II

(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)

KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 8. Februar 1980

über ein Verfahren aufgrund von Artikel 65 des EGKS-Vertrags hinsichtlich des Systems der Preisbildung für Verkäufe von Walzstahlerzeugnissen ab Händlerlager auf dem deutschen Markt

(Nur der deutsche Text ist verbindlich)

(80/257/EGKS)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

aufgrund des Vertrages über die Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl, insbesondere des Artikels 65,

im Hinblick auf das Ergebnis der gemäß Artikel 47 des Vertrages vorgenommenen Nachprüfungen,

nach Anhörung des betroffenen Unternehmensverbandes gemäß Artikel 36 des Vertrages,

in Erwägung nachstehender Gründe :

Die Kommission hat gemäß Artikel 47 des EGKS-Vertrags im Zeitraum vom 4. Dezember 1972 bis 18. Mai 1973 bei dem Unternehmensverband „Bundesverband Deutscher Stahlhandel e. V." in Düsseldorf (nachstehend als „BDS" bezeichnet) und bei 21 deutschen Stahlhandelsunternehmen Nachprüfungen mit dem Ziel vornehmen lassen, die Tätigkeit des BDS, insbesondere seine Rolle bei der Erstellung sogenannter „Nettolagervollpreislisten", sowie das Verhalten des Verbandes und der Stahlhandelsfirmen bei der effektiven Preisgestaltung im Hinblick auf Artikel 65 aufzuklären. Diese Nachprüfungen haben ergeben, daß „Nettolagervollpreislisten" nach einem einheitlichen Kalkulationsschema für die gesamte Bundesrepublik unter Mitwirkung des BDS aufgestellt und an Händler und Verbraucher verteilt wurden und daß sie die Grundlage dafür bildeten, ein angestrebtes Preisniveau bei Verkäufen von Walzstahlerzeugnissen ab Händlerlager zu erreichen.

Die Kommission hat mit Schreiben vom 31. Oktober 1975 dem BDS mitgeteilt, daß sie in diesem Verhalten einen Verstoß gegen 65 sehe und dem Verband daher gemäß Artikel 36 Absatz 1 des EGKS-Vertrags Gelegenheit zur Stellungnahme gegeben. Der BDS hat diese Stellungnahme schriftlich mit Schreiben vom 9. Februar 1976 und mündlich in einer Anhörung, die am 7. Oktober 1976 stattfand, vorgetragen. Bis dahin betraf das Verfahren der Kommission im wesentlichen Maßnahmen, die der BDS in den Jahren 1970 bis 1972 zum Zweck der Preisstabilisierung auf der Grundlage der sogenannten Nettolagervollpreislisten ergriffen und durchgeführt hatte.

Im Laufe des Verfahrens wurde jedoch festgestellt, daß der BDS die aktive Mitwirkung bei der Preisbildung seiner Mitglieder durch Erstellung von Kalkulationsschemata und Verbreitung von Preislisten fortsetzt. Auf Anfrage der Kommission hin hat der BDS mit Schreiben vom 19. November 1976 seine diesbezügliche Politik im einzelnen dargelegt.

Daraufhin hat die Kommission beschlossen, diesen Sachverhalt in das Verfahren mit einzubeziehen. Sie hat dem BDS mit ihrem Schreiben vom 30. Januar 1979 erneut Gelegenheit zur Stellungnahme gegeben, die dieser mit seinem Schreiben vom 25. Mai 1979 vorgelegt hat.

I. SACHVERHALT

1. Der BDS umfaßt mit über 1 100 Mitgliedern fast alle deutschen Stahlhändler. Darunter befinden sich

rund 450 Firmen, deren Schwerpunkt nicht im Stahlhandel liegt und die weniger als 1 000 Tonnen Walzstahlerzeugnisse im Jahr ab Lager verkaufen. Die 25 größten Stahlhandelsfirmen decken zwei Drittel des gesamten Lagerabsatzes des Stahlhandels.

Im Jahr 1977 betrug die Marktversorgung der Bundesrepublik mit Walzstahlfertigerzeugnissen 20,1 Mio t, von denen 12,8 Mio t aus deutschen Werken und 7,3 Mio t aus Einfuhren, davon 4,6 Mio t aus der EG der Neun stammten.

Der Lagerabsatz des Handels belief sich auf 8,9 Mio t. Davon entfielen 2,5 Mio t auf Lieferungen an andere Händler und 6,2 Mio t auf Lieferungen an Verarbeiter. Der Lagerabsatz deckte mithin etwa 31 % der deutschen Marktversorgung. Der Rest entfiel auf Direktlieferungen der Werke an Verarbeiter und auf sogenannte Streckengeschäfte, bei denen der Händler als Vermittler auftritt, die Lieferungen jedoch direkt vom Werk an den Verbraucher gehen. Etwa 82 % der Lieferungen ab Händlerlager betrafen Formstahl, Stabstahl, Betonstahl, Breitflanschträger und Grobblech.

Der BDS weist eine stark gegliederte Struktur auf. Seine Organe sind : die Gebietsversammlung, die Mitgliederversammlung, der Vorstandsrat, der engere Vorstand und der geschäftsführende Vorstand. Die Arbeit des Vorstandsrats wird durch sechs Beiträge (für die verschiedenen Produktgruppen) und sechs Ausschüsse (für die verschiedenen Problemkreise, wie „Marktforschung", „Statistik" und „Absatzwirtschaft", „Steuerfragen", „Recht und Wettbewerb") unterstützt. Die laufende Tätigkeit des BDS liegt in den Händen der Hauptgeschäftsstelle und der daneben bestehenden acht Gebietsgeschäftsstellen. Zur Erfüllung seiner Aufgaben verfügt der BDS außerdem über eine eigene Vertriebsgesellschaft ; diese übernimmt auch den Druck individueller Preislisten für die Mitgliedsunternehmen.

A. Die „Nettolagervollpreislisten" zum Zeitpunkt der Nachprüfungen

Die von der Kommission durchgeführten Nachprüfungen hatten im wesentlichen die „Nettolagervollpreislisten für Walzwerkserzeugnisse" und deren Funktion bei der Preisbildung auf dem deutschen Stahlmarkt zum Gegenstand.

2. Bei der Aufstellung der Nettolagervollpreislisten (NLV-Listen) wurde zwischen Erzeugnisgruppen (Flachprodukte und Profile) und Gebietszonen (sieben Preiszonen entsprechend der unterschiedlichen Frachtbelastung) differenziert. Ausgangsbasis für die Kalkulation der Lagerpreise waren die Werkserzeugerpreise, d. h. die von den deutschen Stahlherstellern veröffentlichten Listenpreise (Grundpreise ohne Berücksichtigung irgendwelcher temporärer Rabatte). Der BDS setzte dabei einheitliche Erzeugerpreise unter Berücksichtigung der in den Preislisten der Werke veröffentlichten Frachtbasen (Oberhausen, Essen, Siegen und Saarbrücken) voraus. Die NLV-Listen — Ausgabe Mai 1972 — enthielten z. B. Zuschläge für Mindermengen, Vor- und Weiterfrachten, Gemeinkosten (27,5 %, einschließlich 5 % Gewinn) und eine Rabattmarge von 60 DM/t. Der geschäftsführende Vorstand des BDS hat dazu erklärt, daß diese Preislisten für Händler und Verbraucher aufgrund der sich ändernden Werkpreise von einem regelmäßig wechselnden, überregional tätigen Stahlhandelsunternehmen unter Kalkulationshilfe des BDS erstellt würden. Es handele sich dabei um unverbindliche Richtpreise für Verkäufe ab Händlerlager, die nur dazu dienen sollten, die Markttransparenz zu vergrößern.

3. Die Ermittlungen haben jedoch ergeben, daß für die Aufstellung und Veröffentlichung der Preislisten „Ausgabe Mai 1972" in Wahrheit der BDS verantwortlich war. Im „Ausschuß für Marktforschung, Statistik und Absatzwirtschaft" fanden zu diesem Zweck mehrere Vorbesprechungen statt. Dabei wurden genaue Richtlinien für die Preiserhöhungen und Kalkulationsveränderungen vereinbart „mit dem Ziel, die zwischenzeitlich eingetretenen Kostenerhöhungen in den Lagervollpreislisten zu berücksichtigen und das Kalkulationssystem schrittweise für das ganze Bundesgebiet zu vereinheitlichen" (vgl. Aktennotiz über die Sitzung des BDS-Ausschusses für Marktforschung Statistik und Absatzwirtschaft am 8. März 1972 in Düsseldorf und das dem Ergebnisprotokoll beigefügte „Rundschreiben des BDS" mit einem handschriftlichen Datum vom 10. März 1972).

