

II

(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)

KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 16. September 1998

in einem Verfahren nach Artikel 85 und Artikel 86 EG-Vertrag

(Sache IV/35.134 — Trans-Atlantic Conference Agreement)

(Bekanntgegeben unter Aktenzeichen K(1998) 2617)

(Nur der dänische, der deutsche, der englische und der schwedische Text sind verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

(1999/243/EG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN
GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

gestützt auf das Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum,

gestützt auf die Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6. Februar 1962, Erste Durchführungsverordnung zu den Artikeln 85 und 86 des EWG-Vertrags⁽¹⁾, zuletzt geändert durch die Akte über den Beitritt Österreichs, Finnlands und Schwedens, insbesondere auf die Artikel 3 und 15,

gestützt auf die Verordnung (EWG) Nr. 1017/68 des Rates vom 19. Juli 1968 über die Anwendung von Wettbewerbsregeln auf dem Gebiet des Eisenbahn-, Straßen- und Binnenschiffverkehrs⁽²⁾, zuletzt geändert durch die Akte über den Beitritt Österreichs, Finnlands und Schwedens, insbesondere auf die Artikel 11 und 22,

gestützt auf die Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 des Rates vom 22. Dezember 1986 über die Einzelheiten

der Anwendung der Artikel 85 und 86 des Vertrags auf den Seeverkehr⁽³⁾, geändert durch die Akte über den Beitritt Österreichs, Finnlands und Schwedens, insbesondere auf die Artikel 11 und 19,

aufgrund des Beschlusses der Kommission vom 24. Mai 1996, das Verfahren in dieser Sache einzuleiten,

nachdem den beteiligten Unternehmen gemäß Artikel 19 der Verordnung Nr. 17, Artikel 26 der Verordnung (EWG) Nr. 1017/68 und Artikel 23 der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 in Verbindung mit den Verordnungen Nr. 99/63/EWG⁽⁴⁾, (EWG) Nr. 1630/69⁽⁵⁾ und (EWG) Nr. 4260/88⁽⁶⁾ der Kommission Gelegenheit gegeben wurde, sich zu den von der Kommission in Betracht gezogenen Beschwerdepunkten zu äußern und sonstige zweckdienliche Angaben zu machen,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen, des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen auf dem Gebiet des Verkehrs und des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen auf dem Gebiet des Seeverkehrs,

in Erwägung nachstehender Gründe:

⁽¹⁾ ABl. 13 vom 21.2.1962, S. 204/62.

⁽²⁾ ABl. L 175 vom 23.7.1968, S. 1.

⁽³⁾ ABl. L 378 vom 31.12.1986, S. 4.

⁽⁴⁾ ABl. 127 vom 20.8.1963, S. 2268/63.

⁽⁵⁾ ABl. L 209 vom 21.8.1969, S. 11.

⁽⁶⁾ ABl. L 376 vom 31.12.1988, S. 1.

SACHVERHALT

I. DER ANTRAG

- (1) Am 5. Juli 1994 haben die nachstehend genannten Parteien (TACA-Parteien, nähere Angaben dazu siehe Anhang I) bei der Kommission gemäß Artikel 12 Absatz 1 der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 einen Antrag auf Freistellung gemäß Artikel 85 Absatz 3 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 3 EWR-Abkommen für die Trans-Atlantic Conference Agreement — TACA (Transatlantik-Konferenz-Vereinbarung) gestellt:

A.P. Møller-Maersk Line (Maersk)

Atlantic Container Line AB (ACL)

Hapag-Lloyd AG (Hapag Lloyd)

Nedlloyd Lijnen BV (Nedlloyd)

P&O Containers Limited (P&O)

Sea-Land Service, Inc. (Sea-Land)

Mediterranean Shipping Co. (MSC)

Orient Overseas Container Line (UK) Ltd (OOCL)

Polish Ocean Lines (POL)

DSR/Senator Lines (DSR/Senator)

Cho Yang Shipping Co., Ltd (Cho Yang)

Neptune Orient Lines Ltd (NOL)

Nippon Yusen Kaisha (NYK)

Transportación Marítima Mexicana SA de CV (TMM)

Tecomar SA de CV (Tecomar).

- (2) Tecomar ist seit Januar 1994 eine Tochtergesellschaft von TMM. 1997 fusionierten Nedlloyd Lijnen BV und P&O Containers Limited zu P&O Nedlloyd. Ebenfalls im Jahr 1997 übertrug Hapag Lloyd AG ihre Containerliniensparte an die Hapag Lloyd Container Linie GmbH, und Hanjin Shipping Company Limited („Hanjin“) erwarb die Mehrheit von DSR/Senator.
- (3) Gemäß Artikel 4 Absatz 8 der Verordnung (EWG) Nr. 4260/88 wurde den TACA-Parteien mit der Aufforderung zur Stellungnahme mitgeteilt, daß die Kommission den Antrag auch auf eine Einzelfreistellung gemäß der Verordnung Nr. 17 und der Verordnung (EWG) Nr. 1017/68 zu prüfen beabsichtigt, da einige der angemeldeten Aktivitäten außerhalb des Anwendungsbereichs der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 lagen.

- (4) Die TACA löste die Trans-Atlantic Agreement (TAA) ab, die ursprünglich bei der Kommission am 28. August 1992 angemeldet worden war. Die Kommission hat am 19. Oktober 1994 die Entscheidung 94/980/EG⁽⁷⁾ zum Verbot der TAA („die TAA-Entscheidung“) erlassen. In der TAA-Entscheidung wurden den Adressaten u. a. Preisfestsetzungstätigkeiten mit gleichem oder ähnlichem Zweck oder gleicher oder ähnlicher Wirkung wie die in der TAA vereinbarten Preisfestsetzungstätigkeiten untersagt.

- (5) Alle ehemaligen TAA-Parteien sind auch Parteien der TACA. Hanjin trat der TAA am 26. August 1994 und der TACA am 31. August 1994 bei. Hyundai Merchant Marine Co. Ltd („Hyundai“) trat der TACA am 31. August 1995 bei.

- (6) Am 15. Dezember 1994 wurden die TACA-Parteien vom stellvertretenden Generaldirektor für Wettbewerb der Kommission über die Ergebnisse der vorläufigen Prüfung, wonach bestimmte Bestimmungen der TACA offensichtlich die Voraussetzungen des Artikels 85 Absatz 3 nicht erfüllen, unterrichtet und aufgefordert, sich zu der vorläufigen Beurteilung zu äußern.

- (7) Am 21. Juni 1995 und am 1. März 1996 nahm die Kommission eine Mitteilung der Beschwerdepunkte und eine ergänzende Mitteilung der Beschwerdepunkte an, die sie an die TACA-Parteien (mit Ausnahme von Hyundai, da dieses Unternehmen zum Zeitpunkt der Annahme der ersten Mitteilung der Beschwerdepunkte keine Partei der TACA war) richtete, um ihnen mitzuteilen, daß sie den Erlass einer Entscheidung in Erwägung zieht, um den sich aus der Anmeldung der Vereinbarung der TACA-Parteien über die Festsetzung der Preise für Landbeförderungsdienste im Gebiet der Gemeinschaft ergebenden Schutz vor Geldbußen aufzuheben. Eine Entscheidung zur Aufhebung dieses Schutzes wurde am 26. November 1996 angenommen⁽⁸⁾.

- (8) Am 24. Mai 1996 verabschiedete die Kommission eine an die TACA-Parteien gerichtete Mitteilung der Beschwerdepunkte⁽⁹⁾, in der sie unter anderem angab, daß nach ihrer Auffassung die TACA unter das in Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag aufgeführte Verbot fällt und daß sie eine Reihe von Elementen enthält, die die Voraussetzungen von Artikel 85 Absatz 3 EG-Vertrag nicht erfüllen. In der Mitteilung der Beschwerdepunkte hieß es, daß die Kommission den Erlass einer Entscheidung beabsichtigt, in der sie feststellt, daß die TACA-Parteien gegen

⁽⁷⁾ ABl. L 376 vom 31.12.1994, S. 1.

⁽⁸⁾ K(96) 3414 endg.

⁽⁹⁾ Die Mitteilung der Beschwerdepunkte beruhte auf Artikel 3 der Verordnung Nr. 17, Artikel 10 der Verordnung (EWG) Nr. 1017/68 und Artikel 10 der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86.

Artikel 85 Absatz 1 verstoßen, und in der sie die TACA-Parteien auffordert, jene Praktiken einzustellen, die die Voraussetzungen von Artikel 85 Absatz 3 nicht erfüllen. Ferner hieß es in der Mitteilung der Beschwerdepunkte, die Kommission sei zu der Auffassung gelangt, daß die TACA-Parteien ihre marktbeherrschende Stellung im Sinne von Artikel 86 EG-Vertrag mißbraucht haben.

- (9) Die Kommission hat am 11. April 1997 eine ergänzende Mitteilung der Beschwerdepunkte verabschiedet, in der es hieß, daß die Kommission ungeachtet der Anmeldung des sogenannten „Hub and spoke“-Systems von TACA (siehe Randnummer 47) weiterhin beabsichtigt, eine Entscheidung zu erlassen, in der sie feststellt, daß die TACA-Parteien gegen Artikel 85 Absatz 1 verstoßen, und in der sie die TACA-Parteien auffordert, jene Praktiken einzustellen, die entsprechend der Mitteilung der Beschwerdepunkte vom 24. Mai 1996 die Voraussetzungen von Artikel 85 Absatz 3 nicht erfüllen, einschließlich der Praxis der TACA-Parteien, Preise für innerhalb der Gemeinschaft erbrachte Carrier-Haulage-Dienste festzusetzen, wenn diese nicht unter das „Hub and spoke“-System von TACA fallen.
- (10) Die TACA-Parteien haben sich bei zwei Anhörungen am 6. Mai 1996 und 25. Oktober 1996 geäußert. In Anhang II werden die wichtigsten Verfahrensschritte in bezug auf TAA und TACA kurz zusammengefaßt.

II. DIE ANGEMELDETE VEREINBARUNG

- (11) In der Anmeldung der TACA bei der Kommission bezeichneten die Parteien die Vereinbarung als eine Linienkonferenz, die in den Anwendungsbereich der in der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 vorgesehenen Gruppenfreistellung für Linienkonferenzen fällt. Die Parteien stellten ersatzweise Antrag auf Einzelfreistellung. Obgleich die TACA bei der Kommission bereits am 5. Juli 1994 angemeldet wurde, trat sie erst am 24. Oktober 1994, dem frühesten nach US-Recht zulässigen Zeitpunkt, in Kraft.
- (12) Zwei Wochen vor der Anmeldung der TACA wandte sich Lord Sterling of Plaistow (in seiner Eigenschaft als Vorsitzender der TACA) in einem Schreiben an das für Wettbewerbsfragen zuständige Kommissionsmitglied Karel van Miert. Darin hieß es:

„Mir scheint, die von uns vorgeschlagenen Veränderungen sind so weitreichend, daß sie statt zu einer geänderten alten Vereinbarung zu einer neuen führen.

Angesichts dessen, wäre es meiner Ansicht nach am eindeutigsten, wenn wir der Kommission melden, daß die Linien die alte TAA aufgeben und formal die neue Vereinbarung notifizieren.“ (Schreiben vom 21. Juni 1994)

- (13) Die TACA beinhaltet Absprachen ihrer Mitglieder über die Raten, Gebühren und sonstigen Beförderungsbedingungen im Rahmen ihres gemeinsamen Tarifs, einschließlich Seefrachtraten, Raten für den Landtransportabschnitt bei durchgehenden Beförderungen und Raten für den multimodalen Verkehr. Der gemeinsame Tarif enthält eine Matrix von Preisen für die Beförderung von Fracht zwischen vorgegebenen Punkten. Dabei sind 26 Frachtklassen und eine Rate für jede Klasse festgelegt. Der Tarif wird von der TACA veröffentlicht und steht allen Verladern zur Verfügung.
- (14) Die TACA gilt für den Verkehr in westlicher und in östlicher Richtung zwischen einerseits den europäischen Häfen auf einer Breite von Bayonne (Frankreich) bis zum Nordkap (Norwegen) (ausgenommen andere Häfen als Ostseehäfen in Rußland, Mittelmeerhäfen und Häfen in Spanien und Portugal) und allen über die vorstehend definierten Häfen erreichbaren europäischen Binnen- und Küstenorten (mit Ausnahme der Orte in Spanien und Portugal) und andererseits den Häfen in den 48 zusammenhängenden Bundesstaaten der USA und im Distrikt Columbia und allen über die vorstehend definierten Häfen erreichbaren Orten der Vereinigten Staaten („das Fahrtgebiet“).
- (15) Neben dem Mitgliederzuwachs von 11 auf 17 Linienunternehmen (und zurück auf 16 mit der Fusion von P&O und Nedlloyd) sind folgende wesentlichere Unterschiede zwischen der TAA und der TACA zu nennen:
- Die TACA-Parteien haben ihre komplexen Vereinbarungen im Hinblick auf die Nichtnutzung eines Teils ihrer Seeverkehrskapazitäten (Kapazitätsbewirtschaftungsprogramm) aufgegeben;
 - die TACA-Parteien verzichten formal auf die unterschiedlichen Mitgliedskategorien und die zweigliedrige Tarifstruktur, wie sie für die TAA kennzeichnend waren;
 - die TACA-Parteien verzichten auf ihre ausführlichen Bestimmungen hinsichtlich des Austauschs von Schiffsslots und Ausrüstung untereinander;

- d) die TACA-Parteien haben ihre Regeln im Hinblick auf ein eigenständiges Vorgehen⁽¹⁰⁾ modifiziert;
- e) die TACA-Parteien haben ihre Regeln zu Servicekontrakten so abgeändert, daß ein einseitiges Vorgehen⁽¹¹⁾ bei TACA-Servicekontrakten und Einzelservicekontrakten möglich ist;
- f) die TACA-Parteien haben sich untereinander geeinigt, aus der Gulfway Agreement und der Eurocorde Discussion Agreement⁽¹²⁾ auszutreten.
- (16) Die in der TACA enthaltenen Bestimmungen zur Preisfestlegung für Landbeförderungsdienste innerhalb des Hoheitsgebiets der Gemeinschaft sind mit denen der TAA identisch.

A. Die TACA-Fassung vom Juli 1994

- (17) Die TACA-Fassung vom Juli 1994 enthielt folgende wesentliche Bestimmungen:
- a) Absprachen über die Raten, Gebühren und sonstigen Beförderungsbedingungen im Rahmen ihres gemeinsamen Tarifs, einschließlich Seefrachtraten, Raten für den Landtransportabschnitt bei durchgehenden Beförderungen und Raten für den multimodalen Verkehr;
- b) das Recht, nach Ablauf von fünf Arbeitstagen nach einer entsprechenden schriftlichen Ankündigung von sämtlichen Seefrachtraten und Raten für den Landtransportabschnitt bei durchgehenden Beförderungen im Rahmen eines eigenständigen Vorgehens⁽¹³⁾ abzuweichen. Ein eigenständiges
- Vorgehen bei anderen Tarifraten und anderen Gebühren mußte zehn Tage zuvor schriftlich angekündigt werden;
- c) Absprachen über Servicekontrakt-Raten, Treuekontrakt-Raten sowie Raten und Gebühren für Landtransportleistungen und andere Dienste im Zusammenhang mit dem Seetransport im Fahrtgebiet. Zu den letzteren gehören Terminalumschlagsgebühren, Währungs- und Treibstoffanpassungsfaktoren, Gebühren für Bereitstellung und Benutzung von Ausrüstung sowie sonstige Gebühren für die Containerbenutzung an Land wie Warte- und Liegegeld;
- d) Absprachen über Raten und sonstige Bedingungen von Servicekontrakten (einschließlich Gebühren für zusätzlich zu den Seetransportleistungen erbrachte Leistungen) zwischen Seeverladern und einer oder mehreren TACA-Parteien nach folgendem Verfahren:

- i) Die TACA-Parteien können nach Zustimmung von mindestens der Mehrheit minus zwei Stimmen der im Rahmen der Vereinbarung stimmberechtigten Parteien Servicekontrakte mit Verladern abschließen, die sich zu einer Mindestbeförderungsmenge von 100 TEU oder 100 000 US-Dollar „net ocean port/port freight revenue“ verpflichten;

- ii) eine TACA-Partei, die sich nicht an einem bestimmten Servicekontrakt beteiligen will, kann für Mengen, die mindestens 100 TEU über dem im Servicekontrakt vereinbarten Minimum liegen, „einseitig vorgehen“⁽¹⁴⁾, sofern die Dauer des einseitigen Vorgehens der Laufzeit des Servicekontrakts entspricht und das einseitige Vorgehen

— in den Fällen, in denen das im Servicekontrakt vereinbarte Mindestvolumen nicht mehr als 1 000 TEU beträgt, höchstens 100 TEU betrifft oder

⁽¹⁰⁾ D. h. Berechnung einer anderen Rate als der Tarifraten. Nach US-amerikanischem Recht müssen die Mitglieder einer freigestellten Konferenz zu eigenständigem Vorgehen bezüglich der Tarifraten berechtigt sein. Dies bedeutet, daß jedes Mitglied einer Konferenz das Recht hat, vorbehaltlich der Unterrichtung der anderen Konferenzmitglieder für eine bestimmte Warenklasse vom Konferenztarif abzuweichen.

⁽¹¹⁾ Das Pendant zum eigenständigen Vorgehen.

⁽¹²⁾ Gulfway und Eurocorde Discussion Agreement waren Diskussionsvereinbarungen aus dem Jahr 1985, mit denen die Mitglieder der Konferenzen auf den Routen zwischen den Vereinigten Staaten und Nordeuropa Preise und Beförderungsbedingungen mit den nicht der Konferenz angehörenden Linienreedereien, die diese Fahrtgebiete bedienen, erörterten.

⁽¹³⁾ Siehe Fußnote 10.

⁽¹⁴⁾ D. h. Berechnung einer anderen Rate als der Servicekontrakt-Rate.

- in den Fällen, in denen das im Servicekontrakt vereinbarte Mindestvolumen mehr als 1 000 TEU beträgt, höchstens 10 % dieses Mindestvolumens und höchstens 200 TEU betrifft;
- e) Absprachen über Preise für Durchfracht-Servicekontrakte und über eigenständiges oder einseitiges Vorgehen bei diesen Raten;
- f) Begrenzung aller Servicekontrakte (soweit sie nicht bestimmte saisonale oder nicht containerisierbare Fracht betreffen) auf eine maximale Laufzeit von einem Kalenderjahr (Artikel 14 Absatz 2 Buchstabe a)). Keine TACA-Partei kann individuell oder zusammen mit einer anderen TACA-Partei für im Fahrtgebiet zu befördernde Fracht mit einem Verlader gleichzeitig mehr als einen Servicekontrakt unterhalten (Artikel 14 Absatz 2 Buchstabe d));
- g) Servicekontrakte dürfen keine Klauseln enthalten, die eine Herabsetzung der im Rahmen des Servicekontrakts vereinbarten Rate gegenüber den mit anderen Verladern im Rahmen anderer Vereinbarungen festgelegten Bedingungen vorsehen (Artikel 14 Absatz 2 Buchstabe b)). Diese Vorschriften bezeichnet TACA als „contingency clauses“ und werden in den Randnummern 489 und 490 besprochen;
- h) die Bewirtschaftung der verfügbaren Kapazität für die Frachtbeförderung sowohl im ostgehenden als auch im westgehenden Bereich des Fahrtgebiets nach folgenden Grundsätzen:
 - i) Die TACA-Parteien überprüfen fortlaufend Angebot und Nachfrage im Fahrtgebiet und beraten sich zu diesem Zweck mit den Dienststellen der Kommission und den Verkehrsnutzern;
 - ii) die zur Verfügung zu stellende Gesamtkapazität beträgt 125 % der erwarteten Beförderungsnachfrage zwischen den Häfen und Orten des Fahrtgebiets, wobei vierteljährlich eine Anpassung vorgenommen wird. Von dieser Gesamtkapazität werden 85 % den einzelnen TACA-Parteien zugewiesen und die restlichen 15 % nicht aufgeteilt. Die Kapazität der TACA-Parteien, die 125 % der erwarteten Nachfrage überschreitet, darf nicht auf dem Markt angeboten werden.
- (18) Die TACA soll unbefristet sein (Artikel 9). Die Parteien können ungestraft aus der Vereinbarung ausscheiden, wenn sie schriftlich kündigen und eine Kündigungsfrist von 90 Tagen einhalten (Artikel 7 Absatz 3).
- (19) In der Anmeldung wurde auf weitere 25 Vorschriften der Vereinbarung Bezug genommen, die nach Auffassung der Parteien ihre Freiheit, unabhängige kommerzielle Entscheidungen zu treffen, hätten beeinträchtigen können. Hierzu gehörten u. a.:
 - a) Vereinbarungen über Sätze oder Tarife für Schiffsmakler und über Provisionen für Spediteure, einschließlich der Zahlungsbedingungen und der Bezeichnung der Personen, die als Schiffsmakler tätig sein dürfen (Artikel 5 Absatz 1 Buchstabe c) Nummer 3),
 - b) Mindest- und Höchstpreise, die an Transportunternehmen im Schienen-, Luft-, Straßen- und Binnenschiffsverkehr für den europäischen Landabschnitt des durchgehenden Verkehrs zu zahlen sind (Artikel 5 Absatz 1 Buchstabe c) Nummer 6), und
 - c) die Möglichkeit von Treffen untereinander sowie mit anderen Personen zwecks Aushandlung und Abschluß weiterer Vereinbarungen, einschließlich Vereinbarungen über Informationsaustausch (Artikel 5 Absatz 1 Buchstabe f)).
- (20) In ihrer Fassung vom Juli 1994 enthielt die TACA außerdem ausführliche Bestimmungen über Raum-/Slotcharter und den Austausch von Ausrüstung, wobei die Parteien diese Vorschriften nicht in das Verzeichnis derjenigen Bestimmungen der Vereinbarung aufgenommen hatten, die ihrer Auffassung nach ihre Freiheit, unabhängige kommerzielle Entscheidungen zu treffen, beeinträchtigen könnten. Aufgrund dieser Bestimmungen können die Parteien die anderen Parteien über benötigte oder freistehende Schiffskapazität für Charterzwecke unterrichten. Die TACA-Parteien können außerdem an andere TACA-Parteien Raum oder Slots auf Linien-, Zubringer- oder Relaischiffen für in den Anwendungsbereich der TACA fallende Beförderungen vermieten (Anhang B Abschnitt 3).
- (21) Artikel 10 der TACA sieht die Errichtung einer Vollstreckungsbehörde („Enforcement Autho-

- rity“) vor. Demnach vereinbaren die Parteien, ein unabhängiges Gremium zu schaffen und zu finanzieren, das die Einhaltung der in der Vereinbarung niedergelegten Pflichten der Parteien überwacht. Rolle und Handlungsspielraum der Vollstreckungsbehörde werden im Anhang C der TACA in den „Rules Governing Self-Policing“ beschrieben. Aufgrund dieser Selbstkontrollvorschriften kann die Vollstreckungsbehörde aus eigener Initiative oder aufgrund einer Beschwerde allen mutmaßlichen Verstößen gegen die Bestimmungen der Vereinbarung nachgehen.
- (22) Die Vollstreckungsbehörde hat „völlig ungehinderten Zugang [...] zu allen Unterlagen, die sich möglicherweise auf die Tätigkeiten eines Verfrachters im Fahrtgebiet beziehen“, darf die Bücher prüfen und Räumlichkeiten betreten sowie Personen befragen und mündliche Erklärungen anfordern. Sie kann außerdem bei Verstößen gegen die Vereinbarung und insbesondere gegen die verschiedenen Preisfestsetzungsvereinbarungen Geldbußen von 100 000 bis 150 000 USD festlegen. Widersetzt sich eine Partei der Untersuchung, so muß diese bei der ersten Verweigerung automatisch eine Geldbuße von 75 000 USD, bei der zweiten Verweigerung eine Geldbuße von 150 000 USD und bei jeder weiteren Verweigerung innerhalb von zwei Jahren eine Geldbuße von 250 000 USD zahlen. Rückfälle bei allen Verstößen geben Anlaß zu einer Höchstgeldbuße von 300 000 USD jährlich. Die diesbezüglichen Einnahmen werden unter den Parteien verteilt.
- (23) In der Anmeldung vom 5. Juli 1994 boten die TACA-Parteien der Kommission die nachstehenden Zusagen an, falls sie der TACA eine Einzelfreistellung einräumen oder feststellen würde, daß TACA in den Anwendungsbereich der Gruppenfreistellung für Linienkonferenzen fällt:
- a) Die TACA-Parteien legen der Kommission einen Zwischenbericht über die tatsächliche Kapazität und die voraussichtliche Nachfrage vor, um die Dienstleistungen möglichst effizient zu rationalisieren.
 - b) Die TACA-Parteien sprechen sich mit den Dienststellen der Kommission und den Verkehrsnutzern ab, um die Erfordernisse der Verkehrsnutzer einzuschätzen und insbesondere um die künftige Nachfrage zu prognostizieren.
 - c) Die TACA-Parteien teilen ihre Geschäftspläne und Ratenänderungen drei Monate (einschließlich des laufenden Monats) vor ihrem Inkrafttreten mit.
 - d) Die TACA-Parteien überprüfen auf Ersuchen Ratenänderungen, die einzelnen Verladern einen erheblichen Wettbewerbsnachteil verursacht haben. Tritt nach einer solchen Überprüfung keine Besserung ein, so kann die Angelegenheit einem Panel von Vertretern der TACA und der Verladern vorgelegt werden, die eine Lösung empfehlen.
 - e) Die TACA-Parteien, die auch die Eurocorde Discussion Agreement und/oder die Gulfway Agreement unterzeichnet haben, treten von diesen Vereinbarungen zurück.
 - f) Die TACA-Parteien tauschen keine vertraulichen Geschäftsinformationen mit anderen Verfrachtern im Fahrtgebiet Europa/Kanada und Europa/Kanada/USA aus, es sei denn zur Rationalisierung ihrer Dienste.
 - g) Die TACA-Parteien legen der Kommission Quartalsberichte über die Funktionsweise der Vereinbarung vor.
 - h) Die TACA-Parteien unterrichten die Kommission über alle Kontakte zwischen der TACA und anderen Verfrachtern im Bereich der Preisfestsetzung und der Kapazitätsbewirtschaftung.
- B. Die TACA-Fassung vom Oktober 1994**
- (24) Am 17. Oktober 1994 notifizierten die TACA-Parteien der Kommission die im folgenden beschriebenen Änderungen der TACA.
- (25) Die ausführlichen Bestimmungen über die Nichtnutzung von Kapazität wurden gestrichen. Trotz Streichung der ausführlichen Bestimmungen zum Kapazitätsbewirtschaftungsprogramm („Capacity Regulation Program“) sieht die TACA weiterhin die Möglichkeit einer Zusammenarbeit der Parteien im Hinblick auf eine Bewirtschaftung der von jeder Partei angebotenen Beförderungskapazität vor (Artikel 5 Absatz 3). Aus der Anmeldung der TACA-Parteien geht nicht hervor, wie sie sich diese Zusammenarbeit vorstellen.

- (26) Artikel 5 Absatz 1 Buchstabe c) Nummer 6 über gemeinsame Vereinbarungen mit den Frachtführern des Schienen-, Luft-, Straßen- und Binnenschiffsverkehrs für den europäischen Landabschnitt des durchgehenden Verkehrs und für die diesen Frachtführern im Zusammenhang mit solchen Beförderungsdiensten zu zahlenden Mindest- und Höchstpreise wurde gestrichen.
- (27) Artikel 5 Absatz 1 Buchstabe f) über Aktivitäten mit anderen Personen, einschließlich Austausch relevanter Informationen, Statistiken und sonstiger Daten im Zusammenhang mit Vereinbarungen zwischen Konferenzen und Ausschließkeits-, Präferenz- oder Kooperationsvereinbarungen mit Seeterminalbetreibern oder Frachtführern mit oder ohne eigenen Schiffsbetrieb, wurde gestrichen.
- (28) Die Meldefrist für eigenständiges Vorgehen bei den Seefrachtraten und Landabschnitten (nach Artikel 13 Absatz 1 Buchstabe a)) wurde von fünf auf drei Werktage verkürzt.
- (29) Die Mindestmengenverpflichtung für Servicekontrakte (nach Artikel 14 Absatz 2 Buchstabe b)) wurde reduziert. Es wurde eine neue Bestimmung eingeführt, wonach jedes einseitige Vorgehen mit dem Verlader vereinbart und dem TACA-Sekretariat (zwecks Registrierung bei der Federal Maritime Commission (FMC)) spätestens 15 Tage nach der Registrierung des ursprünglichen Vertrags gemeldet werden und zum gleichen Zeitpunkt wie der ursprüngliche Vertrag enden muß.
- (30) Die Verfahrensformel, mit der den TACA-Parteien der Abschluß von Servicekontrakten gestattet wird (Mehrheit minus zwei Stimmen), wurde durch eine Bestimmung ersetzt, wonach fünf TACA-Parteien ihre Zustimmung erteilen müssen (Artikel 14 Absatz 3 Buchstabe b)). Die Vereinbarungen über die Aushandlung von Servicekontrakten werden unter Randnummer 132 beschrieben.

C. Die TACA-Fassung vom Februar 1995

- (31) Am 3. Februar 1995 teilten die TACA-Parteien der Kommission den Abschluß einer an Auflagen geknüpften Streitbeilegungsvereinbarung mit der FMC mit. Im Gegenzug für die Bereitschaft der TACA-Parteien, von ihrem Geschäftsplan 1995 Abstand zu nehmen, zu den Preisen von 1994 zurückzukehren und die TACA in

mehreren Punkten zu ändern, stellt die FMC ihre Ermittlungen gegen mutmaßliche Verstöße der TACA-Parteien gegen den US Shipping Act von 1984 ein. Die wichtigsten Bestimmungen dieser geplanten Streitbeilegungsvereinbarung sind:

- a) Streichung verschiedener anderer das Fahrtgebiet betreffender Vereinbarungen zwischen Linienreedereien (einschließlich Eurocorde und Gulfway);
- b) mehrere technische Änderungen der TACA-Bestimmungen über eigenständiges Vorgehen, mit denen die folgenden Auflagen erteilt wurden:
 - i) Das Sekretariat hat ein beabsichtigtes eigenständiges Vorgehen von TACA-Parteien unverzüglich bekanntzugeben;
 - ii) die Parteien haben das Recht, nicht aber die Pflicht, mit anderen Parteien ein eigenständiges Vorgehen im voraus zu erörtern;
 - iii) jede Reederei verfolgt in der Frage, wer innerhalb des eigenen Unternehmens ein eigenständiges Vorgehen zu genehmigen befugt ist, ihre eigene Politik;
- c) Raumcharter-Vereinbarungen (andere als Ad-hoc-Vereinbarungen) wurden aus dem Anwendungsbereich der TACA herausgenommen⁽¹⁵⁾; Zusatzvereinbarungen für Verfrachter („connective carrier arrangements“)⁽¹⁶⁾ wurden gestrichen;

⁽¹⁵⁾ Nach Erhalt der vorläufigen Bemerkungen der Kommission (Randnummer 6) hatten die TACA-Parteien die Kommission am 24. Januar 1995 von ihrer Absicht in Kenntnis gesetzt, die TACA im Sinne einer Begrenzung auf Ad-hoc-Vereinbarungen über Raum- und Slotcharter zu ändern.

⁽¹⁶⁾ Diese Zusatzvereinbarungen betreffen die Aufnahme von Bestimmungen nachstehender Art in Schiffsaufteilungsvereinbarungen („vessel sharing agreements“, VSA): „Eine Partei kann Schiffsraum, der ihr kraft dieser Vereinbarung zur Verfügung gestellt ist, nutzen, um einem der Vereinbarung nicht beigetretenen Seetransportunternehmen Schiffsraum (aufgrund einer anderen Vereinbarung bereitzustellen ... Eine Partei kann einer anderen Partei Schiffsraum bereitstellen, der ihr (aufgrund einer anderen Vereinbarung) von einem der Vereinbarung nicht beigetretenen Seetransportunternehmen zur Verfügung gestellt wurde.“ Folgendes Beispiel soll das Funktionieren dieser Regelung erläutern: Die Transportunternehmen A, B und C sind TACA-Parteien. A und B nehmen an verschiedenen VSA teil. Aufgrund der „connective space chartering authority“ kann A (ihm auf einem Schiff von B bereitgestellten) Schiffsraum C zur Verfügung stellen, ohne daß C Partei der VSA zwischen A und B zu sein braucht.

- d) Förderung einer stärkeren Beteiligung der Verfrachter an der Aushandlung von Servicekontrakten (jedoch unter Beibehaltung der derzeitigen Genehmigungsregelungen und der nunmehr vorhandenen Möglichkeit für das TACA-Sekretariat, an den Servicekontraktverhandlungen mit Verladern teilzunehmen); Aufhebung bestimmter diskriminierender Praktiken gegen Frachtführer ohne eigenen Schiffsbetrieb;
- e) Änderungen in den Praktiken verschiedener TACA-Parteien bezüglich der Gebühren für den Zugang zu US-amerikanischen Containerpools;
- f) Rücknahme der für 1995 geplanten Preiserhöhungen auf das Niveau von 1994 (was für die TACA-Reedereien Mindereinnahmen von schätzungsweise 60—70 Mio. USD bedeutet).
- (32) Am 9. März 1995 teilten die TACA-Parteien der Kommission mit, daß die FMC den TACA-Parteien eine weitere Auflage gemacht hat, nach der sie die TACA dahin gehend verändern müssen, daß einzelne TACA-Parteien 1996 Servicekontrakte ohne die Genehmigung der anderen TACA-Parteien abschließen können, sofern diese Verträge den Bestimmungen des Artikels 14 Absatz 2 der TACA entsprechen.
- mene Anwendung der gemeinschaftlichen Wettbewerbsregeln auf die Festsetzung von Preisen für die Landbeförderung abgestimmt reagiert.
- (34) Nach Angaben der TACA-Parteien
- „... werden die Wirkungen der Änderungen wie folgt verstanden:
- 1) Solange eine Partei die Gesamtverantwortung für die gesamte Ein- und Ausfuhr trägt, kann es sich bei den Verladern, die die Einfuhr- und Ausfuhrtransportabschnitte tatsächlich benutzen, um verschiedene Verlader handeln.
 - 2) Jetzt, da die Einfuhr und die Ausfuhr in verschiedenen Häfen beginnen bzw. enden können, und der im Landesinnern gelegene Entladeort bei der Einfuhr und Beladeort bei der Ausfuhr unterschiedlicher Orte sein können, werden mehr Verlader für ihre Transportbedürfnisse auf eine Einfuhr-/Ausfuhrkombination zurückgreifen wollen.
 - 3) Bei der Einfuhr-/Ausfuhrkombination entfällt die Anforderung, an einem Hafen aufgenommene Leercontainer an denselben Hafen zurückzubringen. Auf diese Weise gehen sowohl die Leercontainerbeförderungen als auch die Kosten der Verlader für eine solche Kombination zurück“⁽¹⁸⁾.

D. Die TACA-Fassung vom Oktober 1995

- (33) Im Oktober 1995 haben die TACA-Parteien ein Paket von Änderungen zu Landtransportvereinbarungen für die kombinierte Ein- und Ausfuhr von Containern durch Reedereien und/oder Spediteure („inland arrangements relating to import and export combinations at haulage under both Carrier and Merchant haulage“), die am 20. Juli 1995 in Kraft getreten sind, bei der Kommission angemeldet. Diese Änderungen spiegeln die Empfehlungen des IMC (Intra-Industry Intermodal Committee) zu den erforderlichen Schritten, um alle diskriminierenden Landtransportvorschriften in Konferenztarifen zu beseitigen⁽¹⁷⁾. Das IMC wurde von den Linienreedereien gebildet, damit es dafür sorgt, daß die Branche auf die von der Kommission vorgenom-

E. Die TACA-Fassung vom November 1995

- (35) Am 24. November 1995 teilten die TACA-Parteien der Kommission mit, daß einige Änderungen in Artikel 14 Absatz 2 Buchstabe a) und Artikel 14 Absatz 2 Buchstabe f) der TACA betreffend Servicekontrakte vorgenommen worden sind. Durch diese Änderungen wird die Höchstdauer eines TACA-Servicekontrakts von einem auf zwei Jahre⁽¹⁹⁾ verlängert und dürfen CAF-(Währungsausgleichsfaktor)-Schwankungen während der Laufzeit der Servicekontrakte begrenzt werden.

⁽¹⁷⁾ Siehe Schreiben von Herrn V. L. Bijvoets, Vorsitzender des IMC und Chief Executive Officer von Nedlloyd, an die Kommission vom 28. Juli 1995.

⁽¹⁸⁾ Siehe Schreiben vom 3. Oktober 1995 von Lovell White Durrant (LWD), den Rechtsberatern der TACA-Parteien, an die Kommission.

⁽¹⁹⁾ Nach der im Auftrag der Generaldirektion für Verkehr der Kommission von Brinkman-ship Ltd im Februar 1996 durchgeführten Untersuchung „Contracts between Shippers and Shipping Conferences“ wurden nur 17 Verträge mit einer Laufzeit von zwei Jahren unterzeichnet.

- (36) Am 29. November 1995 haben die TACA-Parteien den Abschluß der europäischen Vereinbarung über den Austausch von Ausrüstung im Binnenverkehr („European Inland Equipment Interchange Arrangement“ (EIEIA)) bei der Kommission angemeldet.
- (37) Durch diese Vereinbarung soll durch Förderung des Austauschs von Leercontainern zwischen den TACA-Parteien die Effizienz bei der Anlieferung von Leercontainern im Binnenverkehr in Europa verbessert werden. Die Vereinbarung sieht ein rechnergestütztes Meldesystem vor, durch das einzelne TACA-Verfrachter Informationen über ihren Containerüberhang und -mangel an verschiedenen europäischen Standorten speichern können, so daß andere TACA-Verfrachter ohne weiteres Zugang zu den Informationen erhalten, um festzustellen, ob sie die Container auf Verlangen für einen Verkehrsnutzer an dem betreffenden oder an einem nahegelegenen Standort einsetzen können.
- (38) Beispielsweise kann ein TACA-Verfrachter, der in einem bestimmten Hafen oder an einem bestimmten Binnenort einen Leercontainer benötigt, anhand der im Meldesystem gespeicherten Informationen feststellen, ob ein anderer TACA-Verfrachter an diesem oder einem nahegelegenen Standort Leerausrüstung verfügbar oder voraussichtlich verfügbar hat. Ebenso kann ein Verfrachter mit einem tatsächlichen oder voraussichtlichen Containerüberhang an einem Standort Verbindung zu einem Verfrachter mit einem gemeldeten Containermangel aufnehmen, um zu erfahren, ob er diesem Verfrachter seine Ausrüstung liefern kann.
- (39) Dieses System trat mit der Erstmeldung der Verfrachter im Rahmen der Vereinbarung am 1. August 1995 für den Benelux-Raum und zu verschiedenen anderen Zeitpunkten bis zum 10. Oktober 1995 für andere Mitgliedstaaten im räumlichen Anwendungsbereich der TACA in Kraft⁽²⁰⁾. In erster Linie sind Häfen und Städte (z. B. Antwerpen oder Paris) mit ihrem jeweiligen Einzugsgebiet und in einigen Fällen namentlich genannte Regionen (Rhein-/Ruhr-Gebiet) Schlüsselstandorte. Die Vereinbarung ist wie die TACA unbefristet, und jede TACA-Partei kann die Vereinbarung jederzeit aufkündigen.
- (40) Jeder Beteiligte meldet:
- a) seinen Namen,
 - b) die Wochen, auf die sich die Meldung bezieht,
 - c) jeden Überschuß oder Mangel an einer Ausrüstungsart, d. h. Standardausrüstung (Dry Van Container und High Cube Container), an den Schlüsselstandorten und
 - d) Angaben zur Kontaktperson bei dem betreffenden Verfrachter, mit der die Verfrachter Verbindung aufnehmen sollten, um sich von Fall zu Fall über den Austausch von Ausrüstungen zu einigen.
- (41) Für die Meldungen werden „Standardsymbole“ verwendet. Ungleichgewichte werden als i) beträchtlicher Überschuß („++“) (wenn ein Verfrachter eine beträchtliche Anzahl von überschüssigen Containern hat) oder ii) als weniger bedeutsamer Überschuß („+“) oder iii) als Mangel („–“) angegeben. Die Meldungen erfolgen zweiwöchentlich. Jede Meldung gibt einen Überblick über den voraussichtlichen Ausrüstungsvorrat der kommenden zwei Wochen. Tatsächliche Transaktionen im Rahmen der Vereinbarung werden vierwöchentlich dem TACA-Sekretariat gemeldet.
- (42) Die Beteiligten haben sich auf eine Standarddokumentation geeinigt, die sie verwenden können, soweit sie keine besonderen bilateralen Austauschvereinbarungen ausgehandelt haben oder künftig aushandeln werden. Diese Standarddokumentation besteht aus den „Pro-forma Interchange Agreement Terms“ („Pro-forma Terms“) und der „Interchange Agreement“ („Shortform Agreement“). Das Standardpaket der in den „Pro-forma Terms“ enthaltenen Bedingungen regelt Aspekte wie die Wartung und Versicherung von Containern sowie die An- und Rücklieferung von Containern. Die „Shortform Agreement“ enthält die „Pro-forma Terms“ sowie darüber hinaus Einzelheiten des jeweiligen Austauschs.
- (43) Die Beteiligten haben für jede Ausrüstungsart Richtwerte für die Tagesraten vereinbart, sollen aber andere Sätze aushandeln können. Die Richtwerte spiegeln angeblich die für Ad-hoc- oder gelegentliche Austausche üblichen Marktsätze wider.

⁽²⁰⁾ 29. August 1995 — Frankreich; 12. September 1995 — Deutschland; 26. September 1995 — Vereinigtes Königreich, Irland; 10. Oktober 1995 — Österreich, Italien, Dänemark, Schweden, Finnland.

- (44) Die TACA-Parteien haben angegeben⁽²¹⁾, daß in den ersten sieben Monaten nach Inkrafttreten des „European Inland Equipment Interchange Arrangement“ mehr als 3 600 Container ausgetauscht wurden, „leading to a reduction in the number of container moves inland and to increased efficiency“ („was zu einer Verringerung der Containerbewegungen im Binnenverkehr und zu einer höheren Effizienz führte“). Diese Information wurde jedoch durch die folgende Erklärung der Parteien relativiert:

„Diese Angabe stellt die Gesamtzahl der Vorgänge eines Containeraustauschs dar, an denen die TACA-Parteien beteiligt waren. Neben dem EIEIA und den damit verbundenen Befugnissen gehören einige der Auskunftgebenden weiteren Vereinbarungen mit ähnlichen Befugnissen an“⁽²²⁾.

- (45) Dementsprechend bezieht sich die Zahl von 3 600 ausgetauschten Containern nicht auf den Austausch von Containern, der als unmittelbares Ergebnis des „European Inland Equipment Interchange Arrangement“ erfolgte. Die Angabe bezieht sich auf den gesamten Austausch innerhalb der TACA, also auch auf den Austausch im Rahmen von bilateralen Vereinbarungen, die vor dem Inkrafttreten des „European Inland Equipment Interchange Arrangement“ abgeschlossen wurden. Zu den praktischen Auswirkungen des „European Inland Equipment Interchange Arrangement“ wurden der Kommission keine Informationen zugeleitet. Auf der Anhörung am 6. Mai 1996 erklärte der Anwalt der TACA-Parteien, es sei unmöglich festzustellen, wie viele der 3 600 ausgetauschten Container sich direkt auf das „European Inland Equipment Interchange Arrangement“ zurückführen lassen⁽²³⁾.
- (46) Im Hinblick auf das „European Inland Equipment Interchange Arrangement“ haben also die TACA-Parteien keine Auskunft über die Zahl der aufgrund der Vereinbarung ausgetauschten Leercontainer erteilt. Sie haben nicht darüber informiert, welche TACA-Parteien sich an dem Containeraustausch beteiligt haben. Sie haben keine Informationen zu Kosteneinsparungen oder anderen Vorteilen bereitgestellt. Sie haben nicht darüber informiert, wie derartige Vorteile

an die Verlader weitergereicht wurden. Wie noch ersichtlich werden wird, haben die TACA-Parteien keinen Beleg für die Schlußfolgerung erbracht, daß die Preisfestsetzung für den Landtransport als unentbehrlich für das Funktionieren des „European Inland Equipment Interchange Arrangement“ anzusehen ist.

