definitive* Sanktionierung in einem positiven Sinn bedeutet und weil nicht

auszuschließen ist, daß die Klägerin durch eine sinnvolle Änderung ihres in Frankreich praktizierten Systems auch französischen Abnehmern in vergleichbarer Situation gleiche Vorteile wird erhalten können.

Insgesamt muß deshalb am Ende dieses Abschnitts festgehalten werden, daß die von der Klägerin vorgebrachten Argumente nicht geeignet sind, den Vorwurf aus der Welt zu schaffen, sie habe durch Einräumung von Konjunkturprämien gegen das Diskriminierungsverbot verstoßen.

4. Begründungsmangel

Schließlich macht die Klägerin unter mehreren Gesichtspunkten geltend, die Begründung der angegriffenen Entscheidung sei unzulänglich, was einem die Annullierung rechtfertigenden Fehlen der Motivation gleichzuachten sei. So könne der Entscheidung nicht entnommen werden, warum die Hohe Behörde den einmaligen Charakter der beurteilten Geschäfte entgegen dem Vorbringen der Klägerin nicht anerkannt habe. Es sei nicht erklärt, warum die den deutschen Abnehmern gewährten Vorteile als gerechtfertigt angesehen würden, nicht aber die Prämien für die französischen Kunden. Endlich gebe die Entscheidung keinen Aufschluß über die Unterscheidung zwischen den Beträgen gerechtfertigter und den Beträgen ungerechtfertigter Abweichungen, wie sie im Anhang zur Entscheidung zusammengestellt sind.

Diese Ausführungen bleiben bei einer ersten Betrachtung der Entscheidung gewiß nicht ohne Eindruck, stellen wir doch fest, daß der Strafbescheid außerordentlich knapp gehalten ist. Tatsächlich gibt er für eine Behandlung von Geschäften mit nicht weniger als zweiundzwanzig Abnehmern verschiedener Art insgesamt lediglich auf vier Seiten eine Begründung. Indessen kommt es selbstverständlich auf ein derartiges quantitatives Urteil nicht entscheidend an. Lassen Sie uns also die vorgebrachte Kritik näher ansehen.

Zum ersten Argument (der Notwendigkeit einer Auseinandersetzung mit der These der Klägerin von der Einmaligkeit ihrer Geschäfte) verweist die Kommission in ihrer Verteidigung vor allem auf die bisherige Rechtsprechung des Gerichtshofes. Nach ihr (Rechtssache 2/56, RsprGH III/1957, 37) sei in der Begründung nicht „eine Erörterung aller nur denkbaren Einwendungen, die gegen die Entscheidung erhoben werden könnten", zu geben. Auch sei die Hohe Behörde (Rechtssache 21/64, RsprGH XI/1965, 260) bei der Festsetzung finanzieller Sanktionen nicht gehalten, „die Gründe darzulegen, aus denen sie die Stellungnahme der Beteiligten nicht berücksichtigt". — Dagegen ist an sich nichts einzuwenden. Fragen könnte man sich nur, ohne die Rechtsprechung grund-

sätzlich in Zweifel zu ziehen, ob es mit einem einfachen Hinweis auf sie in einer Strafsache wie der vorliegenden wirklich getan ist oder ob nicht vielmehr von einer Verpflichtung der strafenden Behörde ausgegangen werden sollte, sich mit ernsthaftem Gegenvorbringen eines Betroffenen, das einem Rechtfertigungsgrund gleichkommt, gründlich auseinanderzusetzen und sich darüber in der Entscheidungsbegründung zu erklären. Gemessen an einer solchen Pflicht würde sich uns im gegenwärtigen Fall tatsächlich kein völlig befriedigendes Bild bieten. Wie wir wissen, wird die These der Klägerin, das Zusammenspiel mehrerer Faktoren zur Rechtfertigung von Treue- und Mengenrabatten könne die Einmaligkeit eines Geschäfts begründen, *nur stillschweigend* zurückgewiesen, und zur technischen Zusammenarbeit, einem Element, das Geschäftsbeziehungen gleichfalls einmaligen Charakter verleihen kann, gibt die Hohe Behörde trotz der Vielfalt der Formen, die wir angetroffen haben, nur das globale Urteil ab, es habe sich im allgemeinen lediglich um eine Anpassung an die Bedürfnisse der Kunden gehandelt, die über das übliche Maß nicht hinausgehe. — Da jedoch andererseits die maßgeblichen Erwägungen der Hohen Behörde, wenn auch in knapper Form, der Entscheidungsbegründung zu entnehmen sind und da die Klägerin nach wiederholten schriftlichen und mündlichen Kontakten mit Vertretern der Hohen Behörde über deren Standpunkt informiert, also in ihrer Rechtsverteidigung nicht beeinträchtigt war, sollten die angedeuteten Bedenken im vorliegenden Fall wohl zurückgestellt werden. Von einem Begründungsmangel, der die Annullierung der Entscheidung rechtfertigen könnte, möchte ich jedenfalls nicht sprechen.

Ähnliches gilt für die beiden anderen Punkte.

Was die unterschiedliche Behandlung der deutschen und der französischen Abnehmer angeht, so ist der Entscheidung zu entnehmen, daß für die ersteren die Erklärung der Klägerin, d.h. ihr Hinweis auf Dauer und Umfang der Geschäftsbeziehungen, akzeptiert und so das Vorliegen einer besonderen Situation anerkannt wurde, während für letztere erkennbar die Tatsache ausschlaggebend war, daß Prämien nach Maßgabe eines allgemeinen Phänomens, nämlich der Konjunkturlage, gewährt wurden, die allen anderen, vermutlich gleichermaßen betroffenen Abnehmern versagt blieben, was eben als diskriminierend zu werten sei.

Zu den Beträgen gerechtfertigter und nicht gerechtfertigter Abweichungen von der Preisliste, wie sie im Anhang zur Entscheidung zusammengestellt sind, ist schließlich zu sagen, daß sich nach den vorausgehenden Bemerkungen recht wohl ein Eindruck von ihrer Errechnung und Unterscheidung gewinnen läßt. Da sie überdies nur dazu dienen, gemäß Artikel 64 des Vertrages die obere Grenze für die zulässige Geldbuße zu bezeichnen, mit anderen Wor-

ten als Richtschnur für die Strafzumessung in Betracht kommen, und da die verhängte Strafe ganz offensichtlich von der zulässigen Grenze weit entfernt blieb, mochte eine Einzelerläuterung zu diesen Rechenoperationen entfallen.

Auch die zum Begründungszwang vorgetragenen Argumente der Klägerin können somit insgesamt nicht zur Annullierung der angegriffenen Entscheidung führen.

5. Zusammenfassung

Trotz gewisser Bedenken hinsichtlich des Umfangs der Entscheidungsbegründung und hinsichtlich der Gründlichkeit der Sachaufklärung vor Erlaß der Entscheidung erscheint die Klage aufgrund der Ausführungen im Verfahren, die eine ausreichende Prüfung nach den Grundsätzen der „pleine juridiction" möglich machten, nicht begründet. Da die verhängte Buße zudem eine maßvolle Bewertung der Zuwiderhandlungen gegen die Preisvorschriften des Vertrages erkennen läßt, ist die Klage kostenpflichtig zurückzuweisen.