4. Bei der Erstellung der Preislisten wurde auch der Vorstandsrat des BDS dauernd auf dem laufenden gehalten. Es wurde nämlich „über das Kalkulationsschema eines überregional tätigen Handelsunternehmens für industrielle Abnehmer" informiert. Dieses Schema enthielt u. a. folgende Bestandteile : „Differenzierung der Werks-Mindermengenaufpreise nach der Umschlaghäufigkeit ; Erhöhung der Kostenpauschale auf 27,5 %, neue Frachtsätze ; drei Preisgruppen für Mengen bis 100 kg, von 101 bis 500 kg, über 500 kg ; gesondert aufgeführte, kostengerechtere Schneideaufpreise für Stabstahl, Formstahl und Breitflanschträger ; Metergewichte für Stabstahl". Außerdem wurde der Vorstandsrat unterrichtet „über die zeitliche Folge der Veröffentlichung der Lagervollpreise durch Mitgliedsunternehmen" (vgl. Ergebnisprotokoll der Sitzung des Vorstandsrats des BDS am 18. April 1972).

5. Seitens des überregional tätigen Handelsunternehmens, das seinerzeit den Auftrag für den Druck der neuen Preislisten gegeben hat, die Carl Spaeter GmbH, Duisburg, wurde erklärt, daß es nicht an der Kalkulation dieser Lagervollpreislisten beteiligt gewesen sei. Es stand aber im regelmäßigen Schriftverkehr mit dem BDS und dessen Vertriebsgesellschaft über die Veröffentlichung. Es gab dem BDS sein Einverständnis, seine Wettbewerber über diese Preisänderungen zu unterrichten bzw. auf Anforderung einen Abdruck dieser Lagervollpreisliste zuzustellen (vgl. Schrei-

ben vom 21. März und 4. Mai 1972 an den BDS sowie Schreiben vom 28. März 1972 an die Vertriebsgesellschaft des BDS mit Durchdruck an den BDS).

6. Druck und Verteilung der NLV-Listen geschahen durch die „Vertriebsgesellschaft des BDS", Bochum, sowie für die Zone Nord durch die Druckerei Ebeling, Hamburg. Der BDS unterrichtete seine Mitglieder durch Rundschreiben über die Veröffentlichung neuer Lagervollpreislisten, wobei in der Regel die Unterschiede gegenüber den alten Listen bekanntgegeben wurden. Der Vertriebsgesellschaft des BDS lagen Daueraufträge der BDS-Mitglieder für Neudrucke vor. Nach Auskünften der Vertriebsgesellschaft des BDS sind von der Ausgabe Mai 1972 etwa 117 000 NLV-Listen-Profile und 70 000 NLV-Listen-Flachprodukte an Händler und Verbraucher verteilt worden.

7. Die NLV-Listen waren nach den Auskünften der betroffenen Unternehmen unverbindlich und stellten nur eine Grundlage für die Berechnung frei ausgehandelter Lagerpreise dar. Eine Überprüfung hat ergeben, daß im Zeitraum zwischen April/Mai 1972 und Februar/März 1973 die in den NLV-Listen angegebenen Preise von den Händlern nur ausnahmsweise erzielt worden sind. Der Listenpreis wurde jedoch regelmäßig als „Grundpreis" akzeptiert, auf welchen die Händler ihren Abnehmern unter Berücksichtigung der Konjunkturlage und der jeweiligen Absatzstrukturen unterschiedliche Rabatte gewährten. Seit der Marktbelebung im März 1973 wurde jedoch für die anschließenden Monate eine größere Gleichförmigkeit der Rabatte festgestellt.

8. Ferner hat der BDS mit Nachdruck auf eine einheitliche Preisgestaltung auf der Grundlage der Nettolagervollpreislisten hingewirkt. Der Verband spielte eine aktive Rolle, insbesondere in Zeiten der Marktschwäche, um eine „Preisstabilisierung" herbeizuführen. Um dies zu erreichen, versuchte der BDS, die Händler auf regionaler Ebene zu Preis- und Rabattabsprachen zu bewegen, wie aus mehreren Niederschriften und Rundschreiben des Verbandes aus den Jahren 1971 und 1972 hervorgeht.

Von den Gebietsvorständen wurde berichtet, daß auf der Grundlage der Vorstandsempfehlungen vom 1. und 11. Juni „in allen Gebieten Gespräche stattgefunden haben, um dem Preisverfall Einhalt zu gebieten. Diese Bemühungen sollen nach Auffassung des Vorstandsrats sowohl in regionalen Gesprächen als auch schriftlich durch den BDS fortgesetzt werden".

Es wurde betont, daß die Empfehlungen, die regionalen Preisveröffentlichungen unbedingt zu beachten, durch sämtliche Handelsunternehmen für alle Transaktionen befolgt werden sollten (vgl. Punkt „Marktlage nach Fachgruppen (Erzeugnisgruppen) der Sitzung des Vorstandsrats des BDS vom 7. Juli 1970").

Der engere Vorstand wandte sich am 11. Juni 1970 an eine Reihe bedeutender lagerhaltender Händler und forderte sie zu einer „tätigen Unterstützung dieser der Marktberuhigung dienenden Aktion auf". Daneben wurden in den einzelnen Gebieten Gespräche der Mitglieder des BDS auf regionaler und überregionaler Basis mit dem Ziel geführt, „Transparenz in das Preisverhalten zu bekommen und von einzelnen Gesellschaften ein Verhalten zu erwarten, das den Erklärungen entspricht, die selber abgegeben haben" (vgl. Rundschreiben des BDS vom 16. Juli 1970 „Marktinformation").

In den Sitzungen des Vorstandsrats des BDS am 2. Dezember 1970 und 27. Januar 1971 berichteten die Vorstandsmitglieder aus den Gebieten daß „die nach der Initiative werksverbundener Handelsgesellschaften eingeleiteten Bemühungen um Stabilisierung der Lagerpreise regional zu einer Verbesserung der Preissituation geführt haben" und neben dem Austausch von Marktbeobachtungen fortgesetzt werden sollten.

Zuletzt wurde in der BDS-Sitzung am 9. September 1971 bei der Erörterung von Möglichkeiten zur Verbesserung des Erlösniveaus im Lagergeschäft zugestimmt, „daß hier unter besonderer Berücksichtigung und Wertung von Kostengesichtspunkten nur regionale Lösungen denkbar und praktikabel sind. Mit dem Ziel der Veröffentlichung von Rabattuntergrenzen sollen daher umgehend in den einzelnen Bezirken und Regionalkreisen Gespräche des lagerhaltenden Handels aufgenommen werden (die Geschäftsstellen haben diese Gespräche inzwischen eingeleitet)."

9. Eine notwendigerweise auf einige Gebiete beschränkte Nachprüfung hat weiter ergeben, daß in den Jahren 1970-1972 in den Wirtschaftsräumen Mannheim/Ludwigshafen, Frankfurt, Saarbrücken und Stuttgart Gespräche oder Sitzungen stattgefunden haben, an denen fast immer die gleichen Handelsunternehmen bzw. Personen teilnahmen. Diese Sitzungen wurden teils vom BDS, teils von BDS-Mitgliedern, d. h. vornehmlich den Regionalsprechern, angeregt und kamen in der Regel unter Mitwirkung des BDS zustande. Wesentlicher Zweck dieser Sitzungen war die Abstimmung von Mindestpreisen bzw. Maximalrabatten auf die Nettolagervollpreislisten für Verkäufe von Walzwerkserzeugnissen ab Händlerlager. Die absolute Preisgrenze bildeten dabei die „Listenpreise" der Kontore oder Werke.