F. Die TACA-Fassung vom Januar 1997

- (47) Am 10. Januar 1997 meldeten die TACA-Parteien die Einführung ihres „Hub and spoke“-Systems für die Zusammenarbeit auf dem Landabschnitt mit zunächst drei Knotenpunkten, Frankfurt/Mainz, Lyon und München, mit Wirkung vom 1. Januar 1997 an. Der Anmeldung zufolge können die TACA-Parteien das System auf bis zu 15 Hub-Standorte erweitern.
- (48) Die TACA-Parteien führen an, daß diese neue Kooperation neben den bereits bestehenden anderen Formen ihrer Kooperation untereinander die Bedingungen von Artikel 85 Absatz 3 EG-Vertrag für die Gewährung einer Freistellung für die gemeinsame Festsetzung von Preisen für alle ihre Landtransporttätigkeiten erfüllt.
- (49) Nach dem „Hub and spoke“-System wird der von den TACA-Parteien für Carrier Haulage zwischen einem Seehafen und einem Binnenort festgesetzte Preis auf der Basis von zwei Landbewegungen berechnet:
- a) die Beförderung zwischen dem Seehafen und dem Binnen-Hub („trunk leg“, Fernsegment),
 - b) die Beförderung zwischen dem Binnen-Hub und dem Betriebsgelände des Verladers („local leg“, Lokalsegment).
- (50) Für 1997 wurden die Frachtraten für das Fernsegment im Rahmen des „Hub and spoke“-Systemtarifs („basic hub rates“) angeblich von den TACA-Parteien zu den ihnen entstehenden durchschnittlichen Kosten für die Erbringung der Landtransportleistungen bzw. in der Nähe dieser durchschnittlichen Kosten festgesetzt. Die „basic hub rates“ bestehen aus vier Elementen:

⁽²¹⁾ Nummer 3.17 der Antwort auf die ergänzende Mitteilung der Beschwerdepunkte.

⁽²²⁾ Fußnote 3 zu Anhang VIII der Antwort auf die ergänzende Mitteilung der Beschwerdepunkte.

⁽²³⁾ Auf alle Fälle ist anzumerken, daß die Zahl von 3 600 über einen Zeitraum von sieben Monaten einem ausgetauschten Container je Transportunternehmen und Tag entspricht.

a) *Durchschnittliche Kosten der TACA-Parteien für die einfache Beförderung in beladenem Zustand*

Diese sollen, wie es heißt, die von den TACA-Parteien an das nationale Landtransportunternehmen gezahlten Sätze widerspiegeln. Wird zum Beispiel das Fernsegment zwischen einem deutschen Hafen und München mit der Eisenbahn abgewickelt, enthält der geltende Tarifsatz die durchschnittliche Frachtrate, zu der die Landbeförderung durch die TACA-Parteien vom entsprechenden Landtransportunternehmen, in diesem Fall Transfracht, erworben wird; gleichermaßen reflektieren die zwischen Le Havre und dem Hub Lyon zu zahlenden Sätze die von den TACA-Parteien an das französische Bahnfrachtunternehmen CNC entrichteten Frachtraten.

Es wird behauptet, daß sich mit der Einführung von Einwegsätzen der von Verladern und Speditoren für die Rückführung von Leercontainern zu zahlende Betrag wesentlich verringert. (Nach dem geltenden Tarif ist die Landfrachtrate ein Satz für Hin- und Rücktransport auf der Basis von 100 % der Kosten für die Beförderung eines vollen Containers vom Seehafen zum Bestimmungsort und 85 % dieser Summe für die Kosten der Rückführung des Leercontainers zum Hafen.)

b) *Landumschlag*

Hier sollen die folgenden Kostenelemente enthalten sein:

- Freigabe und Empfang des Containers am Terminal,
- Begutachtung und Meldung des Zustands der Containerausrüstung,
- Umsetzen des Containers auf einen/von einem Anhänger/Frachtkahn/Waggon,
- Umsetzen des Containers von einem/auf einen Containerstapel und
- Lagerung leerer/beladener Container.

c) *Faktor Leercontaineranordnung/Gewichtsausgleich*

Dabei soll es sich um die den TACA-Parteien entstehenden durchschnittlichen Kosten für die Positionierung von Leercontainern an den Hub-Standorten zum Ausgleich von Schwankungen beim Frachtaufkommen handeln.

d) *Verwaltung*

Festgebühr für verwaltungstechnische Arbeiten, wie z. B. das Ausfüllen erforderlicher Zolldokumente.

- (51) Beim „Hub and spoke“-System muß das Fernsegment entweder per Bahn oder im Binnenschiffsverkehr abgewickelt werden. Die „basic hub rate“ ist auf ein für alle Verfrachter geltendes Niveau festgesetzt, und zwar unabhängig von der Adresse des benannten Terminals und davon, ob sich der einzelne Verfrachter für die Eisenbahn- oder Frachtkahnbeförderung auf dem Fernsegment entschieden hat.

- (52) Entscheidet sich ein Verloader oder Spediteur auch beim Lokalsegment für Carrier Haulage, enthält der Tarif eine Bahn-/Straßen- oder Frachtkahn-/Straßen-Frachtrate als Kombination aus „basic hub rate“ und Tarifraten für die Landbeförderung auf der Straße zwischen dem Hub und dem Betriebsgelände des Verladers. Ein Verloader kann jedoch für das Fernsegment auf Carrier Haulage zurückgreifen und dann für das Lokalsegment auf Merchant Haulage umsteigen. In diesen Fällen erhält der Verloader gegen Zahlung der „basic hub rate“ und einer Umschlagsgebühr Zugang zum Landdepot. Beim Umstieg auf Merchant Haulage ist vom Verloader keine weitere Gebühr für das Lokalsegment zu entrichten, sofern der Container wieder zu dem Hub-Standort zurückgebracht wird, von dem er abgeholt wurde. Verloader, die Waren aus den USA einführen, können einen beladenen Container vom Hub abholen und den leeren Container später wieder dort abgeben, während Verloader, die Waren exportieren, einen Leercontainer abholen und ihn beladen zurückbringen können.

- (53) Obwohl in der Anmeldung behauptet wird, daß die „basic hub rates“ von den TACA-Parteien „at close to the average cost to the TACA parties of providing the inland service“⁽²⁴⁾ („zu den den TACA-Parteien entstehenden durchschnittlichen Kosten für die Erbringung der Landtransportleistungen bzw. in der Nähe dieser durchschnittlichen Kosten“) festgesetzt wurden, geht aus im Anschluß von den TACA-Parteien bereitgestellten Informationen hervor, daß die Fernsegmentraten nicht auf den Durchschnittskosten aller TACA-Parteien, sondern nur von sieben von ihnen beruhen. Darüber hinaus wird aus diesen Informationen ersichtlich, daß für die Verwaltungskosten ein Nennbetrag angesetzt wurde, keine Schätzung der tatsächlichen Verwaltungskosten. Während die Frachtraten für Frankfurt und München offenbar dem Durchschnitt der sieben Linienunternehmen nahekommen, scheint es anhand der Informationen der TACA-Parteien, daß die „basic hub rates“ für den Hub Lyon über Benelux-Häfen bis zu [Geschäftsgeheimnisse] über den Durchschnittskosten der sieben Linienreedereien liegen, auf deren Hub-Frachtraten sie angeblich basieren.

Tabelle 1

Gegenüberstellung der Frachtraten des Hub Lyon und der Durchschnittskosten

Lyon über Benelux	TEU (< 13 t)	TEU (> 13 t)	FEU
Durchschnittliche Kosten (FRF)	[Geschäftsgeheimnisse]		
Basic Hub Rate (FRF)	4 215	5 150	5 795
Differenz (FRF)	[Geschäftsgeheimnisse]		
(%)	[Geschäftsgeheimnisse]		

Quelle: TACA-Parteien.

- (54) In ihrem Antrag auf Einzelfreistellung bezüglich des „Hub and spoke“-Systems führten die TACA-Parteien an, daß die bei der Kommission angemeldeten Vereinbarungen zur Verbesserung der Beförderungsleistungen beitragen und somit eines der vorgegebenen Kriterien für die Gewährung einer Einzelfreistellung hinsichtlich der angemeldeten Vereinbarungen erfüllen. Sie erklärten, daß beim „Hub and spoke“-System das Fernsegment einer Containerbeförderung entweder per Bahn oder im Binnenschiffsverkehr abgewickelt wird. Die Nutzung des „Hub

and spoke“-Systems der TACA würde daher „zu einer Verringerung des Transports auf der Straße beitragen“ und dadurch zu einer Reduzierung von Staus sowie zu einer Entlastung der Umwelt.

- (55) Am 17. Februar 1997 leitete die Kommission den TACA-Parteien ein Auskunftsverlangen gemäß Artikel 16 der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 und Artikel 19 der Verordnung (EWG) Nr. 1017/68 zu und erbat eine Bestätigung, daß die Hubs München und Lyon im Containerfrachtkahnverkehr bedient werden können. Die TACA-Parteien antworteten der Kommission am 10. März 1997 und bestätigten, daß beide Hubs mit Frachtkähnen bedient werden können: „Die TACA-Parteien bestätigen, daß die Hubs München und Lyon entweder per Bahn oder per Frachtkahn bedient werden können.“

- (56) Die TACA-Parteien erklärten weiter, daß „das ‚Hub and spoke‘-System für die Containerbeförderung per Frachtkahn zu und von den Hubs München und Lyon gilt. Die in Anhang 5 zur Anmeldung vom 10. Januar angegebenen ‚basic hub rates‘ für die Hubs München und Lyon sind gleichermaßen auf die Frachtkahnbeförderung anwendbar.“

- (57) Am 12. März 1997 leitete die Kommission den TACA-Parteien ein weiteres Auskunftersuchen (ebenfalls gemäß Artikel 16 der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 und Artikel 19 der Verordnung (EWG) Nr. 1017/68) zu und erbat nähere Angaben zu den Frachtkahnbewegungen München/Lyon. In ihrer Erwiderung schrieben die TACA-Parteien am 26. März 1997, daß es keinen Frachtkahnbetrieb zwischen nordeuropäischen Häfen und den Hubs von Lyon oder München gibt.

- (58) In einem Schreiben an die Kommission vom 14. April 1997 erklärten die TACA-Parteien, daß bei Einrichtung eines Hubstandorts durch die TACA-Parteien, sofern keine ausdrückliche gegenteilige Vereinbarung getroffen wird, ein einheitlicher Frachtratensatz für den Verkehr von und zu dem Hub-Standort gilt, wobei diese Frachtraten gleichermaßen auf die Beförderung per Eisenbahn wie per Frachtkahn Anwendung finden und der Verkehrsträger nicht vorgeschrieben ist. Daß die Frachtraten gleichermaßen für Bahn- und Frachtkahnbeförderung gelten,

⁽²⁴⁾ Antrag auf Freistellung, Nummer 4.10.

bedeutet jedoch nicht unbedingt, daß beide Verkehrsträger für den jeweiligen Hub geographisch relevant sind. Ferner erläuterten die TACA-Parteien, daß die Binnenwasserstraßen, die die Hubs München und Lyon mit den nord-europäischen Häfen verbinden, zum Teil nicht mit Containerfrachtkähnen befahrbar sind.

- (59) Die für das Fernsegment zwischen den Benelux-Häfen und dem Hub Frankfurt/Mainz festgelegten Frachtraten schließlich gelten nur für die Frachtkahnbeförderung.

III. DER RELEVANTE MARKT

- (60) In dem Antrag der TACA-Mitglieder an die Kommission wurde geltend gemacht, daß die Parteien dem bestehenden konferenzzexternen Wettbewerb von

- a) anderen Betreibern containerisierter Liniendienste im Direktverkehr,
- b) Betreibern containerisierter Liniendienste auf Alternativrouten,
- c) anderen Betreibern von Liniendiensten,
- d) Bedarfsschiffahrtsunternehmen,
- e) Betreibern von Luftverkehrsdiensten

ausgesetzt sind.

- (61) In seinem Urteil vom 14. November 1996 in der Rechtssache C-333/94 P, Tetra Pak International/Kommission⁽²⁵⁾, befand der Gerichtshof, daß die gleichbleibende Nachfrage nach einem bestimmten Erzeugnis die geeignete Grundlage für die Festlegung eines relevanten Marktes ist und daß die Tatsache, daß verschiedene Erzeugnisse in geringem Maße gegeneinander austauschbar sind, nicht die Schlußfolgerung ausschließt, daß diese Erzeugnisse zu getrennten Produktmärkten gehören.

A. Der sachlich relevante Markt: Seetransport

- (62) Die Kommission vertritt die Auffassung, daß der Luftverkehr einen vom containerisierten Linien-Seetransport getrennten Markt darstellt, weil u. a. nicht nachgewiesen wurde, daß ein wesentlicher Teil der mit Container beförderten Waren ohne weiteres durch den Luftverkehr

befördert werden könnte⁽²⁶⁾. Im Nordatlantikverkehr ist Luftfracht bis zu zwanzigmal teurer als Seefracht und bis zu neunmal schneller. In diesen Angaben sind nicht berücksichtigt die zusätzlichen Verspätungen und die sich daraus ergebenden Kosten aufgrund von Hafenüberlastung, insbesondere beim Entladen größerer Schiffe, die sich an beiden Enden auf weitere acht Tage belaufen können⁽²⁷⁾.

- (63) In der Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte hielten die TACA-Parteien ihre Behauptung, daß Seeverkehrsdienste durch Luftverkehrsdienste austauschbar seien, nicht mehr aufrecht.

- (64) Die Kommission vertritt außerdem die Ansicht, daß für die meisten Frachtkategorien und für die große Mehrzahl der Kunden des Container-Linienvverkehrs die anderen Formen des Seetransports, einschließlich des konventionellen Linienvverkehrs (break-bulk), keine vernünftige Alternative zum Container-Seetransport auf den in den hier relevanten geographischen Markt fallenden Routen darstellen und daß diese Dienste einen oder mehrere eigenständige Märkte bilden.

- (65) Es ist zweifellos so, daß sich viele Massengüter in Containern befördern lassen und daß vor der Einführung der Containerisierung alle Waren in der einen oder anderen Form lose transportiert wurden. Um im vorliegenden Fall die Wettbewerbsbedingungen auf dem relevanten Markt festzustellen, muß die Wirkung einer Substituierbarkeit des Containertransports durch den unverpackten Transport betrachtet werden. Die umgekehrte Substituierbarkeit spielt keine Rolle.

- (66) Nahezu jede Art von Fracht ist containerfähig, und im Laufe der Zeit ist von einem sehr hohen Grad der Containerisierung in den meisten für die Mitgliedstaaten relevanten Seeverkehrsmärkten auszugehen. Auf voll ausgebildeten Märkten

⁽²⁵⁾ Slg. 1996, I-5951, Randnummern 13, 14 und 15.

⁽²⁶⁾ Waren werden auf Containerschiffen in verschlossenen Behältern transportiert. Zu den gebräuchlichsten Typen gehören 20-Fuß-Containereinheiten (TEU) und 40-Fuß-Containereinheiten (FEU).

⁽²⁷⁾ Siehe „The Journal of Commerce, Shipping Review & Outlook“, 6. Januar 1997, S. 73C. Für ein Schiff im Linienvverkehr beträgt die Transportzeit auf dem Nordatlantik in der Regel zwei bis drei Wochen.

wie den Fahrtrouten Nordeuropa/USA oder Nordeuropa/Ferner Osten, ist der Prozeß der Umstellung auf Container mehr oder weniger abgeschlossen, und es verbleiben kaum noch nichtcontainerisierte Frachten, die noch in Containern befördert werden könnten.

cherweise auf Routenbasis — vom unverpackten Transport auf Containertransport umgestellt wurde, lassen es die Unterschiede in der Art des Dienstes nach der Umstellungsperiode höchst unwahrscheinlich erscheinen, daß der Verlader zur unverpackten Beförderung zurückkehrt⁽²⁹⁾.

- (67) Ist eine Frachtart zudem erst einmal auf Containertransport umgestellt, wird sie kaum jemals wieder als nichtcontainerisierte Fracht befördert werden, da sich die Verlader daran gewöhnen, daß sie kleinere, aber häufigere Mengen transportieren und daß sich die in einem Container befindliche Fracht leichter multimodal vom Lieferhafen zum Endadressaten transportieren läßt.
- (68) Bei steigendem Containerisierungsgrad stellen sich also die Verlader bisher nicht containerisierter Waren auf den Containertransport um. Haben sie sich aber daran gewöhnt, kehren sie nicht mehr zum nichtcontainerisierten Transport zurück. Derartige Beispiele für die Substituierbarkeit in eine Richtung sind nicht ungewöhnlich.
- (69) Einer vorsichtigen Schätzung von Drewry⁽²⁸⁾ zufolge ist der Anteil des Containertransports am allgemeinen Frachthandel der Welt von 20,7 % im Jahr 1980 auf 35,1 % im Jahr 1990 und auf 41,6 % im Jahr 1994 gestiegen. Bis zum Jahr 2000 wird dieser Anteil nach Prognosen von Drewry 53,8 % erreichen. Die Umstellung vom unverpackten Transport auf Containerbeförderung ist nicht nur Ausdruck eines Wandels der Art der verfrachteten Waren (im wesentlichen handelt es sich um einen Übergang von Rohstoffen zu Verarbeitungsgütern), sondern auch der Wesensmerkmale des Container-Linienseeverkehrs.
- (70) Diese Merkmale äußern sich wie folgt: Kleinere, häufigere Sendungen wie beim Containerverkehr haben geringere Lagerkosten zur Folge. Diebstahl und Beschädigung sind bei Containerwaren weniger wahrscheinlich. Containerwaren lassen sich leichter verkehrsträgerübergreifend transportieren. Wenn also eine Ware — möglicherweise auf Routenbasis — vom unverpackten Transport auf Containertransport umgestellt wurde, lassen es die Unterschiede in der Art des Dienstes nach der Umstellungsperiode höchst unwahrscheinlich erscheinen, daß der Verlader zur unverpackten Beförderung zurückkehrt⁽²⁹⁾.
- (71) In diesem Zusammenhang ist es nicht von Belang, daß bestimmte Waren weiterhin in beiden Formen befördert werden. Die entscheidende Frage für die Feststellung der Nachfragesubstituierbarkeit ist, ob die Wahl der Transportart ausgehend von den Merkmalen der Transportart erfolgt. Daß also einige Stahlerzeugnisse lose und andere im Container befördert werden, zeigt nicht, daß die beiden Transportarten substituierbar sind, da hierbei weder die verschiedenartige Beschaffenheit (und der unterschiedliche Wert) der Stahlerzeugnisse noch die Lieferanforderungen der Kunden Berücksichtigung finden. Das gleiche gilt für die anderen Erzeugnisse, für die die TACA-Parteien eine Substituierbarkeit zwischen unverpackten und Containertransport geltend machen.
- (72) Das von den TACA-Parteien angeführte einzige konkrete Beispiel ([Geschäftsgeheimnisse]) ist deshalb interessant, weil es — wie unter den Randnummern 210 bis 213 erörtert — die Fähigkeit der TACA-Parteien zur Preisdiskriminierung zeigt, um marginale Erzeugnisse von Massengutverfrachtern wegzulocken, ohne die Frachtraten generell zu beeinträchtigen. Es deutet nichts darauf hin, daß Massengutverfrachter ebenso zwischen Kunden differenzieren können.
- (73) Im Hinblick auf Kühlgut führen die TACA-Parteien an, daß unverpacktes Kühlgut durch Kühlcontainer substituierbar ist. Auch wenn dies in

⁽²⁸⁾ Drewry, *Global Container Markets*, London 1996, S. 38—48.

⁽²⁹⁾ Eine derartige einseitige Substituierbarkeit ist nicht auf den Schiffsverkehr beschränkt. Obwohl beispielsweise Erfrischungsgetränke kein Substitut für abgefüllte Brunnenwässer darstellen, ist es nicht zwingend der Fall, daß abgefüllte Brunnenwässer kein Substitut für Erfrischungsgetränke bilden — siehe Entscheidung 92/553/EWG der Kommission (Sache IV/M.190 — Nestlé/Perrier) (ABl. L 356 vom 5.12.1992, S. 1).

bestimmtem Umfang der Fall sein sollte⁽³⁰⁾, heißt das aus den obengenannten Gründen nicht, daß Kühlcontainerdienste durch unverpackte Kühlgutdienste substituierbar sind. Neben den Vorzügen des Container-Linienseeverkehrs, wie geringere Mengen und schnelles Umladen auf andere Verkehrsträger, geht es auch darum, daß die Vielfalt der Erzeugnisse, die sich in Kühlcontainern befördern lassen, größer ist als bei unverpackter Kühlfracht. Zu diesen Erzeugnissen gehören Pelze und Leder, Arzneimittel, Elektronik und — aufgrund der konstanten Temperatur und der Möglichkeit, den Reifeprozess zu steuern — Beerenobst.

(74) Ausgehend davon wurde, obgleich es in Ausnahmefällen zu einer Substituierung zwischen konventionellem („break-bulk“) und Containertransport kommen kann, nicht nachgewiesen, daß in der Mehrheit der Fälle der unverpackte Transport dauerhaft durch Containertransport ersetzt wird.

(75) Angebotsseitig haben die TACA-Parteien angeführt, daß Break-bulk- und Neo-bulk-Transportunternehmen ihre Schiffe problemlos so umrüsten könnten, daß für sie ein Einstieg in den relevanten Markt möglich ist, und sie daher als potentielle Wettbewerber zu betrachten seien. Darüber hinaus hätte eine erhebliche Zahl sehr großer Linienreedereien die Absicht, sich am Transatlantikverkehr zu beteiligen. Diese Fragen potentieller Konkurrenz (und der von den TACA-Parteien zur Untermauerung ihrer Angaben als Nachweis angeführte Dynamar-Bericht) werden unter den Randnummern 278 bis 282 erörtert.

B. Der räumlich relevante Markt: Seetransport

(76) Ebenso stellen zwar für einige Verlader nord-europäische Häfen eine Alternative zu einer Reihe von Mittelmeerhäfen dar, doch sind für kaum einen Verlader nord-europäische Häfen durch Mittelmeerhäfen substituierbar.

(77) Ebenso gibt es ungeachtet der Behauptungen der TACA-Parteien, daß in den Geltungsbereich der TACA fallende nordeuropäische Häfen durch alle Mittelmeerhäfen ausgetauscht werden können, keine realistische Möglichkeit, und es wurde kein Nachweis erbracht, daß Mittelmeerhäfen östlich des 20. Längengrades oder südlich des 36. Breitengrades (dazu gehören — vollständig oder in Teilen — Griechenland, Türkei, Libanon, Israel, Zypern, Ägypten, Libyen, Tunesien, Algerien und Marokko) mit der möglichen Ausnahme von Algeciras in Spanien von Verladern in Nordeuropa als Substitut für nord-europäische Häfen (oder auch umgekehrt) genutzt werden könnten.

(78) Zweitens legt der Nachweis der Substitution von Häfen in Frankreich, Spanien, Italien und Kroatien nicht die Schlußfolgerung nahe, daß Häfen in diesen Ländern, wenn überhaupt, in dem Umfang substituierbar sind, daß sie als der gleiche Markt wie nordeuropäische Häfen betrachtet werden können. Die TACA-Parteien legten folgenden Nachweis der Substitution nord-europäischer Häfen durch Mittelmeerhäfen seitens der Verlader vor:

„[Geschäftsgeheimnisse] leitete 1994/1995 einen signifikanten Teil seines Frachtvolumens auf Mittelmeerhäfen um. Obgleich TACA-Linienreedereien nach wie vor einen Teil des Gesamtvolumens des Verladers befördern, verschifft [Geschäftsgeheimnisse] weiterhin etwa [Geschäftsgeheimnisse] TEU pro Jahr über das Mittelmeer.

Auch [Geschäftsgeheimnisse] verfrachtet schätzungsweise [Geschäftsgeheimnisse] TEU über die Mittelmeerhäfen, sowohl mit SEAC-Transportunternehmen als auch mit unabhängigen Linienreedereien. Ein Teil dieser Fracht wurde früher über Nordeuropa befördert. Es wird davon ausgegangen, daß aus der [Geschäftsgeheimnisse] Produktionsstätte [Geschäftsgeheimnisse] stammende Fracht weiterhin sowohl über nord-europäische als auch über Mittelmeerhäfen befördert wird.

[Geschäftsgeheimnisse] hat etwa [Geschäftsgeheimnisse] TEU Fracht von TACA-Diensten auf Mittelmeerdienste von Evergreen umgestellt.“

⁽³⁰⁾ Mats Jansson, Präsident von Unicoool und Cool Carriers äußerte dazu: „Die vorhandene Kühlcontainerkapazität ist noch begrenzt, und die bisherigen Auswirkungen auf die Nachfrage nach Spezialkühlschiffen sind gering.“ (Fairplay, 3. Juli 1997).

(79) Ausgehend von diesen Belegen (der angeblichen Substituierbarkeit von etwa 8 000 bis 10 000 TEU) sind die TACA-Parteien der Ansicht, daß ca. 48 000 TEU in den Gesamtmarkt einbezogen werden sollten, in dem die TACA tätig ist. Den TACA-Parteien zufolge würde sich daraus eine Zunahme des Gesamtmarkts um 2 % ergeben. Da sie zum TACA-Marktanteil keine Fracht hinzurechnen, die von TACA-Parteien auf Strecken außerhalb des geographischen Geltungsbereichs der TACA befördert wird, würde sich der Anteil der TACA-Parteien am relevanten Markt um etwa 1 % verringern.

(80) Die Kommission ist nicht der Auffassung, daß die von den TACA-Parteien vorgebrachten Belege größeres Gewicht haben als der Tatbestand, daß nordeuropäische Häfen nicht durch Häfen des Mittelmeers austauschbar sind. Die Unzulänglichkeit von Mittelmeerhäfen für Sendungen nach Nordamerika zeigt sich erstens darin, daß die TACA-Parteien, die zugleich VSA-Parteien sind, zwei bis drei Züge zwischen Mailand und Rotterdam pro Woche pendeln lassen: Hier haben die TACA-Parteien keinen Nachweis erbracht, daß ein Verloader jemals bedeutende Mengen an Fracht von nordeuropäischen Häfen zu Mittelmeerhäfen mit Endbestimmungsziel Nordamerika versandt hat.

(81) Zweitens liegen keine Hinweise darauf vor, daß die fraglichen Frachten über nordeuropäische Häfen hätten befördert werden können. Drittens scheint es, daß in zwei der drei von den TACA-Parteien angeführten Beispielen die fraglichen Verfrachtungen mit Hilfe des Mittelmeerdienstes einer der TACA-Parteien durchgeführt wurden.

(82) In diesem Zusammenhang sei angemerkt, daß Mittelmeerhäfen nordeuropäische Häfen offenbar nicht einmal im Europa—Fernost-Verkehr ersetzen, bei dem ihre geographischen Vorteile weitaus mehr zum Tragen kommen als im Transatlantikverkehr. So meint Drewry dazu:

„Wenn sie im Mittelmeer anlegen, können Schiffe auf der Strecke Europa—Fernost mindestens zwei Wochen ihrer durchschnittlichen Fahrtzeit von neun Wochen für Hin-

und Rückfahrt einsparen (Steigerung der Schiffsproduktivität um 22 %), doch erscheint dies zumindest auf absehbare Zeit aufgrund der beschränkten Infrastruktur der Häfen im Süden und des europäischen Eisenbahnnetzes unwahrscheinlich“⁽³¹⁾.

(83) Schließlich lassen sich die Auswirkungen eines marginalen Wettbewerbs beim Transport bestimmter Warenkategorien durch andere Verkehrsträger begrenzen, da Linienunternehmen in der Lage sind, die Verloader derartiger Waren zu ermitteln und ihnen wegen der differenzierten Preisstruktur im Linienverkehr niedrigere Preise anzubieten, ohne die Preise im allgemeinen zu beeinträchtigen (siehe Randnummern 203 bis 213).

C. Schlußfolgerungen zum relevanten Seetransportmarkt

(84) Aus den obengenannten Gründen vertritt die Kommission die Auffassung, daß es sich bei dem für die TACA relevanten Markt für Seeverkehrsdienste um den containerisierten Linienseetransport zwischen Nordeuropa und den USA auf den Schifffahrtsrouten zwischen Häfen in Nordeuropa und Häfen in den USA und Kanada handelt⁽³²⁾.

D. Anteile am relevanten Seetransportmarkt

(85) Die von der TACA für ihre Marktanteile bereitgestellten Zahlen sind in den Tabellen 2 und 3 aufgeführt. Diese Angaben enthalten eine Reihe von Massengut- und Break-bulk-Waren, die auf dem Erzeugnismarkt kanadische Häfen und auf dem geographischen Markt Island und Puerto Rico durchlaufen, von denen keiner zum Geltungsbereich der TACA gehört. Infolgedessen stellen die nachfolgenden Angaben eine Unterschätzung des TACA-Marktanteils dar, wenn auch wahrscheinlich nicht in signifikantem Maße. Die Auswirkungen möglicher Konkurrenz werden unter den Randnummern 276 bis 306 erörtert.

⁽³¹⁾ Drewry, Global Container Markets, S. 76.

⁽³²⁾ Dieser Markt wird in den Randnummern 25 bis 70 der TAA-Entscheidung ausführlicher beschrieben. Auf die TAA-Entscheidung wird von den TACA-Parteien in Nummer 1.4 des Antrags auf Freistellung des „European Inland Equipment Interchange Arrangement“ Bezug genommen.

Tabelle 2

Marktanteile für Containerfracht 1994—1996
(Nordeuropa—USA einschließlich über kanadische Häfen)

	1994 (TEU)	1994 (%)	1995 (TEU)	1995 (%)	1996 (TEU)	1996 (%)
TACA						
Nordeuropa—USA direkt	1 317 785		1 358 983		1 342 684	
über Kanada	57 455		90 607		86 406	
TACA gesamt	1 375 240	60,65	1 449 590	61,55	1 429 090	59,83
Nicht-TACA						
Nordeuropa—USA direkt	574 776	25,35	643 675	27,34	638 194	26,72
über Kanada	317 339	14,00	261 536	11,11	321 067	13,45
Gesamt	2 267 355	100	2 354 801	100	2 388 351	100

Quelle: PIER/S/TACA.

- (86) Diese Zahlen lassen sich nach der Küste, an der sich der nordamerikanische Zollabfertigungshafen befindet, in vier gesonderte Segmente untergliedern: Ost-, Golf- und Westküste der USA sowie Häfen der kanadischen Ostküste für Waren in den Mittelwesten der USA.

Tabelle 3

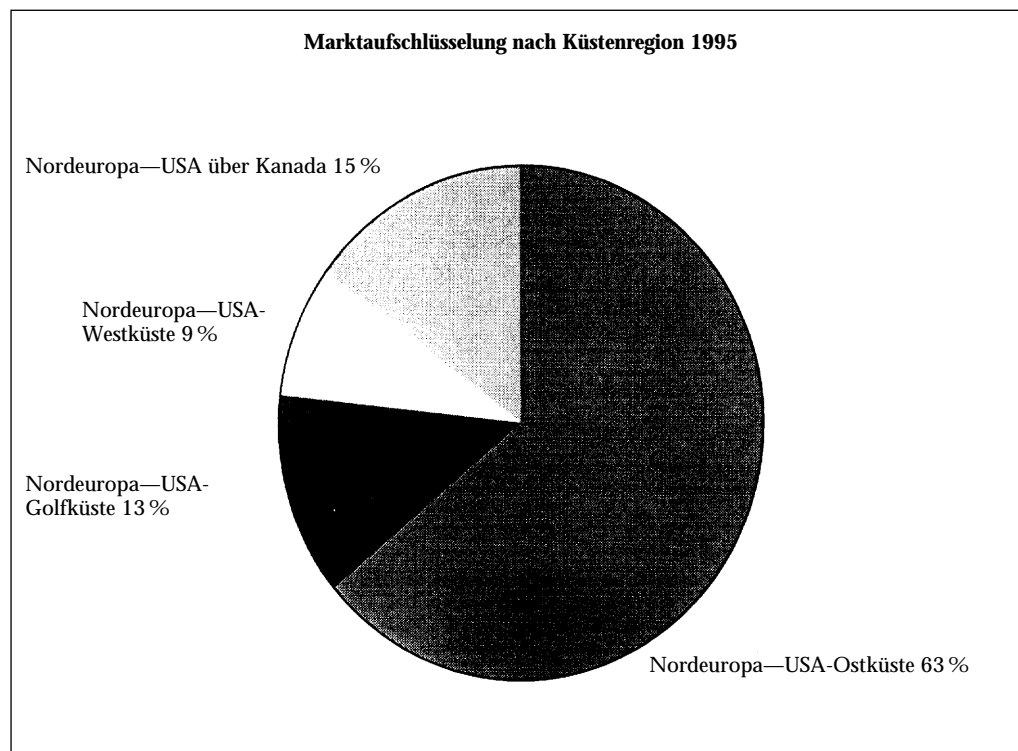
Marktanteil nach Segmenten 1994—1996

		(in %)		
		1994	1995	1996
Nordeuropa—USA	TACA	71	69	69
Ostküste	Evergreen	13	14	13
	Lykes	5	5	5
	Sonstige	12	12	12
Nordeuropa—USA	TACA	59	56	61
Golfküste	Evergreen	0	0	3
	Lykes	18	19	17
	Sonstige	23	24	18
Nordeuropa—USA	TACA	72	68	68
Westküste	Evergreen	14	15	15
	Lykes	0	0	0
	Sonstige	14	17	17
Nordeuropa—USA	TACA	15	26	21
Kanadische Ostküste	Evergreen	0	0	0
	Lykes	0	0	0
	Sonstige	85	74	79

Quelle: PIER/S.

- (87) Der jeweilige Anteil der einzelnen Segmente geht aus dem Schaubild hervor.

Schaubild



- (88) Aus den Tabellen 2 und 3 sowie aus dem Schaubild lassen sich folgende Schlußfolgerungen ziehen: In den Jahren 1994, 1995 und 1996 verfügten die TACA-Parteien über einen Marktanteil von jeweils ca. 60 %. In jedem dieser Jahre hatten sie zudem Marktanteile von mehr als 55 % in den einzelnen Marktsegmenten des Direktverkehrs zwischen Nordeuropa und den USA. In jedem dieser Jahre entfielen auf sie ca. 70 % des Segments Nordeuropa—USA—Ostküste, das mehr als viermal größer ist als das nächstgrößte Segment.
- (89) Drewry zufolge⁽³³⁾ stieg die Nachfrage nach Seetransportdiensten zwischen nordeuropäischen Häfen und Häfen in den USA, Kanada und Mexiko von 1993 bis 1994 um mehr als 7 % und von 1994 bis 1995 um nahezu 6 %. Am 1. Oktober 1997 berichtete das Journal of Commerce, daß der Handel „um 6 % bis 9 % pro Jahr zunimmt“.
- (90) Am 13. Oktober 1997 veröffentlichten die TACA-Parteien ihren Geschäftsplan 1998: Der Plan enthielt eine Wachstumsprognose für 1998 von „etwa 8—9 % beim Verkehr in westlicher und 3—4 % beim Verkehr in östlicher Richtung“. Weiter heißt es im Geschäftsplan: „Das Marktwachstum 1997 hat die von Neueinsteigern eingebrachte Kapazität sowohl im USA-Direktverkehr als auch beim Verkehr über die kanadische Grenze absorbiert. Somit wird sich der weitere Zuwachs 1998 als reales Wachstum für TACA-Transportunternehmen erweisen.“
- (91) Die für die vorliegende Entscheidung relevanten Landtransportleistungen sind die Beförderungsleistungen, die Verloader zusammen mit anderen Diensten im multimodalen Verkehr zur Beförderung von Containerfracht zwischen Nordeuropa und den Vereinigten Staaten von Amerika auf dem Landabschnitt in der Gemeinschaft erwerben. Diese Dienste sind nicht Teil des weiter oben beschriebenen Marktes für Seever-

E. Der relevante Landtransportmarkt

⁽³³⁾ Drewry, Global Container Markets, S. 88.

kehrsdiente, sondern bilden einen eigenständigen Markt.

V. DER TACA-TARIF

- (92) Diese Landtransportleistungen können auf zweierlei Art — in Form von Merchant Haulage oder Carrier Haulage — erbracht werden. Bei Carrier Haulage erfolgt die Erbringung durch eine der im oben beschriebenen Markt für Seetransportleistungen präsenten Linienreedereien. Im Jahr 1995 stellten die TACA-Parteien Carrier-Haulage-Dienste im Gebiet der Gemeinschaft für ca. 48 % der von ihnen zwischen Nordeuropa und den Vereinigten Staaten beförderten Fracht bereit.

IV. LINIENKONFERENZEN

- (93) Bei Linienkonferenzen handelt es sich im allgemeinen um Vereinigungen von Reedereien mit einem Sekretariat. Die Reedereien legen zusammen gemeinsame oder einheitliche Frachtraten fest und verfolgen eine gemeinsame Politik im Hinblick auf Preisnachlässe oder Rabatte, die bestimmten Verladern angeboten werden. Je nach Fahrtgebiet können sie die Fracht auf verschiedene Weise untereinander aufteilen, Fahrpläne abstimmen, Einnahmen zusammenlegen und Maßnahmen zur Abwendung der Konkurrenz durch konferenzfremde Wettbewerber vereinbaren. Sie befinden über Anträge auf Mitgliedschaft⁽³⁴⁾.

- (94) Im Gegensatz zu Linienkonsortien bewirken Konferenzen keinen gemeinsamen Betrieb eines Liniendienstes. Bis auf die Aufstellung von Fahrplänen fallen betriebstechnische Fragen nicht in die Tätigkeit der Konferenz. Nicht selten sind ein oder zwei Konsortien innerhalb einer Linienkonferenz aktiv.

- (95) Die Konferenzsekretariate organisieren die Zusammenkünfte der Konferenzmitglieder und überwachen die Handelsbedingungen. Letzteres erfolgt durch Kollationieren der Angaben zu Handelsvolumen und Preisen, wie sie dem Sekretariat von den Konferenzmitgliedern übermittelt werden. Bei der TACA wurde die Rolle des Sekretariats besonders aufgewertet, da es unter anderem direkt an Servicekontraktverhandlungen und an der Überwachung der Einhaltung der TACA-Vorschriften durch die TACA-Mitglieder beteiligt ist.

- (96) Der TACA-Tarif besteht, wie dies bei vielen anderen Konferenztarifen der Fall ist, aus fünf Teilen mit gesonderten Raten für die folgenden Leistungen:

- a) Landtransport zum Verladehafen,
- b) Umschlag im Hafen (Umladen vom Landtransportmittel auf das Schiff),
- c) Seetransport (Seebeförderung von einem Hafen zum anderen),
- d) Umschlag im Bestimmungshafen (Umladen der Fracht vom Schiff auf das Landtransportmittel),
- e) Landtransport vom Bestimmungshafen zum Endbestimmungsort.

- (97) Die erste und die fünfte Leistung werden dem Verloader in Landeswährung in Rechnung gestellt. Die Rechnungslegung für die zweite, die dritte und die vierte Leistung erfolgt in USD.

- (98) Ferner gibt es eine Rate für Containerdienstgebühren, Speditions- und Zollabfertigungsgebühren (Vereinigtes Königreich/Irland), CFS-/Break-bulk-Gebühren, Terminal-Handling-Gebühren, CFS-/Pier-Frachtgebühren, Stuffing-/Stripping-Gebühren, Zusatzgebühren für freiwählbare Anlieferung/Entladung, Verwaltungsgebühren für Frachtumleitung, Hafenrollgeld (Baumwolle in Containern), Voraus-/Nachnahmegebühren, Gebühren für das Entfernen von Liner Bags bzw. Flexitanks/Flexibags, Überliegegebühren, Sondergebühren bei abgeändertem Fahrziel für Sammeladungen, Abholgebühren, Sammelgebühren, Dock- und Umschlaggebühren.

- (99) Der TACA-Tarif basiert auf dem 1993 eingeführten TAA-Tarif, welcher wiederum die zuvor von den Konferenzen im Fahrtgebiet Nord-europa—USA angewandten Tarife ersetzte. Der vom TAA-Tarif abgelöste Tarif für den westgehenden Verkehr wurde vom TAA-Sekretariat wie folgt beschrieben: „in sechs Bänden veröffentlicht, nahezu 2 500 Seiten, etwa 10 000

⁽³⁴⁾ In den USA-Fahrtgebieten kann man Konferenzen ohne Zustimmung der vorhandenen Mitglieder beitreten. Dementsprechend werden diese Vereinigungen als „offene“ Konferenzen bezeichnet.

Tarifposten, ein Viertelmeter hoch und über 12 kg schwer“⁽³⁵⁾. Den TACA-Parteien zufolge nimmt der derzeitige TACA-Tarif viele tausend Seiten ein. Als die Kommission um Bereitstellung eines Exemplars ersuchte, zogen es die TACA-Parteien daher vor, den Tarif in elektronischer Form zu liefern.

VI. DIE ERBRINGUNG VON LANDTRANSPORT-LEISTUNGEN DURCH DIE TACA-PARTEIEN

- (100) Die Ausdehnung der Tätigkeiten von Linienreedereien auf den Binnentransport wurde in den Randnummern 12 bis 29 der Entscheidung 94/985/EG der Kommission (Sache IV/33.218 — Far Eastern Freight Conference)⁽³⁶⁾ (FEFC-Entscheidung) erörtert. Diese Anmerkungen gelten gleichfalls für die TACA-Parteien, wobei zehn der 15 TACA-Parteien auch der FEFC angehören.
- (101) Neben der gemeinsamen Festlegung von Preisen und Bedingungen für Carrier Haulage werden also keine Landtransporttätigkeiten direkt oder indirekt vermittelt der TACA organisiert. Die Mitgliedsreedereien der TACA handeln die Bedingungen, zu denen sie die Landbeförderung kaufen, individuell aus. Bisher haben nur einige Mitgliedsreedereien der TACA in eine eigene Landtransportinfrastruktur (z. B. LKW-Zentralen) oder eigene Ausrüstung (z. B. Zugmaschinen) investiert. Zu nennen wären vor allem P&O und seine Land-LKW-Zentralen im Vereinigten Königreich sowie die verschiedenen Güterkraftverkehrsunternehmen im Besitz von Reedereien (z. B. Nedlloyd, Maersk).
- (102) Wie weiter oben erläutert, haben die TACA-Parteien zwei Übereinkünfte getroffen und dafür eine Freistellung beantragt, durch die sich ihre Situation von der in der FEFC-Entscheidung dargestellten Lage unterscheidet — die Vereinbarung „European Inland Equipment Interchange Agreement“ und das „Hub and spoke“-System.