Die festgesetzten Mindestpreise lagen über den Marktpreisen. Sie sind von Sitzungsteilnehmern, insbesondere von freien Händlern gelegentlich als unrealistisch bezeichnet worden und wurden bei einer schwachen Marktlage regelmäßig unterschritten. Der werksverbundene Handel spielte eine wesentliche Rolle bei den Bemühungen zur Einhaltung von Mindestpreisen, insbesondere auch durch die ihm durch seine Stammhäuser bzw. Werke auferlegte Verpflichtung, die Werkslistenpreise nicht zu unterschreiten. In diesem Sinne hat z. B. der werksverbundene Handel im Wirtschaftsraum Mannheim/Ludwigshafen beim Versuch der freien Händler, die Mindestpreise etwas realistischer zu gestalten, Einspruch erhoben.

10. Schließlich wurde festgestellt, daß der BDS unter dem Titel „Marktbeobachtungen/Marktinformationen" Rundschreiben an seine Mitglieder versandt hat, die verschleierte Veröffentlichungen der in den Wirtschaftsräumen erarbeiteten bzw. beschlossenen Mindestpreise darstellten. Demgegenüber durften Marktinformationen, aus denen ersichtlich wurde, daß die Kontorlistenpreise unterschritten wurden, laut Anweisung des BDS an seine Gebietsstellen, nicht veröffentlicht werden, weil sie „eindeutig gegen das Interesse der Stabilisierung des Preisniveaus im Markt gehen."

B. Gegenwärtige Mitwirkung des BDS bei der Preisbildung seiner Mitglieder

Die derzeitige Politik des BDS auf dem Gebiet der Preisbildung besteht darin, seine Mitglieder über Änderungen der Erzeugerpreise zu unterrichten, durch eigene Sachverständige Kalkulationsschemata für die ihm angeschlossenen Unternehmen zu erstellen sowie von einzelnen Händlern ausgearbeitete Preislisten unter seinen Mitgliedern zu verbreiten. Nach den Angaben der Beteiligten stellt sich dies in der Praxis wie folgt dar :

i) *Information über die Veränderung der Erzeugerpreise*

11. Werkspreislisten werden von Herstellerunternehmen erstellt und enthalten die für ihrer Produkte gültigen Preise. Diese Werkspreislisten bilden die Grundlage der Geschäftsabwicklung zwischen dem Hersteller und den von ihm direkt belieferten Großhändlern sowie im Streckengeschäft zwischen diesen Großhändlern und den vom direkten Bezug ausgeschlossenen kleineren Großhändlern. Darüber hinaus bilden die Werkspreislisten die Grundlage für die Berechnung der Lagerpreislisten.

Nach den Preislisten der deutschen Werke werden als „Direkthändler" nur solche Stahlhandelsunternehmen anerkannt, die in der Lage sind, eine bestimmte Tonnage pro Erzeugnis und Jahr im Gemeinsamen Markt zu kaufen. Derzeit sind etwa 110 bis 120 Stahlhandelsunternehmen einschließlich ihrer Filialen zum Direktbezug sämtlicher Walzstahlfertigerzeugnisse zugelassen ; etwa 90 bis 100 Handelsunternehmen sind nur für einzelne Walzstahlerzeugnisse Direkthändler.

Im Falle einer Änderung der Werksabgabepreise sendet der Hersteller seine neuen Preislisten in der Regel nur den wenigen Großhändlern zu, mit denen er unmittelbare Geschäftsbeziehungen unterhält. Da die vom Direktbezug ausgeschlossenen Großhändler aber wegen der weitreichenden Bedeutung der Werkspreislisten ebenfalls daran interessiert sind, diese möglichst bald nach ihrer Herausgabe zu erhalten, hat es der BDS übernommen, diese Informationslücke zu schließen.

Wenn die Erzeugerpreislisten deutscher Werke — soweit es um Aufpreise geht — sich geändert haben, läßt die Vertriebsgesellschaft des BDS auf Anforderung diese Preislisten nachdrucken und an die interessierten Stahlhandelsunternehmen versenden. Änderungen der Grundpreise teilt der BDS diesen Mitgliedern in seinem monatlichen Informationsdienst mit.

ii) *Mitwirkung des BDS bei der Erstellung von Kalkulationsschemata*

12. Die Lagerpreislisten werden auf der Grundlage der Werkspreislisten kalkuliert. Der BDS hat dazu erklärt, daß angesichts der Vielzahl der Walzstahlerzeugnisse, ihrer Unterteilung nach Abmessungen und Güten, der Detaillierung der Listenpreise je Erzeugnis nach Auf- und Abschlägen sowie der Staffelung der Preise ab Lager nach Frachtzonen jede Änderung der Herstellerabgabepreise eine aufwendige und komplizierte Neukalkulation erforderlich mache. Die größte Schwierigkeit bestehe darin, daß die fixen Kosten, die die Mehrzahl der im Lagergeschäft entstehenden Kosten bilden, auf das jeweilige Auftragsgewicht bezogen werden müßten, bevor der jeweilige Lagerpreis berechnet werden könne ; nur so ließen sich Fehlkalkulationen und Verluste vermeiden. Angesichts der schwierigen Kalkulationserfordernisse könne die Neukalkulation nur von großen Handelsunternehmen mit ihren besseren technischen und personellen Hilfsmitteln geleistet werden, dahingegen seien die umsatzschwächeren Handelsunternehmen kaum in der Lage, sowohl die Änderung der Erzeugerpreislisten als auch die sich daraus ergebenden Konsequenzen für die Kalkulation zu übersehen.

Deshalb habe der BDS seinerseits bei der Erstellung von Kalkulationsschemata jahrelang mitgewirkt.

Die Kalkulationsschemata der Lagerpreise seit 1972 weisen Unterschiede auf, alle vorgelegten Modelle enthalten aber bestimmte Kalkulationssätze. Bei der Modellkalkulation 7 vom 5. November 1974 handelt es sich um „Franko-Lagerpreise", deren Kalkulation man einen „Teileffektivpreis" zugrunde gelegt hat (d. h. Grundpreis einschließlich Qualitätsaufpreis). Der hier kalkulierte Lagerpreis beinhaltet u. a. für Profile und Flachprodukte (teilweise weiter unterteilt nach Produktgruppen) :

— einen nach Durchschnittsbezugsgrößen gestaffelten „Mindermengenaufpreis", der in DM/t -Einheiten, gestaffelt nach vier sogenannten Umschlagshäufigkeitsgruppen, ausgedrückt ist,

— einen ähnlich gestaffelten, auf die Umschlagshäufigkeit abstellenden „Werksabmessungsaufpreis"

und für alle Produkte gleichermaßen :

— auftrags- und postenfixe Kosten", und zwar bei Losen von 1 000 kg berechnet und auf Auftragsgewicht von 500 kg, von 101-500 kg (Ø 300 kg) und bis 100 kg bezogen,

— eine Gewinnmarge von 5 % auf die Summe der Kalkulationselemente.

Die Zuschlagsfaktoren je Erzeugnis, die bei der Lagerpreiskalkulation berücksichtigt werden, sind im Rahmen von BDS-Untersuchungen im Hinblick auf die Gängigkeit bzw. Umschlagshäufigkeit ermittelt worden.

Nach Angabe des BDS ist die Erkenntnis über die die Kalkulation beeinflussenden Faktoren erst im Laufe der letzten Jahre gewachsen und hat sich nur bei einigen Unternehmen durchgesetzt. Derzeit sei es so, daß die Kalkulationsschemata von einzelnen Handelsunternehmen erarbeitet würden ; auf Wunsch der Unternehmen stünden Sachverständige des BDS zur Mithilfe zur Verfügung. Falls sich die Werksabgabepreise änderten und sich ein Handelsunternehmen daraufhin veranlaßt sehe, seine Nettolagervollpreisliste zu ändern, errechne es anhand dieses Schemas seine neuen Verkaufspreise.

iii) *Information über die Aufstellung neuer Lagerpreislisten und deren Verbreitung*

13. Der Druck neuer Nettolagervollpreislisten wird von den Handelsunternehmen üblicherweise der Vertriebsgesellschaft des BDS übertragen. Da die kleineren Händler in einem solchen Fall aus den oben beschriebenen Gründen daran interessiert sind, möglichst bald von der Neukalkulation großer Handelsunternehmen zu erfahren, verfährt die Vertriebsgesellschaft in diesem Fall ebenso wie bei einer Änderung der Werkpreislisten.

Nachdem sie den von einem Großhändler in Auftrag gegebenen Druck neukalkulierter Lagerpreislisten ausgeführt hat, unterrichtet sie die Mitglieder des BDS über das Vorliegen einer solchen neuen Liste und fordert den Auftraggeber auf, der Übernahme der Preisliste durch andere Großhändler zuzustimmen.

Sofern der Auftraggeber sich damit einverstanden erklärt hat, bietet sie den übrigen Händlern einen Nachdruck der Preislisten an. Es steht in deren Belieben, sich der Neukalkulation ganz oder teilweise anzuschließen oder davon Abstand zu nehmen.

Zum Anwendungsbereich und der Bedeutung der Lagerpreislisten hat der BDS erklärt, daß diese bei Geschäften mittleren Umfangs (etwa 100 bis 500 kg) aus Lagerbeständen, welche nach Anzahl der Geschäftsvorfälle zwar einen hohen, nach der Gesamtmenge jedoch einen geringen Prozentsatz des gesamten Lagergeschäfts ausmachten, unmittelbar angewandt würden ; allerdings würden gewöhnlich die Grundpreise der Nettolagervollpreisliste mit individuellen Rabatten kombiniert. In den anderen Mengenbereichen diene die Nettolagervollpreisliste nur als Orientierungshilfe für die konkrete Preisstellung ; so würden bei Geschäften über größere Mengen (etwa 5 000 kg und mehr) im allgemeinen Tausend-Kilo-Preise ausgehandelt, bei Geschäften über Kleinstmengen (etwa 1 bis 99 kg) Kilopreise.

14. In ihren schriftlichen und mündlichen Stellungnahmen hat die beteiligte Unternehmensvereinigung die oben dargelegten tatsächlichen Feststellungen der Kommission grundsätzlich als zutreffend anerkannt. Sie bestreitet jedoch, gegen die Wettbewerbsregeln des EGKS-Vertrags verstoßen zu haben. Hierzu hat sie im wesentlichen folgendes vorgetragen : Das von ihr praktizierte Preisbildungssystem trage den konkreten Verhältnissen des Stahlmarktes Rechnung. Es diene vor allem der Stabilisierung des Marktes in Zeiten der Marktschwäche und verfolge damit ein Ziel, das ebenfalls von den Organen der Gemeinschaft angestrebt werde. Dieses System sei aber auch deshalb vertragskonform, weil es die Markttransparenz erhöhe. Es eröffne den Stahlhandelsunternehmen ähnliche Möglichkeiten zur Preisveröffentlichung, wie sie den Stahlproduzenten auf der Grundlage des Artikels 60 § 2 EGKSV zur Verfügung stünden.

II. ANWENDBARKEIT VON ARTIKEL 65 § 1

15. Nach Artikel 65 § 1 des EGKS-Vertrags sind alle Vereinbarungen zwischen Unternehmen, alle Beschlüsse von Verbänden von Unternehmen und alle verabredeten Praktiken, die darauf abzielen würden, auf dem Gemeinsamen Markt unmittelbar oder mittelbar den normalen Wettbewerb zu verhindern, einzuschränken oder zu verfälschen, verboten.

Diese Vorschrift erfaßt nicht nur formelle Beschlüsse, welche unter Beachtung des im Organisationsstatut vorgesehenen Verfahrens sowie der satzungsgemäßen Zwecke des Verbandes zustande kommen und welche die Gesamtheit der Mitglieder rechtlich binden. Ob ein Verbandsbeschluß zwingender Natur ist oder lediglich empfehlenden Charakter besitzt, ist für die Anwendung des Kartellverbots unerheblich, solange er — sei es auch nur tendenzielle — darauf abzielt, das Wettbewerbsverhalten der Verbandsmitglieder festzulegen oder zu beeinflussen. Tatsächliche Handlungen eines Unternehmensverbandes seiner Organe oder seiner Untergliederungen stehen einem „Beschluß" im Sinne des Artikels 65 § 1 gleich, denn es ist davon auszugehen, daß der Verband auch insoweit nicht ohne die ausdrückliche oder stillschweigende — Zustimmung seiner Mitglieder tätig wird. Wohnt diesem faktischen Verhalten dieselbe wettbewerbsbeschränkende oder -verfälschende Tendenz inne, so fällt es gleichfalls in den Anwendungsbereich der Verbotsbestimmung.

Die hier gegebene Auslegung entspricht dem Wortlaut, Sinn und Zweck des Artikels 65. Die Vorschrift untersagt ganz allgemein alle Vereinbarungen, Be-

schlüsse und Praktiken, die darauf abzielen, den normalen Wettbewerb zu verhindern, einzuschränken oder zu verfälschen. Sie gilt daher auch für Verbände, soweit deren eigene Tätigkeit oder die der in ihnen zusammengeschlossenen Unternehmen die Folgen, welche der Vertrag unterbinden will, zu zeitigen geeignet ist. Diese Feststellung wird durch Artikel 48 bestätigt: er gestattet den Verbänden nur solche Tätigkeiten, die den Bestimmungen des Vertrages nicht zuwiderlaufen (1).

16. Der BDS ist als Unternehmensverband den Bestimmungen des Artikels 65 unterworfen, denn seine Mitglieder sind Unternehmen im Sinne des Artikels 80.

A. Beschränkungen aufgrund der Nettolagervollpreislisten zur Zeit der Nachprüfungen

17. Der BDS hat in den Jahren 1970 bis 1972 das Verbot des Artikels 65 § 1 fortlaufend dadurch verletzt, daß er „Nettolagervollpreislisten" für den Verkauf von Walzstahlerzeugnissen ab Händlerlager erstellen ließ und unter seinen Mitgliedern verbreitete (siehe oben IA).

Die Eignung zur Wettbewerbsbeschränkung ergibt sich bereits aus dem Inhalt der NLV-Preislisten. Den dort aufgeführten Händlerpreisen lag ein einheitliches Kalkulationsschema zugrunde. Dabei wurden nicht nur einheitliche Stahlerzeugerpreise vorausgesetzt, sondern auch die weiteren Preisbestandteile, darunter die Vor- und Weiterfrachten, die Gemeinkosten der Händler, die Zuschläge für Mindermengen sowie die Gewinne bis ins Detail angegeben. Differenziert wurde lediglich nach Produktgruppen und Gebietszonen; die maßgebliche Definition der betreffenden Erzeugnisse und Gebiete sowie der Umfang der jeweiligen Abweichungen war jedoch den NLV-Preislisten selbst zu entnehmen. Schließlich legten diese Preislisten eine einheitliche Rabattmarge fest. Die Verteilung derart beschaffener Nettopreislisten an die Verbandsmitglieder führte zwangsläufig dazu, letztere im Sinne einer einheitlichen Kalkulation und darüber hinaus einer einheitlichen Preispolitik zu beeinflussen, welche die individuelle Situation der beteiligten Stahlhandelsunternehmen, insbesondere deren unterschiedliche Struktur und Wettbewerbslage, außer acht ließ.

18. Dieses Ziel hat der BDS im übrigen ganz bewußt angestrebt, wie sich aus seinen Erklärungen und aus seinem sonstigen Verhalten ergibt. Der Sinn der NLV-Preislisten lag nach den eigenen Bemerkungen des BDS vorwiegend darin, zur Preisstabilisierung auf dem deutschen Stahlmarkt beizutragen; es handelte sich somit nicht darum, kleine und mittlere Mitgliedsunternehmen bei der *individuellen* Kalkulation und Festsetzung ihrer Verkaufspreise zu unterstützten. Auch die Tatsache, daß bei jeder Änderung der Werksabgabepreise neue NLV-Listen erstellt und versandt wurden, läßt deutlich erkennen, daß der BDS diese gezielte als Mittel zur Schwächung des Preiswettbewerbs einsetzte.

In dieselbe Richtung weisen ferner konkrete Maßnahmen, die der BDS ergriff, um das Niveau der Erlöse im Lagergeschäft allgemein zu erhöhen. Zu nennen sind in diesem Zusammenhang insbesondere die wiederholten Versuche des BDS, regionale Preis- und Rabattabsprachen herbeizuführen, die Unterbietung der Werksabgabepreise durch Festlegung von Mindestpreisen oder Maximalrabatten zu verhindern sowie Marktinformationen, aus denen Unterschreitungen der Mindestpreise ersichtlich waren, zu unterdrücken. Diese Maßnahmen bezweckten, das Marktverhalten der Verbandsmitglieder selbst in denjenigen Bereichen zu vereinheitlichen, für welche die NLV-Preislisten den Unternehmen noch einen gewissen individuellen Handlungsspielraum zubilligten, namentlich im Bereich der Preis- und Rabattgestaltung.