VII. SERVICEKONTRAKTE

A. Der Unterschied zwischen Tarifen und Kontrakten

- (103) Wesentliches Merkmal von Konferenzvereinbarungen ist, daß sich die Mitglieder der Kon-

ferenz auf die Anwendung einheitlicher Frachtraten einigen. Diese Raten bilden den Konferenztarif, der veröffentlicht wird und allen Verladern zugänglich ist. Im Konferenztarif wird eine Reihe von Frachtraten festgelegt: Standardraten, zeit- und mengenbezogene Raten und Treuekontraktraten. Die Konferenzmitglieder bieten außerdem unter der Hand Konferenztarifrabatte an, um auf Kosten anderer Konferenzmitglieder Marktanteile zu gewinnen.

- (104) Nach US-amerikanischem Recht sind Mitglieder einer freigestellten Konferenz berechtigt, bezüglich der Tarifraten eigenständig vorzugehen. Das bedeutet, daß jedes Konferenzmitglied das Recht hat, bezüglich einer bestimmten Erzeugnisklasse vom Konferenztarif abzuweichen, sofern die anderen Mitglieder der Konferenz davon in Kenntnis gesetzt werden.
- (105) Tarifabmachungen beinhalten die Frachtbeförderung nicht nur zu Standardtarifraten, sondern auch Treueabmachungen und zeit- und mengenabhängige Abmachungen. Dabei werden die Waren zwar ebenfalls zu Tarifraten befördert, doch liegen diese unter den Standardraten. Bei Tarifabmachungen werden durch den Tarif bestimmte Verhältnisse festgelegt.
- (106) Von Transportunternehmen, die mit Tarifabmachungen operieren, wird erwartet, daß sie ihre Leistungen als „common carrier“ anbieten. Ein „common carrier“ fährt zwischen festgelegten Orten, macht keine Unterschiede zwischen denjenigen, die seine Leistungen verlangen oder in Anspruch nehmen, und übernimmt die Verpflichtung, alle ihm überbrachten Waren zu befördern, sofern sie geeignet sind und ihm der entsprechende Frachtraum zur Verfügung steht. Nur wenige Linienreedereien sind gesetzlich verpflichtet, als „common carrier“ zu agieren, dennoch besteht die Erwartung, daß sie sich als sol-

⁽³⁵⁾ Schreiben der TAA an den European Shippers' Council vom 13. Oktober 1992.

⁽³⁶⁾ ABl. L 378 vom 31.12.1994, S. 17.

cher verhalten⁽³⁷⁾. Im US-amerikanischen Recht müssen die Mitglieder einer Linienkonferenz als „common carrier“ handeln, wenn sie in den Genuß der kartellrechtlichen Freistellung nach US-Recht kommen wollen.

(107) Deutlich zu unterscheiden ist zwischen Tarifabmachungen und vertraglichen Vereinbarungen. Vertragliche Vereinbarungen sind nicht von den im Tarif festgelegten Bedingungen abhängig, und die Parteien können die ihnen geeignet erscheinenden Bedingungen frei aushandeln.

(108) Der Hauptunterschied besteht darin, daß der Preis bei Tarifabmachungen kein einzeln ausgehandelter, sondern ein im Tarif vorgeschriebener Preis ist. Bei der Kontraktbeförderung (z. B. mit Servicekontrakt) ist der Preis nicht derjenige, der im Tarif erscheint. In einem Schreiben an die Kommission vom 10. August 1995, in dem erklärt wird, daß die TACA-Parteien den Ausdruck „tariff“ verwenden, um sich auf das Dokument zu beziehen, in dem die Konferenz-Frachtsätze veröffentlicht werden, erkannten die TACA-Parteien diese Unterscheidung an.

B. Servicekontrakte nach US-amerikanischem Recht

(109) Im Shipping Act der USA von 1984 wurde erstmals eine Form der Kontraktbeförderung für „common carriers“ in USA-Fahrtgebieten zugelassen — die Servicekontrakte. Obgleich deren Anwendung im Verkehr mit den USA auch vor 1984 nicht unbekannt war, wurde ihre Entwicklung durch die Rechtsunsicherheit behindert, ob sie nach US-amerikanischem Recht eine widerrechtliche Diskriminierung darstellten.

(110) Sektion 3 Absatz 21 des amerikanischen Shipping Act von 1984 definiert einen Servicekontrakt wie folgt:

„... ein Servicekontrakt ist ein Vertrag zwischen einem Verloader und einem Seefrachtführer oder einer Konferenz, bei dem sich der Verloader dazu verpflichtet, innerhalb eines festgelegten Zeitraums eine bestimmte Mindestmenge Fracht zur Beförderung anzudienen, und sich der Seefrachtführer oder die Konferenz zur Anwendung einer bestimmten Frachtrate oder eines bestimmten Ratengefüges sowie zur Einhaltung bestimmter Dienstleistungsmerkmale wie zugesichertem Frachtraum, Beförderungsdauer, Hafenumlauf oder sonstiger Merkmale verpflichtet ...“

(111) Servicekontrakte wurden eingeführt, nachdem kollektive „Treuekontrakte“ durch den amerikanischen Shipping Act verboten worden waren⁽³⁸⁾. Zum Zeitpunkt des Inkrafttretens des Gesetzes von 1984 enthielten die Tarife von etwa 33 den USA-Verkehr bedienenden Konferenzen Treuekontraktraten. Konferenz-Treuekontrakte oder kollektive Treuekontrakte waren nach Auffassung der USA über Gebühr wettbewerbschädlich, da sie Verloader mit geringem Aufkommen diskriminieren können. Zudem herrschte die Auffassung, daß Servicekontrakte den langfristigen Interessen der amerikanischen Exportwirtschaft dienen und (neben dem eigenständigen Vorgehen) eines der beiden Gegenwichte darstellen würden, die dafür sorgen, daß die kartellrechtliche Freistellung der Konferenzen nicht zu einer übermäßigen Verringerung des Preiswettbewerbs zwischen Linienreedereien führt.

(112) Nach US-amerikanischem Recht können Servicekontrakte von Verladern entweder mit einzelnen Frachtführern oder mit Konferenzen

⁽³⁷⁾ Siehe UNCTAD, The liner conference system. TD/B/C4/62 1970, Absatz 10. Zwischen der Beförderung durch einen „common carrier“ und der Kontraktbeförderung wurde bereits unterschieden, als es noch keine Linienreedereikonferenzen gab. Ein Beispiel für diese Unterscheidung findet sich im britischen Carriers Act 1830 (11° Geo. IV. & 1° Gul. IV.), einem Gesetz zur Beschränkung der Haftung von „common carriers“, in dem es heißt: „Provided always, and be it further enacted, That nothing in this Act contained shall extend or be construed to annul or in anywise affect any special Contract between such Mail Contractor, Stage Coach Proprietor, or Common Carrier, and any other Parties, for the Conveyance of Goods and Merchandizes.“

⁽³⁸⁾ In Sektion 3 Absatz 14 des US Shipping Act 1984 ist ein Treuekontrakt wie folgt definiert: „... a contract with an ocean common carrier or conference, other than a service contract or contract based on time-volume rates, by which a shipper obtains lower rates by committing all or a fixed portion of its cargo to that carrier or conference.“ („... ein Vertrag mit einem Seefrachtführer oder einer Konferenz, bei dem es sich nicht um einen Servicekontrakt oder einen zeit- und mengenbezogenen Kontrakt handelt und durch den einem Verloader niedrigere Raten eingeräumt werden, wenn dieser sich verpflichtet, seine gesamte oder einen bestimmten Anteil seiner Fracht mit dem jeweiligen Frachtführer oder der Konferenz zu versenden.“)

geschlossen werden. Sie sind auf vertraulicher Basis bei der FMC einzureichen. Eine Zusammenfassung der wesentlichen Vertragsbedingungen⁽³⁹⁾ ist ebenfalls einzureichen und wird von der FMC veröffentlicht. Dieselben Bedingungen sind „allen Verladern in ähnlicher Lage“ anzubieten.

C. Treueabmachungen

- (113) Die Beförderung von Fracht nach dem Tarifsystem schließt nicht aus, daß zwischen Verleger und Reeder ein zusätzlicher Vertrag im Hinblick auf Treueabmachungen geschlossen wird. Ein derartiger Vertrag unterscheidet sich aus den obengenannten Gründen vom Wesen her grundsätzlich von einem reinen Vertragsverhältnis wie ein Servicekontrakt. Die Definition eines Servicekontrakts entsprechend dem US Shipping Act (siehe Randnummer 110) erstreckt sich nicht auf Verträge über einen Anteil der Fracht eines Verlegers.

- (114) Im Gegensatz zu Servicekontrakten werden Treueabmachungen in der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 speziell erwähnt, und in Artikel 5 Nummer 2 dieser Verordnung wird eine Reihe konkreter Auflagen im Hinblick auf Treueabmachungen an die Gruppenfreistellung geknüpft. Im zehnten Erwägungsgrund der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 heißt es wie folgt:

„Ferner sollten Treueabmachungen nur unter Bedingungen zugelassen werden, die die Freiheit der Benutzer und somit den Wettbewerb in der Verkehrswirtschaft nicht einseitig einschränken, unbeschadet des Rechts der Konferenz, gegen solche Benutzer Strafen zu verhängen, die die Treuepflicht, die die Gegenleistung für Nachlässe, ermäßigte Frachtsätze oder von der Konferenz gewährte Provisionen ist, mißbräuchlich umgehen.“

- (115) Die Bestimmungen der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 zu Treueabmachungen sind im Zusammen-

hang mit dem UNCTAD-Kodex⁽⁴⁰⁾ zu betrachten. In der Verordnung (EWG) Nr. 954/79 des Rates⁽⁴¹⁾ wurde den Mitgliedstaaten gestattet, jedoch nicht vorgeschrieben, den Verhaltenskodex zu ratifizieren, der schließlich am 6. Oktober 1983 in Kraft trat, von den USA jedoch nie ratifiziert wurde. Im UNCTAD-Kodex, insbesondere in Kapitel III („Relations with Shippers“ — Beziehungen zu Verladern), wird eindeutig keine andere Form des Kontrakts zwischen Verladern und Konferenzen anerkannt als ein Treuekontrakt, der in Artikel 7 des Kodex eingehender behandelt wird.

- (116) Es gibt drei Arten von Treueabmachungen — zurückgestellter Rabatt, Treuekontraktsystem und Zweiratenkontrakt.

- (117) Beim System des zurückgestellten Rabatts bezahlt ein Verleger, der für die Frachtbeförderung zwischen den von der Konferenz erfaßten Häfen ausschließlich die Schiffe der Konferenzmitglieder nutzt, anfangs die volle Frachtrate, hat jedoch Anspruch auf einen späteren Rabatt in Höhe eines bestimmten Prozentsatzes seiner Gesamtfrachtkosten. Der Rabatt wird für einen bestimmten Zeitraum („Verfrachtungszeitraum“), in der Regel drei bis sechs Monate, berechnet, jedoch erst nach einem Zeitraum („Rückstellungszeitraum“) der gleichen Länge im Anschluß an den Verfrachtungszeitraum unter der Bedingung ausgezahlt, daß der Verleger sowohl während des Verfrachtungs- als auch während des Rückstellungszeitraums ausschließlich die Konferenzlinienreedereien in Anspruch genommen hat. Die Belohnung für Treue in der Vergangenheit wird hier also an die Bedingung der weiteren Treue in der Zukunft geknüpft. Auf den Rabatt hat der Verleger keinen Rechtsanspruch, da kein Vertrag darüber existiert.

- (118) Beim Treuekontraktsystem bieten die Transportunternehmen Verladern, die einen Kontrakt über die ausschließliche Unterstützung der Konferenzreedereien unterzeichnen, einen sofortigen

⁽³⁹⁾ Die wesentlichen Vertragsbedingungen umfassen folgendes: a) Gebiet bzw. geographische Bereiche des Abgangs- und Bestimmungshafens, b) betroffene Ware(n), c) Mindestmenge, d) Linienfrachtrate, e) Dauer, f) Leistungszusagen und g) Vertragsstrafe bei eventueller Nichterfüllung.

⁽⁴⁰⁾ United Nations Conference of Plenipotentiaries on a Code of Conduct for Liner Conferences, Final Act and Annexes, UN, Genf, Doc. TD/Code/11/Rev. 1, 9. Mai 1974. Im dritten Erwägungsgrund der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 heißt es wie folgt: „Die Verordnung zur Anwendung der Wettbewerbsregeln auf die Seeschifffahrt, die im letzten Erwägungsgrund der Verordnung (EWG) Nr. 954/79 vorgesehen ist, muß der Annahme des Verhaltenskodex Rechnung tragen. Bei den unter den Verhaltenskodex fallenden Konferenzen sollte die Verordnung den Kodex ergänzen oder verdeutlichen.“

⁽⁴¹⁾ ABl. L 121 vom 17.5.1979, S. 1.

Preisnachlaß an. Ein Beispiel dafür ist der „General Cargo Contract“ der FEFC: Für einen Nachlaß von 9,5 % auf die Konferenztarifsätze erklären sich Verlager, die den „General Cargo Contract“ unterzeichnen, bereit, den Konferenzreedereien ihre ungeteilte Unterstützung zukommen zu lassen, dafür zu sorgen, daß alle Verträge über die Beförderung von Konferenzfracht mit einer oder mehreren Konferenzreedereien abgeschlossen werden, und auf die direkte oder indirekte Beteiligung an Abmachungen zu verzichten, die die Beförderung von Konferenzfracht durch ein nicht von einer der Konferenzreedereien betriebenes Seeschiff beinhaltet. Als Konferenzfracht gilt die Fracht, die in den geographischen Anwendungsbereich der Konferenz fällt, wobei eine kleine Gruppe von unverpackt versandten Waren ausgeschlossen ist.

- (119) Die dritte Form von Treueabmachungen ist der Zweiratenkontrakt. Hierbei wird Verlager, die keinen Exklusivkundenvertrag mit den Konferenzreedereien unterzeichnen, die volle Konferenztarifrate berechnet, während Verlager, die einen derartigen Vertrag abschließen, ein niedrigerer Satz gewährt wird.

D. Zeit- und mengenbezogene Frachtraten

- (120) Zeit- und mengenbezogene Raten sind Teil des Konferenztarifs. Sie liegen unter den Standardraten und hängen von der Frachtmenge ab, die während eines bestimmten Zeitraums befördert wird. Es werden daher verschiedene Raten für unterschiedliche Mengen einer bestimmten zu befördernden Ware ausgewiesen⁽⁴²⁾. Zeit- und mengenbezogene Raten umfassen keine zusätzlichen Dienstleistungselemente. Wie bei Treue-

ten handelt es sich praktisch um Nachlässe auf Standardraten, mit denen der Gesamtmarktanteil der Konferenz durch Bindung der Verlager an Konferenzreedereien geschützt werden soll.

- (121) Nach US-amerikanischem Recht muß die Möglichkeit eines eigenständigen Vorgehens bei zeit- und mengenbezogenen Raten gegeben sein, da es sich hierbei um Tarifraten handelt. Demnach muß jedes Konferenzmitglied berechtigt sein, vom Konferenztarif für eine bestimmte Warenart abzuweichen, sofern die anderen Konferenzmitglieder davon unterrichtet werden.

E. Servicekontrakte in der Praxis

- (122) Im Transatlantikverkehr werden vermutlich 50—60 % der Fracht im Rahmen von Servicekontrakten befördert⁽⁴³⁾, wohingegen konsolidierte Fracht⁽⁴⁴⁾ überwiegend auf der Grundlage von zeit- und mengenbezogenen Raten der Konferenz (die Bestandteil des Konferenztarifs sind) transportiert wird. Der hohe Anteil der Servicekontrakte im Transatlantikverkehr beruht auf dem Verbot der Treuekontrakte durch das US-amerikanische Recht, das sonst in keinem anderen Wettbewerbsrecht besteht.

- (123) Im westgehenden Transpazifikverkehr von den USA nach dem Fernen Osten wurden aufgrund der ablehnenden Haltung der Konferenzen bis vor kurzem nur sehr wenige Servicekontrakte

⁽⁴²⁾ Eine zeit- und mengenbezogene Frachtrate ist eine veröffentlichte Tarifraten, die angewendet wird, wenn innerhalb eines bestimmten Zeitraums eine bestimmte Frachtmenge oder ein bestimmter Frachturnsatz erreicht wird.

⁽⁴³⁾ Laut einer Präsentation der TACA bei ausgewählten Verlager am 6. Juli 1995 erfolgten im ersten Quartal 1995 rund 59,5 % aller TACA-Beförderungen auf der Grundlage von Servicekontrakten und 40,5 % zu Tarifraten. Laut „Contracts between Shippers and Shipping Conferences“, einer im Auftrag der Generaldirektion für Verkehr der Kommission von Brinkman-ship Ltd im Februar 1996 erstellten Studie, hat „TACA für 1996 rund 450 Kontrakte (westgehend) geschlossen, was fast 65 % der Jahresbeförderungen der Konferenz darstellt“.

⁽⁴⁴⁾ Sendungen, die von Spediteuren zu 20- oder 40-Fuß-Containerladungen zusammengestellt werden.

und diese auch nur für sehr große Mengen geschlossen⁽⁴⁵⁾. In der umgekehrten Richtung liegen anscheinend einige hundert Servicekontrakte vor. In den Fahrtgebieten Nordeuropa—Ferner Osten, in denen Treueabmachungen nicht verboten sind, bestehen keine Servicekontrakte desselben Typs wie im Verkehr mit den USA. Die Abmachungen bestehen entweder mit der FEFC auf der Basis einer Treuevereinbarung, oder sie sind individueller Art, sehen Mengenrabatte vor und werden ohne Beteiligung des FEFC-Sekretariats ausgehandelt. In diesen Fahrtgebieten besteht die Möglichkeit, Inklusivraten (d. h. Preise einschließlich Zuschläge) zu vereinbaren.

- (124) Die Anzahl der bei der FMC eingereichten Kontrakte zeigt, daß Servicekontrakte seit ihrer Einführung 1984 erheblich an Popularität gewonnen und ihre Zahl im Januar 1986 einen Höchststand erreicht hat. Die Verlader schlossen solche Servicekontrakte ab, um einen günstigeren Preis als die Standardtarifraten zu erzielen. Die Seeschiffsverkehrsunternehmen boten sie an, da sie die nächstbessere Alternative zu den verbotenen Treuekontrakten darstellen und den Hauptvorteil haben, die Möglichkeit zur Bindung der Verlader an ein bestimmtes Seeschiffsverkehrsunternehmen oder eine Konferenz zu bieten, wobei sie den Schifffahrtslinien zusätzlich die Planung erleichtern.
- (125) Bis 1986 mußten die Schifffahrtsunternehmen kaum Zusatzleistungen im Rahmen der Servicekontrakte erbringen. Die Kontrakte wurden lediglich dazu verwendet, eine niedrigere Rate als den Standardtarif der Konferenz zu erzielen, da Ad-hoc-Preisnachlässe auf den Konferenztarif

nach dem US Shipping Act von 1984 verboten waren. Es heißt, daß einige Servicekontrakte über Mengen von lediglich 3 TEU und manche mit einer Laufzeit von nur sieben Tagen abgeschlossen wurden.

- (126) Um den negativen Auswirkungen auf die Erträge zu entgegnen, begannen die Konferenzen für die transpazifischen Fahrtgebiete, individuelle Servicekontrakte ab etwa Anfang 1986 zu verbieten⁽⁴⁶⁾. Da die Möglichkeit eines eigenständigen Vorgehens nach US-amerikanischem Recht außerdem nicht vorgeschrieben ist, begannen diese Konferenzen auch damit, ein eigenständiges Vorgehen bei gemeinsamen Servicekontrakten zu verbieten. Die Transatlantik-Konferenzen hatten individuelle Servicekontrakte bis zu ihrer Einführung durch die TACA-Parteien im Jahre 1996 nie offen zugelassen.

F. TACA-Servicekontrakte

- (127) Die Kommission hat rund 350 gemeinsame TACA-Servicekontrakte des Jahres 1995 überprüft. Kaum einer dieser Kontrakte enthielt individuell vereinbarte Bedingungen bezüglich der Dienstleistungen. Vielmehr wurde lediglich, je nach Frachtmenge, eine niedrigere als die Standardtarifrate festgelegt. Die TACA-Parteien haben die in der Mitteilung der Beschwerdepunkte enthaltene Feststellung der Kommission, wonach sehr wenige der Servicekontrakte von 1995 individuell vereinbarte Leistungen beinhalten, in Abrede gestellt und machten geltend, daß 98 Servicekontrakte des Jahres 1995 eine oder mehrere von 48 unterschiedlichen Arten von Zusatzleistungen umfaßten.
- (128) Nach Ansicht der Kommission konnten nur 16 der von den TACA-Parteien angeführten 48 verschiedenen Klauseln als leistungsbezogen und nicht preisbezogen eingestuft werden. Von diesen 16 Klauseln erscheinen 12 in jeweils einem

⁽⁴⁵⁾ Laut Albert A. Pierce Jr., Geschäftsführender Direktor des Transpacific Westbound Rate Agreement (TWRA), dessen Äußerungen im „American Shipper“ vom Dezember 1994 wiedergegeben wurden, war TWRA im Oktober 1994 dabei, erst den dritten Servicekontrakt seit Bestehen der Vereinbarung auszuhandeln, und hatte einen Rabatt von 2 % auf die Tarifraten für eine garantierte Mindestmenge von 5 000 FEU angeboten. Im „American Shipper“ vom Oktober 1995 wurde berichtet, daß die Verhandlungen für diesen Einjahresvertrag acht Monate gedauert hatten und sich die schließlich vereinbarte Mindestmenge auf 9 100 FEU mit garantiertem Frachtraum belief. Laut „American Shipper“ vom Februar 1996 wurden in der ersten Woche des Jahres 1996 weitere 20 Kontrakte unterzeichnet. Die Zahl derartiger Servicekontrakte soll sich 1997 weiter erhöht haben.

⁽⁴⁶⁾ Das Verbot individueller Servicekontrakte durch das Transpacific Westbound Rate Agreement (TWRA) und das Asia North America Eastbound Rate Agreement (ANERA) ab 1. Juli 1986 führte zum sofortigen Rücktritt Evergreens von beiden Vereinbarungen. Siehe „Service Contracts: a case study of unfulfilled promises“, N. Shashikumar, Marit. Pol. Mgmt. 1986, Bd. 16, Nr. 1, S. 13—26.

Kontrakt und betreffen insgesamt lediglich sieben Verlader: Vier erschienen nur im [Geschäftsgeheimnisse] Kontrakt, zwei im [Geschäftsgeheimnisse] Kontrakt und zwei bei [Geschäftsgeheimnisse] ([Geschäftsgeheimnisse] verfügten über jeweils eine dieser Klauseln). Von den anderen vier Klauselarten beziehen sich zwei auf Merchant Haulage, eine auf Nachnahme und eine auf „in-transit“-Lagerung.

trakte und der darauffolgenden breiten Verwendung von Servicekontrakten haben jedoch nur wenige Schifffahrtsunternehmen oder Konferenzen von der Möglichkeit zeit- und mengenbezogener Frachtraten Gebrauch gemacht.“

(129) Das nach amerikanischem Gesetz vorgeschriebene Recht auf ein eigenständiges Vorgehen bei zeit- und mengenbezogenen Raten (das als wettbewerbsfördernde Maßnahme gedacht ist) ist wahrscheinlich der Grund, warum die Schifffahrtlinien im Transatlantikverkehr Servicekontrakte den zeit- und mengenbezogenen Raten vorziehen⁽⁴⁷⁾. Die Einstellung der TACA-Parteien gegenüber dem eigenständigen Vorgehen ist aus einem TACA-Informationspapier vom 15. Februar 1996 ersichtlich, wo es als „letzter Ausweg“ („a tool of last resort“) beschrieben wird.

(130) In ihrem Bericht von 1989 zum US Shipping Act vermerkte die FMC:

„Im Gesetz von 1984 werden zeit- und mengenbezogene Frachtraten ausdrücklich zugelassen, wobei sie als Raten definiert sind, die ‚je nach der über einen bestimmten Zeitraum angebotenen Frachtmenge unterschiedlich sein können‘ [...]. Im Zuge der Verkündung von Bestimmungen über Servicekon-

(131) Das Fehlen eines eigenständigen Vorgehens bei Servicekontrakten und die TACA-Vorschriften über die Klauseln von Servicekontrakten, einschließlich der Vorschriften über die Offenlegung der Kontrakte gegenüber anderen TACA-Parteien, bewirken einen geringeren Preiswettbewerb zwischen den TACA-Parteien, als wenn die Schifffahrtsunternehmen echte zeit- und mengenbezogene Raten statt als Servicekontrakte ausgegebene zeit- und mengenbezogene Raten anbieten würden.

(132) Bis zur Einführung individueller Servicekontrakte wurden sämtliche Servicekontrakte zwischen einem Verlader und den TACA-Parteien vom TACA-Sekretariat im Auftrag der TACA-Mitglieder ausgehandelt. Die vom TACA-Sekretariat ausgehandelten Servicekontrakte wurden anschließend dem TACA-Abstimmungsverfahren unterzogen. Eine TACA-Partei, die sich an einem Servicekontrakt nicht beteiligen will, kann diesbezüglich „einseitig vorgehen“. Der Spielraum für „einseitiges Vorgehen“ ist jedoch in einer Reihe wichtiger Punkte eingeschränkt und dürfte eher demotivierend sein.

(133) Erstens muß das einseitige Vorgehen mit dem Verlader vereinbart werden und die Vereinbarung dem TACA-Sekretariat (zur Einreichung bei der FMC) innerhalb von 15 Tagen nach Einreichung des ursprünglichen Servicekontrakts vorgelegt werden. Diese Gelegenheit ist so angelegt, daß die Möglichkeiten der Verlader zu Verhandlungen mit Linienreedereien, die sich nicht an TACA-Servicekontrakten beteiligen wollen, erheblich eingeschränkt werden. Das bedeutet auch, daß die Verlader sich ändernde Marktbedingungen nicht zu ihrem Vorteil nutzen können.

(134) Die zweite bedeutende Einschränkung des Spielraums für „einseitiges Vorgehen“ bei Servicekontrakten besteht darin, daß sich ein solches Vorgehen nur auf Fracht beziehen kann, die über das im Rahmen des Servicekontrakts ver-

⁽⁴⁷⁾ Siehe „The Effectiveness of Collusion under Antitrust Immunity — The Case of Liner Shipping Conferences“, Paul S. Clyde und James D. Reitzes, Bureau of Economics Staff Report, Federal Trade Commission, Dezember 1995: „Anders als bei einem eigenständigen Vorgehen bei regulären Tarifraten, bei dem der ‚Rabatt‘ allen Verladern dieser Ware auf der jeweiligen Strecke angeboten werden muß, können [Service]kontrakte so gestaltet werden, daß das Konferenzschifffahrtsunternehmen diesem Verlader (oder einer kleinen Gruppe von Verladern in ‚ähnlicher Lage‘) einen ‚selektiven‘ Rabatt einräumen kann. Daher hätte die Zulassung eines eigenständigen Vorgehens bei Servicekontrakten die Attraktivität eines regelwidrigen Verhaltens erhöht und es der Konferenz unmöglich gemacht, ein solches regelwidriges Verhalten aufzudecken und zu bestrafen.“

einbarte Minimum hinausgeht. Außerdem würde es der TACA-Partei, die „einseitig vorgeht“, nicht mehr erlaubt sein, sich an dem Servicekontrakt zu beteiligen.

(135) Dies wirkt sich auf zweierlei Weise aus. Die Verlader streben in der Regel einen Servicekontrakt für eine ihrem vorhergesehenen Bedarf entsprechende, möglichst große Frachtmenge an, da sie dadurch einen höheren Rabatt auf die Tarifraten erzielen können⁽⁴⁸⁾. Da ein „einseitiges Vorgehen“ nur hinsichtlich der Frachtmengen oberhalb der garantierten Mindestmenge erfolgen kann, befindet sich der Verloader in folgender Situation: Handelt er eine niedrige garantierte Mindestmenge aus, erhält er einen geringeren Rabatt auf die Tarifraten, kann aber nicht sicher sein, daß er für den Rest seines Bedarfs im Rahmen eines „einseitigen Vorgehens“ eine niedrigere Rate erzielen kann. Den Verladern dürfte daher das „einseitige Vorgehen“ nicht genügend Vorteile bieten, so daß es den Wettbewerb zwischen den TACA-Parteien nicht wesentlich stärken kann.

(136) Die zweite Auswirkung dieser Einschränkung besteht darin, daß das „einseitige Vorgehen“ auch für die Verfrachter nicht attraktiv genug ist, da sie sich an der Beförderung der garantierten Mindestmenge nicht beteiligen können und Güter nur zu der im Rahmen des „einseitigen Vorgehens“ vereinbarten Rate verfrachten könnten. Außerdem muß das „einseitige Vorgehen“ für die Dauer des Servicekontrakts gelten. Das „einseitige Vorgehen“ ist daher für die Verfrachter ein unflexibles System und dürfte deshalb den Wettbewerb zwischen den TACA-Parteien nicht wesentlich fördern.

(137) Die dritte wichtige Einschränkung ist die, daß die Mengen, die im Rahmen eines „einseitigen Vorgehens“ befördert werden dürfen, zu gering sind, als daß ein „einseitiges Vorgehen“ im größeren Maßstab von Nutzen sein könnte. Die Mengen, die im Rahmen des Servicekontrakts zu befördern sind, müssen kleiner als der Gesamtbedarf sein, und der Rest des Verladere-

bedarfs muß für die Beförderung auf andere Verfrachter aufgeteilt werden. Diese Einschränkung könnte dadurch noch wirksamer sein, daß die TACA-Parteien in der Lage sein dürften, den wahrscheinlichen jährlichen Gesamtbedarf an Transportkapazität der einzelnen Verlader aufgrund der bisherigen Geschäftsbeziehungen vorherzusehen.

(138) Die vierte wichtige Einschränkung ergibt sich aus der Tatsache, daß das „einseitige Vorgehen“ an den TACA-Servicekontrakt geknüpft ist und somit keine längere Dauer als dieser Kontrakt haben kann.

(139) Am 17. November 1995 teilten die TACA-Parteien der Kommission mit Stand vom 10. November 1995 mit: „Es ist kein einseitiges Vorgehen hinsichtlich TACA-Servicekontrakten für das Jahr 1995 erfolgt“⁽⁴⁹⁾.

(140) Es ist ebenfalls darauf hinzuweisen, daß im Rahmen der TAA diejenigen Parteien, die nicht dem Kontraktausschuß angehörten⁽⁵⁰⁾, individuelle Servicekontrakte zu Raten abschließen konnten, die direkt zwischen dem Verloader und dem jeweiligen Schifffahrtsunternehmen ausgehandelt wurden. Im Rahmen der TACA (wie im Juli 1994 angemeldet) wurde diese Möglichkeit abgeschafft, und alle TACA-Parteien unterlagen jetzt den in der neuen Vereinbarung vorgesehenen Einschränkungen hinsichtlich der Servicekontrakte.

(141) Wie bereits in Randnummer 32 ausgeführt wurde, teilten die TACA-Parteien der Kommission am 9. März 1995 mit, daß sie die TACA so abgeändert hatten, daß einzelne TACA-Parteien Servicekontrakte für 1996 abschließen können, ohne die Zustimmung von mindestens fünf anderen TACA-Parteien zu erhalten, sofern diese Kontrakte den Bestimmungen des TACA-Artikels 14 Absatz 2 entsprechen.

(142) In der Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte erklärten die TACA-Parteien, daß zum 28. August 1996 mit TACA-Parteien etwa 60 individuelle Servicekontrakte abgeschlossen worden waren. Diese Kontrakte wurden nicht der Abstimmung der TACA-Parteien unterzogen, obgleich ihre Bedingungen den anderen TACA-Parteien offengelegt wurden.

⁽⁴⁸⁾ Im Rahmen von Servicekontrakten werden die Rabatte auf die Tariffklassenraten im allgemeinen mit Bezug auf Spannen von garantierten Mindestmengen festgelegt; so kann beispielsweise für 500—749 TEU ein Rabatt von 40 USD pro TEU eingeräumt werden.

⁽⁴⁹⁾ Siehe Schreiben von LWD an die Kommission vom 17. November 1995.

⁽⁵⁰⁾ Cho Yang, MSC, DSR/Senator, POL, OOCL.

- (143) In den ersten beiden Quartalen 1996 entfielen auf diese 60 Kontrakte etwa 3,2 % der Beförderungen der TACA-Parteien im direkten Verkehr USA—Nordeuropa. Etwa 75 % der nach diesen Kontrakten beförderten Mengen wurden von sechs Schifffahrtsunternehmen⁽⁵¹⁾ verfrachtet, die alle von jeher nicht der Konferenz angehörten, und keines von ihnen war Mitglied des TAA-Kontraktausschusses.
- (144) Das bedeutet, daß die ehemaligen Mitglieder des TAA-Kontraktausschusses unter sich weniger als 1 % (0,8 %) der Gesamtbeförderungen der TACA im Direktverkehr im Rahmen von individuellen Servicekontrakten verfrachteten, was der Zahl von 59,4 % der Beförderungen gegenüberzustellen ist, die nach TACA-Servicekontrakten transportiert wurden.
- (145) Die Vertreter der Verlader haben argumentiert, daß Servicekontrakte im Transatlantikverkehr in der Zeit vor der TAA und TACA individuell ausgehandelt wurden und eine breite Palette unterschiedlicher Dienstleistungen umfaßten. Diese Kontrakte wurden dann dem Konferenzsekretariat zur Information und Genehmigung und zur Einreichung bei der FMC übermittelt. Zwischen Sekretariat und Verlader gab es keinen direkten Kontakt.
- (146) Seit dem Inkrafttreten der TAA und TACA besteht offensichtlich keine Möglichkeit mehr zur Aushandlung von Servicekontrakten, die unterschiedliche Dienstleistungen umfassen. Die Rolle des TAA/TACA-Sekretariats wurde stark erweitert und ist nach Aussage der Verlader das Haupthindernis für individuell ausgehandelte Kontrakte. Der Kommission gegenüber wurde geäußert, daß es den Außendienstmitarbeitern der Schifffahrtsunternehmen nach eigener Aussage aufgrund der TAA/TACA nicht erlaubt ist, andere Kontrakte als einen Standard-Servicekontrakt, also einen mengenbezogenen Kontrakt ohne zusätzliche Dienstleistungen, anzubieten.
- (147) Obgleich die Transatlantikkonferenzen individuelle Servicekontrakte noch nie offen zugelassen haben, haben die Vertreter der Verlader der Kommission erklärt, daß es in der Zeit vor der TAA sowohl nicht gemeldete individuelle Servicekontrakte als auch Konferenz-Servicekontrakte gegeben hat, deren Klauseln nicht sämtlich gemeldet wurden. Die TAA/TACA-Vorschriften für Servicekontrakte haben der Anwendung dieser Klauseln anscheinend ein Ende gesetzt. Bei diesen nicht gemeldeten Klauseln handelte es sich zum Beispiel um:
- a) Barerstattungen auf getrennte Konten;
 - b) Klassifizierung der Fracht in niedrigertariffierte Kategorien;
 - c) keine Berechnung von Dienstleistungen wie etwa Landtransport;
 - d) keine Berechnung von Entgelten für Sonderausrüstungen;
 - e) geringere Raten bei demselben Schifffahrtsunternehmen in einem anderen Fahrtgebiet;
 - f) Nichtgeltendmachung von Klauseln über vertraglich festgelegten Schadenersatz bei Teilerfüllung eines Servicekontrakts.
- (148) In einem TACA-Informationspapier vom 15. Februar 1996 heißt es, daß „Einfachfaktorraten für die durchgehende Beförderung“ und „Frachtraten inklusive CSC, THC, CAF usw.“ „Eckpfeiler der TAA/TACA-Prinzipien“ darstellen. Bestätigt wird dies durch die Beobachtung, daß Servicekontrakte mit NEUSARA und USANERA (dem Vorgänger der TAA/TACA) auf Inklusivbasis ausgehandelt werden konnten⁽⁵²⁾.
- (149) Zusätzlich zu Vorschriften für die Aushandlung von Servicekontrakten hat die TACA eine Reihe verbindlicher „Leitlinien“ (Artikel 14 Absatz 2) eingeführt, die den Inhalt von Servicekontrakten und die Umstände, unter denen sie geschlossen werden können, betreffen. Zu den Einschränkungen des Inhalts von Servicekontrakten gehören Einschränkungen hinsichtlich der Dauer, Streichung von Contingency-Klauseln und Mehrfachkontrakten, Verpflichtungen hinsichtlich der Offenlegung sowie die Zustimmung zur Höhe der Vertragsstrafe bei Nichterfüllung des Kontrakts.

⁽⁵¹⁾ Cho Yang, DSR/Senator, Hanjin, Hyundai, POL, Tecomar/TMM.

⁽⁵²⁾ Siehe z. B. SC 92-017.

- (150) Bei der Prüfung der TACA-Servicekontrakte für 1995 wird deutlich, daß eine sehr große Zahl von Servicekontrakten mit Frachtführern ohne eigenen Schiffsbetrieb nur von denjenigen TACA-Parteien⁽⁵³⁾ geschlossen wurden, die zuvor nichtstrukturierte TAA-Mitglieder (vgl. Fußnote 84) gewesen waren⁽⁵⁴⁾. Diese Schiffahrtsunternehmen waren früher unabhängige, nicht der Konferenz angehörende Unternehmen, die im Transatlantikverkehr tätig waren.
- (151) Die TACA-Parteien haben erklärt, daß die früher strukturierten Mitglieder bei dieser Art von Fracht absichtlich nicht mit den früher nichtstrukturierten Mitgliedern in Wettbewerb treten⁽⁵⁵⁾. Dies ist vor folgendem Hintergrund zu sehen (nach der im Auftrag der Generaldirektion Verkehr der Kommission im Februar 1996 von Brinkman-ship Ltd erstellten Studie „Contracts between Shippers and Shipping Conferences“): „Es heißt, daß im Nordatlantikverkehr rund 23 % der gesamten Fracht von Frachtführern ohne eigenen Schiffsbetrieb gebucht werden.“
- (152) Aus der Prüfung der TACA-Servicekontrakte für 1995 geht abschließend hervor, daß in sehr vielen Kontrakten (etwa ein Drittel) zwei verschiedene Raten vorgesehen sind, wobei innerhalb desselben Servicekontrakts die früher „nichtstrukturierten“ TAA-Mitglieder niedrigere Raten berechnen als die früher „strukturierten“ TAA-Mitglieder. Der Unterschied beträgt zwischen 50 und 100 USD pro FEU, beläuft sich in mindestens einem Fall aber auf bis zu 150 USD. Diese gespaltenen Ratenstrukturen finden sich auch in den TACA-Servicekontrakten für 1996 und 1997.
- (153) Die TACA-Parteien haben die gespaltenen Preisstrukturen für Servicekontrakte wie folgt erläutert:
- „Angesichts der TAA-Entscheidung der Kommission wurden TACA-Servicekontrakte für 1995 den in Frage kommenden Verladern zu einheitlichen Raten angeboten, d. h. Raten, die für alle beteiligten Schiffahrtsunternehmen gleichermaßen gelten. Dies bedeutet, daß sich die TACA-Parteien nach einer Rechtsberatung darüber einig waren, daß Servicekontrakte keine gespaltene Ratenstruktur, d. h. keine im voraus festgelegte Ratenspanne, enthalten oder widerspiegeln sollten, um in dieser Hinsicht nicht gegen die TAA-Entscheidung zu verstoßen. Somit gilt bei Servicekontraktangeboten wie auch im Tarif eine Rate für eine bestimmte Ware oder Warenklasse für alle (beteiligten) TACA-Parteien, was insofern schlüssig ist, als die TACA lediglich aus einer einzigen Klasse von Mitgliedern besteht.
- Bei den darauffolgenden Verhandlungen über eine Reihe von Servicekontraktangeboten hat der fragliche Verladern niedrigere Raten von bestimmten beteiligten Schiffahrtsunternehmen gefordert, da es aus der Sicht des Verladers Unterschiede bei den angebotenen Dienstleistungsniveaus gab. Alle derartigen Forderungen wurden von den Schiffahrtsunternehmen im Einzelfall geprüft. Die letztlich mit jedem Verladern ausgehandelten Bedingungen wurden dann dem für Servicekontrakte geltenden Abstimmungsverfahren der Konferenz unterworfen“⁽⁵⁶⁾.
- (154) Es wurden keine Beweise für die Behauptung vorgelegt, daß es in jedem Fall die Verladern als Kontraktpartei waren, die nach Servicekontrakten mit gespaltenen Ratenstruktur fragen mußten. Jedenfalls steht eindeutig fest, daß die
-
- ⁽⁵³⁾ Cho Yang, DSR/Senator, MSC, Hanjin, POL, Tecomar/TMM.
- ⁽⁵⁴⁾ Siehe TAA-Entscheidung, Randnummern 135 und 136.
- ⁽⁵⁵⁾ Siehe (zweites) Schreiben von Lovell White Durrant an die Kommission vom 3. Mai 1995: „Hinsichtlich der FCL-Fracht (Fracht in selbstbeladenen Containern) haben einige TACA-Parteien sich im Rahmen ihrer Geschäftspolitik und ihrer Strategien für Planung, Marketing und Investitionen dafür entschieden, keinen umfangreichen Außendienst und/oder kein ausgedehntes Agenturnetz zu unterhalten, um Fracht von der großen Zahl kleiner und mittlerer FCL-Frachtverladern zu akquirieren. Als Folge davon tendieren solche Verfrachter dazu, Frachtführer ohne eigenen Schiffsbetrieb zu nutzen und sich weitgehend auf sie zu verlassen, um größere Mengen an FCL-Fracht zu akquirieren und zu konsolidieren. Im Gegensatz zu solchen TACA-Parteien haben sich andere dafür entschieden, einen umfangreichen Außendienst, Kundendienstabteilungen und Agenturnetze zu unterhalten und die Fixkosten dafür zu tragen. Diese Verfrachter tendieren dazu, in wesentlich größerem Maße direkt mit FCL-Frachtverladern Geschäfte abzuschließen, und sehen Frachtführer ohne eigenen Schiffsbetrieb daher als Wettbewerber an (da sie ebenfalls FCL-Fracht von Verladern akquirieren).“
-
- ⁽⁵⁶⁾ Siehe (zweites) Schreiben von LWD an die Kommission vom 3. Mai 1995, Fußnote 55.

TACA-Mitglieder in ihrer Gesamtheit der gespaltenen Ratenstruktur zugestimmt haben. Der Antrag auf Freistellung vom 5. Juli 1994 beschreibt den Mechanismus für die Vereinbarung von Servicekontrakten in Nummer 4.2.2. Weder dort noch an anderer Stelle in der Anmeldung wird jedoch die Auffassung der TACA-Parteien erwähnt, daß ihre Vereinbarung ihnen den Abschluß von Servicekontrakten mit gespaltenen Ratenstruktur gestattet. Dieser äußerst bedeutsame Sachverhalt kam erst ans Licht, nachdem die Kommission Exemplare der TACA-Servicekontrakte formal angefordert hatte.

- (155) Wie in Randnummer 296 ausgeführt wird, wirkt sich die Tatsache, daß Servicekontrakte mit Frachtführern ohne eigenen Schiffsbetrieb den früher nichtstrukturierten TAA-Mitgliedern vorbehalten sind und daß zugunsten der früher nichtstrukturierten TAA-Mitglieder systematisch zwei verschiedene Raten in Servicekontrakte aufgenommen werden, in einer Ausweitung der TACA-Mitgliedschaft auf eine erheblich größere Zahl von Schifffahrtsunternehmen aus, als dies sonst der Fall gewesen wäre.