19. Für die Anwendung des Artikels 65 § 1 ist es unerheblich, ob und in welchem Ausmaß die Vorstellungen des BDS von den Mitgliedsunternehmen akzeptiert worden sind. Ein Verstoß gegen das Kartellverbot liegt bereits dann vor, wenn die Maßnahmen des Verbandes objektiv geeignet waren, den Wettbewerb zwischen den Verbandsmitgliedern einzuschränken. Diese Voraussetzung trifft nach den obigen Ausführungen eindeutig zu. Nach den Feststellungen der Kommission sind die vom BDS bezweckten Wettbewerbsbeschränkungen aber auch tatsächlich zumindest teilweise eingetreten. Die in den NLV-Listen angegebenen Verkaufspreise sind von den Stahllagerhändlern regelmäßig als „Basispreise" anerkannt worden, auf die anschließend individuelle Rabatte gewährt wurden. Das vom BDS angewandte System hat daher in den Jahren 1970-1972 wenn nicht zu einer Ausschaltung, so doch zu einer Abschwächung des Preiswettbewerbs zwischen den deutschen Stahllagerhändlern geführt.

B. Beschränkungen aufgrund der gegenwärtigen Mitwirkung des BDS bei der Preisbildung seiner Mitglieder

20. Die Maßnahmen, die der BDS seit 1973 auf dem Gebiet der Preisbildung ergriffen hat, sind mit Artikel 65 § 1 des Vertrages ebenfalls nicht zu vereinbaren, denn sie zielen insgesamt darauf ab, die von den Mitgliedsunternehmen berechneten Preise für Lieferungen ab Stahlhandelslager zu vereinheitlichen und so ein Preisgleichgewicht auf einem anderen als demjenigen Niveau herbeizuführen, welches sich bei normalen Wettbewerbsbedingungen ergeben hätte.

i) *Information über die Veränderung der Erzeugerpreise*

21. Keine Bedenken bestehen allerdings dagegen, daß der BDS seine Mitglieder über Änderungen der

(1) EuGH, 19. 3. 1964 (Sorema gegen Hohe Behörde, 67/63), Slg. 1964, S. 321, 347 f.

Erzeugerpreise unterrichtet (siehe oben, I B i)). Nach Artikel 60 § 2 des Vertrages sind die Stahlhersteller der Gemeinschaft verpflichtet, ihre auf dem Gemeinsamen Markt angewandten Preistafeln und Verkaufsbedingungen zu veröffentlichen. Die Angaben über die Werksabgabepreise stehen daher jedermann zur Verfügung, mithin auch den Stahlhändlern, und zwar ohne Rücksicht darauf, ob sie von den Stahlherstellern unmittelbar beliefert werden oder sich bei anderen zum Direktbezug zugelassenen Händlern versorgen. Durch die Verfielfältigung und Verteilung der Werkspreislisten will der BDS seinen vom Direktbezug ausgeschlossenen Mitgliedsunternehmen die Informationsbeschaffung erleichtern und einen möglichen Informationsvorsprung der direkt beziehenden Stahlhändler, denen die Werkspreislisten von den Erzeugern selbst übermittelt werden, ausgleichen. Diese Politik trägt mit dazu bei, das mit Artikel 60 § 2 verfolgte Ziel der Markttransparenz auf der Produktionsstufe durchzusetzten. Sie hält sich deshalb im Rahmen einer ordnungsgemäßen Verbandstätigkeit im Sinne von Artikel 48 Absatz 1 Satz 3 des Vertrages. Eine Verfälschung der normalen Wettbewerbsbedingungen zu Lasten der direkt beziehenden Stahlhändler ist so lange nicht zu befürchten, als die Kosten für den Druck und die Verbreitung der Werkspreislisten allein den interessierten Mitgliedsunternehmen des BDS in Rechnung gestellt werden.

ii) *Mitwirkung des BDS bei der Erstellung von Kalkulationsschemata*

22. Dagegen verstößt die Mitwirkung des BDS bei der Erstellung von Kalkulationsschemata für seine Mitglieder jedenfalls in ihrer bisher praktizierten Form (siehe oben, I B ii)) gegen das Verbot des Artikels 65 § 1 des Vertrages.

23. Nach Ansicht der Kommission sind gemeinsame Kalkulationsschemata für mehrere Unternehmen nur dann kartellrechtlich unbedenklich, wenn sie sich darauf beschränken, die einzelnen für die Preisgestaltung maßgeblichen Faktoren — insbesondere die verschiedenen Kostenarten — aufzuzeigen, zu analysieren, aufzuschlüsseln und zu gliedern und Methoden zur Umlegung der anfallenden Kosten auf die jeweiligen Kostenträger (Produkte oder Dienstleistungen) zu entwickeln. Kalkulationsschemata, die bestimmte Kalkulationssätze enthalten, sind demgegenüber als Empfehlungen anzusehen, die zu einer Wettbewerbseinschränkung führen können (1).

24. Die seit 1973 angewandten Modelle zur Ermittlung von „Franko-Lagerpreisen" erfüllen die letztgenannte Voraussetzung. Zwar sind Form und Aufbau dieser Modelle als solche nicht zu beanstanden. Die dort vorgesehene Klassifizierung der einzelnen Walzstahlerzeugnisse nach Produktarten und -gruppen, die Berücksichtigung der verschiedenen Abmessungen und Güten, die Differenzierung der Lagerkosten anhand der Umschlagshäufigkeit der jeweiligen Erzeugnisse sowie die Verteilung der fixen Kosten entsprechend dem Auftragsgewicht erscheinen sachgerecht und geeignet, dem Benutzer des Berechnungsschemas eine realistische Kalkulation seiner Kosten zu erleichtern. Die vom BDS vorgelegten Kalkulationsmodelle überschreiten jedoch insofern die Grenzen des kartellrechtlich zulässigen, als sie die einzelnen Berechnungsfaktoren mit konkreten Wertangaben verbinden. Dies trifft auf den nach Durchschnittsbezugsgrößen gestaffelten „Mindermengenaufpreis" ebenso zu wie auf den sogenannten „Werkabmessungsaufpreis", der die Umschlagshäufigkeit der Produkte berücksichtigt. Beide Zuschläge sind, nach Erzeugnisarten (Profile, Flachprodukte) und Erzeugnissen aufgeschlüsselt und in die Kategorien „sehr gängig", „gängig", „weniger gängig", „ungängig" unterteilt, jeweils mit einem festen DM-Betrag pro Tonne eingesetzt. Die „auftrags- und postenfixen Kosten" werden gleichfalls in festen DM-Beträgen pro Tonne auf die verschiedenen Kostenträger umgelegt. Schließlich wird für die Gewinnmarge der Stahllagerhändler ein Einheitssatz von 5 % angegeben.

25. Derart beschaffene Kalkulationsschemata haben die Wirkung von Empfehlungen. Sie schaffen für die Unternehmer, die sie benutzen, einen Anreiz, die im Modell enthaltenen Kalkulationssätze bei der Berechnung ihrer Kosten und damit mittelbar bei der Bemessung ihrer Verkaufspreise zu übernehmen oder sich diesen Werten zumindest anzunähern. Insoweit macht es keinen Unterschied, ob die jeweiligen Kostenfaktoren in absoluten Zahlen oder in Form prozentualer Aufschläge ausgedrückt sind. In beiden Fällen handelt es sich nicht mehr um die Erbringung technischer Hilfe mit dem Ziel, die Unternehmen über die verschiedenen Möglichkeiten einer kostengerechten Preisgestaltung aufzuklären, sondern um eine konkrete und massive Einflußnahme auf deren Preispolitik.

26. Die Angabe bestimmter Kostensätze in den Modellkalkulationen der „Franco-Lagerpreise" ist — entgegen der Meinung des BDS — auch dann nicht gerechtfertigt, wenn diese Sätze aufgrund von Betriebsvergleichen ermittelten durchschnittlichen Kosten der deutschen Stahllagerhändler zum Ausdruck bringen. Gerade die Durchschnittswerte einer Branche werden in der wirtschaftlichen Praxis regelmaßig als empfohlene Richtwerte verstanden und von einem erheblichen Teil der Unternehmen befolgt. Die Aufnahme derartiger Daten in ein Kalkulationsschema führt somit dazu, daß sich viele Benutzer bei der Berechnung ihrer Betriebskosten nicht von der vorgegebenen Kostensituation, sondern von einer fiktiven Größe leiten lassen und dementsprechend die einzelnen Kostenelemente entweder zu hoch oder zu niedrig bemessen.