VIII. VERMITTLER OHNE EIGENEN SCHIFFS-BETRIEB

- (156) Verlader haben drei Möglichkeiten für den Erwerb von Seetransportleistungen. Erstens können sie sich direkt an die Schifffahrtsunternehmen wenden. Zweitens können sie die Dienste eines Frachtführers ohne eigenen Schiffsbetrieb in Anspruch nehmen. Drittens können sie die Leistungen eines Spediteurs nutzen. Die TACA-Parteien vertreten die Auffassung, daß „die Erbringung multimodaler Beförderungsdienste durch die TACA-Parteien mit der Erbringung derartiger Dienste durch Vermittler ohne eigenen Schiffsbetrieb, und zwar Spediteure und Frachtführer ohne eigenen Schiffsbetrieb, substituierbar ist“⁽⁵⁷⁾.
- (157) Hierbei handelt es sich um ein neues Argument, das im Antrag auf Freistellung nicht zum Ausdruck kam. Dort definierten die TACA-Parteien den relevanten Markt wie folgt:

„Die Antragsteller sind bei der Beförderung containerfähiger Fracht zwischen Europa und den USA sowohl im westgehenden als auch im ostgehenden Verkehr (Sektor) dem Wettbewerb seitens a) anderer Betreiber containerisierter Liniendienste im Direktverkehr, b) Betreiber containerisierter Liniendienste

auf Alternativrouten, c) anderer Betreiber von Liniendiensten, d) Bedarfsschifffahrtsunternehmen, e) Betreiber von Luftverkehrsdiensten und f) potentieller Marktneulinge und Quereinsteiger im Transatlantikverkehr ausgesetzt“⁽⁵⁸⁾.

A. Betreiber ohne Schiff

- (158) Bei den Betreibern ohne Schiff („non-vessel operators“ — NVO) im Nordtransatlantikverkehr ist zwischen zwei Arten zu unterscheiden. Bei der ersten Art handelt es sich um einen NVO, der, obgleich er keine Schiffe in dem betreffenden Fahrtgebiet betreibt (und seinen Bedarf in der Regel auf langfristiger Basis von eigentlichen Betreibern einkauft), Schiffe in anderen Fahrtgebieten unterhält. Zu dieser Art zählen TACA-Parteien wie Hanjin und Hyundai. Der Preis, zu dem diese NVO Seetransportleistungen von den TACA-Parteien einkaufen, die Schiffe im Nordatlantik betreiben, wird nicht von den TACA-Parteien kollektiv, sondern bilateral festgelegt. Die Höhe dieser Preise wird von den TACA-Parteien als Geschäftsgeheimnis der Parteien der bilateralen Abmachung betrachtet.

- (159) Die zweite Art von NVO im Nordtransatlantikverkehr betreibt auch nirgendwo anders Seeschiffe. Als Beispiele dafür wären die Kühne- & Nagel-Gruppe, Danzas, Schenker International und Panalpina Welttransport zu nennen. Neben der Übernahme der Güterbeförderung erbringen diese NVO noch andere Speditionsdienstleistungen wie Dokumentation, Zollabfertigung und Lagerhaltung. Diese NVO beziehen ihre Seetransportleistungen von den TACA-Parteien auf die gleiche Art und Weise wie Verlader entweder zu Tarifraten oder (wie es häufiger der Fall ist) auf der Grundlage eines TACA-Servicekontrakts.

- (160) Selbstverständlich konkurriert keiner der beiden Arten von NVO mit dem eigentlichen Seeverfrachter im Hinblick auf die Qualität des erbrachten Seetransportdienstes. Was den Preiswettbewerb betrifft, ist der NVO der ersten Art (d. h. NVO mit Schiffsbetrieb in anderen Fahrtgebieten) in der Lage, als Konkurrent aufzutre-

⁽⁵⁷⁾ Siehe Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, Nummer 44.

⁽⁵⁸⁾ Siehe Antrag auf Freistellung, Nummer 2.5.

ten, soweit er diese Freiheit nicht freiwillig eingeschränkt hat, indem er Mitglied einer Vereinbarung wie der TACA geworden ist und sich somit bereit erklärt, bei Preisen keinen Wettbewerb auszutragen.

- (161) Die NVO der zweiten Art (d. h. NVO ohne jeglichen Schiffsbetrieb) konkurrieren mit den TACA-Parteien preislich in keiner Weise. Wenn gleich derartige NVO unter Umständen über ein gewisses Maß an Kaufkraft verfügen und daher möglicherweise niedrigere Servicekontraktpreise (nicht aber Tarifraten) als andere Verlader erzielen, werden diese Preise von den TACA-Parteien festgelegt.

B. Spediteure

- (162) Spediteure kümmern sich um die Beförderung von Waren für Dritte. Gegenüber Linienreedereien handeln sie im allgemeinen in zweierlei Weise. Erstens können sie selbst als Verlader auftreten und sich gegenüber dem Absender oder Empfänger der Güter verpflichten, für die Anlieferung der Güter am vereinbarten Bestimmungsziel zu sorgen. Die fraglichen Güter können weniger als eine Containerladung („less than a container load“ — LCL) oder viele Containerladungen umfassen. In beiden Fällen tritt der Spediteur gegenüber der Linienreederei als Auftraggeber und nicht als Beauftragter auf. Der Erlös für den Spediteur ist hierbei die von ihm erzielte Spanne zwischen dem Betrag, den er dem Verfrachter für die Containerbeförderung zahlt, und dem Preis, den er (zusammen mit der Vergütung eventueller weiterer Dienstleistungen) vom Absender oder Empfänger erhält. Spediteure, die auf diese Weise tätig sind, können sich sogar als Frachtführer ohne eigenen Schiffsbetrieb anbieten und einen Tarif veröffentlichen.
- (163) Ersatzweise kann der Spediteur als Beauftragter eines Verladers agieren. In diesem Fall besteht seine Hauptaufgabe darin, einen Verfrachter für die Beförderung der Güter zu besorgen und die Bedingungen auszuhandeln, auf deren Basis die Beförderung stattfindet. Er kann auch weitere Dienstleistungen wie die Erstellung der Dokumentation und die Zollabfertigung übernehmen. Ausschlaggebend ist jedoch, daß der Spediteur hierbei als Beauftragter des Verladers und nicht als Auftraggeber auftritt. Spediteure, die als Vermittler von Verfrachtungsleistungen für Verlader durch Linienreedereien handeln, erhalten üblicherweise neben der entsprechenden Vergütung durch ihre Verladerkunden eine Provision in Höhe von etwa 2,5—5 % der Kosten dieser Dienstleistungen (ohne Nebengebühren) von der Reederei.

- (164) Nach Artikel 5, Absatz 1 Buchstabe c) Nummer 3 der TACA vereinbaren die TACA-Parteien den Betrag, die Höhe oder die Raten der Provisionen für Schiffsmakler und Spediteure, einschließlich der Zahlungsbedingungen für diese Summen und der Bezeichnung der Personen, die als Schiffsmakler tätig sein dürfen. Die TACA-Parteien haben geltend gemacht, daß die Praxis der Konferenzmitglieder, die Höhe der Provision festzulegen, die an als Beauftragte von Verladern handelnde Spediteure gezahlt wird, schon seit langem besteht und in Teilen der Gemeinschaft bis auf den Anfang dieses Jahrhunderts zurückgeht. Nach Aussage der TACA-Parteien ist es nicht üblich, daß Seetransportunternehmen, die die Exportfahrtgebiete des Vereinigten Königreichs und Irlands bedienen, Provisionen oder Vergütungen an Spediteure zahlen, die Dienstleistungen im Vereinigten Königreich oder in Irland erbringen⁽⁵⁹⁾.

C. Der Kommission von NVO vorgetragene Argumente

- (165) Über ihren paneuropäischen Verband CLECAT haben die Spediteure erklärt, daß sie bei Seetransportdiensten Kunden der TACA-Parteien und nicht deren Konkurrenten sind. Dies wird von den TACA-Parteien in ihrer Beschreibung⁽⁶⁰⁾ der NVO als „große, einflußreiche und gut informierte Käufer von Seetransportkapazität“ bestätigt.
- (166) Getrennt von den der Kommission seitens CLECAT vorgetragenen Argumenten legte ein Fachverband mit der Bezeichnung Freight Forward Europe (FFE) der Kommission Argumente vor. Die Mitglieder des FFE sind die neun größten Spediteure Europas, die sämtlich auch dem CLECAT angehören.
- (167) Am 10. Juli 1996 richtete der FFE ein Schreiben an die Kommission, in dem die Haltung der Mitglieder zur TACA dargelegt wird. Darin heißt es, daß die Mitglieder sich für Konferenzvereinbarungen zwischen Reedereien aussprechen und die Argumente der TACA hinsichtlich der Festsetzung von Preisen für die Landbeförderung unterstützen. Die TACA-Parteien stützten sich in der der Kommission am 6. September 1996 zugesandten Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte⁽⁶¹⁾ auf dieses Schreiben und fügten es der Erwiderung als Anhang bei.

⁽⁵⁹⁾ Siehe Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, Nummer 332.

⁽⁶⁰⁾ Siehe Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, Nummer 49.

⁽⁶¹⁾ Siehe Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, Nummer 305.

(168) Am 1. August 1996 setzten die TACA-Parteien „einen zeitweiligen Anreizplan für Frachtführer ohne eigenen Schiffsbetrieb im westgehenden Verkehr von Nordeuropa in die USA“ in Kraft. Im Rahmen dieses Plans verringerte die TACA ihre NVO-Raten um 75 USD je TEU und um 125 USD je FEU.

(169) Am 9. Oktober 1996 teilte die TACA auf ein formales Auskunftsersuchen hin die Einzelheiten der Kontakte und Zusammenkünfte mit dem FFE mit, darunter die folgenden Angaben.

(170) Am 12. Oktober 1995 schrieb das TACA-Sekretariat an die TACA-Parteien bezüglich einer Zusammenkunft, die am 6. Oktober 1995 zwischen der TACA und den Mitgliedern des FFE stattgefunden hatte, wie folgt: „Der FFE war besonders erfreut, daß die Mitglieder in ihrer Geschäftsbeziehung zur TACA als Kunden gelten.“ Diese Beziehung findet auch in einem Schreiben vom 9. Oktober 1995 ihren Ausdruck, das von Charles F. McCann, Präsident von Cho Yang (America) Inc., an die Spediteure gesandt wurde, die an der Zusammenkunft vom 6. Oktober 1995 teilgenommen hatten. Darin heißt es: „[Cho Yangs] Unternehmenspolitik ist auf die maßgebliche Partnerschaft mit Ihnen und anderen globalen Spediteuren/Sammelladungsagenten ausgerichtet [...]. Wir werden uns tatkräftig für die Wahrung Ihrer Interessen einsetzen, da diese auch die Interessen von Cho Yang sind.“

(171) Am 21. Juni 1996 gab P&O eine interne Mitteilung zu einem Treffen zwischen der TACA und den Mitgliedern des FFE am 20. Juni 1996 heraus:

„Der FFE wird einen Beitrag zur ‚Stabilisierung‘ leisten. Er möchte nicht, daß die Verfrachter den Landtransport aus den Seetransporterlösungen subventionieren. Der FFE wird die Geschosse abfeuern, doch gefertigt werden müssen diese Geschosse von der TACA. Es wurde daher vereinbart, daß J. Pheasant [Sonderrechtsberater Europa für die TACA-Parteien] bei der Erarbeitung eines ‚Arbeitspapiers‘ hilft, das wohlgedacht ist und in dem die Notwendigkeit kleinerer Verladern aus Gründen der Stabilität mit dem FFE angeführt wird.“

(172) Am 1. Juli 1996 schrieb der FFE an John Pheasant: „Lieber John, mit Bezug auf unser Gespräch am 3. Juli um 8.00 Uhr in Ihrem Büro übersende ich Ihnen den Entwurf eines Standpunkts als Diskussionsgrundlage. Mit freundli-

chen Grüßen, Kurt Vandenberghe.“ In der Anlage befand sich ein Entwurf des FFE-Schreibens, wie es schließlich am 10. Juli 1996 der Kommission zugesandt wurde. Vergleicht man die Endfassung des an die Kommission gesandten FFE-Schreibens mit dem an J. Pheasant geschickten Entwurf, so sind erhebliche Unterschiede erkennbar. Es kann nicht erstaunen, daß dabei eine Reihe der von den TACA-Parteien vorgebrachten Hauptargumente eine Rolle spielen, von denen keines von der Kommission akzeptiert wird.

„Konferenzen sind mit niedrigeren Frachtraten nicht unvereinbar“,

„obgleich das transatlantische Fahrtgebiet schon immer ein Konferenzbereich ist, sind die Raten im Laufe der Zeit beständig gesunken“,

„Konferenzen behindern weder Innovationen noch Investitionen hinsichtlich der Entwicklung neuer Dienstleistungen“,

„wären Servicekontrakte unsichtbar, würden großen Verladern unverhältnismäßig große Vorteile auf Kosten kleiner Verladern zufallen“,

„es ist wichtig, daß Konferenzen gemeinsame Raten für Servicekontrakte festlegen“,

„gäbe es einen freien Wettbewerb bei Pauschalreisen für die durchgehende Beförderung oder für Landfrachtraten, würden die Reedereien ihre Landfrachtraten durch Senkung ihrer Seefrachtraten auf ein ruinöses Niveau quersubventionieren“.

(173) Infolge von Meinungsverschiedenheiten unter den Mitgliedern im Hinblick auf diese Unterstützung der TACA-Parteien wandte sich der FFE im Oktober 1996 an die Kommission und zog das Schreiben zurück.

IX. WETTBEWERB ZWISCHEN DEN TACA-PARTEIEN

(174) Der erste Punkt hinsichtlich des internen Wettbewerbs innerhalb der TACA bezieht sich auf das US-amerikanische Recht. Nach dem US Shipping Act 1984 müssen kartellrechtlich freigestellte Konferenzen ihre Tarife öffentlich bei der Federal Maritime Commission einreichen und sich an die eingereichten Raten halten.

- (175) Die Verfrachter dürfen ungeachtet der kommerziellen Attraktivität oder anscheinenden Notwendigkeit im Einzelfall keinen speziellen Preisnachlaß und keine Gebührenbefreiung für Verlader aus welchen Gründen auch immer gewähren⁽⁶²⁾. Eine Folge (und sogar ein Zweck) der Verpflichtung zur Einhaltung eingereicherter Tarife besteht darin, daß die Mitglieder einer nach amerikanischem Recht freigestellten Konferenz keine Diskriminierung zugunsten großer Verlader betreiben können. Der Kaufkraftunterschied zwischen großen und kleinen Verladern wird damit erheblich verringert.
- (176) Jede Verletzung dieser Vorschrift kann mit Bußgeldern bis zu 25 000 USD bestraft werden. Die Kontrolle zur Verhinderung regelwidrigen Verhaltens wird somit bei einem erheblichen Teil der TACA-Tätigkeiten von einer amerikanischen Aufsichtsbehörde ausgeübt. Die Kontrolltätigkeit für die FMC obliegt dem ihr angeschlossenen Bureau of Enforcement, bei dem für diese Aufgabe sieben Rechtsanwälte und acht Inspektoren beschäftigt sind.
- (177) Die Einhaltung der TACA wird auch durch umfangreiche Durchsetzungsbestimmungen abgesichert, wie sie unter den Randnummern 21 und 22 beschrieben wurden. Dazu gehören die Zahlung umfangreicher Bürgschaften, Geldbußen bei Überziehung von Quoten sowie die Einrichtung eines unabhängigen Gremiums, das als „Enforcement Authority“ (Vollstreckungsbehörde) tätig ist und „völlig ungehinderten Zugang [...] zu allen Unterlagen, die sich möglicherweise auf die Tätigkeiten eines Verfrachters im Fahrtgebiet beziehen, hat.“
- (178) Das auf diese Weise eingerichtete unabhängige Gremium trägt die Bezeichnung „The Adherence Group bv“. Seine Aufgabe ist es u. a., den TACA-Parteien die komplizierten Vorschriften der TACA zu erläutern. Ein Beispiel dafür findet sich in einem Schreiben der Adherence Group bv an Hanjin vom 28. April 1995, in dem es heißt: „[Gemäß den TACA-Vorschriften] ist die Anwendung eines Servicekontrakts zusammen mit einem Landbeförderungstarif mit eigenständigem Vorgehen NICHT möglich.“
- (179) Darüber hinaus haben die TACA-Parteien Maßnahmen beschlossen, mit denen die TACA-Parteien als einheitliche Körperschaft dargestellt werden sollen, so daß sich der Druck seitens der Kunden im Hinblick auf Preissenkungen verringert. Von besonderer Bedeutung ist in dieser Hinsicht die Rolle des TACA-Sekretariats und die Veröffentlichung jährlicher Geschäftspläne (siehe Anhang III). Das TACA-Sekretariat nimmt umfangreiche verwaltungs- und finanztechnische Aufgaben wahr. Es ist befugt, als Beauftragter der TACA-Parteien zu handeln und Beförderungskontrakte in ihrem Namen abzuschließen. Es hat das Recht, an Servicekontraktverhandlungen zwischen Verladern und einzelnen TACA-Parteien teilzunehmen.
- (180) Beleg für den Kooperationsgeist innerhalb der TACA ist ein Schreiben von POL an Hanjin vom 28. Dezember 1995 zu Servicekontrakten mit Frachtführern ohne eigenen Schiffsbetrieb, in dem es heißt:
- „... alle Fragen im Zusammenhang mit Frachtführern ohne eigenen Schiffsbetrieb sind sehr heikel. Sie lassen sich nur in vollem Einklang innerhalb der TACA, gemeinsam, und ohne Alleingänge lösen, da jeder Sonderweg diesen Teil des Marktes, der von der Gruppe im Laufe der Jahre so mühsam aufgebaut wurde, völlig zerstören kann. [...] Daher möchten wir Sie bitten, dieses Problem mit POL im Geiste der Vermeidung eines TACA-internen Konkurrenzkampfs zu klären ...“ (Hervorhebung ergänzt).
- A. Andere restriktive Abmachungen, die sich auf den transatlantischen Verkehr auswirken**
- (181) Neben der TACA sind weitere Sachzwänge zu betrachten, die zu einer Verminderung des Wettbewerbsdrucks beitragen können.
- (182) Ein erheblicher Teil der TACA-Parteien betreibt keine eigenen Schiffe in den Fahrtgebieten Nordeuropa—USA: P&O, Nedlloyd, OOCL, NYK, NOL, POL, Hanjin, Hyundai. Diese Reedereien nutzen dementsprechend Frachtraum auf Schiffen, die von anderen TACA-Parteien betrieben werden. Darüber hinaus nutzen selbst jene TACA-Parteien, die Schiffe im Nordeuropa—USA-Verkehr betreiben, auch Frachtraum auf Schiffen anderer TACA-Parteien. Keine der TACA-Parteien nutzt Frachtraum auf Schiffen, die von TACA-fremden Reedereien betrieben werden.
- (183) Die TACA-Parteien waren von der Kommission aufgefordert worden, ausführliche Angaben zu allen übrigen geltenden oder geplanten Vereinbarungen betreffend den transatlantischen Ver-

⁽⁶²⁾ Section 18, Report on the Shipping Act of 1984, Federal Maritime Commission, September 1989, S. 544.

kehr vorzulegen, an denen TACA-Parteien beteiligt sind, ungeachtet dessen, ob dies unter Schirmherrschaft der TACA (in jeglichem Sinne) oder nicht geschehen ist. Daraufhin haben die TACA-Parteien der Kommission die in Anhang IV wiedergegebenen Informationen vorgelegt, wobei sie Angaben zu Vereinbarungen unter Beteiligung von TACA-Parteien weggelassen haben, die außerhalb des geographischen Geltungsbereichs der TACA liegen⁽⁶³⁾.

(184) Bei den Vereinbarungen handelt es sich offenbar ausschließlich um Vereinbarungen über das Chartern von Schiffsraum und um Fahrpläne. Gemäß diesen Vereinbarungen kooperieren die TACA-Parteien bei der gemeinsamen Nutzung freier Laderaumkapazitäten ihrer Schiffe.

(185) Aus den in Anhang IV aufgeführten Angaben geht überdies hervor, daß sich die im Atlantik tätigen Schifffahrtsgesellschaften zu drei Gruppen zusammengeschlossen haben:

a) P&O, Nedlloyd, Sea-Land, Maersk, OOCL („VSA and related agreements“ (VSA-Vereinbarungen));

b) ACL, Hapag-Lloyd, MSC, TMM, Tecomar, Hyundai, NYK, NOL, POL („ACL/Hapag-Lloyd-Vereinbarungen“);

c) Cho Yang, DSR/Senator, Hanjin („Hanjin/Tricon-Vereinbarung“).

(186) Bei diesen Abmachungen ist erstens von Bedeutung, daß diese Vereinbarungen nicht die TACA betreffen, sondern einzelne Gruppen von Schifffahrtsgesellschaften, die unabhängig von der TACA und ihrem Sekretariat handeln. Zweitens ist festzuhalten, daß die erst- und die drittgenannte Gruppe durch sehr viel engere Verbindungen charakterisiert sind als die zweite.

(187) Die VSA ist ein Linienkonsortium, das im März 1988 von Sea-Land, P&O und Nedlloyd gegründet wurde und in den Fahrtgebieten Nordeuropa—USA und Mittelmeer—USA agiert. Die VSA-Parteien betreiben gemeinsam neun Schiffe, die sich alle im Besitz von Sea-Land befinden und mit einer Besatzung von Sea-Land fahren. Gemeinsam gehören die VSA-Parteien weiteren Vereinbarungen mit OOCL und Maersk an. Entsprechend diesen Vereinbarungen erwirbt OOCL in jeder Richtung 1 450 TEU Slots pro Woche von den VSA-Parteien und 400 TEU Slots von Maersk. Die VSA-Parteien und Maersk stellen sich 180 TEU Slots pro Woche zur Verfügung⁽⁶⁴⁾. Für die VSA investierte Sea-Land stark in den Erwerb von Schiffen, und P&O und Nedlloyd leisteten einen Beitrag zur Finanzierung dieser Investitionen. Darüber hinaus erklärten sich P&O, Nedlloyd und OOCL bereit, ihre vorhandenen Schiffe zurückzuziehen und die Schiffe von Sea-Land zu nutzen.

(188) Gemäß der Vereinbarung ACL/Hapag Lloyd u. a. werden derzeit fünf Liniendienste (A-Dienst, PAX-Dienst, GUMEX-Dienst, Nordatlantik-Dienst und Südatlantik-Dienst) im Verkehr zwischen Nordeuropa und den USA bereitgestellt, einer davon durch ACL, zwei durch MSC, einer durch Hapag Lloyd, NOL und NYK und einer durch Hapag Lloyd und TMM/Tecomar. In Tabelle 4 sind nähere Angaben dazu aufgeführt, welche Dienste von den einzelnen Linienunternehmen betrieben werden und welche Linienunternehmen Laderaum bei diesen Diensten chartern.

⁽⁶³⁾ Infolgedessen blieben seitens der TACA-Parteien relevante Vereinbarungen unerwähnt, die sich auf die Fahrtgebiete Europa—Kanada sowie Mittelmeer—USA auswirken.

⁽⁶⁴⁾ Eine ausführliche Beschreibung der VSA und verwandter Vereinbarungen wurde in ABl. C 185 vom 18.6.1997, S. 4, veröffentlicht. Im Zusammenhang mit dem Antrag auf Einzelfreistellung der VSA haben sich die VSA-Parteien gegenüber der Kommission verpflichtet, in dem vom EG-Vertrag abgedeckten geographischen Gebiet keine Bestimmungen zur Anwendung zu bringen, die sich auf die Festsetzung von Land- und Seefrachtraten, die Absprache von Bedingungen für die Vergütung von Spediteuren und die Absprache von wesentlichen gemeinsamen Bedingungen in Servicekontrakten beziehen.

Tabelle 4

Vereinbarungen über gemeinsame Schiffsnutzung und Slotchartervereinbarungen

ACL, Hapag Lloyd, TMM/Tecomar, MSC, NOL, NYK, Hyundai, POL

	A-Dienst	PAX-Dienst	GUMEX-Dienst	NAS-Dienst	SAS-Dienst
ACL	Betreiber	Charterer	Charterer	Charterer	Charterer
Hapag Lloyd	Charterer	Betreiber	Betreiber		
TMM/Tec			Betreiber		
MSC				Betreiber	Betreiber
NOL		Betreiber			
NYK		Betreiber			
Hyundai				Charterer	Charterer
POL	Charterer			Charterer	Charterer

- (189) Gemäß der Tricon-Vereinbarung erbringen DSR/Senator und Cho Yang gemeinsam internationale Linienschiffahrtssdienste in drei Fahrtgebieten aus der Gemeinschaft und in die Gemeinschaft, und zwar:
- a) Fahrtgebiet Nordeuropa—USA („Nordatlantikverkehr“),
 - b) Fahrtgebiet Nordeuropa—Fernost und
 - c) Fahrtgebiet Asien—Mittelmeer—Amerika („AMA“-Verkehr).
- (190) Der Betrieb des Nordeuropa—USA—Fernost-Dienstes erfolgt auf Round-the-World-Basis mit einer Schiffskette im ostgehenden und einer Schiffskette im westgehenden Verkehr. Gegenwärtig betreiben DSR/Senator und Cho Yang bei ihrem Round-the-World-Dienst 11 Schiffe im ostgehenden und 11 Schiffe im westgehenden Verkehr sowie insgesamt 13 Schiffe auf ihren AMA-Linien. DSR/Senator und Cho Yang arbeiten seit 1. Januar 1995 mit Hanjin im Nordatlantikverkehr gemäß der Hanjin/Tricon-Vereinbarung zusammen, in deren Rahmen Hanjin Slots im Tricon-Nordatlantik-Dienst chartert. Am 25. Februar 1997 erwarb Hanjin eine Mehrheitsbeteiligung bei DSR/Senator.
- (191) Neben den obengenannten Vereinbarungen gehören einige TACA-Parteien zudem noch Vereinbarungen in den Fahrtgebieten Nord-europa—Kanada und Mittelmeer—USA an. Insbesondere sind sowohl OOCL als auch DSR/Senator im Hinblick auf Dienste zwischen Häfen in Europa und Häfen in Kanada Mitglied von Vereinbarungen mit Canada Maritime (siehe dazu Randnummern 265 bis 273). Hapag Lloyd chartert Laderaum beim Canada Maritime/OOCL-Dienst zwischen Montreal und Nord-europa.
- (192) Die Vereinbarungen dieser Gruppen enthalten keine verbindlichen Vorgaben für Raten, tragen aber zur Koordinierung und Disziplinierung des Verhaltens der Parteien bei. Im Jahr 1995 gingen die Parteien der VSA und verwandter Vereinbarungen im Nordeuropa—USA-Verkehr lediglich 92 Mal untereinander eigenständig vor. Im transpazifischen Verkehr, für den die VSA nicht gilt, kam es 1995 zu 4 880 Fällen von eigenständigem Vorgehen unter den VSA-Parteien (mit Ausnahme von P&O, die damals noch keinen Pazifikverkehr unterhielten). Für das Jahr 1994 hatte die FMC bekanntgegeben, daß es bei den Raten im Nordeuropa—USA-Verkehr zu keinem einzigen eigenständigen Vorgehen gekommen war.

- (193) Somit bewirkten diese Vereinbarungen eine Beschränkung des Wettbewerbs innerhalb der TACA, da sie das eigenständige Vorgehen der Parteien beschnitten. Überdies führt die Verbindung der beiden Arten wettbewerbsbeschränkender Vereinbarungen (Konferenzen und Konsortien) zwischen den Parteien (einschließlich der Bestimmung in der VSA-Vereinbarung, wesentliche gemeinsame Konditionen beizubehalten) voraussichtlich zur Beschränkung des außerpreislichen Wettbewerbs zwischen den TACA-Parteien.
- (194) So werden durch die ausgiebige Nutzung der Ladeflächen auf Schiffen anderer TACA-Parteien die Anreize und die Fähigkeit zum Wettbewerb z. B. bei Transportgeschwindigkeit und Sicherheit massiv verringert. Die von den Beförderungsunternehmen angebotenen Leistungen lassen sich nicht mehr voneinander unterscheiden. Verstärkt wird dieser Effekt noch dadurch, daß sieben der TACA-Parteien keine eigenen Schiffe im Nordeuropa—USA-Verkehr betreiben. Einem Verlader ist die Identität des Eigners des Schiffes, auf dem seine Waren befördert werden, bekannt, da der Schiffsname⁽⁶⁵⁾ nicht nur auf dem Fahrplan der einzelnen Transportunternehmen, sondern auch auf dem Konnossement vermerkt ist.
- (195) Aus dieser Analyse können zwei Schlußfolgerungen gezogen werden. Zum einen beruhen die durch die Vereinbarungen über die gemeinsame Nutzung von Schiffen und den Austausch von Slots erreichten Vorteile nicht auf der TACA, sondern auf Vereinbarungen zwischen einzelnen Schifffahrtsunternehmen, und können somit nicht der TACA zugerechnet werden. Aber selbst im gegenteiligen Fall wären die Wettbewerbsbeschränkungen durch die TACA zur Verwirklichung der Ziele, für die jene Vereinbarungen über die gemeinsame Nutzung von Schiffen und den Austausch von Slots geschlossen wurden, nicht unerlässlich.
- (196) Zweitens sind unabhängig von der Frage der Freistellung der einzelnen Vereinbarungen ihre durch die TACA selbst bewirkten kumulierten Wettbewerbsbeschränkungen bei der Prüfung des Antrags auf Freistellung der TACA zu berücksichtigen. Die Folgen der TACA für den Wettbewerb zwischen den Parteien der Vereinbarung sind erheblich.
- (197) Auch andere Aufsichtsbehörden haben Besorgnis über diese Art von Vereinbarungen (unter der Bezeichnung VSA — Vereinbarungen über die gemeinsame Nutzung von Schiffen — geläufig) geäußert. In einer eidesstattlichen Erklärung führte Karen Gregory, Volkswirtschaftlerin bei der FMC der USA, u. a. aus:
- „VSA können zwar als Mittel zum Management von Kapazitäten, Fahrplänen und Häufigkeit angesehen werden, aber sie beeinträchtigen auch den Wettbewerb zwischen den Beförderungsunternehmen. Die Koordinierung von Dienstleistungen und Investitionen bedarf eines gewissen Maßes an Zusammenarbeit. Die Koordinierung im Rahmen von VSA fördert die Solidarität zwischen Beförderungsunternehmen und verringert somit den Preiswettbewerb zwischen den Beteiligten. [...] In einem Artikel über eine neue VSA im Pazifikverkehr bemerkte ein Vertreter der Mitsui OSK Lines, daß es zwar noch immer zahlreiche Beispiele eigenständigen Vorgehens gibt, aber daß diese Art von Vereinbarungen hoffentlich Abhilfe schaffen wird“⁽⁶⁶⁾.
- (198) Die Kommission versteht die Stellungnahme des Vertreters von Mitsui OSK Line dahingehend, daß Konsortien wie die VSA die Häufigkeit des eigenständigen Vorgehens ihrer Mitglieder verringert.

B. Nachweis des internen Wettbewerbs

a) Preisnachweis

- (199) Die TACA-Parteien machen geltend, daß die Beschränkungen hinsichtlich des konferenzzentralen Wettbewerbs im Vergleich zur TAA erheblich verringert wurden. Sie machen geltend, daß eigenständiges Vorgehen, Servicekontrakte, einseitiges Vorgehen bei Servicekontrakten, zeit- und mengenbezogene Frachtraten sowie eigenständiges Vorgehen bei zeit- und mengenbezogenen Frachtraten Beleg für internen oder externen Wettbewerb sind. Außerdem berufen sie sich darauf, hinsichtlich anderer Elemente, insbesondere im Hinblick auf Dienstleistungen, zu konkurrieren.

⁽⁶⁵⁾ Der Eigner eines Linienschiffs läßt sich in der Regel leicht aus dem Schiffsnamen ableiten, da meist Namen verwendet werden, in denen die Bezeichnung des Eigners enthalten ist oder mit denen der Eigner identifiziert werden kann, z. B. „Atlantic Conveyor“ (ACL), „Neptune Jade“ (NOL), „MSC Pamela“ (MSC) usw.

⁽⁶⁶⁾ Eidesstattliche Erklärung von Karen V. Gregory, Fact Finding Investigation Nr. 21 — Activities of the Trans-Atlantic Agreement and its Members, vom 20. Oktober 1994.

- (200) Ihrer Argumentation zufolge bedeutet die Beförderung einiger Güter zu Servicekontraktpreisen und die Beförderung einiger Güter mit Preisnachlässen auf Tarif-Frachtraten, daß es „einen erheblichen internen Preiswettbewerb unter den TACA-Parteien“ gibt⁽⁶⁷⁾. Die TACA-Parteien machen geltend: „Fehlender Wettbewerbsdruck innerhalb der Konferenz würde bedeuten, daß für die TACA-Parteien kein Anreiz bestünde, Fracht zu anderen Raten als den TACA-Klassentariffraten zu befördern“⁽⁶⁸⁾.
- (201) Welches wirtschaftliche Argument die TACA-Parteien hier vorbringen, ist nicht klar. Die Tatsache, daß je nach Verlader unterschiedliche Preise berechnet werden, wird von der Kommission jedenfalls nicht als ein Beleg für Wettbewerbsverhältnisse akzeptiert. Daß es noch andere Preise als die Tariffraten gibt, ist weder ein Beweis für das Bestehen von Wettbewerb noch für das Nichtbestehen von Wettbewerb.
- (202) Zweitens ist die Tatsache, daß bestimmte Kunden entweder nicht bereit oder nicht in der Lage sind, den Richtpreis eines Kartells zu zahlen, kein Beleg für einen internen Wettbewerb, sondern kann ein Anhaltspunkt dafür sein, daß der Richtpreis im Interesse der Gewinnmaximierung zu hoch angesetzt ist. Unter diesen Umständen würde ein Kartell, das nicht zwischen Kunden differenzieren kann, den Kartellpreis auf ein Niveau herabsetzen, das eine Gewinnmaximierung ermöglicht. Wie aus der nachfolgenden Erörterung jedoch hervorgeht, sind die TACA-Parteien sehr wohl in der Lage, zwischen Kunden zu differenzieren.
- Preisdifferenzierung*
- (203) Als erstes ist anzumerken, daß mit der Preisstrategie der TACA eine Gewinnmaximierung bezweckt wird. Hierin besteht das Primärziel jeder Preisstrategie, und es wird erreicht, indem man sich die Konsumentenrente zunutze macht und sie in einen zusätzlichen Gewinn für das Unternehmen umwandelt. Die Festsetzung des Tarifs stellt dabei ein Mittel zu diesem Zweck und keinen Selbstzweck dar.
- (204) Um diesen Punkt besser zu verstehen, muß man sich vor Augen führen, daß der Tarif eine Preispolitik verkörpert, die auf einer Differenzierung zwischen den einzelnen Kunden basiert, d. h.
- die verschiedenen Verlader zahlen verschiedene Preise, und diese Unterschiede spiegeln nicht immer Kostenunterschiede wider. Weitere Preisbildungsmechanismen, wie Nachlässe auf Tariffraten und Servicekontraktpreise, sind lediglich eine weitere Verfeinerung eines bereits ausgeklügelten Preissystems.
- (205) Das TACA-System der Preisdifferenzierung geht grundsätzlich davon aus, daß die unterschiedlichen Verlader unterschiedliche Preiselastizitäten der Nachfrage haben und die TACA-Parteien somit darauf abzielen, soviel in Rechnung zu stellen, wie der einzelne Verlader zahlen kann. Jeder Preis wird so festgesetzt, daß die prozentuale Abweichung von den Grenzkosten der Preiselastizität der Nachfrage des Postens umgekehrt proportional ist.
- (206) Die Preisdifferenzierung ist gewinnbringend, da sie den Unternehmen eine Ertragssteigerung ohne höhere Kosten ermöglicht. Sie wird in drei Abstufungen angewandt. Bei der Preisdifferenzierung ersten Grades bezahlt der Kunde einen bestimmten Preis für eine bestimmte Einheit oder einen bestimmten Dienst und einen anderen Preis für nachfolgende Einheiten oder Dienstleistungen.
- (207) Bei der Preisdifferenzierung zweiten Grades erfolgt die Preisfestsetzung auf der Basis der erworbenen Menge. Diese Art der Differenzierung wird von den TACA-Parteien in Form von zeit- und mengenbezogenen Frachtraten und von Servicekontrakten praktiziert.
- (208) Die dritte Art der Preisdifferenzierung — die Preisdifferenzierung dritten Grades — unterscheidet sich qualitativ von den ersten beiden. Sie kommt zustande, wenn ein Unternehmen seine Kunden in mehrere Klassen unterteilt und für jede Kundenklasse einen anderen Preis festsetzt. Im TACA-Seetransporttarif sind nicht weniger als zweitausendachtzig unterschiedliche Kundenklassen festgelegt. Die Grundlagen für die Einteilung in diese Klassen werden in den folgenden Absätzen beschrieben.
- (209) Jede mit der TACA verfrachtete Ware erhält eine Kennzahl (headcode). So finden sich Molkereierzeugnisse im Warenindex beispielsweise unter der Kennzahl 0400. Stoffe haben die Kennzahl 6000 und Schußwaffen die 9300. Der

⁽⁶⁷⁾ Siehe Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, Nummer 223.

⁽⁶⁸⁾ Siehe Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, Nummer 131.

Basispreismechanismus der TACA besteht darin, jede dieser Waren einer von sechszwanzig Klassen zuzuteilen, für die jeweils ein Basispreis von den TACA-Parteien festgesetzt wird.

- (210) Mit dieser dritten Art der Preisdifferenzierung können die TACA-Parteien zwischen den Verladern auch differenzieren, indem sie die den Gütern eines bestimmten Verladers zugewiesene Kennzahl anpassen. So lautet die Standardkennzahl für Bibulous Paper 4803; die Tarifklasse für die Beförderung derartiger Güter von der USA-Golfküste zum europäischen Festland (US Gulf to Continent) 14. Die Standardkennzahl für Kraft Linerboard ist 4808 und die Klasse für die gleiche Strecke ebenfalls 14. Im Servicekontrakt 96-EC3 ([Geschäftsgeheimnisse]) jedoch wird die Kennzahl sowohl für Bibulous Paper als auch für Kraft Linerboard als 4804 angegeben, und die entsprechende Klasse für eine Fahrt von der USA-Golfküste zum europäischen Festland mit 8. Im Hinblick auf die Tarifraten 1998 ergibt der aus einer derartigen Anpassung der Kennzahl resultierende Preisunterschied statt 1 985 USD einen Preis von 1 535 USD je FEU — eine Differenz von nahezu 25 %.

- (211) Ein Beleg für den Grund dieser Anpassungen findet sich in einer Mitteilung des TACA-Sekretariats an die TACA-Parteien vom 12. Oktober 1995: „Es wurde auch darauf hingewiesen, daß Anpassungen der Tariflinienposten-Klasse im Tarif in den vergangenen Jahren selektiv zur Aufrechterhaltung eines ausgeglichenen Handelsklimas vorgenommen worden waren“ (Hervorhebung ergänzt).

- (212) Die dritte Art der Preisdifferenzierung läßt sich ohne weiteres auch an dem von den TACA-Parteien zuweilen praktizierten eigenständigen Vorgehen erkennen, das zeitlich (z. B. auf dreißig Tage), mengenmäßig und in bezug auf Häfen begrenzt ist. Es handelt sich im Prinzip um einmalige Preisstrategien, die auf die Erlangung bestimmter Warenpartien von einem bestimmten Verloader ausgerichtet sind und einem Spotmarktkauf entsprechen. Der Zweck einer solchen Differenzierung kann darin bestehen, zu verhindern, daß die Güter mit einem konferenzunabhängigen Transportunternehmen oder — in bestimmten Fahrtgebieten — als nichtcontainerisierte Fracht befördert werden.

- (213) Die Klasse, die einer Ware zugeordnet wird (und damit der zu zahlende Basispreis) ist jedoch nicht feststehend. Erstens kann eine

Ware je nachdem, ob ihre Verfrachtung im ostgehenden oder westgehenden Verkehr erfolgt, unterschiedlichen Klassen zugeteilt werden. Zweitens unterscheidet sich die der Ware zugeordnete Klasse nach Ausgangs- und Bestimmungsort der Ware. Von Europa aus verfrachtete Waren werden in fünf Kategorien eingeteilt: Continent (Festland), UK, Dänemark, Schweden/Norwegen/Finnland, Polen. Aus den USA verfrachtete Güter werden in sechzehn Kategorien unterteilt: North US to Continent, South US to Continent, Gulf US to Continent, Pacific US to Continent usw.

Eigenständiges Vorgehen

- (214) Soweit sich eigenständiges Vorgehen als Beleg für Wettbewerb betrachten läßt, sind einige Anmerkungen angebracht.

- (215) Erstens läßt sich eigenständiges Vorgehen über sehr kurze Zeiträume praktizieren. In diesen Fällen ähnelt das eigenständige Vorgehen einem Spotmarktpreis, bei dem der Kunde sich nicht darauf verlassen kann, daß Verfrachungskapazität für seine Waren zur Verfügung steht, und daher einen geringeren Preis angeboten bekommt. Hierbei handelt es sich um eine weitere Form der Preisdifferenzierung, die mit den von den meisten Fluggesellschaften angebotenen Wartelistenpreisen vergleichbar wäre.

- (216) Zweitens liegen Erkenntnisse vor, daß ein kurzfristiges eigenständiges Vorgehen als Notlösung bei laufenden Servicekontraktverhandlungen angewendet werden kann⁽⁶⁹⁾.

- (217) Drittens steht außer Zweifel, daß das eigenständige Vorgehen der TACA-Parteien oftmals nicht als Reaktion auf konferenzzinternen, sondern als legitime Reaktion auf externen Wettbewerb zu werten ist. So praktizierten beispielsweise fünf Linienreedereien 1996 ein eigenständiges Vorgehen bei Erdnüssen im westgehenden Verkehr. Aufgrund der unter bestimmten Umständen ent-

⁽⁶⁹⁾ So schrieb Hanjin am 29. Dezember 1994 an das TACA-Sekretariat: Dieses eigenständige Vorgehen wird praktiziert, bis der Servicekontrakt abgeschlossen ist.

- stehenden tödlichen Dioxine sind Erdnüsse ein typisches Beispiel für ein Erzeugnis, das unverpackt oder in belüfteten bzw. feuchtigkeitsgeregelten Containern transportiert werden muß. Da derartige Container erst seit kurzem auf dem Markt sind, gehören Erdnüsse offenbar zu den an anderer Stelle beschriebenen Produkten (siehe Randnummern 66 bis 71), bei denen ein Übergang zur Containerbeförderung zu verzeichnen, aber noch eine gewisse Restkonkurrenz seitens Massengutbeförderung vorhanden ist.
- (218) Ein den Erdnüssen im Hinblick auf den Belüftungsbedarf und den Übergang vom Massengut zum Containertransport ähnliches Erzeugnis ist Kaffee. Im Jahre 1996 praktizierten vierzehn TACA-Parteien ein gemeinsames eigenständiges Vorgehen in bezug auf die westgehende Beförderung von entkoffeiniertem Rohkaffee vom europäischen Festland aus.
- (219) Auch bei anderen Erzeugnissen deutet die breite Anwendung von eigenständigem Vorgehen durch die TACA-Parteien darauf hin, daß dieses Vorgehen als Reaktion auf externen statt auf internen Wettbewerb angelegt war. Beispielsweise gingen 1996 acht TACA-Parteien in bezug auf im westgehenden Verkehr vom Vereinigten Königreich aus befördertes Papier und neun TACA-Parteien in bezug auf westgehend vom Festland und von Schweden aus befördertes Knäckebröt eigenständig vor.
- (220) Um den Umfang des seitens der TACA-Parteien praktizierten eigenständigen Vorgehens im Verhältnis darzustellen, enthält Tabelle 5 Vergleichszahlen für das eigenständige Vorgehen jener TACA-Parteien, die auch Mitglied der Asia North America Eastbound Agreement (ANERA) und der Transpacific Westbound Rate Agreement (TWRA) sind.

Tabelle 5

Vergleich von eigenständigem Vorgehen zwischen Transatlantik- und Transpazifikverkehr

	Transatlantikverkehr			Transpazifikverkehr		
	1994	1995	1996	1994	1995	1996
Sea-Land	14	17	61	684	1 177	1 429
Maersk	7	9	45	1 460	1 702	1 536
Nedlloyd ⁽¹⁾	5	13	44	0	189	502
P&O ⁽²⁾	7	19	66	0	0	145
OOCL	13	34	78	1 080	1 812	3 514
Hapag Lloyd	10	25	64	575	671	14 990
NOL	6	19	10	891	541	1 340
NYK	1	0	8	1 091	827	1 372

⁽¹⁾ Nedlloyd trat ANERA und TWRA 1995 bei.

⁽²⁾ P&O trat ANERA im April 1996 bei.

- (221) Wie diese Angaben zeigen, ist selbst unter Berücksichtigung dessen, daß der Transpazifikverkehr umfangreicher ist als der Transatlantikverkehr, die Zahl von Fällen eigenständigen Vorgehens im Nordeuropaverkehr von seiten jener TACA-Parteien, die zugleich Mitglied der Transpazifik-Konferenzen sind, vergleichsweise unbedeutend.
- (222) In der Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte führten die TACA-Parteien an: „Jedenfalls sollte bei einer Analyse der Bedeutung eigenständigen Vorgehens bei Frachtraten innerhalb einer Konferenz nicht nur die Anzahl der einzelnen Fälle eigenständigen Vorgehens, sondern auch die Menge der zu diesen Raten beförderten Fracht Berücksichtigung fin-

den ...“. Diese Aussage steht im krassen Widerspruch zu den vom TACA-Sekretariat in einem Informationspapier vom 15. Februar 1996 geäußerten Ansichten, „wonach das Problem nicht so sehr in der Zahl der Fälle eigenständigen Vorgehens bzw. individueller Servicekontrakte und in der TEU-Menge liegt, sondern vielmehr bei der Art der beförderten Waren, der Struktur und der angepeilten Marktsegmente“. Die TACA-Parteien haben keine Argumente auf der Grundlage der Art der beförderten Waren, der Struktur und der angepeilten Marktsegmente vorgebracht.

b) Sonstige Belege für internen Wettbewerb

Das Vorherrschen von Servicekontrakten

- (223) Die TACA-Parteien haben geltend gemacht, daß der Abschluß von Servicekontrakten durch viele ihrer Kunden einen Beleg für internen Wettbewerb darstellt, da Servicekontrakte einen Preis beinhalten, der niedriger ist als der reguläre Tarifsatz für die gleichen Güter (obgleich er sich unter Umständen nicht allzusehr von zeit- oder mengenbezogenen Tarifraten für diese Güter unterscheidet).
- (224) Im Gegensatz zu den Möglichkeiten eigenständigen Vorgehens bei individuellen Servicekontrakten liegt es auf der Hand, daß zwischen TACA-Parteien, die einen gemeinsamen Servicekontrakt unterzeichnet haben, kein interner Preiswettbewerb besteht. Vom Standpunkt des Schiffahrtunternehmens aus bringt der Abschluß von Servicekontrakten mit Verladern davon abgesehen erhebliche Vorteile mit sich, die die Tatsache, daß der Servicekontraktpreis niedriger ist als der Tarifsatz, wieder ausgleichen. Erstens laufen Servicekontrakte in der Regel ein oder zwei Jahre. Da im Transatlantikverkehr Servicekontrakte weit verbreitet sind (etwa 60 % aller TACA-Beförderungen erfolgen im Rahmen von Servicekontrakten), können die Linienunternehmen ihren Kapazitätsbedarf mit Hilfe dieser relativ langfristigen Abmachungen planen und einen stetigen Einnahmefluß sichern.
- (225) Der zweite wesentliche Vorzug von Servicekontrakten aus Sicht des Schiffahrtunternehmens liegt darin, daß sie zwar als Marktzutrittschranken nicht so effektiv sind wie eine Treue- (oder Exklusiv)abmachung, aber dennoch ein äußerst wirksames Mittel zur Verhinderung neuer Marktzugänge darstellen⁽⁷⁰⁾.

⁽⁷⁰⁾ Siehe UNCTAD-Zwischenbericht zu „Restrictive Business Practices“, New York, 1971, und „Excluding Capacity-Constrained Entrants through Exclusive Dealing: Theory and an Application to Ocean Shipping“, Jong-Say Yong, The Journal of Industrial Economics, Juni 1996.

- (226) Die Voraussetzungen für diese Wirkung werden bei Servicekontrakten ohne weiteres erfüllt. Erstens besteht zwischen dem etablierten Unternehmen und den potentiellen Neueinsteigern eine Kapazitätsasymmetrie, zu der noch ein Mindestproduktionsniveau hinzukommt. Zweitens enthalten TACA-Servicekontrakte eine Vertragsklausel bei unvollständiger Vertragserfüllung durch den Verloader. Die Höhe der Vertragsstrafe wurde von den TACA-Parteien auf 250 USD/TEU festgesetzt und ist damit höher als die Einsparung, die der Verloader von einem Vertragsbruch und einen Umstieg auf den Neueinsteiger erwarten kann.
- (227) Die Vertragsstrafenklauseln für unvollständige Vertragserfüllung kommen somit einer Umstiegsgebühr für den Kunden gleich, was allgemein als Zutrittsschranke gilt. Nehmen Verloader Dienstleistungen nach Tarif in Anspruch, entstehen ihnen keine einer Umstiegsgebühr gleichkommenden Kosten, obgleich unter Umständen einige Suchkosten anfallen.
- (228) Demzufolge hat es den Anschein, daß die Existenz von Servicekontrakten bei weitem keinen Beleg für einen wirksamen internen Wettbewerb darstellt, sondern in vollem Maße dem Gewinnmaximierungsverhalten eines marktbeherrschenden Unternehmens entspricht.
- (229) Ein Beleg dafür, welchen Wert eigene Servicekontrakte für einen Neueinsteiger einnehmen, findet sich in einem Schreiben von Hanjin an die TACA vom 19. August 1994 im Vorfeld des Einstiegs von Hanjin in den Transatlantikverkehr: „In Vorbereitung unserer Geschäftstätigkeit ersuchen wir um Zugang zu allen einschlägigen Dokumenten und Statistiken der TACA (im Hinblick auf Tarife, Servicekontrakte, Hafenanlauf, Beförderung und Kapazitätsauslastung) ...“.
- (230) Laut Protokoll einer Sitzung der TACA-Leitung (TACA-PWSC-Sitzung Nr. 95/8) teilte der Exekutivdirektor folgendes mit: „Hyundai ersuchte um Einbeziehung in Servicekontrakte 1995, an denen drei oder mehr Mitglieder derzeit im ostgehenden, drei oder mehr Mitglieder derzeit im westgehenden und drei oder mehr Mitglieder derzeit im gemeinsamen ostgehenden/westgehenden Verkehr beteiligt sind, und zwar zu den für die Mehrheit der Mitglieder in derartigen Kon-

trakten geltenden Raten. Im Hinblick darauf bestätigte er, daß bereits Schritte eingeleitet wurden, um die Verlader mit Servicekontrakten über diese Einbeziehung in Kenntnis zu setzen, die mit der Aufnahme der Transatlantikbeförderung durch Hyundai wirksam wird.“

Wechsel zwischen den Schifffahrtsunternehmen

- (231) Tabelle 26 der Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte wird als „Vergleich des vom führenden TACA-Verfrachter beförderten Frachtmehls einzelner Verlader 1994 und erstes Quartal 1996“ bezeichnet („comparison of the share of individual shippers' cargo carried by the lead TACA carrier in 1994 and in the first quarter of 1996“). Damit soll der Nachweis des Wettbewerbs zwischen den TACA-Parteien in bezug auf im Rahmen eines TACA-Servicekontrakts beförderte Fracht erbracht werden. Insbesondere soll daraus hervorgehen, daß ein Verfrachter, auch wenn er einen TACA-Servicekontrakt besitzt, nicht jedes Jahr denselben bzw. dieselben Verfrachter in Anspruch nimmt, sondern „seine Fracht zwischen den beteiligten Schifffahrtsunternehmen so aufteilt, wie es anhand eines Vergleichs der Konkurrenzangebote verschiedener Verfrachter für ihn unternehmerisch am günstigsten ist“⁽⁷¹⁾.
- (232) Bei einem TACA-Servicekontrakt kann nach Abschluß des Kontrakts von Preiswettbewerb keine Rede sein, denn der Preis wurde bereits vereinbart. Es bleibt die Möglichkeit des Wettbewerbs hinsichtlich der Qualität der Dienstleistung, zu deren Hauptelementen bei der Seebeförderung Zuverlässigkeit sowie Zweckmäßigkeit des Fahrplans gehören. Gehört ein Verfrachter einer Vereinbarung wie der VSA an, sind derartige Wettbewerbsformen ausgeschlossen, da die Parteien einer solchen Vereinbarung Schiffe gemeinsam nutzen und nach einem gemeinsamen Fahrplan fahren.
- (233) Um das Vorliegen von internem Wettbewerb nachzuweisen, wäre es daher erforderlich aufzuzeigen, daß einzelne Verlader ihre Fracht zwischen verschiedenen Gruppen von Transportunternehmen verlagert haben und nicht nur innerhalb der Gruppen. Aus Anhang V geht hervor, daß selbst wenn man die von den TACA-Parteien ausgewählten Verlader zugrunde legt, die Anteile der Verfrachtergruppen weitgehend stabil geblieben sind und daß bis auf wenige Ausnahmen der Wechsel nicht zwischen verschiedenen Gruppen erfolgte.

⁽⁷¹⁾ Siehe Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, Nummer 155.

Marktanteilsschwankungen

- (234) In der Erwiderung der TACA-Parteien auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte wird in Randnummer 222 geltend gemacht: „Aus Tabelle 37 geht hervor, daß sich die jeweiligen Marktanteile der TACA-Parteien deutlich verändert haben. Diese Veränderungen weisen unzweideutig auf Wettbewerb zwischen den TACA-Parteien hin.“
- (235) Die von den TACA-Parteien in Tabelle 37 „Steigerung/Verringerung in %: Höchster bis niedrigster Wert im Zeitraum“ angegebenen Zahlen vermitteln jedoch kein genaues Bild von der Verlagerung der Marktanteile zwischen den TACA-Parteien.
- (236) Beispielsweise machen die TACA-Parteien geltend, daß sich der Anteil von NOL im Bezugszeitraum um 33,3 % verändert hat. Um diese Angabe jedoch richtig einzuordnen, ist zu beachten, daß NOL 935 Container im Jahre 1994 befördert hat, 1 169 im Jahre 1995 und 217 im ersten Quartal 1996. Ausgehend davon, daß die Beförderungen der TACA-Parteien im Direktverkehr zusammengekommen 1994 und 1995 jeweils über 1,3 Millionen lagen, ist es belanglos, daß 1995 NOL 234 Container mehr transportiert hat als 1994. Auf jeden Fall handelt es sich nicht um einen eindeutigen Beleg für Wettbewerb zwischen den TACA-Parteien.
- (237) Außerdem bleibt bei der Angabe von quartalsweisen Verschiebungen unberücksichtigt, daß angesichts der Linienschifffahrt als von der Nachfrage bestimmter Branche jedes Linienunternehmen Nachfrageschwankungen seines eigenen Kundenkreises unterliegt, die auf saison- oder anderweitig bedingten Abweichungen der Nachfrage nach Produkten des jeweiligen Verladers zurückzuführen sind. So kann ein bestimmter Verfrachter, der ein bestimmtes Schifffahrtsunternehmen bevorzugt, in bestimmten Quartalen einen weitaus größeren Bedarf an Liniendiensten aufweisen. Beispiele für derartige Nachfrageschwankungen sind Getränke im Sommer und Konsumgüter im Weihnachtsgeschäft.
- (238) Ein genaues Bild ergibt sich, wenn man die jährlichen Gesamtschwankungen der Marktanteile gegenüber den anderen TACA-Parteien betrachtet. Diese Angaben sind in Tabelle 6 aufgeführt.

Tabelle 6

Jeweiliger Anteil an TACA-Beförderungen im Direktverkehr 1994—1996

(%)

Verfrachter	1994	1995	1996
ACL	7	6	6
DSR/Cho Yang	11	10	10
Hanjin	0	1	1
Hapag Lloyd	13	13	12
Maersk	12	12	12
MSC	7	8	8
Nedlloyd	6	6	7
NOL	0	0	0
NYK	2	1	1
OOCL	7	7	8
P&O	11	10	10
POL	6	6	5
Sea-Land	17	17	18
TMM	1	1	1
Tecomar	1	0	1

Quelle: Anhang 5 der Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte und PIERS.

Anmerkung: Hyundai und seine Beförderungen sind nicht enthalten, da das Unternehmen 1994 noch nicht am Transatlantikverkehr beteiligt war.

- (239) Die Einstellung zu Marktanteilsschwankungen geht aus einem TACA-Informationspapier vom 15. Februar 1996 hervor, in welchem dem TACA-Vorsitzenden vom TACA-Sekretariat empfohlen wird, „alle Verfrachter anzuhalten und zu überzeugen, gemeinsam eine Möglichkeit zu finden, wie Hanjin einen seiner Slotkapazität im Fahrgebiet gemäßen Marktanteil aufzubauen, der keinen negativen Anschubeffekt nach sich zieht.“ Aus Tabelle 6 ist unzweifelhaft ersichtlich, daß die jeweiligen Marktanteile der TACA-Parteien außergewöhnlich stabil geblieben sind.

Wettbewerb in bezug auf die Qualität

- (240) In der Erwiderung der TAA (vom 17. März 1994) auf die Fragen zu Artikel 85 in der Mitteilung der Beschwerdepunkte vom 10. Dezem-

ber 1993 äußerten sich die TAA-Parteien wie folgt:

„3.10. Jede TAA-Partei ist als gesondertes gewerbliches Unternehmen mit gesonderter Vertriebsorganisation und eigenem Ruf am Markt tätig.

3.11. Anhang 6 enthält Beispiele von Anzeigen der einzelnen TAA-Parteien aus der Schifffahrtspresse. Diese Anzeigen machen deutlich, daß sich jede TAA-Partei am Markt als eigenständige Vertriebsorganisation präsentiert und daß die TAA-Parteien miteinander auch in einem Qualitätswettbewerb stehen, und zwar in bezug auf Art und Umfang des Dienstleistungsangebots für die Verlager, darunter Häufigkeit und Verlässlichkeit der Dienste, bediente

Häfen, Transportzeiten, multimodaler Verkehr, Spezialausrüstungen, Wartung und Zustand der Container, Dokumentation, Kundendienst usw.“

- (241) Diese Behauptungen finden sich in der TACA-Erwidern auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte (siehe Kapitel 6 — „Non-Price Competition“) nicht mehr. Statt dessen versuchen die TACA-Parteien, zwei verschiedene Problemfelder zu vermischen. Zum einen geht es darum, ob die TACA-Parteien miteinander hinsichtlich der Qualität der von ihnen zu Tarifraten erbrachten Dienstleistungen konkurrieren, und zum anderen, ob TACA-Servicekontrakte einzeln ausgehandelte Dienstleistungselemente enthalten.
- (242) Wie in Randnummer 127 erörtert, enthalten nur wenige TACA-Servicekontrakte individuell vereinbarte Bestimmungen hinsichtlich der Art der angebotenen Dienstleistung. Im Rahmen von Tarifabmachungen gibt es im Hinblick auf die Art der angebotenen Dienstleistung gar keine individuell vereinbarten Bedingungen. Das bedeutet nicht, daß die TACA-Parteien nicht versuchen, ihre Produkte durch Anzeigen in Zeitschriften oder durch elektronische Fahrplaninformationen im Internet zu differenzieren.

X. EXTERNER WETTBEWERB

- (243) Die TACA-Parteien vertreten die Auffassung, daß sie im Direktverkehr durch andere Betreiber

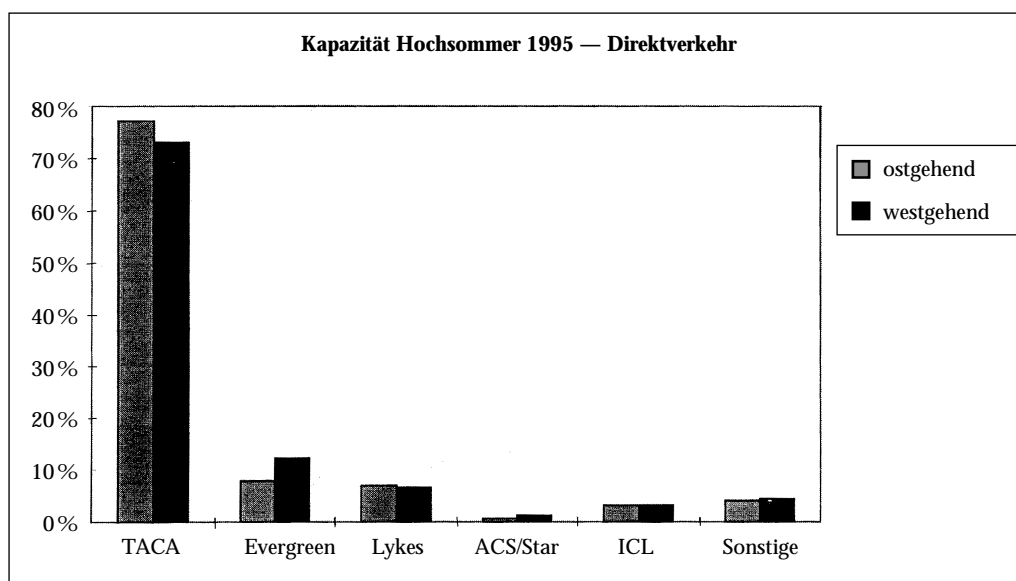
containerisierter Liniendienste und auf Alternativrouten durch Betreiber containerisierter Liniendienste bestehendem externen Wettbewerb ausgesetzt sind. Die Fragen des Massengut- und Kühlschiffsverkehrs sowie des Luftverkehrs wurden in den Randnummern 66 bis 75 erörtert.

A. Andere Betreiber containerisierter Liniendienste im Direktverkehr

- (244) Die TACA-Parteien machen geltend, daß sie fünf Hauptkonkurrenten im direkten Transatlantikverkehr gegenüberstehen: Evergreen (10,2 %), Lykes (5,7 %), Atlantic Cargo Service (3,2 %), Independent Container Line (2,7 %) und Carol Line (1,0 %) (Marktanteile von 1995 in Klammern). Die Kommission beschreibt nachfolgend die Wettbewerbsposition der einzelnen Schifffahrtsunternehmen. Diesen Wettbewerbern sind einige im Jahr 1998 in den Transatlantikverkehr eingetretene Anbieter (Mitsui OSK Line und APL) hinzuzuzählen, die jedoch keine zusätzlichen Kapazitäten einbrachten. Generell ist jedoch zunächst zu untersuchen, ob die Kapazität der einzelnen Verfrachter ausreicht, um einen signifikanten Marktanteil von den TACA-Parteien zu erobern.

- (245) In Tabelle 7 ist daher ein Kapazitätsvergleich im direkten Verkehr Nordeuropa—USA mit Stand vom Sommer 1995 aufgeführt⁽⁷²⁾.

Tabelle 7



⁽⁷²⁾ Drewry, Global Container Markets, S. 85.

- (246) Kapazitätsengpässe bei direkten Konkurrenten der TACA spielen eine so große Rolle, weil den TACA-Parteien erhebliche Frachtmengen nur mit Hilfe des Einsatzes neuer Kapazität entrissen werden können. Eine weitere Erörterung der Kosten für die Einführung neuer Kapazitäten erfolgt unter den Randnummern 288 bis 299.

Evergreen

- (247) Tabelle 8 zeigt den Anteil von Evergreen am direkten Verkehr Nordeuropa—USA für die Jahre 1993, 1994, 1995 und das erste Quartal 1996. Diese Zahlen ergeben für das Jahr einen Gesamtanteil am Direktverkehr von 11 % ostgehend und 14 % westgehend.

Tabelle 8

Evergreen: Anteil am Direktverkehr 1993—1996

(%)

	1993	1994	1995	1996
Nordeuropa—USA Ostküste	15	12	14	13
Nordeuropa—USA Golfküste	0	0	1	2
Nordeuropa—USA Westküste	21	12	16	15
USA Ostküste—Nordeuropa	12	14	14	14
USA Golfküste—Nordeuropa	0	0	2	4
USA Westküste—Nordeuropa	13	16	15	15

Quelle: PIERs.

- (248) In den drei Jahren 1993—1995 verfügten die TACA-Parteien über mehr als 70 % der vorhandenen Kapazität im Direktverkehr Nord-europa—USA (76 %, 74 %, 75 %)⁽⁷³⁾. Im gleichen Zeitraum lag der Kapazitätsanteil von Evergreen bei 8 % im ostgehenden und bei 12 % im westgehenden Verkehr. Die Differenz ist darauf zurückzuführen, daß Evergreen einen Round-the-World-Dienst betreibt und die eingesetzten Schiffe je nach Fahrtrichtung unterschiedlich sind.

- (249) Auf jeden Fall bedeuten die Unmöglichkeit, Kapazität zu lagern, und die zeitliche Verzögerung bei der Einführung neuer Kapazität im Markt, daß bei Fehlen erheblicher Überkapazi-

tät unabhängige Linienreedereien wie Evergreen wahrscheinlich eher den Preiserhöhungen des Marktführers folgen als versuchen werden, ihren Marktanteil auf Kosten des Marktführers zu vergrößern. Im Falle von Evergreen wird dies dadurch bewiesen, daß Evergreen der TACA für 1996 identische Preiserhöhungen angekündigt hat⁽⁷⁴⁾.

⁽⁷³⁾ Quelle: Lloyd's Shipping Economist.

⁽⁷⁴⁾ Am 1. Dezember 1995 kündigte Evergreen für seine West—Ost-Atlantikrouten nach Europa eine Preiserhöhung von 110 USD bei den TEU und 140 USD bei den FEU mit Wirkung vom 1. Januar 1996 an. Vergleiche dazu den TACA-Geschäftsplan 1996 im Anhang III.

(250) Die Tatsache, daß Evergreen, die größte der unabhängigen Linienreedereien, dem Eurocorde Discussion Agreement (EDA) angehörte und Mitglied der Southern Europe American Conference (SEAC) ist, deutet darauf hin, daß die durch diese Netze erwachsenden gegenseitigen Interessen das eigentliche Ausmaß dieses Wettbewerbs begrenzen. Evergreen ist gegenwärtig Mitglied des TransPacific Stabilisation Agreement und gehörte dem Europe Asia Trades Agreement an, bis diese Vereinbarung im September 1997 auslief. Sowohl das TransPacific Stabilisation Agreement als auch das Europe Asia Trades Agreement waren Vereinbarungen über die Nichtauslastung von Kapazität.

(251) Zudem wird der Wettbewerbsdruck von Evergreen dadurch begrenzt, daß Evergreen in Anbetracht des hohen Kapazitätsauslastungsniveaus im Atlantikverkehr nur durch die Einführung neuer Schiffe einen Marktanteil hinzugewinnen könnte.

Lykes

(252) Der zweite wichtige TACA-fremde Betreiber ist Lykes. Das Unternehmen beantragte am 11. Oktober 1995 die Eröffnung eines Vergleichsverfahrens zur Konkursabwendung nach US-amerikanischem Recht. Seine Lage soll auf schlechte Geschäftsführung in Verbindung mit der Tatsache, daß seine Forderungen auf Dollar und seine Kreditverpflichtungen auf Yen lauten, zurückzuführen sein. Letzteres hat sich in Anbetracht der starken Veränderungen der Wertrelation zwischen den beiden Währungen anscheinend als verhängnisvoll erwiesen. Diese Umstände dürften den kommerziellen Handlungsspielraum von Lykes auf dem relevanten Markt einschränken. Lykes wurde kürzlich von Canada Maritime erworben.

Atlantic Cargo Service

(253) Atlantic Cargo Service (Atlanticargo) betreibt einen wöchentlichen Dienst zwischen Nord-europa und der USA-Golfküste. Im Gegensatz zu den anderen direkten Wettbewerbern der TACA-Parteien fährt Atlanticargo mit Schiffen, die hauptsächlich unverpackte Erzeugnisse, aber auch eine begrenzte Zahl von Containern befördern. Die Fähigkeit von Betreibern derartiger Schiffe zum Wettbewerb mit den Betreibern vollcontainerisierter Schiffe wird unter den Randnummern 300 bis 306 erörtert.

Independent Container Line

(254) Independent Container Line (ICL) betreibt derzeit vier Schiffe, und zwar alle in einem regelmäßigen wöchentlichen Dienst zwischen Antwerpen und den amerikanischen Häfen Chester und Richmond. Dieser Dienst entstand im April 1995 aus einem ursprünglichen Neun-Tage-Dienst mit drei Schiffen, wodurch sich die jährliche Gesamtkapazität von ICL von ca. 80 000 TEU auf ca. 110 000 TEU erhöhte.

(255) Der Marktanteil von ICL lag 1994 bei 2,5 % und 1995 bei 2,7 %. Drewry zufolge besaß ICL 1994 2,6 % und 1995 3,1 % der verfügbaren Kapazität. Ausgehend von der verfügbaren Kapazität hätte der potentielle Markthöchstanteil des Unternehmens 1995 4,3 % betragen, wobei zudem angenommen werden muß, daß aufgrund der Beförderung von Leercontainern keine nichtnutzbare Kapazität vorhanden war.

(256) Um seinen Marktanteil über dieses relativ niedrige Niveau hinaus anzuheben, müßte ICL neue Kapazitäten einführen. Da den Verladern ein fester wöchentlicher Dienst angeboten werden muß, würde dies die Nutzung von vier weiteren gleich großen Schiffen erfordern. Da ICL außer den auf der Route Antwerpen—Chester/Richmond fahrenden keine weiteren Schiffe besitzt, müßten diese erst erworben oder gechartert werden. Die Fixkosten der Einrichtung eines derartigen neuen Dienstes würden im ersten Jahr in einer Größenordnung von 20 bis 30 Millionen USD liegen.

(257) Außerdem gibt es Grund zu der Annahme, daß der Verkehr zwischen Antwerpen und den Häfen Chester und Richmond eine weitere Schiffsflotte nicht tragen würde. Beide USA-Häfen gelten als Nischenhäfen, und auf ICL entfällt bereits ein hoher Anteil ihres Containerverkehrs.

(258) Folglich kann mit einiger Sicherheit davon ausgegangen werden, daß es aufgrund der derzeit fehlenden Kapazität und der Schwierigkeit, die Kapazität stufenweise auszubauen, sowie aufgrund der Notwendigkeit, neue Häfen anzulaufen, unwahrscheinlich ist, daß ICL gegenüber den TACA-Parteien eine aggressive Preisstrategie einschlägt.

Carol Line

(259) Die TACA-Parteien machen geltend⁽⁷⁵⁾, daß Carol Line einer der wichtigsten TACA-fremden Betreiber im direkten Transatlantikverkehr ist. Piers zufolge beförderte Carol Line 1995 2,8 % der Containerfracht von Nordeuropa zur Ostküste der USA und war in keinem anderen Nordeuropa—USA-Fahrtgebiet vertreten (einschließlich USA-Ostküste—Nordeuropa)

(260) Die TACA-Parteien erwähnen nicht, daß es sich bei Carol Line in Wirklichkeit um ein Konsortium handelt, daß seit 1993 die Bezeichnung „New Caribbean Service“ trägt und zwischen Nordeuropa und Häfen der Karibik, Mittelamerikas und der südamerikanischen Ostküste verkehrt. Einer seiner Anlaufhäfen ist Ponce in Puerto Rico. Puerto Rico ist eine mit den Vereinigten Staaten assoziierte Selbstverwaltung, deren Staatsoberhaupt der Präsident der USA ist⁽⁷⁶⁾.

(261) Die TACA-Parteien erwähnen ebenfalls nicht, daß zwei der TACA-Parteien — Hapag Lloyd und P&O Nedlloyd — mit 43 % an der Tätigkeit des „New Caribbean Service“ beteiligt sind. Die Mitglieder des „New Caribbean Service“ sind zugleich Mitglieder der beiden Preisvereinbarungen für die geographischen Gebiete, die in den Geltungsbereich des „New Caribbean Service“ fallen. Dabei handelt es sich um die Association of West Indies Trans-Atlantic Steam Ship Lines (WITASS) und die New Caribbean Service Rate Agreement (NCSRA). Zweck der NCSRA ist die Erfüllung der Auflage des US Shipping Act 1984, wonach für eine kartellrechtliche Freistellung Preisvereinbarungen in der Linienschifffahrt auf Güter zu beschränken sind, die über US-Häfen in die USA eingeführt oder aus der USA ausgeführt werden.

⁽⁷⁵⁾ Siehe Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, Nummer 31.

⁽⁷⁶⁾ Daß die Angaben für Puerto Rico in die für die Ostküste der USA eingeflossen sind, liegt möglicherweise daran, daß Puerto Rico zusammen mit Massachusetts zum siebten Gerichtsbezirk des US Federal Court gehört.

(262) Soweit also Puerto Rico als zum relevanten Markt gehörig betrachtet werden kann⁽⁷⁷⁾, ist die Kommission nicht der Auffassung, daß sich behaupten läßt, von Carol Line (bzw. genauer gesagt vom „New Caribbean Service“) gehe ein wesentlicher Wettbewerbsdruck auf die TACA-Parteien aus. Dem zugrunde liegt die Tatsache, daß seine beiden größten Mitglieder der TACA angehören und daß der „New Caribbean Service“ selbst zwei Preisvereinbarungen unterliegt.

Cosco/K Line/Yangming

(263) Der Einstieg von Cosco in das Fahrtgebiet USA—Nordeuropa erfolgte am 16. Februar 1997 im Rahmen von Konsortialvereinbarungen mit K Line und Yangming, die beide ebenfalls Neulinge im Fahrtgebiet waren. Gemäß den Abmachungen stellt Cosco zwei Schiffe und die anderen Linienreedereien jeweils ein Schiff bereit, die im festen wöchentlichen Rhythmus fahren. Den Abmachungen entsprechend gehen auf Cosco 900 TEU pro Woche in jede Richtung und auf die anderen beiden Linienunternehmen jeweils 450 TEU⁽⁷⁸⁾.

(264) Ausgehend von der Mitte 1995 im Fahrtgebiet vorhandenen Kapazität hätte diese neue Kapazität Cosco einen Anteil von 2,8 % im westgehenden und 2,7 % im ostgehenden Direktverkehr sowie 2,3 % bzw. 2,2 % in den Fahrtgebieten einschließlich Kanada-Verkehr eingebracht. Die anderen beiden Unternehmen hätten über genau die Hälfte dieser Kapazität verfügt.

B. Betreiber containerisierter Liniendienste auf Alternativrouten*Kanada*

(265) Fracht mit Ursprung oder Bestimmungsziel im Mittelwesten der USA kann von und nach

⁽⁷⁷⁾ Im Rahmen der Verwaltungsverfahren vor Erlass dieser Entscheidung ist die Kommission nicht davon ausgegangen, daß Puerto Rico in diesem Fall nicht zum relevanten Markt gehört, da die TACA-Parteien diese Behauptung offenbar erst in der Phase der Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte aufstellten. Im vorliegenden Fall scheint diese Frage keine schwerwiegenden Probleme aufzuwerfen, obgleich es möglicherweise dann, wenn es beispielsweise um Liniendienste in der Karibik geht, notwendig wäre, genau zu prüfen, ob Puerto Rico zum gleichen geographischen Markt gehört wie die Festlandstaaten der USA.

⁽⁷⁸⁾ Siehe Economic Analysis of China Ocean Shipping Co. 1994—1997, Bureau of Economics and Agreement Analysis, Federal Maritime Commission, Juni 1997.

Europa entweder über Häfen der USA oder kanadische Häfen (hauptsächlich Montreal und Halifax) befördert werden. Letztere werden auch als „Canadian Gateway“ bezeichnet. Über kanadische Häfen gehende Fracht fällt weder in den Geltungsbereich US-amerikanischer noch kanadischer kartellrechtlicher Freistellungen (obwohl sie nach Gemeinschaftsrecht der Direktfracht gleichbehandelt wird). Den Schiffahrtsunternehmen ist es daher nach dem Gesetz nicht gestattet, See- oder Landtransportpreise für die Beförderung derartiger Fracht festzusetzen, die dementsprechend auch nicht in den Geltungsbereich kanadischer Konferenzen fällt.

- (266) Für bestimmte Verlader können Häfen der USA-Ostküste durch kanadische Häfen substituierbar sein. Der potentielle Wettbewerb über kanadische Häfen kann wegen der Mitgliedschaft der TACA-Parteien OOCL, Hapag Lloyd, ACL und POL in den kanadischen Konferenzen jedoch nur eine begrenzte Wirkung entfalten. Die einzigen Nicht-TACA-Mitglieder sind Cast und CanMar (die beide zum gleichen Konzern gehören), und CanMar hat für dieses Fahrgebiet ein Gemeinschaftsunternehmen mit OOCL gebildet⁽⁷⁹⁾. Hapag Lloyd chartert für seinen SLCS-Dienst Laderaum von OOCL und CanMar.

- (267) Maersk, eine weitere TACA-Partei, operiert ebenfalls über die kanadischen Häfen, ist jedoch kein Mitglied der kanadischen Konferenzen. Im September 1997 nahmen Maersk und Sea-Land einen dedizierten Dienst Europa—Kanada mit drei relativ kleinen Charterschiffen auf.

- (268) Die Wettbewerbsbedingungen im Nordeuropa—Kanada-Verkehr beschäftigen die kanadischen Wettbewerbsbehörden. Es folgt ein Auszug aus einer Notice of Application vom 19. Dezember 1996 vor dem Kanadischen Kartellgericht bezüglich der Übernahme von Cast durch Canadian Pacific:

⁽⁷⁹⁾ Siehe Pressemitteilung der Kommission IP/96/400 vom 8. Mai 1996, in der die Entscheidung der Kommission bekanntgegeben wird, keine Einwände gegen eine Freistellung des St. Lawrence Coordinated Service (SLCS), einer Konsortialvereinbarung über einen gemeinsamen Dienst von CanMar und OOCL zwischen Montreal und Häfen in Nordeuropa, zu erheben.

„Schlußfolgerung

- (129) Der Direktor [für Ermittlungen und Nachforschungen des Kanadischen Kartellamts] gibt zu bedenken, daß die Fusion [von CP und Cast] zu einer wesentlichen Behinderung oder Verringerung des Wettbewerbs auf dem Markt der ungekühlten Containerbeförderung zwischen Ontario und Quebec sowie dem nördlichen europäischen Festland und dem Vereinigten Königreich führen wird bzw. führen kann. Aufgrund verminderter Dienstleistungsmerkmale und Umstiegskosten stellen Massengut- und Break-bulk-Verfrachtungsdienste keinen annehmbaren Ersatz für Containertransportdienste dar.

- (130) Der Direktor gibt zu bedenken, daß mit der Fusion Marktmacht an Canada Maritime übertragen wird, indem das Unternehmen einen Marktanteil von etwa 63 % auf einem Markt erhält, der bereits von hoher Konzentration gekennzeichnet war und für den hohe Zutrittsschranken bestehen. Der Marktanteil des SLCS erhöht sich infolge der Fusion auf ca. 85 %. Die Existenz des SLCS verbessert die Fähigkeit von Canada Maritime, die dem Unternehmen infolge der Fusion übertragene Marktmacht auszuüben.“

- (269) Die Dienste von Hapag Lloyd, ACL und POL sind keine eigenständigen Dienste, da bei der Bedienung von Häfen der USA-Ostküste Halifax erster bzw. letzter Anlaufhafen ist. Es werden also sowohl für direkte Verfrachtungen als auch für Verfrachtungen über die kanadischen Häfen die gleichen Slots verwendet. Die Kommission vertritt die Auffassung, daß es unrealistisch wäre zu glauben, daß ein Linienunternehmen mit sich selbst in Konkurrenz tritt, wenn es um den Verkauf des gleichen Slots je nach der Landbeförderungsstrecke der Fracht geht. Obwohl ein gewisser Grad an Wettbewerb bestehen mag, wird dieses Maß an Wettbewerb dadurch vermindert, daß einige TACA-Parteien zugleich über einen erheblichen Einfluß auf die Wettbewerbsbedingungen auf den Routen zwischen Nordeuropa und Kanada verfügen.

- (270) Selbst wenn die Dienste eigenständig wären, würde dies nicht beweisen, daß sie miteinander unter normalen Marktbedingungen in Konkurrenz stehen. Die Tatsache, daß ein einzelnes

Linienunternehmen einen anderen Preis für Fracht etwa von Birmingham nach Chicago je nachdem berechnet, ob die Fracht über die kanadischen Häfen befördert wird oder nicht, ist kein Beweis für das Vorliegen von Wettbewerb zwischen den beiden Diensten, da das Transportunternehmen durchaus auch andere Gründe für ein unterschiedliches Preisniveau haben kann. Hierbei geht es um die Kreuzpreiselastizität zwischen den beiden Diensten und nicht um die Höhe des Preises. Die TACA-Parteien haben keinen Beleg für den Grad der Kreuzpreiselastizität zwischen den beiden Routen erbracht.

- (271) Anhaltspunkte für den Einfluß der TACA auf die Tätigkeiten der kanadischen Konferenzen finden sich in den nachfolgenden Auszügen aus dem Briefwechsel (Hervorhebungen ergänzt) zwischen dem Canadian-Conference-Sekretariat und Mitgliedern des Joint Inland Committee der kanadischen Konferenzen. Dieser Briefwechsel zeigt auch, daß die Mitglieder der kanadischen Konferenzen über genaue Kenntnisse der Preispraktiken der TACA-Parteien verfügen. Die Erwähnung eines „adjacent trade“ (benachbartes Fahrtgebiet) sind zweifellos eine Anspielung auf die TACA.

„19.5.93 Bezug nehmend auf unser Fax von gestern hat ein Linienunternehmen um Aufnahme von DIC/DOC in die Tagesordnung für die Sitzung am 25. Mai [1993] wie folgt ersucht — Zitat Betr. Anwendung von DIC/DOC — Coatbridge schlägt Diskussion der Anwendung von Aufpreisen/Zusatzgebühren im Zusammenhang mit DIC/DOC ex Coatbridge für nächste Sitzung des Inland Committee vor. Vorschlag von HL [Hapag Lloyd] ist, Aufpreise/Zusatzgebühren nur in den ursprünglichen Netzen anzuwenden und DIC/DOC von allen Zusatzgebühren freizustellen, was dem TAA-Verfahren entsprechen würde. Bitte zur weiteren Diskussion auf die Tagesordnung setzen.

7.6.93 Mit einer Mehrheit von 4:1 hat das Inland Committee vereinbart, daß in Übereinstimmung mit einem benachbarten Fahrtgebiet die 10 Prozent Gefahrgutzulage nur auf die Basisrate zu berechnen ist und nicht auf die Gesamtrate einschließlich DIC/DOC von CD 120/20 Fuß und CD 175/40 Fuß.

9.5.94 Das Joint Inland Committee hat vereinbart, daß in Übereinstimmung mit einem benachbarten Fahrtgebiet alle Erwähnungen von Frachtkahnterminal aus dem Tarif zu streichen sind und daß dort, wo mehr als eine Rate für eine bestimmte Postleitzahl erscheint, die niedrigste anwendbare Rate zu tarifieren ist.

7.11.95 Im Anschluß an unsere Faxmitteilungen vom 31. Oktober und 3. November haben wir nunmehr geänderte Raten erhalten, wie im beigefügten 2. Entwurf von Seite 23-6 aufgeführt. Diese wurden mit denen der Linienunternehmen in einem benachbarten Fahrtgebiet überprüft und entsprechen nunmehr deren Tarif.

26.2.96 Obgleich das Inland Committee im Prinzip den Raten eines anderen Fahrtgebietes folgt, waren in diesem Fall drei Linienreedereien der Ansicht, daß ein solches Vorgehen für sie erhebliche Verluste zur Folge hätte.

26.2.96 Haben gehört, daß in einem benachbarten Fahrtgebiet vereinbart wurde, vorbehaltlich einer endgültigen Einigung zu einem Stichtag die derzeitigen [französischen Straßenfracht-]Raten durchweg um 2 % zu erhöhen. Wir möchten daher vorschlagen, vorbehaltlich der Zustimmung des Inland Committee und daran anschließend der Eigner unsere Raten einer ebensolchen Steigerung zu unterziehen.

29.2.96 Wir nehmen Bezug auf unsere E-Mail vom 26.; der Vorschlag zur Erhöhung unserer Raten um 2 % wurde gestern von den Eignern abgelehnt. Dem voraus ging ein ebensolches Vorgehen in einem benachbarten Fahrtgebiet.“

- (272) Schließlich sei darauf hingewiesen, daß die Continental Canadian Westbound Freight Conference und die Canadian North Atlantic West-

bound Freight Conference⁽⁸⁰⁾ im Oktober 1995 Preissteigerungen für 1996 bekanntgaben, die mit denen der TACA-Parteien (siehe Anhang III) identisch waren.

- (273) Aus all den obengenannten Gründen vertritt die Kommission die Auffassung, daß der Marktanteil der TACA-Parteien bei den über die kanadischen Häfen erbrachten Diensten mit dem Marktanteil der TACA-Parteien bei Direktdiensten zusammengerechnet und nicht als gesonderte Konkurrenz behandelt werden sollte.

Mittelmeer

- (274) Aus den unter den Randnummern 76 bis 83 erörterten Gründen vertritt die Kommission die Auffassung, daß die Mittelmeerdienste nicht zum relevanten Markt gehören.

XI. SCHLUSSFOLGERUNGEN ZUM STAND DES BESTEHENDEN WETTBEWERBS IM TRANS-ATLANTIKVERKEHR

- (275) Die Tatsache, daß der Marktanteil der TACA-Parteien in den Jahren 1994, 1995 und 1996 trotz einer regelmäßigen, wenngleich geringen, Preiserhöhung stabil blieb, läßt darauf schließen, daß der bestehende konferenzexterne Wettbewerb begrenzt ist. Dies kann nicht mit der Behauptung erklärt werden, daß die Frachtraten weiterhin niedrig seien, denn es sind neue Marktteilnehmer in den Atlantikverkehr eingestiegen, insbesondere als Mitglieder der TAA/TACA. Außerdem erklärt der Umstand, daß — mit Ausnahme von TMM und Tecomar — die neuen TACA-Parteien neue Marktteilnehmer sind, also keine Stammkundschaft hatten, die relative Stabilität des Gesamtmarktanteils der TACA-Parteien, obwohl ihre Anzahl gewachsen ist. Ebenso erklärt es der Umstand, daß diese neuen Marktteilnehmer eigentlich keine Kapazität einbrachten.

⁽⁸⁰⁾ Mitglieder: ACL, Canada Maritime/Cast, Hapag Lloyd, OOCL und POL. Frachtverkehr über kanadische Häfen ist von diesen Tarifen nicht betroffen. Folgende Preiserhöhungen mit Wirkung vom 1. Januar 1996 wurden angekündigt: Sämtliche Frachtraten werden bei allgemeiner Ladung um 110 USD je 20-Fuß-Container bzw. 160 USD je 40-Fuß-Container und die entsprechenden Sondertarife für Spezialausrüstung (oben offene Container und Flachcontainer) auf 400 USD bzw. 500 USD steigen.