(1) Bekanntmachung über Vereinbarungen, Beschlüsse und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, die eine zwischenbetriebliche Zusammenarbeit betreffen, Abschnitt II Nr. 1 (ABl. Nr. C 75 vom 29. 7. 1968, S. 3 — berichtigt in ABl. Nr. C 93 vom 18. 9. 1968, S. 3).

27. Dem Interesse der Unternehmen an einer sachgemäßen Auswertung der Ergebnisse von Kosten- und Betriebsvergleichen kann auf andere Weise Rechnung getragen werden. Hierfür genügt es, pro Kalkulationsfaktor jeweils die tatsächlich festgestellten niedrigsten und höchsten Kosten einander gegenüberzustellen oder sich aus den ermittelten Daten mehrere herauszugreifen und als Kalkulationsbeispiele zu verwenden; die letztgenannte Methode darf jedoch nicht auf eine verschleierte Bekanntgabe von Streubändern hinauslaufen. Keine Bedenken bestehen ferner dagegen, daß die so angegebenen Werte nach Betriebsgrößenklassen aufgeschlüsselt werden, was bei der unterschiedlichen Struktur der deutschen Stahlhandelsunternehmen besonders nahe liegt.

28. Die Verwendung der bisherigen Modellkalkulationen führt zu einer Einschränkung des Preiswettbewerbs zwischen den deutschen Stahllagerhändlern. Es ist unbestritten, daß die Modelle sämtlichen Mitgliedern des BDS zur Verfügung stehen und von einem großen Teil der Unternehmen, für die sie bestimmt sind, auch tatsächlich benutzt werden. Diese Unternehmen werden veranlaßt, ihrer Kalkulation die im Schema genannten festen Sätze zugrunde zu legen. Sie bemessen ihre jeweiligen Betriebskosten somit nicht mehr in autonomer Weise und anhand ihrer individuellen Kostenlage, sondern nach gemeinsamen, einheitlichen Richtwerten. Dieses solidarische Vorgehen auf dem Gebiet der Kostenberechnung hat zur Folge, daß auch die Preispolitik der beteiligten Unternehmen harmonisiert wird. Die vom BDS vorgelegten Kalkulationsschemata sehen feste Kalkulationssätze für die meisten Preisbestandteile einschließlich der Gewinnmarge vor. Die übrigen Kostenelemente, die in den Kalkulationsmustern nicht beziffert werden, (Grund- oder Teileffektivpreis, Frachtkosten, durchlaufende Posten) sind ihrer Natur nach vorgegeben und dem Einfluß der Lagerhändler weitgehend entzogen. Hinzu kommt, daß die Einstandspreise der Stahlhandelsunternehmen, die den bei weitem wichtigsten Kostenfaktor bilden, angesichts der einheitlichen Preispolitik der Stahlerzeuger eine relativ geringe Variationsbreite aufweisen. Unter diesen Umständen wird der Wettbewerb im Lagergeschäft fast ausschließlich durch die unterschiedlichen Rabatte getragen, welche die Handelsunternehmen ihren Kunden auf den Listenpreis einräumen.

29. Für die Einschränkung des Preiswettbewerbs zwischen den deutschen Stahllagerhändlern ist im wesentlichen der BDS verantwortlich. Dieser hat die erwähnten Kalkulationsschemata gebilligt und seinen Mitgliedsunternehmen zum Zweck der Benutzung übersandt. Er ist deshalb als Urheber und Initiator der konzertierten Preispolitik seiner Mitglieder anzusehen. Ob die Modellkalkulationen von einzelnen Handelsunternehmen allein oder unter aktiver Mitwirkung von Sachverständigen des BDS erstellt oder ob sie von den zuständigen Ausschüssen des Verbandes erarbeitet wurden, mag dahinstehen; eine ausschlaggebende Bedeutung kommt dieser Frage jedenfalls nicht zu. Unerheblich ist ferner, ob die Kalkulationsmuster Gegenstand einer förmlichen Beschlußfassung waren und ob sie ausdrücklich als „Empfehlung" gekennzeichnet worden sind. Wie bereits ausgeführt (siehe oben unter Ziffer 15), fallen auch tatsächliche Verhaltensweisen eines Unternehmensverbandes, seiner Organe, Ausschüsse oder Arbeitsgruppen unter die Verbotsbestimmung des Artikels 65 § 1 des Vertrages, wenn sie geeignet sind, auf dem Gemeinsamen Markt den normalen Wettbewerb zu verhindern, einzuschränken oder zu verfälschen.

iii) *Information über die Aufstellung neuer Lagerpreislisten und deren Verbreitung*

30. Der BDS verstößt schließlich auch dadurch gegen Artikel 65 § 1, daß er seine Mitglieder über die Aufstellung neuer Lagerpreislisten einzelner Händler, die von seiner Vertriebsgesellschaft gedruckt werden, unterrichtet und diese an seine übrigen Mitglieder verteilt (siehe oben I B iii).

31. Das gewählte Informationssystem zielt darauf ab, den Preiswettbewerb zwischen den deutschen Stahllagerhändlern einzuschränken. Für die kartellrechtliche Berurteilung sind der Gegenstand und der Zeitpunkt der Preisinformation von ausschlaggebender Bedeutung. Den Verbandsmitgliedern mitgeteilt werden die neukalkulierten Preislisten großer Handelsunternehmen. Die Unterrichtung erfolgt, sobald die Vertriebsgesellschaft des BDS den ihr erteilten Druckauftrag ausgeführt hat. Auf diese Weise erhalten die Wettbewerber des jeweiligen Auftraggebers umgehend Nachricht von der beabsichtigten Preisänderung, und zwar zu einem Zeitpunkt, in dem die neuen Preislisten weder den Kunden mitgeteilt noch veröffentlicht worden sind. Die interessierten Stahllagerhändler gewinnen mithin sichere Kenntnis über das künftige Marktverhalten ihrer wichtigsten Konkurrenten und werden dadurch in die Lage versetzt, ihre eigenen Preise sofort den neu festgesetzten Preisen der führenden Handelsunternehmen anzupassen. Für diejenigen Unternehmen, welche die Initiative zu einer Preiserhöhung ergreifen, bietet die Teilnahme an einem solchen Informationssystem — die sie durch ihr Einverständnis mit der Weitergabe ihrer neuen Preislisten erklären — gleichfalls Vorteile. Sie können erfahrungsgemäß damit rechnen, daß die übrigen Stahlhändler ihrer Politik um so eher folgen werden, je früher sie von der beabsichtigten Preisänderung Kenntnis erhalten. Damit wird das Risiko, Kunden zu verlieren, wesentlich verringert.

32. Die Anwendung dieses Systems führt zu einer mit Artikel 65 § 1 unvereinbaren Koordinierung des Marktverhaltens mehrerer Unternehmen. Sie läßt an die Stelle des mit Risiken verbundenen Preiswettbewerbs eine praktische Zusammenarbeit zwischen den deutschen Stahllagerhändlern treten und schafft dadurch Wettbewerbsbedingungen, die im Hinblick auf die Art der angebotenen Erzeugnisse, die Bedeutung und Anzahl der betroffenen Unternehmen sowie den Umfang und die Besonderheiten des Lagerhandels nicht den normalen Wettbewerbsbedingungen entsprechen.

33. Die Mitgliedsunternehmen des BDS, die sich am Informationsaustausch beteiligen, werden veranlaßt, ihre Preise nicht mehr autonom entsprechend der jeweiligen individuellen Interessenlage festzusetzten, sondern bei der Preisgestaltung konzertiert vorzugehen. Diejenigen Händler, welche die neuen Preislisten der Branchenführer erhalten, richten sich regelmäßig nach ihnen. Die Branchenführer ihrerseits leisten dadurch, daß sie der Verbreitung ihrer Preislisten zustimmen, einen aktiven Beitrag zu dieser Anpassung; sie können zudem das künftige Verhalten der Wettbewerber schon bei ihrer Entscheidung über die Preisänderung voraussehen und berücksichtigen, um so mehr, als sie selbst dieses Verhalten durch die vorzeitige Bekanntgabe ihrer Marktstrategie maßgeblich beeinflußen.