XII. POTENTIELLER WETTBEWERB: ANDERE BETREIBER VON LINIENDIENSTEN

- (276) Die TACA-Parteien haben geltend gemacht, daß der potentielle Wettbewerb ein Hauptfaktor im Atlantikverkehr ist. Die Quellen dieses Wettbewerbs sind angeblich bereits im Atlantikfahrtgebiet tätige Seeverkehrsunternehmen, die die Anzahl der von ihnen beförderten Container ohne große Ausgaben und technische Schwierigkeiten erhöhen können, sowie bislang nicht im Atlantikverkehr tätige Container-Seeverkehrsunternehmen als Seiteneinsteiger.
- (277) Bevor diese nacheinander diskutiert werden, ist zunächst der von den TACA-Parteien als Beleg eingereichte Sachverständigenbericht zu erörtern.

A. Dynamar-Bericht

- (278) Da sich die TACA-Parteien auf einen der Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte beigefügten Bericht berufen, richtete die Kommission am 18. September 1997 an die TACA-Parteien ein formales Auskunftersuchen folgenden Inhalts:

Der Erwiderung ist ein von Dynamar erstellter Bericht vom 30. August 1996 als Anhang 10 beigefügt. Bitte übermitteln Sie ausführliche Angaben zu allen Anweisungen, die Dynamar von oder im Namen der TACA-Parteien hinsichtlich der Erarbeitung dieses Berichts erteilt wurden. Sofern diese Anweisungen im Schriftwechsel oder anderen Dokumenten zur Erarbeitung früherer Berichte von Dynamar enthalten sind, übermitteln Sie bitte auch Kopien dieser Dokumente.

- (279) In ihrer Antwort beanspruchten die TACA-Parteien ein Aussageverweigerungsrecht im Hinblick auf „Anweisungen, die einem sachverständigen Zeugen von oder im Auftrag eines Beteiligten in einem Verwaltungs- oder Gerichtsverfahren erteilt wurden“. Dieser Anspruch wurde in der Anhörung am 6. Mai 1996 erneut geäußert.

- (280) Nach Ansicht der Kommission ist es nicht erwiesen, daß nach Gemeinschaftsrecht ein Aussageverweigerungsrecht für Berichte gilt, die nicht im Rahmen eines Mandant-Anwalt-Verhältnisses erstellt wurden. Selbst wenn in bezug auf derartige Berichte ein Zeugnisverweigerungsrecht gälte, würde die Kommission nicht akzeptieren, daß Anweisungen an den sachver-

ständigen Zeugen darunter fallen, wenn sich die betroffene Partei auf einen von diesem Sachverständigen erarbeiteten Bericht beruft.

- (281) In diesem Zusammenhang stellt die Kommission fest, daß ihre eigene diesbezügliche Praxis unlängst klargestellt wurde:

Studien

Werden Studien zum Zwecke ihrer unmittelbaren oder mittelbaren Verwendung im Rahmen eines Verfahrens oder eines speziellen Falles in Auftrag gegeben, so sind sie unbeschadet ihrer Erheblichkeit einsehbar. Dies betrifft nicht nur ihre Ergebnisse (Berichte, Statistiken usw.), sondern auch den Schriftwechsel der Kommission mit dem jeweiligen Vertragspartner, das Lastenheft und die Methodologie der jeweiligen Studie. Schriftsätze über die finanziellen Aspekte einer Studie und die Aktenzeichen des Vertragspartners sind jedoch in dessen Interesse vertraulich zu behandeln⁽⁸¹⁾.

- (282) Nach Ansicht der Kommission besteht der Zweck der Bereitstellung dieser Zusatzinformation darin, allen Beteiligten eine Beurteilung der Zuverlässigkeit der von einem Sachverständigen gezogenen Schlußfolgerungen zu ermöglichen; fehlen diese Zusatzinformationen bei einem Bericht, so ist es schwierig, den Beweiswert eines Berichts zu beurteilen. Im vorliegenden Fall haben sich die TACA-Parteien nicht bemüht, ihre Weigerung zur Bereitstellung der gewünschten Informationen zu begründen, und unter diesen Umständen ließe sich gerechtfertigterweise folgern, daß die Schlußfolgerungen des Berichts aufgrund der dem Sachverständigen erteilten Anweisungen beschönigt wurden.

B. Mobilität der Flotten

- (283) In der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 wird die Rolle des potentiellen Wettbewerbs als Mittel zur Kontrolle der Marktmacht von Schifffahrtskonferenzen betont:

„Ferner übt die Mobilität der Flotten, welche die Angebotsstruktur im Seeverkehr kennzeichnet, einen ständigen Wettbewerbs-

druck auf die Konferenzen aus, die in der Regel nicht die Möglichkeit haben, den Wettbewerb für einen wesentlichen Teil der betreffenden Seeverkehrsdienste auszuschalten.“

- (284) Es ist allgemein anerkannt (siehe Randnummer 365), daß ein Schifffahrtsunternehmen in einem wichtigen Fahrtgebiet wie dem Nordatlantik im Wettbewerb ausgesprochen benachteiligt ist, wenn es keinen wöchentlichen und hier am besten einen regelmäßigen wöchentlichen Dienst anbieten kann.

- (285) Wöchentliche Dienste sind zu einem wesentlichen Bestandteil der Lieferkette vom Hersteller zum Endverbraucher geworden. Lange Abstände zwischen den Fahrten bringen für die Verlader unter Umständen erhöhte Kosten mit sich, da sie an beiden Enden der Lieferkette höhere Lagerbestände halten müssen. Noch teurer kann dies bei verderblichen Gütern werden. Es kommt also nicht nur zu Verzögerungen in der Lieferkette mit daraus resultierenden Verzögerungen bei der Bezahlung hergestellter Güter, sondern auch zu Lagerkosten und zu einem eventuellen Wertverlust der Güter infolge einer verspäteten Anlieferung.

- (286) Ein regelmäßiger Wochendienst wird gegenüber Fahrten in zehn-, zwölf- oder gar vierzehntägigem Abstand bevorzugt, da die Verlader somit leichter vorausplanen können, ohne erst nachsehen zu müssen, ob ein Schiff zur Verfügung steht, wenn es gebraucht wird. Dieser Umstand ist den Erbringern und Nutzern regelmäßiger Beförderungsdienstleistungen hinreichend bekannt. So verlangen Passagiere und insbesondere Geschäftsreisende von den Fluggesellschaften tägliche oder sogar stündliche Flüge, Bahnreisende und Fährschiffnutzer erwarten, daß die Angebote nicht nur regelmäßig, sondern auch dahingehend berechenbar sind, daß ein Fahrplan relativ leicht zu verstehen und zu merken ist.

C. Kosten der Kapazitätserweiterung

- (287) Allgemein wird die Wahrscheinlichkeit eines potentiellen Wettbewerbs durch die besonderen Merkmale des Atlantikverkehrs wesentlich verringert. Der Atlantikverkehr ist aufkommensstark und erfordert regelmäßige Dienste mit hohem Kapazitätsangebot. Die Reedereien sind auf genügend große, moderne Schiffe angewiesen, müssen einen wöchentlichen Dienst betrei-

⁽⁸¹⁾ Mitteilung der Kommission über interne Verfahrensvorschriften für die Behandlung von Anträgen auf Akteneinsicht in Fällen einer Anwendung der Artikel 85 und 86 EG-Vertrag, der Artikel 65 und 66 EGKS-Vertrag und der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates (ABl. C 23 vom 23.1.1997, S. 3).

ben und eine ausreichende Anzahl Häfen anlaufen. Schätzungen zufolge ermöglicht gegenüber einem Schiff mit 2 500 TEU eine Ladekapazität von 4 000 TEU Kosteneinsparungen in Höhe von 30 % bis 40 % je Slot Ladekapazität.

- (288) Ein regelmäßiger Wochendienst, bei dem drei oder vier Häfen in Nordeuropa angelaufen werden und das Gleiche in den Vereinigten Staaten, erfordert den Einsatz von fünf Schiffen von ähnlicher Geschwindigkeit und Tragfähigkeit und dazu Container mit dem dreifachen Ladevermögen der eingesetzten Schiffe. Die Kosten der Einführung eines solchen Dienstes lägen bei 500 Mio. USD zuzüglich der damit verbundenen Inlandskosten für Geschäftsführung und Verwaltung.

D. Quereinstieg bei Containerschiffen

- (289) Die grundsätzlichen Bemerkungen der Kommission zur Mobilität der Flotten und zur Offenheit der Linien-Seetransportmärkte werden unter den Randnummern 350 bis 357 ausgeführt. Es läßt sich jedoch nachweisen, daß im konkreten Fall der TACA der potentielle Wettbewerb durch die Mobilität der Flotten kaum wirksam werden kann.

- (290) Diese Situation ergibt sich aus zwei Tatbeständen: Erstens sind bereits nahezu sämtliche großen Linienschiffahrtsunternehmen im Atlantikverkehr präsent (auf die Ausnahmen wird weiter unten eingegangen), und zweitens ist es unwahrscheinlich, daß kleinere Reedereien in diesen Markt einsteigen.

Die Zeiten, da ehrgeizige und opportunistische Unternehmer regelmäßig kleine Transatlantikgeschäfte ins Leben riefen, meist mit einer Chartertonnage von weniger als 1 000 TEU, sind lange vorbei. Solche Art von Unternehmungen sind den unerbittlichen und gnadenlosen Gesetzen des Marktes zum Opfer gefallen ⁽⁸²⁾.

- (291) Zudem zeigt die Entwicklung der Mitgliederliste der TACA, daß seit Einrichtung der TAA bis zur Einführung des Cosco/K Line/Yangming-Dienstes im Jahre 1997 (siehe Randnummer 263) alle bedeutenden potentiellen Wettbewerber im

transatlantischen Seeverkehr tätig geworden sind, indem sie der TAA/TACA beitraten ⁽⁸³⁾.

Version I (28/8/92) — 11 Reedereien

ACL

Hapag Lloyd

P&O

Nedlloyd

Sealand

Maersk

MSC

OOCL

POL

DSR/Senator

Cho Yang

Version II (12/3/93) — 12 Reedereien

NYK

Version III (31/3/93) — 13 Reedereien

NOL

Version IV (7/4/93) — 15 Reedereien

TMM

Tecomar

Version V (26/8/94) — 16 Reedereien

Hanjin

Version VI (31/8/95) — 17 Reedereien

Hyundai

- (292) Am 30. Januar 1996 schrieb Olav Rakkenes, der Vorsitzende der TACA (und zugleich Vorsitzender von ACL) folgendes an Hanjin:

⁽⁸³⁾ TMM und Tecomar waren zwar bereits im transatlantischen Seeverkehr tätig, ohne der Konferenz anzugehören, beförderten jedoch — in vollen Containern gerechnet — z. B. im zweiten Quartal 1995 weniger als 1 % bzw. 2 % der gesamten Fördermenge der TACA.

⁽⁸²⁾ Drewry, Global Container Markets, S. 87.

„Wie ich jeder Linienreederei gesagt habe, die sich um Zugang zum Markt bemüht: Kommt und redet mit mir, und wir werden alles tun, was wir können, um euch bei der Erreichung dieses Ziels zu helfen.“

(293) Es ist ganz besonders bezeichnend, daß keines der vier zwischen 1992 und 1996 im Fahrtgebiet tätig gewordenen asiatischen Beförderungsunternehmen (NYK, NOL, Hanjin und Hyundai) auf eigene Faust den Wettbewerb mit den TACA-Parteien aufgenommen hat. Überdies wurde ihnen durch mehrere Vereinbarungen mit den TACA-Parteien ermöglicht, ohne den unter diesen Umständen normalerweise zu erwartenden Wettbewerb auf dem Markt Fuß zu fassen. Dies zeigt, daß ein Zugang zum Transatlantikverkehr mit der Zustimmung der TACA-Parteien verhältnismäßig leicht möglich ist.

(294) Hanjin und Hyundai erhielten die Möglichkeit, über das Chartern von Slots Zutritt zum Markt zu erlangen, ohne dafür in eigene Schiffe investieren zu müssen. Die TAA/TACA hat angeführt, daß es sich bei diesen Unternehmen um starke potentielle Konkurrenten handelt; tatsächlich jedoch hat es die TAA erreicht, daß die beiden Unternehmen im atlantischen Fahrtgebiet nicht als unabhängige Reedereien tätig wurden, sondern als TACA-Parteien.

(295) Das soll nicht heißen, daß der Marktzugang mittels Slotcharter-Vereinbarungen unter Verzicht auf eigene Tonnage in jedem Falle wettbewerbswidrig ist. Es ist darauf abzustellen, ob mit den Vorteilen einer solchen Zusammenarbeit Veränderungen der Wettbewerbsstruktur wie die Ausschaltung potentiellen Wettbewerbs einhergehen.

(296) Die Absorption potentiellen Wettbewerbs wurde im vorliegenden Fall teilweise durch die Praxis der TACA möglich, Verladern Servicekontrakte mit einem zweistufigen Ratenpreis-System anzubieten, und durch die Tatsache, daß die Mehrheit der TACA-Parteien nicht um die Beteiligung an Servicekontrakten mit NVOCC miteinander konkurriert (siehe Randnummern 150 und 151). Was das zweistufige Ratensystem und die Ausschaltung des Wettbewerbs betrifft, so sind die Folgen im wesentlichen die gleichen wie die in

der TAA-Entscheidung unter den Randnummern 341, 342 und 343 beschriebenen⁽⁸⁴⁾

(297) Zwei große Reedereien — American President Lines (APL) und Mitsui OSK Lines Ltd (Mitsui) — sind vor kurzem im transatlantischen Seeverkehr tätig geworden, allerdings nicht unter dem Dach der TACA. Beide sind jedoch in anderen Fahrtgebieten mit TACA-Unternehmen verbunden.

(298) APL und Mitsui sind bereits im Transpazifik-Verkehr OOCL-Partner⁽⁸⁵⁾. APL ist Mitglied der TransPacific Westbound Rate Agreement, der Trans-Pacific Conference of Japan, der Asia North America Eastbound Rate Agreement und

⁽⁸⁴⁾ Siehe Fußnote 7. Die Randnummern 341, 342 und 343 lauten wie folgt:

„(341) Der eigentliche Zweck der Einführung differenzierter Frachtraten in einem Fall wie dem der TAA ist es, in die Vereinbarung unabhängige Reedereien einzubinden, die ohne diese ihnen eingeräumte Möglichkeit zur Unterbietung der alten Konferenzmitglieder Outsider bleiben und insbesondere bei den Preisen weiterhin im Wettbewerb zu der Konferenz treten würden. Für die alten Konferenzmitglieder besteht der Vorteil darin, daß die Aktivität und damit der Wettbewerb der Outsider begrenzt wird. Ein derartiges System führt zu einer erheblichen Einschränkung des tatsächlichen Wettbewerbs der Outsider, deren Existenz der wichtigste Garant für die den Schiffahrtskonferenzen gewährte Gruppenfreistellung ist.

(342) Dieses Ziel, das die eigentliche Natur der TAA offenbart, geht eindeutig aus verschiedenen, bereits früher in dieser Entscheidung genannten Punkten hervor. Verwiesen wird in diesem Zusammenhang auf die ... Beschreibung der jüngsten Geschichte des Verkehrs, ferner auf den zusammenfassenden Bericht über eine Sitzung aller TAA-Mitglieder in Genf am 13. Januar 1992 (siehe Fußnote 76) und schließlich auf die Rede, die der Präsident der der TAA angehörenden Senator-Linie kurz vor Inkrafttreten der Vereinbarung gehalten hat.

(343) Mit dieser Art von Vereinbarung soll das, was in Wirklichkeit eine Vereinbarung mit konferenzunabhängigen Reedereien, die in der Preisgestaltung flexibel bleiben wollen, ist, für eine Konferenz ausgegeben werden. Es handelt sich nicht um eine echte Schiffahrtskonferenz, sondern um eine Vereinbarung zwischen einer Konferenz (d. h. zwischen den „strukturierten Mitgliedern“, die in dem Frachtraten- und dem Servicekontraktausgleich mitwirken) und konferenzunabhängigen Reedereien (d. h. den „nichtstrukturierten Mitgliedern“) ... Für diese Art von Vereinbarungen gilt die den traditionellen Konferenzen gewährte Gruppenfreistellung nicht.“

⁽⁸⁵⁾ FMC-Vereinbarung Nr. 203-011468. APL/MOL/OOCL Asia-Pacific Alliance Agreement („A-Pac“).

der TransPacific Stabilization Agreement. Sowohl APL als auch Mitsui OSK sind Mitglied der Far Eastern Freight Conference, die im Nordeuropa—Fernost-Verkehr tätig ist und der auch die folgenden TACA-Parteien angehören: DSR, Hapag Lloyd, Maersk, NOL, NYK, OOCL, P&O Nedlloyd, Sea-Land.

- (299) Schließlich verringert sich, wie unter den Randnummern 355 und 356 erörtert werden wird, angesichts der Kosten des Ausstiegs aus dem Atlantikverkehr mit dem sich daraus ergebenden Schaden für den Ruf und die Wettbewerbsstellung andernorts und geringeren Aussichten auf einen Wiedereinstieg in das Fahrtgebiet der Anreiz zum Beitritt.

E. Konkurrenz durch Nichtcontainerschiffe

- (300) Die TACA-Parteien haben angeführt, daß sie dem potentiellen Wettbewerb von Nichtcontainerschiffen ausgesetzt sind, da sich diese Schiffe so umrüsten lassen, daß sie Container oder eine größere Anzahl von Containern befördern können. Daraus ziehen sie den Schluß, daß Nichtcontainerbetreiber auf dem relevanten Markt umgehend in der Lage sind, ihre Beförderungsmenge um ca. 200 000 TEU zu erhöhen, was etwa 15 % der Kapazität der TACA-Parteien entspricht. Zur Untermauerung dieser Behauptung berufen sich die TACA-Parteien ausschließlich auf den Dynamar-Bericht, dessen Beweiswert unter den Randnummern 278 bis 282 erörtert wird.

- (301) Grundsätzlich kann jedes Schiff Container befördern, und die unter den Randnummern 85 und 86 aufgeführten Marktanteile umfassen auch Container, die auf nicht vollständig containerisierten Schiffen transportiert werden. Die Auswirkungen potentiellen Wettbewerbs seitens der Betreiber nicht vollständig containerisierter Schiffe könnten nur dann von Belang sein, wenn die beiden folgenden Voraussetzungen erfüllt sind. Es wäre nachzuweisen, daß erstens die Erbringer derartiger Dienste mit den TACA-Parteien wirtschaftlich zu gleichen Bedingungen konkurrieren können, und zweitens daß die Kunden die Beförderung auf einem nicht vollständig containerisierten Schiff als funktional austauschbar mit der Beförderung auf einem vollständig containerisierten Schiff betrachten.

- (302) Wenn man die Erfüllung des ersten dieser kumulativen Tests betrachtet, ist unbedingt zu

beachten, daß die Eigenschaften und die Leistung nicht vollständig containerisierter Schiffe in hohem Maße von denen voll containerisierter Schiffe abweichen:

„Es ist vollkommen klar und läßt sich bereits fast aus den Bezeichnungen ableiten, daß die Kapazität von zellulären Containerschiffen effizienter und produktiver ist als nicht mit Zellengerüsten ausgestatteter Laderaum, wenn es um die Beförderung von Einheitsladung [d. h. von Containern] geht, und somit im Hinblick auf das Gleichgewicht von Angebot und Nachfrage eine größere Rolle spielt. Jeder Slot auf einem Zellschiff bietet mehr Containertransportkapazität pro Jahr als ein Slot auf einem nichtzellulären Frachter, da das Zellschiff

— weniger Zeit im Hafen verbringt,

— in der Regel eine höhere Seegeschwindigkeit aufweist und

— im regulären Liniendienst fährt“⁽⁸⁶⁾.

„Während Ro-Ro-Schiffe 80 % der Produktivität eines Zellschiffes oder mehr erreichen können, ist die Leistungsfähigkeit von Semicontainerschiffen bzw. ‚Container-Massengutfrachtern‘ aufgrund ihrer Geschwindigkeit und der Hafenumschlagszeit weitaus geringer. Insgesamt läßt sich das Produktivitätsverhältnis zwischen Zellen- und Nichtzellenkapazität durchaus mit 2:1 einschätzen“⁽⁸⁷⁾.

- (303) Neben den Leistungsmerkmalen, die gegen eine angebotsseitige Umrüstung sprechen, gibt es auch eine Reihe technischer Eigenschaften. Dazu gehört erstens der zusätzliche Kostenaufwand für die Containerbeförderung auf Schiffen, die nicht als Containerschiffe gebaut wurden. Diese Kosten sind sowohl einmalig dahingehend, daß Ketten und Befestigungselemente gekauft werden müssen (Dynamar zufolge mit einem Kostenaufwand von etwa 150 ECU je Slot) als auch variabel in dem Sinne, daß die Arbeitskosten für das Beladen von Nichtcontai-

⁽⁸⁶⁾ Drewry, Global Container Markets, S. 69.

⁽⁸⁷⁾ Drewry, Global Container Markets, S. 71.

nerschiffen mit Containern höher sind als bei Containerschiffen. Zu berücksichtigen sind ferner die zusätzlichen Hafenkosten beim Transport von Containern auf solchen Schiffen, die sich aus den längeren Ladezeiten und folglich längeren Liegezeiten im Hafen ergeben.

- (304) Der zweite Grund, weshalb die potentielle Kapazität nicht vollständig containerisierter Schiffe geringer ist, als die TACA-Parteien behaupten, liegt darin, daß die Betreiber derartiger Schiffe nicht die gleichen Containerflotten besitzen wie die Betreiber vollcontainerisierter Schiffe. In der Regel verfügt jede TACA-Partei über drei Container für jeden von ihr betriebenen Schiffslot. Viele Betreiber von Break-bulk-Diensten besitzen gar keine Container. Dieser Umstand ist deshalb so bedeutend, wenn man bedenkt, daß „der Containerbestand weltweit selten — und schon gar nicht in den letzten zehn oder mehr Jahren — ausgereicht hat, um die gesamte nominale Containerschiffkapazität der Nichtzellenflotte auszulasten“⁽⁸⁸⁾. Hinzu kommt, daß die Betreiber nicht vollständig containerisierter Schiffe im allgemeinen nicht dieselben landseitigen Anlagen besitzen wie die Betreiber vollcontainerisierter Schiffe.

- (305) Was die Kunden anbelangt, akzeptiert die Kommission nicht, daß die große Mehrheit der Kunden der TACA-Parteien die Beförderung auf einem vollcontainerisierten Schiff als substituierbar mit dem Transport auf einem Stückgut- oder Neo-bulk-Frachter betrachten. Diese Tatsache läßt sich aus dem folgenden Auszug aus einer Werbeanzeige für ACL vom Januar 1997 erkennen:

„Glauben Sie nicht, wenn Ihnen Ihre Reederei weismachen will, daß Ihre Fracht sicher an Deck verstaut wird. *Auf der Fahrt über den Nordatlantik muß eine Ladung unter Umständen ganz schön was einstecken [...] Im Gegensatz zu Unternehmen, die ihre Container lediglich festbinden, ist Containerfracht von ACL auch durch einzigartige Zellergerüste gesichert.*“

- (306) Sonstige Unterschiede im Hinblick auf Kunden sind fehlende reguläre wöchentliche Fahrten sowie der Umstand, daß nicht vollständig containerisierte Schiffe oftmals andere Hafenterminals oder Liegeplätze nutzen als Containerschiffe, so daß es zu Unzulänglichkeiten beim Umschlag auf die anderen Verkehrsträger kommt.

XIII. PRESENTWICKLUNG

A. Durchschnittliche Erlöse und Preise

- (307) In der Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte machten die TACA-Parteien entgegen den von den europäischen Verladeverbänden vorgelegten und in der Mitteilung der Beschwerdepunkte erwähnten Angaben geltend, „that, for many shippers, 1996 service contract rates are lower than 1994 rates“ [„daß für viele Verlader die Servicekontraktraten von 1996 geringer sind als die von 1994“]. Weiter machten die TACA-Parteien in der Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte geltend, „that TACA class tariff rates have been reduced in August 1996“ [„daß die TACA-Klassentarifraten im August 1996 gesenkt wurden“].
- (308) Um diese Behauptungen zu bewerten und ins richtige Verhältnis zu setzen, hat die Kommission sowohl die von den TACA-Parteien (insgesamt und einzeln) je TEU erzielten Erlöse als auch die in einer Reihe von Servicekontrakten enthaltenen Preisbewegungen untersucht. Bei sämtlichen im folgenden genannten Angaben handelt es sich um Istzahlen, die nicht inflationsbereinigt sind.
- (309) Vor der Erörterung dieses Zahlenmaterials sei noch auf eine Reihe von Punkten hinsichtlich der Preisentwicklung für von den TACA-Parteien erbrachte Linienschiffahrtssdienste aufmerksam gemacht. Erstens ist es vor allem aufgrund der komplizierten diskriminierenden Preisstruktur der TACA sehr schwierig, Preise für einzelne Waren nachzuvollziehen. Daher bleibt bei der Betrachtung der Durchschnittserlöse unberücksichtigt, daß der Frachtmix für das Endergebnis von grundsätzlicher Bedeutung ist.
- (310) Zweitens bleibt bei den Durchschnittserlösen unberücksichtigt, daß die Kapazitätsauslastung der einzelnen TACA-Parteien sehr unterschiedlich ist. Das heißt, daß Durchschnittserlöse einer bestimmten Höhe für das eine Linienunternehmen sehr profitabel sein können, für das andere aber nicht.

⁽⁸⁸⁾ Drewry, Global Container Marketes, S. 70.

- (311) Drittens darf nicht außer acht gelassen werden, daß sich die Handelsbedingungen in den drei wichtigsten Fahrtgebieten der Welt in den letzten Jahren ausgesprochen unterschiedlich gestaltet haben. Sowohl der Transpazifik- als auch der Nordeuropa—Fernost-Verkehr sind hinsichtlich der Frachtraten erheblich unter Druck geraten. Im *Journal of Commerce* hieß es am 18. Oktober 1996:

„Der Atlantik ist die einzige große Schifffahrtsroute, die dieses Jahr keinem erbitterten Preiskrieg ausgesetzt war. Während die Preise auf den Pazifik- und Europa—Asien-Strecken im Laufe des letzten Jahres deutlich gefallen sind, bleiben die Atlantikfrachtraten recht stabil.“

- (312) Drewry⁽⁸⁹⁾ schreibt:

„Der Transatlantikverkehr war Anfang der neunziger Jahre ein armer Verwandter der Haupttrouten und konnte — da stärker gesättigt und ohne Möglichkeit, sich den magischen ‚x-Faktor Asien‘ zunutze zu machen — mit den hohen Wachstumsraten nicht mithalten. Die im Jahre 1992 gemeldeten Gesamtverluste der Schifffahrtsunternehmen beliefen sich auf 400 Mio. USD (ein Umsatzerlösminus von schätzungsweise 22 %). Seither hat sich jedoch im Zuge der gemeinsamen Anstrengungen der Reedereien von TAA/TACA das Blatt grundlegend gewendet, und für 1996 wird den Prognosen zufolge für dieses Fahrtgebiet ein Gesamtüberschuß von 350 Mio. USD mit einer sehr soliden Spanne von 10,1 % (1995: +9,1 %) erwartet, so daß der Atlantikverkehr zum gewinnträchtigsten Ost—West-Markt wird. Mögen TAA und TACA für die Unternehmen auch viel nachteilige Publicity verursacht haben, von den hohen Gerichtskosten ganz zu schweigen — angesichts des nunmehr erreichten Aufschwungs hat es sich offenbar zweifellos gelohnt, diesen Preis zu zahlen. Die Rentabilitätsaussichten für den Rest des Jahrzehnts sind für die Reedereien (von ordnungspolitischen Unwägbarkeiten abgesehen) außerordentlich günstig und lassen kaum Anzeichen von Instabilität bei Frachtraten und Frachtaufkommen erkennen.“

- (313) Viertens ist es bezeichnend, daß zwischen März 1993 und August 1995 vier der mächtigsten Linienschifffahrtsunternehmen der Welt (NYK, NOL, Hanjin und Hyundai) in den Nordeuropa—USA-Verkehr eingestiegen sind, ohne

daß sich sichtbare negative Auswirkungen auf die Preise ergeben hätten.

- (314) Bevor wir uns den tatsächlichen Preissteigerungen zuwenden, sei noch einmal ins Gedächtnis gerufen, daß die TACA-Parteien am 9. März 1995 mit der FMC der USA vereinbarten, die Tarif- und Servicekontraktraten für den Rest des Jahres 1995 auf den Stand vom 31. Dezember 1994 zu senken. Diese Rücknahme der Raten bedeutet, daß der Preisanstieg für von den TACA-Parteien im Rahmen der TAA und der TACA erbrachten Dienstleistungen insgesamt geringer ausfällt, als dies ohne die ordnungspolitische Intervention der US-Behörden der Fall gewesen wäre.

- (315) Die den TACA-Reedereien entstandenen Kosten für die Senkung der Frachtraten wurden von der FMC auf eine Größenordnung von 60—70 Mio. USD geschätzt. Was die einzelnen Verlader betrifft, haben die TACA-Parteien in der Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte erklärt, daß die Rücknahme der Steigerungen ab Abrechnungstermin (also nicht mit Wirkung für die ersten zehn Wochen des Jahres 1995) in folgendem Umfang erfolgte:

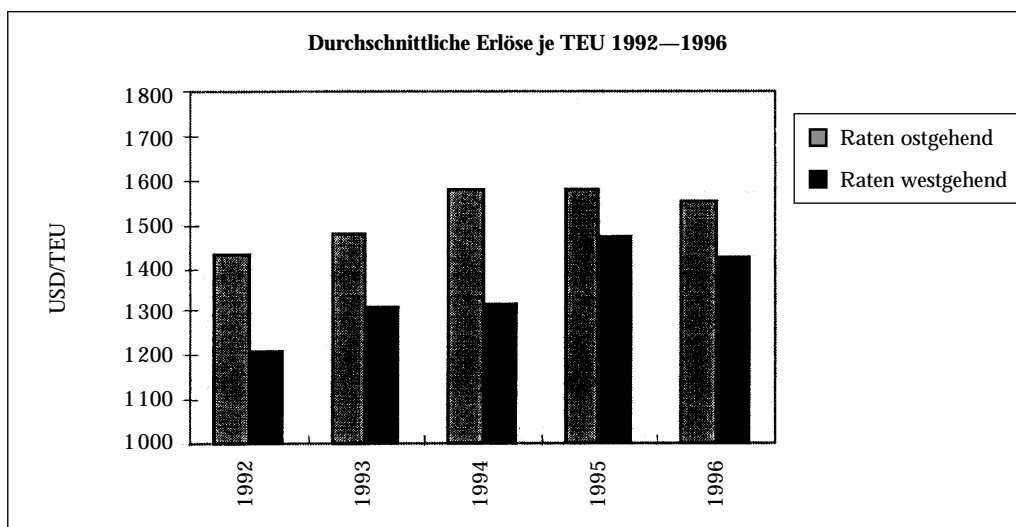
(%)		
Aus Frankreich:	Eisen und Stahl	23
	ungefährliche chemische Erzeugnisse	7
	Papier	17
Aus Deutschland:	Kfz-Ersatzteile	12
	Kfz-Elektrik	12
	Computer und Computerteile	13
	elektrisches/medizinisches Gerät	10
Aus den Niederlanden:	Maschinenteile	11
	Milcherzeugnisse	14
Aus Dänemark:	Fleisch	7
	Milcherzeugnisse (Trockencontainer)	11
	Milcherzeugnisse (Kühlcontainer)	3
	Kekse	11
	Möbel	11

⁽⁸⁹⁾ Drewry, Global Container Markets, S. 8.

		(%)
Aus dem Vereinigten Königreich:	ungefährliche che- mische Erzeugnisse	6
	Getränke	4
Aus Belgien:	ungefährliche che- mische Erzeugnisse	10
	gefährliche che- mische Erzeugnisse	9

(316) Da die TACA-Parteien der Kommission die Übermittlung von Hafen—Hafen-Preisen mit der Begründung verweigerten, dies sei zu schwierig, sind in Tabelle 9 Angaben zum durchschnittlichen Erlös je TEU für die TACA-Parteien insgesamt im Zeitraum 1992 bis 1996 ausgewiesen.

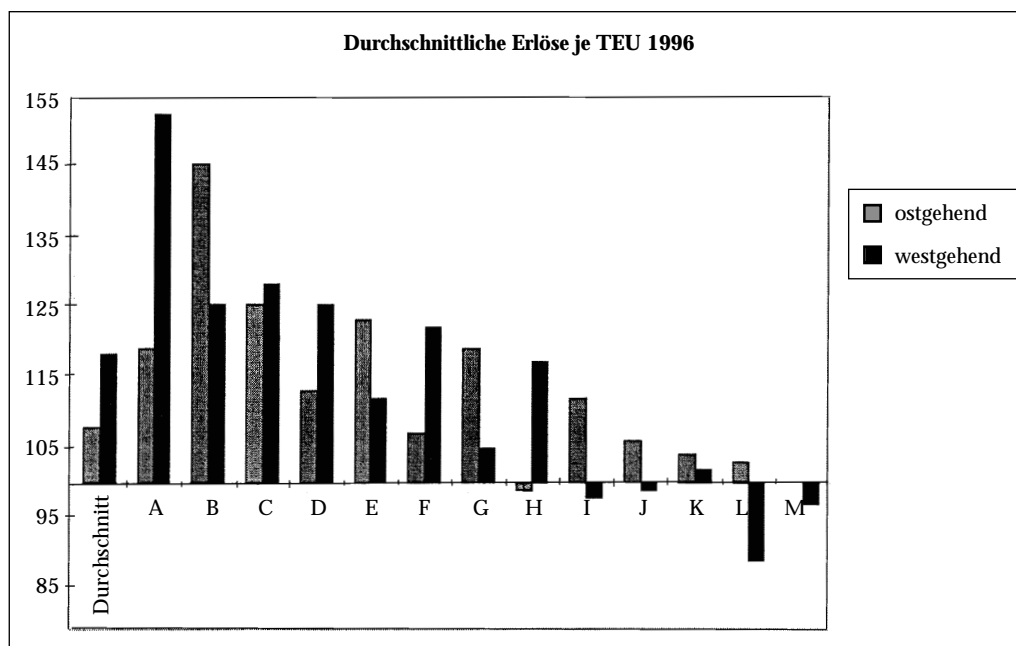
Tabelle 9



(317) Aus Tabelle 9 geht hervor, daß sich die durchschnittlichen Umsatzerlöse je TEU ostgehend 1994 gegenüber dem Wert von 1993 um etwa 7 % erhöht haben. Im Jahr 1995 lagen die Durchschnittserlöse je TEU westgehend um etwa 11 % über der Zahl von 1994 und hätten noch weiter zugenommen, wären die TACA-Parteien nicht von der FMC gezwungen worden, ihre 1995er Raten auf den Stand von 1994 zurückzusetzen. Ungeachtet dieser Preissteigerungen erhöhten die TACA-Parteien ihr Beförderungsaufkommen auf dem relevanten Markt 1995 gegenüber dem Vorjahr um 5,4 %.

(318) Im Durchschnitt steigerten die TACA-Parteien ihre Erlöse je TEU (d. h. den vom Ver-lader zu zahlenden Durchschnittspreis für den Seetransport einer TEU) zwischen 1992 und 1996 um 8 % im ostgehenden und um 18 % im westgehenden Verkehr. Hinter diesem Mittelwert bleibt jedoch verborgen, daß viele der TACA-Parteien den Durchschnitt erheblich überbieten konnten, wie aus Tabelle 10 ersichtlich ist.

Tabelle 10



- (319) Tabelle 10 ist im Zusammenhang mit Tabelle 6 (Marktanteilsschwankungen) zu betrachten, zeigt sie doch, daß es einer Reihe von TACA-Parteien gelungen ist, ihre durchschnittlichen Umsatzerlöse je TEU ohne jeden Marktanteilsverlust erheblich zu steigern. Andererseits hatten einige TACA-Parteien einen Rückgang der Durchschnittserlöse je TEU zu verzeichnen, ohne daß ihnen offenbar ein höherer Marktanteil zukam.

B. Statistische Analyse der Preisentwicklung im Seetransport- und EG-Landtransportabschnitt von TAA/TACA-Servicekontrakten, 1992—1997

Methoden

- (320) Es wurde eine Liste der Servicekontrakte des Jahres 1996 mit Preisangaben für die EG-Landtransportsegmente angelegt. Anhand dieser Liste erfolgten eine Erhebung über die Kontrakte der anderen Jahre und die Ermittlung einer Gruppe von Kontrakten als Analysegrundlage. Voraussetzung für die Wahl einer Gruppe von Kontrakten zwischen einem bestimmten Verlader und der Linienkonferenz war das Vorliegen von mindestens einem der Vorgabekriterien erfüllendem Kontrakt aus dem Jahr 1992 und einem solchen Vertrag aus dem Jahr 1996 bzw. bei geringerer Priorität das Vorliegen jeweils eines Kontrakts

von 1993 und von 1996. In die Erhebung aufgenommen wurden sämtliche verfügbaren Kontrakte des Jahres 1992 mit entsprechendem Gegenkontrakt 1996 sowie ca. 40 % der verfügbaren Kontrakte des Jahres 1993 mit entsprechendem Gegenkontrakt des Jahres 1996. In der Erhebung der Kontrakte des Jahres 1993 wurde der letzte erfaßte Vertrag durch die chronologische Reihenfolge in bezug auf die Liste der Kontrakte des Jahres 1996 bestimmt, d. h. die Erhebung endete nach etwa 40 % der Liste der entsprechenden Kontrakte.

- (321) Um in die Erhebung einbezogen zu werden, mußten die Kontrakte folgende Kriterien erfüllen: Für mindestens eine identische Ware oder Warengruppe auf mindestens einer identischen Route mußten im jeweiligen Kontrakt gesonderte nichttarifbezogene westgehende Seetransport- und EG-Landtransportraten angegeben sein. Es wurden nur westgehende Raten analysiert, um die Auswirkungen der Tätigkeit der TACA-Parteien auf europäische Exporteure in den Mittelpunkt zu stellen. Kamen in allen Kontrakten zwischen dem jeweiligen Verlader und der Konferenz mehr als zwei EG-Landtransportwege vor, so wurden zwei Routen willkürlich ausgewählt; die Währung, in der die Frachtratenangabe erfolgte, wurde beibehalten, sofern für jede Route jedes Jahr die gleiche Währung verwendet wurde. Auf eine Umrechnung wurde verzichtet, um Verzerrungen aufgrund von Wechselkursschwankungen zu vermeiden. Alle

sowohl 1992/93 als auch 1996 auftretenden Waren und Seetransporttrouten wurden für sämtliche relevanten Containertypen/-größen untersucht, so daß bei umfangreichen Kontrakten (z. B. [Geschäftsgeheimnisse]) bis zu 144 verschiedene Preise pro Jahr und bis zu 576 Preise für den Kontrakt über den vollen Erhebungszeitraum anfallen konnten.

- (322) Von den Preisen ausgenommen wurden — sofern nicht anders vermerkt — alle Nebengebühren einschließlich Festtarife, Währungsangleichungsfaktoren, IFP-Faktor, CSC, THC usw.
- (323) Gegen Ende der Erhebung wurden der Kommission die Servicekontrakte 1997 vorgelegt. Alle geeigneten Preise, die die obengenannten Kriterien erfüllen, wurden den Zahlen für die endgültigen Kontrakte hinzugefügt.

Analyse

- (324) Die eindeutigste Schlußfolgerung, die sich anhand der Erhebung ziehen läßt, besteht darin, daß die Preissteigerungen in den Seetransportsegmenten im Zeitraum 1993—1996 um 10,4 Prozentpunkte über der Preisanhebung bei den EG-Landtransportabschnitten lagen. Wie aus Tabelle 11 hervorgeht, betrug der Anstieg in den Seetransportsegmenten von 1993 bis 1996 15,5 %, während er bei den EG-Landsegmenten bei 5,1 % lag. Ohne die hohe Steigerungsrate (24,3 %) bei den Landtransportraten für [Geschäftsgeheimnisse] wären diese Zuwächse sogar noch geringer ausgefallen (2,1 %). Für den Zeitraum 1993—1996 stand die breiteste Auswahl an Kontrakten, Waren und Routen für die Erhebung zur Verfügung, so daß die Erhebungsergebnisse hier als repräsentativste statistische Angaben gelten können. Während in diesem Zeitraum bei den Raten für den Landtransportabschnitt ein gewisser Rückgang zu verzeichnen war, wurden im Seesegment ausschließlich Steigerungen festgestellt, deren unterster Wert 7 % betrug. Tabelle 11 basiert auf den Angaben in Anhang VI.

Tabelle 11

Preisentwicklungen (%) bei Servicekontrakten insgesamt, 1992—1997

(%)

Zeitraum	1993/4—1995 Seetransport	1993/4—1995 EG-Land	1992—1996 Seetransport	1992—1996 EG-Land	1993—1996 Seetransport	1993—1996 EG-Land	1992—1997 Seetransport	1992—1997 EG-Land	1993—1997 Seetransport	1993—1997 EG-Land
Gesamt	10,9	2,5	33,1	58,2	15,5	5,1	29,9	22,8	8	– 4,0

- (325) Diese Schlußfolgerung stützt die Ansicht der Kommission, daß es sich bei den von den TACA-Parteien angebotenen Seetransportleistungen um den Bereich ihrer Tätigkeit handelt, in dem sie die größte marktbeherrschende Stellung einnehmen und am wenigsten einem Wettbewerbsdruck ausgesetzt sind. Umgekehrt ist der Landtransport ein Markt, auf dem die TACA-Parteien stärker unter dem Druck von Konkurrenten stehen.
- (326) Für die Erhebung des Kontraktzeitraums 1992—1996 war die Bandbreite der analysierbaren Kontrakte weitaus geringer, denn es standen nur drei zur Verfügung. Zwei davon waren Kontrakte aus der Zeit vor der TAA, d. h. Kontrakte der NEUSARA-Konferenz. Die Preiserhöhung sowohl im See- als auch im Landtransportsegment zwischen diesen Kontrakten des

Jahrs 1992 und den Kontrakten der TAA/TACA-Zeit machen deutlich, welche großen Ratensteigerungen die TAA/TACA-Parteien durchsetzen konnten. Bei den [Geschäftsgeheimnisse] Kontrakten erhöhten sich die Frachtraten für die Landtransportsegmente von 1992 bis 1996 um 133,6 %, beim Kontrakt mit [Geschäftsgeheimnisse] im gleichen Zeitraum um 36 %. Die Steigerung der Seetransportrate betrug für [Geschäftsgeheimnisse] im gleichen Zeitraum 64,2 %. Der andere Kontrakt aus dem Jahr 1992, der nach der Einrichtung der TAA eingegangen wurde, läßt von 1992 bis 1996 weitaus bescheidenere Ratensteigerungen erkennen, obgleich die Landtransportraten hier stärker zunahmen als die Seetransportraten (5 % bzw. 2 %).

- (327) Berücksichtigt man das geringe Zahlenmaterial, das durch die Kontrakte 1997 hinzukommt,

ändert sich das Bild ein wenig. Was die Landtransportabschnitte betrifft, sinken die Gesamtraten von 1993 bis 1997 oder bleiben unverändert. Eine Ausnahme bildet der [Geschäftsgeheimnisse] Kontrakt, bei dem 1997 gegenüber 1996 ein geringer Anstieg von 4 % zu verzeichnen ist, so daß die Ratensteigerung zwischen 1992 und 1997 für diesen Kontrakt 40 % beträgt. Insgesamt jedoch wiesen die Frachtraten für das Landsegment von 1993 bis 1997 einen Rückgang von 4 % auf. Wählt man allerdings als Zeitraum 1992—1997, ist aufgrund des Übergangs von der Vor-TAA- zur Nach-TAA-Zeit eine deutliche Zunahme zu erkennen. So stiegen die Raten der Seetransportsegmente 1993—1997 um insgesamt 8 %, auch wenn sich für diesen Zeitraum bei vier Kontrakten ein Rückgang ergibt, sofern die Preise von 1997 einberechnet werden.