Ein solches System verstößt gegen den Grundgedanken der Wettbewerbsvorschriften des Vertrages, wonach jeder Unternehmer selbständig zu bestimmen hat, welche Politik er auf dem Gemeinsamen Markt zu betreiben gedenkt. Dieses Selbständigkeitspostulat beseitigt zwar nicht das Recht der Unternehmen, sich dem festgestellten oder erwarteten Verhalten ihrer Konkurrenten mit wachem Sinn anzupassen. Es steht jedoch streng jeder unmittelbaren oder mittelbaren Fühlungnahme zwischen Unternehmen entgegen, die bezweckt oder bewirkt, entweder das Marktverhalten eines gegenwärtigen oder potentiellen Mitbewerbers zu beeinflussen oder einen solchen Mitbewerber über das Marktverhalten ins Bild zu setzen, das man selbst an den Tag zu legen entschlossen ist oder in Erwägung zieht (1).

34. Durch die gegenseitige Abstimmung der Verkaufspreise werden die Wettbewerbsverhältnisse im Stahllagerhandel auf dem deutschen Markt in erheblichem Ausmaß verfälscht. Der BDS bietet die neukalkulierten Lagerpreislisten der größten Händler allen seinen Mitgliedern an. Die Nachfrage nach diesen Preislisten ist bedeutend; sie reicht aus, um deren Nachdruck durch die Vertriebsgesellschaft des BDS auch unter kommerziellen Gesichtspunkten zu rechtfertigen. Es kann deshalb davon ausgegangen werden, daß ein großer Teil, wenn nicht die Mehrheit der BDS-Mitglieder über die künftige Preispolitik der führenden Handelsunternehmen im voraus unterrichtet wird und seine eigenen Preislisten daran orientiert. Das vorstehend beschriebene Informationssystem hat somit zwangsläufig zur Folge, daß sich die Mitgliedsunternehmen bei der Preisgestaltung in weitem Umfang von einheitlichen Maßstäben leiten lassen, die keinerlei Beziehung zu der unterschiedlichen Kostenstruktur der verschiedenen Beteiligten und zu den jeweils gegebenen regionalen oder lokalen Marktbedingungen aufweisen, und daß sich die Preise für Lieferungen ab Händlerlager auf einem künstlichen Niveau bilden. Dies gilt für sämtliche im Lagergeschäft abgesetzten Stahlerzeugnisse.

35. Der vom BDS erhobene Einwand, es stehe den Empfängern der neuen Preislisten frei, sich der Politik der großen Händler anzuschließen oder davon Abstand zu nehmen, greift nicht durch. Für die Anwendung des Artikels 65 § 1 des Vertrages genügt es, wenn die beteiligten Unternehmen im Sinne einer einheitlichen Preisgestaltung beeinflußt werden. Diese Voraussetzung ist im vorliegenden Fall gegeben, denn es läßt sich nicht ernsthaft bestreiten, daß durch die Bekanntgabe des künftigen Preisgebarens der bedeutendsten Unternehmen maßgebliche Orientierungsdaten für die Preispolitik der übrigen Stahllagerhändler gesetzt werden. Auch ein System von „Richtpreisen" beeinträchtigt den normalen Wettbewerb, weil es sämtlichen Teilnehmern die Möglichkeit gibt, mit hinreichender Sicherheit vorauszusehen, welche Preispolitik ihre Konkurrenten verfolgen werden (2).

36. Der Anwendbarkeit des Artikel 65 § 1 steht ferner nicht der Umstand entgegen, daß die Stahllagerhändler sich im allgemeinen nicht an die in ihren Preislisten vorgesehenen Abgabepreise halten, sondern diese — je nach der Art des abgeschlossenen Geschäfts — mit individuellen Rabatten kombinieren oder sogar nur als Orientierungshilfe für die konkrete Preisstellung benutzen. Verboten sind auch solche kollektiven Praktiken, die zu einer *mittelbaren* Festsetzung der Preise führen. Dieser Tatbestand ist bereits dann erfüllt, wenn für die Preisgestaltung wesentliche Faktoren künstlich einander angenähert werden, so daß sich die effektiven Verkaufspreise auf einem anderen als ihrem natürlichen, durch den Wettbewerb bestimmten Niveau bilden. Dieses künstlich geschaffene Preisniveau muß nicht für alle Beteiligten einheitlich sein. Eine Ausschaltung des Preiswettbewerbs setzt Artikel 65 § 1 nicht voraus; für die Anwendung der Vorschrift genügt eine Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs zwischen mehreren Unternehmen.

37. Das Verbot des Artikels 65 § 1 erfaßt nicht nur das konzertierte Vorgehen der BDS-Mitglieder bei der Festsetzung ihrer Verkaufspreise, sondern auch das Verhalten des Verbandes selbst, das diese Preisabstimmung überhaupt erst ermöglicht. Bei der Durchführung des Informationssystems spielt der BDS die entscheidende Rolle. Er trifft selbst sämtliche Maßnahmen, die erforderlich sind, um die neukalkulierten Lagerpreislisten der führenden Stahlhandelsunternehmen möglichst schnell unter den übrigen Verbandsmitgliedern zu verbreiten. Diese Maßnahmen umfassen die Unterrichtung der Mitglieder über das Vorliegen einer neuen Preisliste, die Einholung der Genehmigung für deren Weitergabe, die Vervielfältigung der jeweiligen Preisliste und die Verteilung der nachgedruckten Exemplare an die interessierten Händler. Alle wesentlichen Impulse für eine einheitliche Preis-

(1) EuGH, 16. 12. 1975, verbundene Rechtssachen 40 bis 48, 50, 54 bis 56, 111, 113 und 114/73 (Suiker Unie u. a. gegen Kommission), Slg. 1975, S. 1663, 1965.

(2) EuGH, 17. 10. 1972, Rechtssache 8/72 (Vereniging van Cementhandelaren gegen Kommission), Slg. 1972, S. 977, 990.

politik der deutschen Stahllagerhändler gehen somit vom BDS aus. Die Aktivitäten des BDS auf dem Gebiet der Preisinformation überschreiten daher bei weitem die Grenzen der nach Artikel 48 Absatz 1 Satz 3 des Vertrages erlaubten Verbandstätigkeit. Sie stellen sich in Wahrheit als Praktiken dar, die darauf abzielen, den Wettbewerb im Gemeinsamen Markt einzuschränken oder zu verfälschen. Derartige Verhaltensweisen eines Unternehmensverbandes, mögen sie auch nur tatsächlicher Natur sein, fallen unter das Kartellverbot (siehe oben unter Ziffer 15).

38. Der BDS kann sich insoweit auch nicht darauf berufen, daß Nachdruck und Verbreitung der neuen Lagerpreislisten von seiner Vertriebsgesellschaft vorgenommen werden und ihrem Wesen nach kommerzielle Tätigkeiten darstellen. Die BDS-Vertriebsgesellschaft ist eine rechtlich verselbständigte Unternehmensorganisation des Verbandes und wird von diesem kontrolliert. Wettbewerbsbeschränkende Verhaltensweisen seiner Vertriebsgesellschaft muß sich der BDS daher voll zurechnen lassen. Der weitere Umstand, daß die Vertriebsgesellschaft des BDS die von ihr nachgedruckten Preislisten der großen Handelsunternehmen an die übrigen Verbandsmitglieder verkauft, um Gewinne zu erzielen, ist für die kartellrechtliche Würdigung ebenfalls ohne Bedeutung. Zwar steht es den Unternehmensverbänden nach Artikel 48 Absatz 1 Satz 3 des Vertrages frei, kommerzielle Tätigkeiten auszuüben. Auch solche Tätigkeiten müssen sich jedoch im Rahmen der Vertragsvorschriften halten. Im Hinblick auf Artikel 65 bedeutet dies, daß sie wettbewerbsneutral zu sein haben. Die Aktivitäten der BDS-Vertriebsgesellschaft verletzen dieses Gebot.