- (328) Es lassen sich folgende Schlußfolgerungen ziehen: Von 1993 bis 1996 kam es bei den Seetransportraten im westgehenden Verkehr zu erheblichen Preissteigerungen. Die Zunahmen bei den EG-Landtransportraten für den gleichen Zeitraum und die gleichen Transportvorgänge waren um zehn Prozentpunkte geringer, was auf weniger Marktmacht auf den Binnenstrecken hindeutet. Bei Einbeziehung von 1992 erhobenen Preisen aus Kontrakten vor Einrichtung der TAA ergeben sich sowohl beim See- als auch beim Landtransportabschnitt weitaus höhere Steigerungen, die darauf schließen lassen, daß den Parteien im Zuge der Einrichtung der TAA/TACA die Vornahme beträchtlicher Frachtraterhöhungen sowohl im See- als auch im Landsegment ermöglicht wurde. Werden die Preise von 1997 einberechnet, fällt die Steigerung der Frachtraten im Seetransportsegment geringer aus als für 1993—1996, und bei den Landsegmentraten ergibt sich insgesamt sogar ein Rückgang. Dementsprechend ist auch der Anstieg 1992—1997 geringer als 1992—1996. Dies ist ein Hinweis darauf, daß die TACA-Parteien im Kontraktzeitraum 1997 vorsichtiger an Ratensteigerungen herangingen.

XIV. DER BEGRIFF DER STABILITÄT

- (329) Eine Linienkonferenz stabilisiert das betroffene Fahrtgebiet durch die Festsetzung eines Einheits tariffs, der dem Markt als Mustertarif dient. Auf diese Weise fixierte Preise haben größere Aussichten auf Beständigkeit als von einzelnen Reedereien festgesetzte Tarife. Diese Verringerung der in einer normalen Wettbewerbssituation zu

erwartenden Preisfluktuation kann den Reedereien zugute kommen, da sie größere Sicherheit im Hinblick auf künftige Konditionen verleiht⁽⁹⁰⁾.

- (330) Die in der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 anvisierte Preisstabilität soll den Verladern zuverlässige Dienste gewährleisten. Liniendienste sind ihrem Wesen nach regelmäßige, da an einem Fahrplan ausgerichtete Dienste. Zuverlässige Dienste implizieren eine angemessene Qualität, damit die Waren der Verloader unversehrt bleiben, und einen gleichbleibenden Preis unabhängig vom Verladedatum und der Wahl der Linienreederei. Unter zuverlässigen Beförderungsdiensten ist die Aufrechterhaltung von Liniendiensten über einen längeren Zeitraum hinweg zu verstehen, die den Verladern bedarfsgerechte Dienstleistungen garantieren soll.
- (331) Vor diesem Hintergrund wird davon ausgegangen, daß die Kunden der Mitglieder von Linienkonferenzen auf faire Weise an den Vorteilen der durch die Konferenzen verursachten Wettbewerbsbeschränkungen beteiligt werden. Sofern die Vereinbarung zwischen den Mitgliedern einer Linienkonferenz über die von ihnen erhobenen Raten weiterhin effektiv einem Wettbewerb unterliegt, gelangt sie in den Genuß der Gruppenfreistellung.
- (332) Allerdings wird von den auf den wichtigsten Welthandelsrouten tätigen Linienreedereien (so auch von den TACA-Parteien in ihrem Freistellungsantrag und anderswo) oftmals die These vorgebracht, daß der Seefrachtverkehrsmarkt sich von allen anderen Waren- und Dienstleistungsmärkten so stark unterscheidet, daß die dort üblichen Wettbewerbsregeln nicht auf ihn anwendbar sind. Die TACA-Parteien wollen den Begriff der Stabilität so umfassend verstanden wissen, daß jedem Linienunternehmen auf jeder Route ausreichend Renditen garantiert werden, um den Eigentümern keine Anreize für Investitionen andernorts zu bieten.

⁽⁹⁰⁾ Siehe Mitteilung der Kommission KOM(81) 423 endg. zum Vorschlag für eine Verordnung (EWG) des Rates über die Einzelheiten der Anwendung der Artikel 85 und 86 des Vertrags auf den Seeverkehr (ABl. C 282 vom 5.11.1981, S. 4)

(333) Dabei führen sie vor allem als Argument ins Feld, daß das Vorhandensein von Reservekapazitäten aufgrund der hohen aber vermeidbaren Fixkosten im Linienseeverkehr zu einem kurzfristigen Preiswettbewerb nahe der Grenzkosten und damit zu einem Abzug von Kapazitäten führt, indem die Betreiber entweder zu profitableren Fahrtgebieten überwechseln oder aber bankrott gehen. Theoretisch⁽⁹¹⁾ könnte dies eine Kapazitätsverknappung zur Folge haben, die durch den damit verbundenen Preisauftrieb neue Kapazitäten und Anbieter auf den Markt bringen würde. Die Kapazitäten stiegen dann erneut an, bis ausreichende (d. h. für die Zuverlässigkeit der Dienstleistungen erforderliche) Kapazitäten erreicht wären, worauf der Zyklus erneut von vorn beginnen würde.

(334) Diese potentiell starken Preis- und Kapazitätsschwankungen sind als eine Art Marktversagen anzusehen: der Markt ist seinem Wesen nach instabil. Um aus dem o. g. Teufelskreis auszubrechen, ist eine strikte Preisdisziplin erforderlich; die Reedereien müssen daran gehindert werden, Dienstleistungen zu einem Preis anzubieten, der von den Anhängern dieser These als zu niedrig angesehen wird („ruinöser Preiswettbewerb“). Dies wird ihrer Auffassung nach auch in der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 anerkannt, in der bestimmte Preisfestsetzungsmaßnahmen von Schifffahrtskonferenzen freigestellt werden.

(335) Neben der gemeinsamen Preisfestsetzung seien weitere Maßnahmen wie Vereinbarungen über die Nichtnutzung von Kapazitäten erforderlich, um das einer jeden Reederei gestattete Transportvolumen zu begrenzen und ihr den Anreiz zu nehmen, zusätzliche Waren zu Preisen nahe den Grenzkosten zu befördern. Solche Maßnahmen ermöglichen es den Seekonferenzen angeblich nicht, die ihrer Meinung nach wünschenswerten Preiserhöhungen vorzunehmen, da überhöhte Preise potentielle Wettbewerber auf den Markt ziehen würden.

(336) Die Befürworter der These vom fehlenden Marktgleichgewicht, das zu einem seinem Wesen nach instabilen Markt führe, gehen sogar noch weiter. Ihrer Ansicht nach müßte die gemeinsame Festsetzung von Preisen im Falle

multimodaler Beförderungsdienste sogar auf den Landtransport ausgedehnt werden, da die Reedereien ansonsten hierfür Gebühren unterhalb der Kosten berechnen und so de facto den Tarif der Seekonferenz unterbieten könnten. Dies würde unter dem Strich bedeuten, daß die wettbewerbsbeschränkenden Maßnahmen auf alle Dienste ausgeweitet werden müßten, selbst wenn sie nur von einem einzigen Mitglied der Konferenz angeboten werden, da die Mitglieder der Konferenz andernfalls versucht wären, ihre Vereinbarung zur Festsetzung von Seetransportpreisen bei gleichzeitigem Wettbewerb auf anderen Gebieten zu unterlaufen.

(337) Diese Analyse ist ein typisches Beispiel für die Argumentation von Kartellmitgliedern in zahlreichen Wettbewerbsverfahren. Sie versuchen eine Unterscheidung zwischen „fairem“ und „ruinösem“ Wettbewerb herbeizuführen⁽⁹²⁾. Die Mehrzahl der zur Stützung der These vom Marktungleichgewicht auf dem Markt für Liniereedereien angeführten Faktoren ist nicht marktspezifisch. Kapazitätsreserven sind den meisten kapitalintensiven Industrien gemein, in denen hohe verlorene Kosten niedrigen variablen Grenzkosten gegenüberstehen. Dabei können unter bestimmten Umständen Anreize für Preisermäßigungen mit dem Ziel der Umsatzsteigerung durch Erhöhung des Volumens auftreten.

(338) Die Anhänger der These vom instabilen Markt stützen sich auf zwei sehr umstrittene Theorien, die Pirrong⁽⁹³⁾, Sjöström und Davies⁽⁹⁴⁾ auf den Seeverkehr anzuwenden versucht haben: die Leerraumtheorie und die Theorie vom Markt ohne Zutritts- und Austrittsschranken. Die Voraussetzungen für eine Anwendung dieser theoretischen Modelle (hohe feste Differenzkosten, die Unmöglichkeit einer Anpassung der Kapazitäten an die Nachfrage und das selbstmörderische Vorpreschen einzelner Reedereien bei der Preisgestaltung) liegen nach Ansicht der meisten

⁽⁹¹⁾ Von den TACA-Parteien (oder anderen Reedereien) wurden keinerlei Beispiele angeführt, bei denen der Abzug von Schiffen aus einem Fahrtgebiet eine Kapazitätsknappheit hervorgerufen hat.

⁽⁹²⁾ Siehe z. B. Urteil des Gerichts erster Instanz vom 21. Februar 1995 in der Rechtssache T-29/92, SPO u. a./Kommission, Slg. 1995, II-289, Randnummer 294, wo das Gericht erster Instanz ausführt, daß zwischen normalem und ruinösem Preiswettbewerb nicht unterschieden werden kann. Die Berufung wurde mit gerichtlicher Verfügung vom 25. März 1996 als offensichtlich unzulässig abgewiesen (Rechtssache C-137/95 P, Slg. 1996, I-1611).

⁽⁹³⁾ Dr. Pirrong, „Core Theory and Liner Shipping Markets“ (Journal of Law and Economics 1992, Fußnote S. 11).

⁽⁹⁴⁾ „Competition, Contestability and the Liner Shipping Industry“, S. 310.

Beobachter nicht vor. Es überrascht daher kaum, daß die Arbeiten der Ökonomen, die diese heterodoxen theoretischen Modelle verwenden, von den meisten Seeverkehrsspezialisten abgelehnt wurden⁽⁹⁵⁾.

A. Die Leerraumtheorie und die Theorie vom Markt ohne Zutritts- und Austrittsschranken

(339) Gemäß der Leerraumtheorie kann die Bereithaltung angemessener Kapazitätsreserven für regelmäßige und zuverlässige Dienstleistungen bei schwankender Nachfrage Reedereien dazu veranlassen, den eigentlichen Zweck dieser Kapazitätsreserven (die eigentlich nur dann genutzt werden sollten, wenn es z. B. saisonbedingt bei konstanten Preisen zu einem außergewöhnlichen Nachfrageanstieg kommt) zu „vergessen“ und eine Preissenkung zu beschließen, um zusätzliche Kunden anzulocken und den freien Laderaum zu füllen. Damit soll eine maximale Auslastung der Schiffe erreicht werden.

(340) Der Preissenkungsbeschluß veranlaßt andere Reeder zu einem Preiskrieg, der die Tarife auf ein sehr niedriges Niveau in der Nähe der variablen Grenzkosten herabdrückt, da die Reedereien die Kapazitäten nicht kurzfristig der Nachfrage angleichen können. Auf diese Weise setzt der oben beschriebene Zyklus exzessiver Schwankungen bei Preisen und Dienstleistungsqualität ein, der den instabilen Charakter dieses Markts ausmacht.

(341) Ohne darauf eingehen zu wollen, ob die Leerraumtheorie mehr ist als eine Theorie ohne Anwendung, liegt es in jedem Fall auf der Hand, daß die ihr zugrundeliegenden Hypothesen nicht auf den Linienfrachtverkehr zur See zutreffen.

⁽⁹⁵⁾ Siehe z. B. Jankowski in „The Development of Liner Shipping Conferences“, International Journal of Transport Economics 1989; Jansson und Schneerson in „Liner Shipping Economics“, 1987; die Analyse der Federal Trade Commission, „An Analysis of the Maritime Industry and the Effects of the 1984 Shipping Act“, November 1989; die Analyse des US Department of Justice, „Analysis of the Impact of the Shipping Act of 1984“, März 1990; und den Vortrag von Professor S. Gilman in Tarporley im Februar 1994.

(342) Erstens hat das Konzept der Kapazitätsreserven mit der Unteilbarkeit der Produktionsfaktoren bei Linien-Verkehrsdienstleistungen zu tun⁽⁹⁶⁾. Aus Sicht der einzelnen Reederei handelt es sich bei den Kapazitätskosten der Schiffe um Kosten, die das gesamte Frachtgut betreffen und nicht einzelnen Ladungen zugeordnet werden können. Aus diesem Grunde fließen sie nicht in die Berechnung der einzelnen Frachtkosten ein, sondern werden auf der Grundlage der direkten Umschlagkosten erhoben. Besonders problematisch wird diese Ansicht aufgrund der bestehenden Preisunterschiede zwischen Waren. Somit kann der Fall eintreten, daß die Preise für dieselbe Dienstleistung bei unterschiedlichen Waren um das Fünffache auseinanderklaffen.

(343) Wie Jansson und Schneerson darlegen, ist dieses Problem allen Stückgut-Transportmärkten gemein, sowohl im Passagier- als auch im Frachtverkehr. Wenn die Zahl der Stückgüter relativ gering ist (z. B. ein einziger Container auf einem Frachtschiff) kann die Unteilbarkeit des Schiffs zum Problem werden, weshalb die Kapazitätskosten nicht den Grenzkosten zugerechnet werden sollten. Sofern dies überhaupt je ein Problem dargestellt hat, gibt es heute ganz klar und deutlich Mittel, die in der Linienseeverkehrsbranche durchaus bekannt sind, um die negativen Auswirkungen auf die Rentabilität zu minimieren. Was ein angemessener, knapp oberhalb der Kostenschwelle gelegener Preis ist, wird generell durch Anwendung der Grundsätze der Durchschnittsertragssteuerung bestimmt, die auch bei der Preisfestsetzung im Luftverkehr Verwendung finden. Die großen Reedereien wenden diese Grundsätze der knappen Preiskalkulation an, um zu vermeiden, daß ihre normalen Raten durch Umsätze zu Preisen in Nähe der Grenzkosten verdorben werden⁽⁹⁷⁾.

⁽⁹⁶⁾ Siehe z. B. Jansson und Schneerson, Kap. 10.2 „Common Costs and Indivisibility“.

⁽⁹⁷⁾ Siehe „Sea-Land's Computer Wars“, in Containerisation International, August 1995, und „Market Share Isn't Everything“ in American Shipper, Juli 1995, sowie den Drewry-Bericht von 1991, S. 104—106. In dem im American Shipper erschienenen Artikel wird beispielsweise aufgeführt, daß das Unternehmen ein Gebührenmodell eingeführt habe, das die Schwankungen im Ladevolumen ausgleiche und als Leitlinie für die Annahme von Ladung diene. Dadurch sei dem Verkaufspersonal der Gesamtwert eines Geschäftsprospekts sehr viel bewußter geworden. Siehe auch „The Liner Industry Structural Changes and Future Outlook“. Vierteljährlicher Bericht (1995 IV) der Industrial Bank of Japan: „Es hat sich ein grundlegender Wandel von der Gewinnsteuerung pro Schiff oder Route hin zu einer Steuerung pro Frachteinheit vollzogen. Der Gewinn einer jeden Frachteinheit ergibt den Nettobeitrag eines jeden Containers pro Fahrt. Durch die Einführung der einheitsbezogenen Steuerung kommt dem Container heute der Stellwert zu, den das Schiff in der Vergangenheit hatte.“ (S. 43)

- (344) Im Drewry-Bericht⁽⁹⁸⁾ von 1991 wird ausgeführt, daß Preise auf dem Grenzkostenniveau bei 40-Fuß-Containern zwischen 20 und 400 USD betragen würden (je nachdem, ob die Ausrüstung Eigentum der Reederei ist oder geleast wurde). Dieser Betrag liegt weit unter allen aus diesem Zeitraum bekannten Raten. Der Bericht zeigt eindeutig die Absurdität der von den Anhängern der Theorie vom ruinösen Wettbewerb vorgebrachten These, daß gelegentliche Niedrigraten für kleinere Ladungen in der Nähe der Grenzkosten sämtliche Frachtraten in den Keller treiben würden. Wie alle Unternehmen haben auch die Reedereien erkannt, daß sie mit Durchschnittstarifen unter den durchschnittlichen Gesamtkosten unmöglich Gewinne erwirtschaften können.
- (345) Zweitens stellt die Hypothese von den Kapazitätsschwankungen eine wesentliche Grundlage für die Anwendung der Leerraumtheorie dar. Sie ist jedoch mit den erheblichen verlorenen Investitionen der Reedereien unvereinbar. Die Investitionen in die Containerschiffe für die einzelnen Linien, die Hafenanlagen und Terminals oder die für den Aufbau einer ausreichenden Stammkundschaft erforderlichen Vertriebs- und Verwaltungsstrukturen führen unweigerlich zu Verlusten, wenn eine Reederei unvermittelt den Verkehr auf dieser Linie einstellt. Da die Aufgabe einer Linie in der Regel in wirtschaftlich schwierigen Zeiten erfolgt, muß die Reederei bei der Veräußerung mit sehr niedrigen Preisen für ihre gebrauchten Anlagen rechnen.
- (346) Der Zusammenbruch der US Line im Jahr 1986 ist ein Beispiel mit Signalwirkung für die verlorenen Investitionen in Schiffe. Schätzungen zufolge wurden dabei 40—50 % des Restwerts der Investitionen eingebüßt⁽⁹⁹⁾. Die Investitionen sind so hoch, daß die Reedereien kein Interesse daran haben, sich bei den ersten Anzeichen eines Preisverfalls aus dem Markt zurückzuziehen. Folglich müssen auch potentielle Wettbewerber mit entschiedenen Reaktionen seitens der bereits auf dem Markt vertretenen Reedereien rechnen, wenn sich die Wettbewerbsstruktur im Fahrtgebiet ändert. Die massiven verlorenen Kosten begrenzen daher das von der Leerraumtheorie beschworene Risiko rascher Marktzug- und -austritte.
- (347) Drittens wird in der Leerraumtheorie angenommen, daß der Abzug von Kapazitäten zu einer Verringerung der Dienstleistungsqualität (Frequenzen und Kapazitäten) und damit zu einem Preisanstieg führt, der neue Wettbewerber anzieht. Diese Hypothese setzt voraus, daß die Dienstleistungen und Kapazitäten der Reedereien auf einem bestimmten Markt genau abgegrenzt sind und eine flexible Anpassung an die Nachfrage nicht möglich ist. Der Begriff der Stabilität der Dienstleistungen wird hierbei im Sinne einer Bestands- und Schutzgarantie für alle Dienstleistungen gegen jeden — grundsätzlich als ruinös bewerteten — Wettbewerb mißverstanden. Solche Erwägungen treffen auf die großen Seeverkehrsrouten nicht zu.
- (348) Aus den genannten Gründen kann die Kommission der Anwendbarkeit der Leerraumtheorie auf den Linienfrachtverkehr nicht zustimmen. Abgesehen von dem unzureichenden theoretischen Rahmen der Leerraumtheorie sind ihre Vertreter nicht in der Lage, konkrete Lösungen anzubieten. So schreibt Pirrong⁽¹⁰⁰⁾, daß auch anderer Institutionsformen Lösungen das Problem beheben könnten, z. B. Monopole, langfristige Verträge und vertikale Zusammenschlüsse. Wie unter Randnummer 122 erwähnt, werden ungefähr 60 % der TACA-Tätigkeiten auf der Grundlage von Servicekontrakten mit einer bis zu zweijährigen Laufzeit ausgeführt.
- (349) Mit einer Geschäftsstrategie, in der die Dienstleistungen auf den Kunden zugeschnitten und individuelle Servicekontrakte geschlossen werden, lassen sich demnach sämtliche dem Markt innewohnenden Stabilitätsprobleme lösen. Da auch den Reedereien solche Geschäftsstrategien wohlbekannt sind, wäre die Leerraumtheorie — selbst wenn sie zuträfe — kein Rechtfertigungsgrund für Kartelle.
- (350) Schiffseigner berufen sich auch vielfach auf die Theorie vom Markt ohne Zutritts- und Austrittsschranken, um die These zu untermauern, daß der potentielle Wettbewerb effiziente Dienstleistungen zu wettbewerbsfähigen Preisen garantiert. Die Gefahr des plötzlichen Markt-

⁽⁹⁸⁾ S. 105—106.

⁽⁹⁹⁾ Siehe insbesondere Gilman, Tarporley, 1994.

⁽¹⁰⁰⁾ Siehe Fußnote 93.

zutritts von Konkurrenten zwingt die auf einem Markt vertretenen Reedereien zur Wirtschaftlichkeit. Die Anwendbarkeit dieser Theorie auf den Linienfrachtverkehr wird jedoch von vielen Wirtschaftsfachleuten bestritten⁽¹⁰¹⁾.

Fachleuten und auch den Reedereien geteilt⁽¹⁰²⁾. Auch die Ausführungen von Davies über Marktzutritte und -austritte im Europa—Kanada-Verkehr untermauern eher die These von der Flexibilität bei dem Umdirigieren von Schiffen als die eines Marktes ohne Zu- und Austrittsschranken.

(351) Zusätzlich zu den erheblichen verlorenen Kosten, die die Rentabilität eines Marktzutritts in Grenzen halten, sollte nicht übersehen werden, daß es gemäß dieser Theorie nicht zu Marktzu- oder -austritten kommen dürfte, da alleine der potentielle Wettbewerb schon ausreicht. Nur wenn dieser keinen wirklichen Wettbewerbsdruck verursacht, können dieser Theorie zufolge überhöhte Preise oder Mängel auf der Angebotsseite auftreten und Marktneulinge auf den Plan rufen, die von diesen Mängeln zu profitieren trachten.

(352) Jankowski hat dargelegt, daß eine große Zahl von zumeist unrentablen und gescheiterten Marktein- und -austritten darauf schließen läßt, daß es sich eher um einen abgeschotteten Markt handelt. In seiner Studie aus dem Jahr 1986 führte Davies aus, daß der Seefrachtverkehr zwischen Europa und Kanada gerade wegen der zahlreichen Marktzutritte als offen angesehen werden konnte. Allerdings hatte er nicht nachgeprüft, inwieweit die Marktzutritte sich als rentabel herausstellten. Seine Schlußfolgerungen über die Offenheit des Markts sind daher mit einem Fragezeichen zu versehen.

(353) Überdies erwiesen sich die meisten — wenn nicht alle — von Davies beobachteten Marktzu- und -austritte als eine Umdirigierung von Schiffen durch Reedereien, die in benachbarten Fahrtgebieten vertreten waren. Es ist nicht untersucht worden, ob es sich dabei um eine befristete Aktion dieser Reedereien zur Ausnutzung einer günstigen Marktlage handelte.

(354) Der Gedanke der Mobilität und Flexibilität der Verwendung von Schiffen wird von den meisten

„Alle obigen Markteintritte und -austritte wurden als Aufnahme bzw. Einstellung eines Liniendienstes analysiert, nicht als Zu- oder Abgang eines Unternehmens. Die Verlagerung von Schiffen von einer Strecke auf eine andere durch ein Unternehmen ist in der Tat als Einstellung und Neuaufnahme eines Liniendienstes zu bewerten (die natürlich den Wettbewerb auf den betroffenen Strecken beeinflusst), sich aber nicht unbedingt auf die Zahl der insgesamt auf einem größeren Markt vertretenen Reedereien auswirkt. [Tabelle 4] zeigt den Umsatz der auf kanadischen Strecken tätigen Unternehmen, aber auch hier stehen wir erneut vor dem gleichen Problem: ein für Kanada neues Unternehmen kann auf den übrigen Weltmärkten längst vertreten sein, und ein Ausstieg aus dem Frachtverkehr mit Kanada bedeutet nicht unbedingt das Ende des Unternehmens, sondern vielleicht den Umstieg auf andere Strecken. Von den in Tabelle 4 aufgeführten 49 Marktaustritten wurden so auch nur 6 durch den Konkurs des betroffenen Unternehmens verursacht, 6 weitere durch Übernahmen oder Fusionen und die übrigen durch die Verlagerung eines Liniendienstes (Abott u. a., 1984). Analog hierzu waren fast alle der 60 Neuanbieter im Frachtverkehr mit Kanada im Beobachtungszeitraum keine Neugründungen, sondern ausländische Unternehmen, die ihre Tonnage vermutlich wegen der Gewinnaussichten nach Kanada verlagerten“⁽¹⁰³⁾.

(355) Gilman kritisiert auch die Vorstellungen vom Markt ohne Zu- und Austrittsschranken und von der Instabilität der großen Welthandelsrouten (in Tarporley, Februar 1994):

„Empirisch nachweisbare Erkenntnisse über Verluste in Einzelfällen sind jedoch nicht wirklich erforderlich, um die Hypothese der

⁽¹⁰¹⁾ Siehe z. B. Jankowski, „Notes and Comments: Competition, Contestability and the Liner Shipping Industry“, in: *Journal of Transport Economics and Policy*, Mai 1989; ders.: „The Development of Liner Shipping Conferences“, in: *International Journal of Transport Economics*, Oktober 1989, oder den Vortrag von Professor S. Gilman, Tarporley, Februar 1994.

⁽¹⁰²⁾ Siehe u. a. den Bericht der Federal Trade Commission vom November 1989, S. 20; Jansson und Schneerson, Kap. 10.2, sowie den Artikel „Sea-Land's Computer Wars“, in: *Containerisation International* vom August 1995.

⁽¹⁰³⁾ Siehe Fußnote 94.

niedrigen verlorenen Kosten zu kritisieren. Im Kern geht es um die industrielle Struktur, die die Beziehungen zwischen Märkten kontrolliert. Die wichtigsten Handelsströme lassen sich in drei große Märkte aufgliedern: den Atlantik, den Pazifik und die Route Europa—Fernost. Auf jedem dieser Märkte werden die verfügbaren Kapazitäten für einen Marktzutritt und die Höhe der verlorenen Kosten bei Marktaustritt von der Lage auf den beiden anderen Märkten abhängen. Im Falle eines gleichgewichtsähnlichen Zustands aller drei Märkte wären die für eine sofortige vollständige Verdrängung der einen dieser Märkte beherrschenden Unternehmen erforderlichen Kapazitäten einfach nicht verfügbar. Wenn Schiffe aus den beiden anderen Märkten abgezogen würden, stiegen dort die Raten — in einem Ausmaß, das von der Nachfrageelastizität abhängen würde —, und dieser Trend wäre schnell zu Ende. Selbst ohne jegliche Marktzutritts- und -austrittsschranken könnte es somit nicht zu einer völligen Verdrängung der etablierten Reedereien kommen.

Auch ein massiver Marktzutritt mit neuen Schiffen ist fast unmöglich. Eine Ersetzung aller Schiffe im Verkehr zwischen Europa und Fernost würde z. B. über 10 Mrd. USD kosten. Und vom Beschluß bis zur vollständigen Verfügbarkeit der Kapazitäten würden im günstigsten Fall fünf Jahre vergehen. Außerdem würden die Schiffspreise in die Höhe schnellen, so daß potentielle Markteinsteiger ihre Schiffe nicht zum gleichen Preis wie die etablierten Unternehmen erhalten würden, und der Versuch, in einem derartigen Umfang Schiffe zu bauen, würde die Frachtschiffahrt weltweit aus dem Gleichgewicht werfen.

Auch die Konzentration des weltweiten Eigentums an großen Containerschiffen kann die Marktzutrittsmöglichkeiten beeinflussen. Weltweit wird die Flotte von ungefähr zwanzig besonders großen Reedereien beherrscht, von denen viele auf zwei oder gar allen drei Hauptstrecken tätig und daher zu den am Markt Etablierten zu zählen sind. In den letzten beiden Jahrzehnten war ein

Trend zur Konzentration zu verzeichnen, der voraussichtlich auch in den nächsten zehn Jahren anhalten wird. Neuzugänge werden sich in dieser Superliga wahrscheinlich in Grenzen halten, zumal nicht viele Anbieter hierfür in Frage kommen.

Was den Marktaustritt anbetrifft, so hängen die Möglichkeiten auch einer begrenzten Umgruppierung von Schiffen von der Marktlage im anvisierten Sektor ab. Bei überzähliger Tonnage auf einer der drei Routen und großer Nachfrage auf den beiden anderen könnten einige Schiffe umdirigiert werden. Bekämen allerdings alle Strecken gleichzeitig die Auswirkungen einer weltweiten Rezession zu spüren, wären die Umgruppierungsmöglichkeiten für die Frachtflotte gering. Soweit alle Märkte den gleichen Einflüssen ausgesetzt sind, wird der Marktaustritt (für eine kleinere Zahl von Schiffen) bei günstiger Marktlage relativ einfach, bei schlechter Marktlage jedoch weitaus schwieriger sein. Der Marktaustritt ist also wahrscheinlich dann am einfachsten, wenn er am wenigsten interessant ist. Die Umstellung umfangreicher Flotten auf andere Routen wäre demnach nicht möglich, und die betroffenen Überkapazitäten würden freigesetzt.

Dieser Analyse liegen einige Ausgangshypothesen über die Struktur und Beschaffenheit eines Netzes miteinander verbundenen Märkte zugrunde, die über die Vorstellung von einem Binnenmarkt innerhalb dieses Netzes, in dem die Festkosten keine verlorenen Kosten sind, hinausgehen. Die erste Hypothese ist die, daß dieser Binnenmarkt im Verhältnis zum gesamten Wirtschaftszweig relativ klein ist; zweitens ist das weltweite Netz der Märkte insgesamt rentabel, und drittens ist das Eigentum ausreichend gestreut, um eine Reihe potentieller Markteinsteiger hervorzubringen. Nur unter diesen Voraussetzungen sind die für eine Verdrängung der etablierten Unternehmen erforderlichen Kapazitäten schnell und leicht verfügbar und wieder absorbierbar, wenn letztere sich gegen den neuen Anbieter zur Wehr setzen. Im Fall der einzelnen Linienfrachtverkehrsmärkte wie der drei Haupttrouten, die im Verhältnis zum Gesamtwirtschaftszweig relativ groß sind, kann daher schwerlich von einem niedrigen Niveau verllorener Kosten

die Rede sein, außer bei Marktzutritten von geringem Umfang. Für die derzeitige Situation heißt dies, daß auch bescheidene Marktzutritte bei hohen Austrittsschranken schon zu einem harten Wettbewerb führen können, zumal Transportkapazitäten ein vergängliches Gut sind.

Die physische Mobilität von Sachanlagen ist in einigen Fällen unmittelbar verbunden mit wirtschaftlicher Mobilität. Dies gilt auch für den Güterverkehr. Damit ist jedoch noch keine Garantie für niedrige verlorene Kosten gegeben. In anderen Fällen, in denen der Output transportfähig ist, können die Sachanlagen getrost an Ort und Stelle verbleiben. Ein Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes mit nur einer einzigen Niederlassung, das aber mittels einer diversifizierten Geschäftsstrategie weltweit mehrere Märkte bedienen kann, ist sehr wohl in der Lage, seine Produkte und damit einen Großteil seines Sachvermögens von einem Markt zum anderen zu verlagern, ohne es auch nur einen Zentimeter wegzubewegen.“

- (356) Selbst in dieser Analyse wird der Unterschied zwischen der Mobilität der Schiffe und den fehlenden Marktzu- und -austrittschancen unterschätzt, müssen doch die multimodale Beförderungsdienste anbietenden Schiffahrtsunternehmen landseitige Investitionen z. B. im Management- und Marketingbereich tätigen. Derartiges Sachvermögen zeichnet sich — wenn überhaupt — durch eine Mobilität aus, die weit aus geringer als bei Schiffen ist. Auf jeden Fall können damit erhebliche Kosten für die Verlagerung oder die Auflösung von Management- und Marketingfunktionen verbunden sein.
- (357) Somit erweist sich die wirtschaftliche Analyse des Linienfrachtverkehrs als ein komplexes Unterfangen. Die obigen Ausführungen führen zu der Schlußfolgerung, daß Vereinbarungen zwischen Linienreedereien über Raten (Konferenzen) oder Kapazitäten (Konsortien) ebenso wie den Wettbewerb noch stärker einschränkende Kartelle, in denen Preisfestsetzungen mit Kapazitätslenkung verbunden werden, nicht ausschließlich und vereinfachend anhand der Leerraumtheorie oder der Theorie vom Markt ohne Zutritts- und Austrittsschranken untersucht werden können.

B. Die Frage des ruinösen Wettbewerbs

- (358) In einem Anhang zu den wirtschaftlichen Unterlagen, die die ehemaligen TAA-Parteien bei ihrer

Klage auf Aufhebung der TAA-Entscheidung vorgelegt haben, faßt Yarrow die verschiedenen Konzepte zum „ruinösen Wettbewerb“ zusammen, die in den Instabilitätstheorien ihren Niederschlag gefunden haben (Anhang 16). Yarrow unterscheidet zwei Arten von ruinösem Wettbewerb: Typ A, der in Wirtschaftszweigen mit bestimmten Merkmalen wie weit unter den Durchschnittskosten liegenden Grenzkosten, überschüssigen bzw. ungenutzten Kapazitäten und verlorenen Kosten anzutreffen ist, und Typ B, der in Situationen fehlenden Marktgleichgewichts vorkommt, wie sie in der Leerraumtheorie oder der Theorie vom Markt ohne Zu- und Austrittsschranken beschrieben werden.

- (359) In den vorstehenden Betrachtungen wurde der Nachweis geführt, daß die Voraussetzungen für Typ B u. a. wegen des Vorhandenseins verllorener Kosten und der fehlenden Rentabilität kurzfristiger Marktpräsenz („hit and run entries“) nicht vorliegen. Bei einem ruinösen Wettbewerb des Typs A sind, wie Yarrow einräumt, besondere wettbewerbspolitische Maßnahmen nicht erforderlich, da

„die meisten auf Wettbewerbsfragen spezialisierten Wirtschaftswissenschaftler, mich eingeschlossen, eine solche Situation für sich alleine genommen nicht als ausreichendes Argument für eine Freistellung von Preisvereinbarungen vom Verbot der allgemeinen Wettbewerbsvorschriften halten würden. Denn die Unternehmen erleiden zwar über einen längeren Zeitraum hinweg Buchverluste, aber die Kunden profitieren von niedrigen Preisen. Da die Festkosten zudem verlorene Kosten sind, profitieren die Kunden in einem größeren Ausmaß, als die Unternehmen Verluste erleiden: bei überschüssigen Kapazitäten sind Preise unterhalb der Durchschnittskosten wirtschaftlich.“

- (360) Folglich ist es nicht möglich, zwischen dieser Art „ruinösen Wettbewerbs“ und normalem Wettbewerb zu unterscheiden. Außerdem lassen die Theorien von der Instabilität des Markts bestimmte mit ihnen unvereinbare Merkmale außer acht. Zum Beispiel kann sich das Angebot durch die von Gilman beschriebene Verlagerung von Schiffen auf die anderen großen Welthandelsrouten auf größere Nachfrageschwankungen einstellen und damit langfristige Überkapazitäts-

ten vermeiden, so daß ein Ausgleich zwischen Angebot und Nachfrage hergestellt werden kann. Im Bericht der Federal Trade Commission aus dem Jahr 1989 faßt Reitzes die Situation wie folgt zusammen:

„Es ist den Seefrachtverkehrsmärkten nicht gelungen, die hohen marktspezifischen verlorenen Kosten [gegenüber den unternehmensspezifischen verlorenen Investitionen] sichtbar zu machen, die jedoch eine wichtige Voraussetzung für ruinösen Wettbewerb wären (auch die These, daß diese Märkte anfällige natürliche Monopole darstellen, die schon durch unwirtschaftliche Markteintritte kleiner Anbieter verwundbar wären, läßt sich kaum durch Tatsachen erhärten). Keine der empirischen Untersuchungen des Wirtschaftszweigs war so ausgefeilt, daß sie ausreichenden Einblick in diese Zusammenhänge geboten hätte. Einen möglichen Ansatz bieten z. B. Evans und Heckman (1984). Schiffe sind mobiles Sachvermögen, das bei Nachfrageschwankungen unter gewissen Umständen aus weniger rentablen geographischen Märkten in aussichtsreichere Märkte verlagert werden kann. Im FMC-Bericht wird festgestellt, daß Reedereien in bestimmten Regionalmärkten ihren Fahrplan leicht den veränderten Marktbedingungen anpassen können (S. 165). Außerdem können die Reedereien und die Verladeunternehmen mit langfristigen Verträgen die Risiken unsicherer Angebots- und Nachfrageentwicklungen verringern (während die Leerraumtheorie hier lieber von Differenzkosten als von verlorenen Kosten spricht, scheint der Unterschied in der Praxis in diesem Fall nicht besonders bedeutsam). Da Schiffe bewegliches Sachvermögen darstellen und langfristige Verträge möglich sind, haben die Reedereien einen gewissen Spielraum bei der Entscheidung über Einsatzort und Verwendung ihrer Schiffe. Es ist davon auszugehen, daß sie ihre Schiffe auf den am wenigsten durch Überkapazitäten belasteten Strecken einsetzen werden, so daß ruinöser Wettbewerb unwahrscheinlich wird.“

- (361) Die Herstellung des Gleichgewichts zwischen Angebot und Nachfrage durch Marktkräfte gewährleistet, daß die Interessen der Kunden bei der Bestimmung des Serviceniveaus und bei der Aufrechterhaltung der Preisstabilität berücksichtigt werden. Wenn jedoch Kartellvereinbarungen das Angebot an Beförderungsdienstleistungen einschränken, sind die Nutzerinteressen, die

Wirtschaftlichkeit der Dienstleistungen und die Preisstabilität in Gefahr. Benathan und Walters sind in ihrer ersten Studie über die Zusammenarbeit der Frachtreedereien zu folgenden Schlußfolgerungen gelangt:

„Das Pooling, wie es z. B. im Seefrachtverkehr von den Reedereien praktiziert wird, gilt generell als die wettbewerbschädlichste Form des Kartells. Unsere Beobachtungen decken sich mit dieser Ansicht, soweit es den Preiswettbewerb betrifft. Da es flexibler als Quotenregelungen ist, dürfte das Einnahmepooling den Kartellen größere Stabilität verschaffen, zumal es eine vollständigere und kontinuierlichere Ausnutzung der Profitmöglichkeiten durch das Kartell insgesamt erlaubt. Damit wird die dem strengeren Quotensystem eigene Gefahr eines Zusammenbruchs vermieden. Wenn Kartelle genehmigt werden (wie das bei den Frachtkartellen in den meisten maritimen Ländern der Fall ist), ermöglicht das Pooling eine bessere Arbeitsteilung innerhalb des Kartells. Die Expansion effizienter, kostengünstiger Unternehmen und die Zusammenschmelzung der weniger effizienten werden ermöglicht, so daß der technische Fortschritt im Frachtverkehr weniger beeinträchtigt wird als bei einfachen Quotensystemen“⁽¹⁰⁴⁾.

- (362) Wenn die Anpassung des Dienstleistungsangebots und der Raten an die Nachfrage durch Kartellvereinbarungen insbesondere über ein Einfrieren von Kapazitäten und das künstliche Aufrechterhalten der Preise verhindert werden, sind Stabilität und Wirtschaftlichkeit der Dienstleistungen und damit die Interessen der Kunden gefährdet. Das Kapazitätsangebot kann durch ein teilweises Einfrieren von Kapazitäten künstlich reduziert werden, was zu erheblichen Preissteigerungen oder zumindest zur Beibehaltung eines künstlich hohen Preisniveaus führen kann. Dies wiederum hat zur Folge, daß Anreize für die Elimination von unwirtschaftlichen Dienstleistungen und Überschußkapazitäten (die über

⁽¹⁰⁴⁾ „Revenue Pooling and Cartel“, S. 173. Siehe auch „The Economics of Ocean Freight Rates“, Benathan & Walters, 1969, Praeger.

die für ein bedarfsgerechtes Leistungsniveau erforderlichen Reserven hinausgehen) ausbleiben.

- (363) Zu den „Stabilisierungsvereinbarungen“ und dem Einfrieren von Kapazitäten enthält der Drewry-Bericht von 1991 folgende Beobachtungen (S. 69):

„Nicht optimale Auslastung ist nicht schon gleichbedeutend mit geringer Rentabilität, wenn die Preise auf einem vernünftigen Niveau und die Kosten unter Kontrolle bleiben. Die strukturelle Unvermeidbarkeit von überschüssiger Tonnage in einem offenen, von Wettbewerb gekennzeichneten Markt führt mit ziemlicher Sicherheit zu einer Nachfragerücklage zwischen 15 und 35 %. Eine ausreichende Rentabilität ist natürlich voraussichtlich eher bei 15 % als bei 35 % gewährleistet, aber mittels einer wie auch immer gearteten Organisation des Frachtverkehrs (in Form einer Konferenz oder einer Stabilisierungsvereinbarung), durch die Kapazitäten und/oder Preise reguliert werden, kann der Markt bei Nachfragerücklagen in jeder normalen Größenordnung manipuliert werden.“

- (364) Das größte Risiko restriktiver Kartellvereinbarungen ist die Begrenzung des Wettbewerbs auf den Bereich der Dienstleistungsqualität. Von den im Fahrtgebiet vertretenen Reedereien werden immer mehr und immer größere Schiffe ins Rennen geschickt (Averch-Johnson-Effekt). Sherer und Ross ⁽¹⁰⁵⁾ unterziehen das Problem der monopolbedingten Verschwendung einer Betrachtung:

„Preisabsprachen, heimliche oligopolistisches Zusammenwirken und Monopolpreisbildung können zudem ein wirtschaftlich widersinniges Entstehen von Überkapazitäten begünstigen, wobei vier Hauptmechanismen zu unterscheiden sind.

Erstens stellen reichliche Kapazitätsreserven eine andere Art von preisunabhängigen

Wettbewerbsvorteilen dar. Beispielsweise scharen sich Reisende um Luftfahrtgesellschaften, die in der letzten Minute noch in großer Zahl Flüge und Plätze anbieten können, ebenso wie Industriekunden Anbieter bevorzugen, die ihren Anforderungen auf den außergewöhnlich hart umkämpften grauen Märkten gerecht werden konnten. Zweitens fördert die Zuweisung von Kartellumsatzquoten auf der Grundlage der Kapazitäten, wie in der USA-Erdölbranche bis Anfang der siebziger Jahre üblich, Investitionen in Überkapazitäten, um so die Quote zu erhöhen. Drittens können Überkapazitäten dazu dienen, die Abschreckung einer monopolistischen Gruppe gegenüber Marktneulingen zu verstärken. Und viertens können Monopolpreise helfen, in vom Niedergang betroffenen Branchen Kapazitäten aufrechtzuerhalten.