39. Damit ein Preisinformationssystem hinsichtlich der Wettbewerbsverhältnisse neutral bleibt und nicht zu der Annahme veranlaßt, daß es sich um ein konzertiertes Verhalten handeln könnte, muß es zum mindesten vermeiden, daß einem daran teilnehmenden Unternehmen die Möglichkeit gegeben wird, das Wettbewerbsverhalten der übrigen Teilnehmer zu identifizieren. Wenn ein Unternehmensverband seine Mitglieder auf diesem Gebiet informieren will, so muß er sich grundsätzlich darauf beschränken, allgemeine Preistendenzen auf den verschiedenen Produktmärkten während einer Bezugsperiode aufzuzeigen, ohne daß irgendein Hinweis auf die vorhandene oder beabsichtigte Preispolitik bestimmter Unternehmen gegeben wird. In seiner jetzigen Form, die sich auf die Verbreitung individueller Preislisten unter seinen Mitgliedern stützt, genügt das Informationssystem des BDS dieser Anforderung nicht und ist somit geeignet, die Folgen, die Artikel 65 des Vertrages unterbinden will, zu zeitigen.

40. Der BDS kann sich zu seiner Entlastung nicht darauf berufen, daß das von ihm geschaffene und seit 1970 praktizierte Informationssystem die Markttransparenz im Lagergeschäft erhöhe und damit zur Verwirklichung der allgemeinen Vertragsziele beitrage. Der in diesem Zusammenhang gegebene Hinweis auf den Grundsatz der Preispublizität, welcher die gesamte vom Vertrag aufgestellte Rechtsordnung durchziehe und daher integraler Bestandteil der normalen Wettbewerbsbedingungen auf dem Stahlmarkt sei, geht schon deshalb fehl, weil es auf keinen Fall den Handelsunternehmen oder ihren Verbänden gestattet werden kann, durch kollektive Maßnahmen für mehr Markttransparenz im Lagergeschäft zu sorgen und damit den Wettbewerb einzuschränken oder zu verfälschen.

Die Tatsache, daß die Kommission keine Maßnahmen aufgrund von Artikel 63 § 2 des EGKS-Vertrags getroffen hat, um die vorherige Bekanntgabe der Preislisten der Produktionsunternehmen, die in Artikel 60 § 2 vorgesehen ist, auf die Stufe des Lagerhandels auszuweiten, berührt sicher nicht das Recht der Stahllagerhändler, unabhängig voneinander Preislisten aufzustellen und zu veröffentlichen. Die Ausübung dieses Rechts darf jedoch nicht — auf die Gefahr hin, Artikel 65 § 1 EGKS-Vertrag zu verletzen — Gegenstand, Mittel oder Folge eines konzertierten Verhaltens der Lagerhändler bei der Erstellung gleichförmiger Lagerpreislisten oder bei der Festsetzung des Niveaus ihrer effektiven Abgabepreise sein. Ebenso darf die Tätigkeit des BDS auf dem Gebiet der Preisinformation, damit sie innerhalb der Grenzen des Artikels 48 bleibt, nicht dazu führen, daß sie ein solches konzertiertes Verhalten der Verbandsmitglieder hinsichtlich der Preise begünstigt oder auch nur möglich macht. Deshalb muß hinsichtlich der Anwendbarkeit des Artikels 65 § 1 zwischen der individuellen Ausübung dieses Rechts durch die einzelnen Stahlhändler und der Anwendung eines gemeinsamen Preisinformationssystems auf Verteilerebene, so wie es durch den BDS unter Mitwirkung seiner Mitglieder ausgeübt wird, unterschieden werden.

41. Das Verhalten des BDS wird schließlich nicht durch die Maßnahmen gerechtfertigt, welche die Kommission zur Behebung der derzeitigen schwierigen Lage auf dem Stahlmarkt der Gemeinschaft ergriffen hat. Durch Schreiben vom 28. Oktober 1977 sind die Stahllagerhändler aufgefordert worden, freiwillig eigene Preislisten, die auf den Erzeugerpreislisten aufbauen, zu erstellen und bei der Kommission zu hinterlegen. Der Sinn dieser Maßnahme besteht darin, die Handelsunternehmen zur Einhaltung der den Erzeugern in regelmäßigen Zeitabständen auferlegten Mindest- oder empfohlenen Orientierungspreise zu bewegen. Eine Aufforderung zu konzertiertem Verhalten bei der Erstellung der Lagerpreislisten oder bei der Festsetzung der effektiven Abgabepreise ist mit dem genannten Schreiben der Kommission nicht verbunden. Die Entscheidung Nr. 3002/77/EGKS der Kommission vom 28. Dezember 1977 [1] verpflichtet die Stahllagerhändler der Gemeinschaft, beim Verkauf

[1] ABl. Nr. L 352 vom 31. 12. 1977, S. 8. zuletzt geändert durch Entscheidung Nr. 3071/78/EGKS (ABl. Nr. L 366 vom 28. 12. 1978, S. 20).

von Betonstahl, Stabstahl und Warmbreitband Preise anzuwenden, welche die Listenpreise der Erzeuger der Gemeinschaft nicht unterschreiten. Auch diese Entscheidung läßt die Freiheit der betroffenen Händler zur autonomen Festsetzung ihrer Verkaufspreise für Lieferungen ab Handelslager im übrigen unberührt.

42. Aus den vorstehenden Ausführungen folgt, daß der BDS von 1970 an fortlaufend gegen das Verbot des Artikels 65 § 1 verstoßen hat. Die Zuwiderhandlung bestand während der Jahre 1970 bis 1972 in der Erstellung einheitlicher Nettolagervollpreislisten und deren Bekanntgabe an die Mitgliedsunternehmen. Sie bestand während der anschließenden Jahre darin, daß der BDS detaillierte, mit bestimmten Kostenansätzen ausgestattete Kalkulationsschemata an alle seine Mitglieder versandte und darüber hinaus die neugedruckten, noch nicht in Kraft gesetzten Preislisten der führenden Stahllagerhändler unter den übrigen Verbandsmitgliedern verbreitete. Durch den Übergang vom System einheitlicher Nettolagervollpreislisten zum System einheitlicher Kalkulationsschemata und konkreter Preisinformation änderte sich zwar die äußere Form, nicht aber der Gegenstand und erst recht nicht die Zielsetzung der vom BDS betriebenen Politik. Das Verhalten des BDS war vielmehr während des gesamten Zeitraums seit Anfang 1970 darauf angelegt, den Preiswettbewerb zwischen den deutschen Stahllagerhändlern einzuschränken und zu verfälschen.

43. Um bei den Beteiligten und interessierten Dritten Klarheit über die rechtliche Beurteilung der in diesem Verfahren behandelten Verhaltensweisen herbeizuführen, ist es angezeigt, die Zuwiderhandlungen des BDS förmlich festzustellen. Der betroffene Unternehmensverband ist ferner zu verpflichten, diese Verstöße, soweit sie noch nicht beendet sind, unverzüglich abzustellen. Um die Durchsetzung dieser Entscheidung zu erleichtern, ist es schließlich angebracht, dem BDS aufzuerlegen, ihren Wortlaut allen seinen Mitgliedern zur Kenntnis zu bringen —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Es wird festgestellt, daß der Unternehmensverband Bundesverband Deutscher Stahlhandel e. V. fortlaufend gegen Artikel 65 § 1 EGKS-Vertrag verstoßen hat:

a) von 1970 bis 1972, indem er einheitliche Nettolagervollpreislisten für Walzstahlerzeugnisse erstellt und an seine Mitgliedsunternehmen verteilt hat,

b) seit 1973 bis heute, indem er Kalkulationsschemata, die die einzelnen Berechnungsfaktoren mit konkreten Wertangaben verbinden, ausgearbeitet und an interessierte Mitglieder versandt hat sowie seine Mitglieder über die Aufstellung neuer Lagerverkaufspreislisten durch einzelne Händler unterrichtet und diese unter den übrigen Mitgliedern verbreitet hat.

Artikel 2

Der betroffene Unternehmensverband wird verpflichtet, die in Artikel 1 unter b) festgestellten Zuwiderhandlungen unverzüglich abzustellen.

Artikel 3

Der betroffene Unternehmensverband wird verpflichtet, den vollen Wortlaut dieser Entscheidung allen seinen Mitgliedern zur Kenntnis zu bringen.

Artikel 4

Diese Entscheidung ist an den Unternehmensverband Bundesverband Deutscher Stahlhandel e. V., Graf-Adolf-Platz 12, D-4000 Düsseldorf, gerichtet.

Brüssel, den 8. Februar 1980

Für die Kommission

Raymond VOUEL

Mitglied der Kommission