Einiges spricht dafür, daß die Beziehung zwischen einer Monopolstellung und bestimmten hier genannten Verhaltensweisen nicht-linearer Natur ist. So neigten Seetransportkartelle, die ihre Monopolstellung über die Kontrolle des Marktzugangs, der Investitionen und der Fahrpläne ausübten weniger häufig zu kostenaufwendigen Überkapazitäten oder überschüssiger Tonnage als die lokaleren ‚offenen‘ Kartelle auf den US-Routen.“

- (365) Im Drewry-Bericht von 1991 wird dieses Phänomen am Beispiel der Entwicklungen im transatlantischen Frachtverkehr in den achtziger Jahren wie folgt beschrieben (S. 120):

„Alle Konferenzmitglieder bieten alle ihre Strecken mindestens einmal wöchentlich an, und die führenden unabhängigen Reedereien halten hierbei mit. Nur einige kleinere Gesellschaften haben weniger attraktive Fahrpläne. Im Jahr 1987 wurde genau die Hälfte der insgesamt 46 Strecken wöchentlich bedient, so daß sich die Dienstleistungsqualität generell erheblich verbessert hat. Daraus kann geschlossen werden, daß weniger häufig angebotene Dienste es immer schwerer haben werden, auf dem Markt Akzeptanz zu finden.“

⁽¹⁰⁵⁾ Sherer und Ross, *Industrial Market Structure and Economic Performance*, 1990, Houghton Mifflin, S. 674.

- (366) Eine solche Kapazitätserweiterung, die naturgemäß mit einem Preisrückgang einhergeht, kann auf Dauer jedoch nicht ohne einen Wiederanstieg der Raten auskommen, um die erhöhten Produktionskosten wettzumachen. Das Angebot entfernt sich mehr und mehr vom Gleichgewichtspunkt, und die Nutzer bezahlen für diesen Wettlauf bei der Dienstleistungsqualität mit unerwünscht hohen Tarifen. Dieser Kreislauf hält solange an, bis den Marktkräften nicht länger Widerstand geleistet werden kann. Dann zwingt die Rückkehr zu den wirtschaftlichen Realitäten im Fahrtgebiet zu einer abrupten Anpassung des Preisgefüges, wodurch unter Umständen Schiffsverkehrsunternehmen aus dem Markt gedrängt und Veränderungen im Kapazitätsangebot bewirkt werden. Dieser Kreislauf gefährdet eindeutig die Stabilität des Markts, ist aber kein Beleg für eine grundsätzliche markt-immanente Instabilität oder einen Leerraum, sondern vielmehr eine Folge der Verzerrung der Marktbedingungen im Ergebnis des Machtmißbrauchs durch das marktbeherrschende Reedereikartell⁽¹⁰⁶⁾.
- (367) Die in der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 aufgeführten Möglichkeiten zur Gewährleistung des dortselbst anerkannten Stabilitätsziels, d. h. der Preisstabilität, waren nie als Mittel zur Bewältigung der von den Reedereien durch unwirtschaftliche Investitionsentscheidungen selber herbeigeführten Probleme gedacht.
- C. Preisfestsetzungen für den Landverkehrsabschnitt in Europa**
- (368) In ihrem Freistellungsantrag haben die TACA-Parteien folgendes ausgeführt: „Eine Einigung der Reedereien über Tarife für die durchgehende Beförderung im multimodalen Verkehr trägt zur stabilisierenden Wirkung der Vereinbarung bei, da sich die Beförderungsabschnitte zu Lande und zur See ergänzen und eine Vereinbarung nur über den Seeverkehr keine ausreichende stabilisierende Wirkung entfalten kann.“
- (369) Da der Markt weder instabil noch von ruinösem Wettbewerb bedroht ist, besteht kein Anlaß für eine Ausweitung der Preisfestsetzungstätigkeit. Insbesondere ist die Ausdehnung der Preisabsprachen für den Seeverkehr auf die Landbeförderung auch durch keine ökonomische Theorie gerechtfertigt.
- (370) Im Rahmen der obigen Betrachtung über die Nichtanwendbarkeit der Leerraumtheorie und der Theorie vom Markt ohne Zu- und Austrittsschranken wurde hinreichend nachgewiesen, daß eine Destabilisierung der Seeverkehrstarife durch Wettbewerb bei den Inklusivpreisen für den multimodalen Verkehr ausgesprochen unwahrscheinlich ist. Das Risiko einer Destabilisierung der Konferenztarife im Seetransport infolge normaler Wettbewerbsbedingungen im Landverkehr wird in den Randnummern 131 bis 137 der FEFC-Entscheidung ausführlich dargelegt.
- (371) Überdies ist eine solche theoretisch denkbare Destabilisierung durch Dumpingpreise bei der Landbeförderung in Europa unwahrscheinlich. Anhänger dieser These verweisen gern auf den Rückgang der Beförderungstarife im multimodalen Verkehr zwischen Europa und den USA im Jahre 1983. Ein Absinken der Durchfracht-Tarife im Verhältnis zu den Konferenzpreisen für die Beförderung zur See erfordert sorgfältige Untersuchungen, bevor Schlußfolgerungen gezogen werden können.
- (372) Zum einen ist ein bloßer Vergleich von Raten unabhängiger Reedereien mit Linienkonferenztarifen kein Ersatz für eine genaue Analyse der damaligen Marktlage. Es ließe sich z. B. anführen, daß die Tarifraten der Linienkonferenz so hoch angesetzt waren, daß ihre Aussagekraft gering ist und sie selbst von den Konferenzmitgliedern nicht beachtet wurden. Unter diesem Blickwinkel würde der Preisverfall eher die Rückkehr zu normalen Marktbedingungen widerspiegeln als eine grundsätzliche Instabilität des Markts.
- (373) Überdies ließe sich argumentieren, daß zu diesem Zeitpunkt neue Wettbewerber auf den Markt traten, die die Konferenztarife unterboten, um sich Marktanteile zu sichern und auf dem Markt Fuß zu fassen (die US Line wurde 1982 auf dem Atlantikmarkt tätig). Deswegen sind die Dauer und der Umfang der Preisnachlässe (und nicht ihre Höhe) zu untersuchen. Aber auch konjunkturelle Nachfrageschwankungen in Verbindung mit Überkapazitäten können eine Erklärung für einen starken, aber kurzfristigen Verfall der Raten unabhängiger Gesellschaften bieten. Doch auch eine Reihe möglicher gängiger Marktbedingungen und Strategien der Beförderungsunternehmen können für das Absinken der unabhängigen Tarife gegenüber den Konferenztarifen verantwortlich sein, ohne daß sich hieraus Fakten für eine Stützung der These vom marktspezifischen Ungleichgewicht ablesen lassen.

⁽¹⁰⁶⁾ Siehe auch Jansson und Schneerson in: „Liner Shipping Economics“, Kapitel 10.2 und Anhang A.

- (374) Zum zweiten war der Zeitraum von 1978 bis 1984 für den Frachtverkehrssektor in den USA von weitreichenden Veränderungen durch die Deregulierung des Schienenverkehrs von Ende der siebziger Jahre bis 1981 und die anschließende Entwicklung des Containertransports auf der Schiene gekennzeichnet. Im Drewry-Bericht von 1991 wird dieser Prozeß folgendermaßen zusammengefaßt (S. 68):

„Mit dem Aufkommen von Doppelstockcontainertragwagen in Nordamerika im Jahre 1984 fand im weltweiten Containerverkehr zum Großteil eine schlagartige Umstellung von an den Schiffskapazitäten orientierten Konzepten auf an den Waggonkapazitäten orientierten Konzepten um. Zuvor bereits waren in den USA Klein- und Kleinstbrückenkonzepte weit verbreitet, so daß z. B. APL seine Beförderungsdienste ausschließlich zur See zwischen Asien und der Ostküste schon 1978 einstellte, aber erst die durch die Doppelstockcontainerzüge auf dem Containermarkt bewirkte Effizienzsteigerung und die neue Qualität der Beförderungsdienstleistungen haben die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im intermodalen Verkehr und im reinen Seeverkehr völlig umgekehrt. Keine andere Entwicklung im Gütertransport zu Lande in den vergangenen zehn Jahren hat die Beziehung zwischen Slotangebot und Ladevolumen im weltweiten Containerverkehr so grundsätzlich verändert, auch wenn die erhöhte Umladetätigkeit Bedarf an zusätzlicher Ladefläche bei gleichbleibendem Volumen erzeugt hat. Gleichzeitig führt der Trend zu Umladediensten in der Regel zu einer größeren Auslastung der Hochseeschiffe, so daß sich die beiden Faktoren voraussichtlich gegenseitig ausgleichen.“

- (375) Aus historischen, geographischen und institutionellen Gründen stellt sich die Lage in Europa allerdings vollkommen anders dar. Hierzu sei abermals aus dem Drewry-Bericht zitiert:

„In Europa ist es normale Praxis der Linienkonferenzen, im intermodalen Verkehr Zonenraten (ausgehend von einem festen Landbeförderungstarif) für die Beförderung von Hafen zu Hafen anzuwenden. Traditionell lagen diese Raten knapp unter den Kosten für diesen Beförderungsabschnitt, um

den Kunden mit möglichst geringem Subventionsaufwand Anreize für diese Art der Beförderung zu bieten. Da die Auswahl zwischen den europäischen Häfen bei weitem geringer ist als zwischen denen an der West- oder Ostküste, ist auch weniger Spielraum für Wettbewerb bei den Tarifen für die Landbeförderung vorhanden. Es ist daher weniger wahrscheinlich, daß ein unabhängiges Beförderungsunternehmen erheblich vom Durchschnitt abweichende Gebühren anbietet. Durch die Trennung von zusätzlichen Landbeförderungsleistungen und Seefrachtverkehr ist in Europa eine viel größere Preistransparenz vorhanden als in den USA, wo Pauschalpreise für die durchgehende Beförderung die Kosten verbergen und daher nicht in ähnlicher Weise Erosionserscheinungen vorbeugen.“ (S. 95)

„Über die Möglichkeiten von Landbrücken in Europa insbesondere für Frachtgüter aus Nordeuropa zu den Mittelmeerhäfen ist viel spekuliert worden; solche Entwicklungen stoßen jedoch trotz der französischen Strategie, den Schienenverkehr durch ein Hochgeschwindigkeitsnetz zu erleichtern, auf beträchtliche institutionelle und natürliche Hindernisse. Die Alpen stehen dem Nord—Süd-Schienenfrachtverkehr eindeutig im Wege, und aufgrund allgemeiner geographischer und demographischer Faktoren spielt der Doppelstockcontainer kaum eine Rolle. Die Mittelmeerhäfen — gerade auch in Italien — leiden überdies unter einer recht unglücklichen Vergangenheit, die ihnen einen schlechten internationalen Ruf einbrachte. Für die massiven Schwierigkeiten bei der Vernetzung voneinander getrennter, individueller Systeme zu einem einheitlichen Ganzen, das auch nur einigermaßen die für einen umfangreichen Containerverkehr nach Fernost erforderliche Größenordnung erreichen würde, ist jedoch vor allem der Umstand verantwortlich, daß bei der Kontrolle über das Schienennetz nationale Belange im Vordergrund stehen.“ (S. 162)⁽¹⁰⁷⁾

- (376) Die Unterschiede zwischen Europa und den USA im Schienensektor sowie bei den geographischen Gegebenheiten machen eine vergleich-

⁽¹⁰⁷⁾ Siehe auch „Europe's Great Divide“, American Shipper, Dezember 1995.

bare Entwicklung des Containerverkehrs zu Lande in Europa unwahrscheinlich.

- (377) Aus all diesen Gründen ist die Hypothese eines erneuten plötzlichen Preisverfalls im multimodalen Verkehr gegenüber den Linienkonferenztarifen ähnlich dem von 1983 (wo die Tarife deutlich über den variablen Grenzkosten blieben) nicht glaubhaft.

RECHTLICHE WÜRDIGUNG

XV. VORLÄUFIGE WÜRDIGUNG NACH MASSGABE VON ARTIKEL 85 ABSATZ 1 EG-VERTRAG

A. Einschränkung, Verbindung oder Verfälschung des Wettbewerbs

- (378) Die TACA-Parteien sind Linienreedereien und damit Unternehmen im Sinne des Artikels 85 Absatz 1 EG-Vertrag und des Artikels 53 Absatz 1 EWR-Abkommen⁽¹⁰⁸⁾.
- (379) Die TACA enthält folgende Elemente, die im Sinne von Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs bezwecken oder bewirken:
- a) die Preisvereinbarung zwischen den TACA-Parteien für den Seetransport;
 - b) die Preisvereinbarung zwischen den TACA-Parteien für die den Verladern bereitzustellenden Landtransportdienste, die im Gebiet der Gemeinschaft in Verbindung mit anderen Diensten als Teil einer multimodalen Beförderung von Containerfracht (carrier haulage service) zwischen Nordeuropa und den Vereinigten Staaten von Amerika erbracht werden;
 - c) die Vereinbarung zwischen den TACA-Parteien über die Bedingungen, unter denen sie Servicekontrakte mit Verladern schließen können;
 - d) die Vereinbarung zwischen den TACA-Parteien über die Festsetzung von Provisionshöchstsätzen als Vergütung für Spediteure.

⁽¹⁰⁸⁾ Nach Artikel 56 EWR-Abkommen ist die Kommission in diesem Fall zuständig.

- (380) Die Vereinbarungen bezwecken und bewirken eine Einschränkung des Wettbewerbs auf dem Gemeinsamen Markt. Insbesondere werden die TACA-Mitglieder dadurch in die Lage versetzt, den Wettbewerb untereinander bei Frachttarifen, Frachtraten und allgemeinen Beförderungsbedingungen einzuschränken. Solche Vereinbarungen fallen allgemein unter das Verbot gemäß Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen, und insbesondere unter Artikel 85 Absatz 1 Buchstabe a) und Artikel 53 Absatz 1 Buchstabe a).

- (381) Sobald deutlich wird, daß eine Vereinbarung eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs bezweckt, braucht das Eintreten ihrer tatsächlichen Auswirkungen nicht abgewartet zu werden⁽¹⁰⁹⁾. Die TACA-Parteien bestreiten nicht, daß mit den vorstehend aufgeführten vier Vereinbarungen eine Einschränkung des Wettbewerbs zwischen ihnen auf dem Gemeinsamen Markt beabsichtigt ist.

- (382) Im vorliegenden Fall dürfte die Einschränkung des Wettbewerbs zwischen den TACA-Parteien wegen der sehr großen Anzahl der beförderten Container und der großen Marktanteile der TACA-Parteien (siehe Randnummern 85 und 86) eine spürbare Wettbewerbsbeschränkung darstellen. Die Spürbarkeit der Auswirkung der Wettbewerbsbeschränkung, die durch die Preisfestsetzungsvereinbarung für Carrier-Haulage-Dienste herbeigeführt werden sollte, zeigt sich daran, daß 1995 die TACA-Parteien auch Carrier-Haulage-Dienste im Gebiet der Gemeinschaft für ca. 48 % der von ihnen zwischen Nordeuropa und den Vereinigten Staaten beförderten Fracht bereitgestellt haben.

- (383) Die Spürbarkeit der Auswirkung auf den Wettbewerb muß auch im Hinblick auf die Tatsache betrachtet werden, daß die TACA-Parteien insgesamt Mitglieder von etwa vierzig weiteren Linienkonferenzen sind, die Häfen in der Gemeinschaft bedienen und auch Preise für den Seetransport und Carrier-Haulage-Dienste festsetzen, so z. B. der Far Eastern Freight Con-

⁽¹⁰⁹⁾ Urteil des Gerichtshofs vom 13. Juli 1966 in den verbundenen Rechtssachen 56/64 und 58/64 (Consten und Grundig/Kommission), Slg. 1966, 321 (S. 390). Entscheidung 84/405/EWG der Kommission (Sache IV/30.350, Zinc Producer Group), ABl. L 220 vom 17.8.1984, S. 27, Randnummer 71: „Schließlich genügt es jedoch für die Anwendung des Artikels 85 Absatz 1, wenn die Wettbewerbsbeschränkungen bezweckt sind. Es ist nicht erforderlich, daß der Zweck auch ganz oder teilweise erreicht, d. h. die Wettbewerbsbeschränkung auch bewirkt wird.“

ference, Southern Europe America Conference⁽¹¹⁰⁾, Europe/Australia Conference, Mediterranean-Canadian East Coast Conference sowie der Continental Canadian Westbound Freight Conference und der Canadian North Atlantic Westbound Freight Conference.

- (384) Zum gegenwärtigen Zeitpunkt besteht keine Gewißheit darüber, ob und inwieweit die „Europäische Vereinbarung betreffend den Austausch von Ausrüstung im Landverkehr“ den Wettbewerb spürbar beeinträchtigt. Die Anwendbarkeit von Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen auf die „Europäische Vereinbarung betreffend den Austausch von Ausrüstung im Landverkehr“ wird deshalb in dieser Entscheidung nicht behandelt.
- (385) Das Verfahren für von Artikel 85 Absatz 1 erfaßte Vereinbarungen bestimmt sich bei Seetransportdiensten nach der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86, wohingegen das Verfahren für von Artikel 85 Absatz 1 erfaßte Vereinbarungen bei Inlandtransportdiensten in der Verordnung (EWG) Nr. 1017/68 geregelt ist. Wenn eine Vereinbarung sowohl den See- als auch den Landtransport betrifft, sind beide Verordnungen anwendbar. Das Verfahren für von Artikel 85 Absatz 1 erfaßte Vereinbarungen, die keine Verkehrsdienste betreffen, unterliegt der Verordnung Nr. 17.

B. Beeinträchtigung des Handels zwischen Mitgliedstaaten im Sinne von Artikel 85

- (386) Eine Vereinbarung oder abgestimmte Verhaltensweise ist dann geeignet, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen, wenn mit ausreichender Wahrscheinlichkeit auf der Grundlage objektiver rechtlicher oder sachlicher Tatbestände erwartet werden kann, daß sie mittelbar oder unmittelbar, tatsächlich oder der Möglichkeit nach Einfluß auf die Struktur des Waren- oder Dienstleistungsaustauschs zwischen den Mitgliedstaaten auszuüben geeignet ist⁽¹¹¹⁾. Dementsprechend ist es ausreichend, zu zeigen, daß ein solches Verhalten geeignet ist, eine entsprechende Wirkung hervorzubringen. Da aber eine potentielle Wirkung genügt, kann bei der Beurteilung der Wirkung der restriktiven

Absprachen auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten die künftige Entwicklung des Handels in Rechnung gestellt werden⁽¹¹²⁾.

- (387) Bei der Einschätzung, ob die in Randnummer 379 festgestellten Wettbewerbsbeschränkungen den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigen können, ist besonders zu berücksichtigen, daß es sich bei den davon direkt betroffenen Märkten um Märkte für Beförderungs- und Vermittlerdienstleistung, nicht aber für Warenexporte in Drittländer handelt⁽¹¹³⁾.
- (388) Die Kommission vertritt die Auffassung, daß die Absprachen zwischen den TACA-Parteien über die Preisfestsetzung für Seetransport- und Carrier-Haulage-Dienste, über die verbindliche Festlegung von Bedingungen für die Parteien, die in eigenem Ermessen Servicekontrakte schließen, und über die Festsetzung von Speditionshöchstsätzen den Handel zwischen Mitgliedstaaten spürbar beeinträchtigen können und wahrscheinlich auch spürbar beeinträchtigt haben, wie nachstehend beschrieben wird.
- (389) Die TACA, an der in mehreren Mitgliedstaaten operierende Reedereien beteiligt sind, schränkt den Wettbewerb zwischen diesen Reedereien in bezug auf den Preis ein, zu dem jede Reederei Beförderungsdienste teilweise unter Einbeziehung eines Landtransportabschnitts anbietet, von denen einige gemäß einem Servicekontrakt und andere über einen Spediteur erbracht werden. Die Ausschaltung oder Verringerung des Preiswettbewerbs bezüglich der Beförderungsdienste zwischen diesen Unternehmen dürfte die Vorteile, die für die leistungsfähigeren oder wettbewerbsfähigeren Reedereien entstehen würden, spürbar verringern.
- (390) Die Ausschaltung oder Verringerung des Preiswettbewerbs zwischen den TACA-Parteien beeinflusst die Zahl der Transportgeschäfte der Reedereien, die ohne die Vereinbarung zu erwarten wäre. Diese Einschränkung des Wettbewerbs zwischen in verschiedenen Mitgliedstaaten tätigen Reedereien beeinflusst und beeinträchtigt folglich die Handelsströme bei Ver-

⁽¹¹⁰⁾ Verschiedene TACA-Parteien (Sea-Land, Maersk und P&O Nedlloyd) sind vor kurzem aus der Southern Europe America Conference ausgetreten und haben die United States Southern Europe Conference gebildet.

⁽¹¹¹⁾ Siehe Fußnote 109 (S. 389).

⁽¹¹²⁾ Siehe Fußnote 92, Randnummer 235.

⁽¹¹³⁾ Siehe Urteil des Gerichts erster Instanz vom 8. Oktober 1996 in den verbundenen Rechtssachen T-24/93, T-25/93, T-26/93 und T-28/93, CEWAL, Compagnie maritime belge transports SA und Compagnie maritime belge SA, Dafra-Lines A/S, Deutsche-Afrika-Linien GmbH & Co. und Nedlloyd Lijnen BV/Kommission, Slg. 1996, II-1201, Randnummer 205.

kehrleistungen in der Gemeinschaft (d. h. über die Binnengrenzen der Gemeinschaft), die sich ohne die Vereinbarung anders entwickeln würden.

(391) Diese Veränderungen in der normalen Struktur des Wettbewerbsverhaltens, durch das effizientere Unternehmen Marktanteilszugewinne hätten, können auch den Wettbewerb zwischen Häfen in verschiedenen Mitgliedstaaten beeinflussen, indem sie das über sie gehende Frachtaufkommen⁽¹¹⁴⁾ und die Marktanteile der von diesen Häfen aus operierenden Schiffsverkehrsunternehmen künstlich erhöhen oder verringern.

(392) Die Auswirkung auf die Bereitstellung der in den vorhergehenden Randnummern 386 bis 391 beschriebenen Seetransport- und Carrier-Haulage-Dienste dürften auch in der Bereitstellung von Hilfsdiensten für Seetransport- und Carrier-Haulage-Dienste spürbar sein. In diesen Diensten sind Stau- und Hafendienste einbegriffen. Die Auswirkungen auf diese Hilfsdienste ergeben sich in erster Linie aus den veränderten Frachtverkehrsströmen zwischen den Mitgliedstaaten.

(393) Die Kommission vertritt daher die Auffassung, daß die Vereinbarung den Handel zwischen Mitgliedstaaten beim Angebot von Transport- und damit verbundenen anderen Diensten beeinträchtigt. In Anbetracht der sehr großen Zahl beförderter Container dürfte es sich dabei um eine spürbare Beeinträchtigung handeln. Der Wert der betroffenen Dienste beläuft sich auf ca. 2 Mrd. ECU.

(394) Eine Vereinbarung wie die der TACA-Mitglieder zur Festsetzung der Preise für den Seetransportabschnitt, den Landtransportabschnitt, der Bedingungen für das Servicekontraktangebot und für die Vergütung der Spediteure, die sich auf die Kosten des Exports von in der Gemeinschaft hergestellten Waren nach anderen Ländern auswirkt, kann den Handel mit diesen Waren innerhalb der Gemeinschaft beeinträchtigen. Diese Wirkung rührt daher, daß die Hersteller andere Absatzmärkte für ihre Waren mit geringeren Transportkosten zu erschließen trachten. Zu solchen Märkten gehören der

Inlandsmarkt der Hersteller wie auch die Märkte anderer Gemeinschaftsländer⁽¹¹⁵⁾.

(395) Die Vereinbarung über die Festsetzung von Provisionshöchstsätzen für Spediteure (zusammen mit anderen Beschränkungen für andere Vermittler) dürfte den Handel zwischen Mitgliedstaaten hauptsächlich in zweierlei Weise beeinträchtigen. Erstens ist sie geeignet, dadurch daß der Wettbewerb der TACA-Parteien untereinander beeinträchtigt wird, das eigene (oder von ihr vermittelte) Frachtaufkommen jeder TACA-Partei über die Binnengrenzen der Gemeinschaft zu beeinträchtigen. Zweitens dürfte sie die Wettbewerbsstellung von in verschiedenen Mitgliedstaaten ansässigen Spediteuren verfälschen und das von ihnen bereitgestellte Transportleistungsaufkommen beeinträchtigen. Daraus können sich wiederum Umleitungen der Handelsströme zwischen Häfen in der Gemeinschaft ergeben.

(396) Die Kommission ist deshalb der Auffassung, daß sich die Vereinbarungen der TACA-Parteien, Preise für Seetransport- und Carrier-Haulage-Dienste festzusetzen, den TACA-Parteien für den Abschluß von Servicekontrakten Bedingungen vorzuschreiben und Speditionshöchstsätze festzusetzen, auf den Waren- und Dienstleistungsverkehr zwischen Mitgliedstaaten auswirken.

XVI. UMFANG DER GRUPPENFREISTELLUNG GEMÄSS ARTIKEL 3 DER VERORDNUNG (EWG) Nr. 4056/86

(397) Nach Artikel 3 der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 sind Vereinbarungen zwischen Mitgliedern einer Linienkonferenz zur Festsetzung einheitlicher oder gemeinsamer Beförderungspreise und -bedingungen von Linienseeverkehrsdiensten freigestellt. Auch eine begrenzte Anzahl weiterer Seeverkehrstätigkeiten ist freigestellt, wenn eine oder mehrere dieser Tätigkeiten von den Mitgliedern einer Linienkonferenz zusätzlich zur Festlegung der Beförderungspreise und

⁽¹¹⁴⁾ Siehe sechster Erwägungsgrund der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86, in dem die Auswirkungen beschrieben werden, die wettbewerbsbeschränkende Praktiken im internationalen Seeverkehr auf die Häfen der Gemeinschaft haben können. Siehe auch Fußnote 113, CEWAL, Randnummer 202.

⁽¹¹⁵⁾ Siehe Urteil des Gerichtshofs vom 3. Dezember 1987 in der Rechtssache 136/86 (BNIC/Aubert), Slg. 1987, 4789, Randnummer 18. Ähnlich befand der Gerichtshof in seinem Urteil vom 2. Februar 1988 gemäß Artikel 92 in den verbundenen Rechtssachen 67/85, 68/85 und 70/85 (Kwekerij Gebroeders van der Koog u. a./Kommission) über niederländische Erdgaspreise I, Slg. 1988, 219, Randnummern 57, 58 und 59, daß eine von öffentlichen Stellen gewährte Ermäßigung des Gaspreises wegen der Höhe der Energiekosten (25–30 % der gesamten Betriebskosten), des Marktanteils (65 %) und der Ausfuhren (91 %) des durch staatliche Beihilfen geförderten Unternehmens den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigte.

-bedingungen für Seetransportdienste ausgeübt werden. Einer der Gründe für die Gewährung einer Freistellung sind die den Verladern entstehenden Vorteile, wie auch in den Erwägungsgründen zur Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 angeführt sind. Dazu gehört insbesondere die stabilisierende Rolle, die Linienkonferenzen bei der Gewährleistung zuverlässiger Dienste an die Verloader innehaben.

Es ist zweckmäßig, eine Gruppenfreistellung für die Linienkonferenzen festzulegen. Linienkonferenzen spielen eine stabilisierende Rolle, indem sie den Verladern zuverlässige Dienste gewährleisten. Im allgemeinen tragen sie dazu bei, ein Angebot regelmäßiger, ausreichender und wirksamer Seeverkehrsdienste unter angemessener Berücksichtigung der Interessen aller Benutzer sicherzustellen. Ohne eine Zusammenarbeit, welche die Linienreedereien auf den genannten Linienkonferenzen hinsichtlich der Tarife und gegebenenfalls hinsichtlich des Transportkapazitätsangebots oder der Aufteilung der Transportmengen und der Einnahmen entwickeln, können diese Ergebnisse nicht erreicht werden. Zumeist sind die Konferenzen einem tatsächlichen Wettbewerb durch Liniendienste, die nicht Mitglieder der Konferenzen sind, sowie in bestimmten Fällen durch Trampdienste und durch andere Verkehrsträger ausgesetzt. Ferner übt die Mobilität der Flotten, welche die Angebotsstruktur im Seeverkehr kennzeichnet, einen ständigen Wettbewerbsdruck auf die Konferenzen aus, die in der Regel nicht die Möglichkeit haben, den Wettbewerb für einen wesentlichen Teil der betreffenden Seeverkehrsdienste auszuschalten.

- (398) In Artikel 3 nicht ausdrücklich genannte Tätigkeiten fallen nicht unter die vorgesehene Gruppenfreistellung⁽¹¹⁶⁾. Zwar wird gemeinhin davon ausgegangen, daß Linienkonferenzen gewisse Vorteile bieten und daher die in der Verordnung eingeräumten Freistellungen rechtferti-

gen, doch kann dies nicht bedeuten, daß jede durch eine Linienkonferenz verursachte Wettbewerbsbeeinträchtigung von dem prinzipiellen Verbot nach Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag ausgenommen ist⁽¹¹⁷⁾.

- (399) Unbeschadet einer Untersuchung, welche weiteren Aspekte der TACA nicht durch die Gruppenfreistellung erfaßt sind, fallen nach Auffassung der Kommission folgende Elemente nicht unter die Gruppenfreistellung nach Artikel 3 der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86:

- a) die Preisvereinbarung zwischen den TACA-Parteien, für die den Verladern bereitzustellenden Landtransportdienste, die im Gebiet der Gemeinschaft in Verbindung mit anderen Diensten als Teil einer multimodalen Beförderung von Containerfracht (carrier haulage services) zwischen Nordeuropa und den Vereinigten Staaten von Amerika erbracht werden;
- b) die Vereinbarung zwischen den TACA-Parteien über die Voraussetzungen und Bedingungen der Servicekontrakte mit Verladern;
- c) die Vereinbarung zwischen den TACA-Parteien über die Festsetzung von Provisionshöchstsätzen für Spediteure, und
- d) die Vereinbarung zwischen den TACA-Parteien über den Austausch von Ausrüstung (soweit sie — wenn überhaupt — unter Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag fällt).

XVII. PREISFESTSETZUNG FÜR DEN LANDTRANSPORT UND AUSTAUSCH VON AUSRÜSTUNG

- (400) Aus den nachstehend dargelegten Gründen ist die Kommission der Auffassung, daß die Preisvereinbarung zwischen den TACA-Parteien über die den Verladern bereitzustellenden Landtransportdienste, die im Gebiet der Gemeinschaft in Verbindung mit anderen Diensten als Teil einer multimodalen Beförderung von Containerfracht zwischen Nordeuropa und den Vereinigten Staaten von Amerika erbracht werden, nicht unter die Gruppenfreistellung nach Artikel 3 der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 fallen.

⁽¹¹⁶⁾ Siehe Urteil des Gerichtshofs vom 24. Oktober 1995 in der Rechtssache C-70/93, BMW/ALD, Slg. 1995, I-3439, Randnummer 28, und in der Rechtssache C-266/93, Bundeskartellamt/Volkswagen und VAG, 24. Oktober 1995, Slg. 1995, 3477, Randnummer 33: „in Anbetracht des allgemeinen Verbots wettbewerbsbeschränkender Vereinbarungen in Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag dürfen Ausnahmenvorschriften einer Gruppenfreistellungsverordnung nicht extensiv und nicht so ausgelegt werden, daß die Wirkungen der Verordnung über das hinausgehen, was zum Schutz der Interessen, deren Wahrung sie dienen, erforderlich ist.“

⁽¹¹⁷⁾ Siehe Fußnote 113, CEWAL, Randnummer 50.

- (401) Die Kommission hat sich verschiedentlich mit der Frage der Preisabsprachen für die Bereitstellung von Carrier-Haulage-Diensten befaßt. So hat sie dem Rat einen Bericht über die Anwendung der gemeinschaftlichen Wettbewerbsregeln auf den Seeschiffverkehr⁽¹¹⁸⁾, in dem es in erster Linie um diese Frage geht, vorgelegt und zwei Entscheidungen erlassen, in denen die Preisfestsetzungen für Carrier-Haulage-Dienste behandelt und verboten werden, nämlich die TAA-Entscheidung und die FEFC-Entscheidung.
- (402) Die Gründe für die Nichtanwendbarkeit von Artikel 3 der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 auf die TAA-Preisfestsetzungsabsprachen für Carrier-Haulage-Dienste sind in den Randnummern 371 bis 378 der TAA-Entscheidung erläutert. Diese Gründe gelten sinngemäß auch für die TACA-Preisfestsetzungsabsprachen für Carrier-Haulage-Dienste, die Gleiches wie die TAA-Preisfestsetzungsabsprachen für Carrier-Haulage-Dienste vorsehen.
- (403) Ferner hat sich der Gerichtshof kürzlich in der Rechtssache Spediporto⁽¹¹⁹⁾ mit dem Anwendungsbereich der Verordnung (EWG) Nr. 4055/86 des Rates⁽¹²⁰⁾ befaßt und verfügt:
- „... die Verordnung (EWG) Nr. 4055/86 des Rates gilt nicht für den Straßentransport vom Schiff entladener Güter.“
- (404) Die Kommission vertritt die Auffassung, daß das Urteil des Gerichtshofs im Fall Spediporto den Standpunkt der Kommission im Sinne der vorhergehenden TAA- und FEFC-Entscheidungen bestätigt, daß nämlich der Anwendungsbereich der Gruppenfreistellung nicht größer als der Anwendungsbereich der Verordnung selbst sein kann. Wenn die Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 ebenso wie die Verordnung (EWG) Nr. 4055/86 nicht für den Straßentransport von Gütern gilt, die per Schiff an- oder weitertransportiert werden, so kann sich der Anwendungsbereich der Gruppenfreistellung nicht auf die
- Preisfestsetzung für Carrier-Haulage-Dienste erstrecken⁽¹²¹⁾.
- (405) In diesem Zusammenhang ist der elfte Erwägungsgrund der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 erwähnenswert, wie auch, daß das Europäische Parlament während der Konsultationen zur Verabschiedung der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 vorgeschlagen hat, den Artikel 3 des von der Kommission vorgeschlagenen Verordnungsentwurfs wie folgt zu erweitern:
- „die obengenannte Freistellung umfaßt auch den sogenannten intermodalen Verkehr (d. h. Seeverkehr, einschließlich des vor- und nachgelagerten Verkehrs)“⁽¹²²⁾.
- (406) Dieser Änderungsvorschlag wurde vom Rat nicht angenommen mit dem Hinweis, daß seiner Ansicht nach Preisfestsetzungsvereinbarungen für die Landbeförderung nicht durch die Gruppenfreistellung nach Artikel 3 der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 erfaßt werden sollten.
- (407) Die Tatsache, daß Artikel 3 der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 nicht für die Preisfestsetzung für Carrier-Haulage-Dienste oder multimodale Beförderungsdienste gilt, hindert die einzelnen TACA-Parteien jedoch in keiner Weise daran, individuell Durchfrachtraten für multimodale Beförderungen anzubieten, da dies keine Wettbewerbseinschränkung beinhaltet.
- (408) Die Kommission ist deshalb der Auffassung, daß die Preisvereinbarung zwischen den TACA-Parteien für den Verladern bereitzustellende Landtransportdienste, die im Gebiet der Gemeinschaft in Verbindung mit anderen Diensten als Teil einer multimodalen Beförderung von Containerfracht zwischen Nordeuropa und den Vereinigten Staaten von Amerika erbracht werden, nicht in den Anwendungsbereich der Gruppenfreistellung für Linienkonferenzen nach Artikel 3 der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 fallen.

⁽¹¹⁸⁾ SEK(94) 933 endg., von der Kommission am 8. Juni 1994 verabschiedet.

⁽¹¹⁹⁾ Urteil des Gerichtshofs vom 5. Oktober 1995 in der Rechtssache C-96/94, Centro Servizi Spediporto Srl/Spedizioni Marittima del Golfo Srl., Slg. 1995, I-2883.

⁽¹²⁰⁾ ABl. L 378 vom 31.12.1986, S. 1.

⁽¹²¹⁾ Der Gerichtshof hat das vom Vereinigten Königreich als Nebenintervenienten vorgebrachte Argument nicht akzeptiert, daß die Nutzwirkung (effet utile) der Verordnung (EWG) Nr. 4055/86 ausgehöhlt würde, wenn in Anbetracht der Häufigkeit des multimodalen Transports im internationalen Handel davon ausgegangen werde, daß die Verordnung überhaupt nicht (not at all) für multimodale Beförderungsleistungen gilt.

⁽¹²²⁾ Siehe Änderungen des Europäischen Parlaments zu dem Vorschlag für eine Verordnung (EWG) des Rates über die Einzelheiten der Anwendung der Artikel 85 und 86 des Vertrags auf den Seeverkehr, ABl. C 255 vom 3.10.1986, S. 176, Ziffer 177.

XVIII. DIE MÖGLICHKEIT DER EINZELFREI-
STELLUNG

A. Preisfestsetzung für den Landtransport

- (409) Sowohl in der TAA-Entscheidung als auch in der FEFC-Entscheidung hat die Kommission die Frage geprüft, ob die Preisfestsetzung hinsichtlich des Landtransportabschnitts eines multimodalen Beförderungsgeschäfts die Voraussetzungen von Artikel 85 Absatz 3 erfüllt (wie auch in Artikel 5 der Verordnung (EWG) Nr. 1017/68 dargelegt). In beiden Fällen gelangte die Kommission zu dem Ergebnis, daß derartige Vereinbarungen die erforderlichen Voraussetzungen für die Gewährung einer Einzelfreistellung nicht erfüllten. Die TACA-Bestimmungen über die Preisfestsetzung für Carrier-Haulage-Dienste sind die gleichen wie in der TAA-Vereinbarung und im wesentlichen die gleichen, wie sie von der FEFC angewandt werden.
- (410) Nichts deutet darauf hin, daß ein gemeinsam festgesetzter Preis für die Bereitstellung der Carrier-Haulage-Dienste zur Verbesserung der Qualität der Landtransportdienste beiträgt. Obgleich der Preis für Carrier Haulage im Rahmen der TACA festgesetzt wird, verhandeln die einzelnen Mitglieder mit Landtransportunternehmen auf einer individuellen Basis. Verbesserungen der Qualität der Verkehrsleistungen, zu denen die Nachfrage der Verloader Anreiz geben können, werden nicht durch Preisfestsetzungstätigkeiten bewirkt, sondern durch Verhandlungen zwischen einzelnen Verladern und einzelnen Reedereien.
- (411) Die Mitglieder der TACA haben nicht schlüssig darzulegen vermocht, daß der Markt für Carrier-Haulage-Dienste ein Markt ist, auf dem Angebot und Nachfrage starken zeitlichen Schwankungen unterliegen. Selbst wenn der fragliche Markt so eingestuft werden könnte, ist nicht schlüssig dargelegt worden, daß die gemeinsame Festsetzung der Frachtraten für den Landtransportabschnitt durch die TACA-Mitglieder zur Kontinuität und Stabilität auf diesem Markt beitragen würde.
- (412) Die TACA-Mitglieder haben nicht schlüssig dargelegt, daß die Preisfestsetzung für Carrier Haulage zu einer Steigerung der Produktivität der betreffenden Unternehmen bei der Bereitstellung von Landtransportdiensten oder bei der Bereitstellung multimodaler Beförderungsdienste geführt hat oder führen dürfte. Auch ist von den TACA-Mitgliedern nicht schlüssig dargelegt worden, daß die Preisfestsetzung für Carrier Haulage zur Förderung des technischen oder wirtschaftlichen Fortschritts bei der Bereitstellung von Landtransportdiensten oder multimodalen Beförderungsdiensten beiträgt.
- (413) Was die eigentlichen Erbringer der Landtransportdienste betrifft, so hat die Preisfestsetzung durch die TACA keine unmittelbaren Auswirkungen auf die von ihnen erbrachten Dienste oder die Art und Weise, wie diese Dienste erbracht werden, da sie ihre Dienste den TACA-Mitgliedern zu marktüblichen Preisen und nicht zum Konferenzpreis verkaufen. Was die Mitglieder der TACA betrifft, so erbringen sie in aller Regel nicht selbst Landtransportdienste. Folglich wirkt sich die Preisfestsetzungsabsprache für Carrier Haulage nicht unmittelbar auf Dienste aus, die sie selbst erbringen. Die Preisfestsetzung für Carrier-Haulage-Dienste trägt daher nicht zur Steigerung der Produktivität oder zur Förderung des technischen oder wirtschaftlichen Fortschritts bei der Bereitstellung dieser Dienste bei.
- (414) Nach Ansicht der Kommission werden durch die TACA, soweit diese die Preisfestsetzung den Landtransportabschnitt betrifft, die Interessen der Verkehrsnutzer nicht angemessen berücksichtigt. Eine Absprache der TACA-Mitglieder allein über den Preis für Carrier-Haulage-Dienste vermag die Interessen der Verloader und der anderen Verkehrsnutzer nicht angemessen zu berücksichtigen. Sie hilft lediglich sicherzustellen, daß die Preise auf einem höheren Niveau bleiben, als dies sonst der Fall wäre. Dies läuft den Interessen der Verkehrsnutzer unmittelbar zuwider.
- (415) In ihrer FEFC-Entscheidung hat die Kommission in Randnummer 141 ausgeführt, daß
- „die Entwicklung des multimodalen Verkehrs durchaus ein Mittel der Verbesserung der Verkehrsdienste sein kann, daß dies aber auf die gemeinsame Preisfestsetzung für Carrier-Haulage-Dienste nicht zutrifft. Außerdem sind die Verkehrsnutzer an dem aus der Preisfestsetzung für Carrier-Haulage-Dienste entstehenden Gewinn nicht angemessen beteiligt und sind die Wettbewerbsbeschränkungen nicht unerlässlich. Folglich sind die Voraussetzungen des Artikels 85 Absatz 3 des Vertrags sowie des Artikels 5 der Verordnung (EWG) Nr. 1017/68 nicht erfüllt.“

(416) Die Gründe, aus denen die Kommission die Festsetzung der Preise für Landtransportdienste nicht für unerlässlich für die Wahrung der durch Linienkonferenzen bewirkten Stabilität der Seefrachtraten hält, sind in den Randnummern 127 bis 137 der FEFC-Entscheidung dargelegt, deren Inhalt im folgenden zusammengefaßt wird:

a) Nach Ansicht der Kommission bringt eine Konferenz Stabilität in die von ihr bedienten Verkehre, indem sie einen einheitlichen Tarif festsetzt, der als Referenz für den Markt dient. Auf diese Weise festgesetzte Preise werden über längere Zeit unverändert bleiben, als dies der Fall wäre, wenn sie von den Reedereien individuell festgesetzt würden. Eine solche in einem Markt mit normalen Wettbewerbsbedingungen zu erwartende Reduzierung der Preisschwankungen kann für die Seeverlader insofern von Nutzen sein, als sie die Ungewißheit über die künftigen Verkehrsbedingungen verringert.

b) Es ist nicht schlüssig dargelegt worden, daß die Preisfestsetzung für Carrier Haulage unerlässlich für die Erhaltung der „stabilisierenden Rolle“ von Konferenzen ist. Insbesondere wurde nicht schlüssig dargelegt, daß die Preisfestsetzung für Carrier Haulage unerlässlich ist, um die Preisdisziplin im Seetransportsegment, von der die fragliche Stabilität ausgeht, zu erhalten und daß es nicht möglich ist, dies in einer den Wettbewerb weniger stark einschränkenden Weise zu tun.

c) In diesem Zusammenhang sei daran erinnert, daß Konferenzen wie die FEFC keine Ausnahme von der allgemeinen Regel sind, wonach es in allen Kartellen gelegentlich zu „Mogelpraktiken“ oder geheimen Rabattangeboten kommt, wenn Mitglieder des Kartells freie Kapazitäten haben. Es bedarf folglich nicht einer absoluten Disziplin, um die von einem Konferenzsystem bewirkte Stabilität, d. h. verlässliche Dienste zu Preisen, die kurzfristig keine großen Schwankungen aufweisen, aufrechtzuerhalten. Insbesondere gefährdet ein Wettbewerb bei der Rabattgewährung nicht die mit der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 bezweckte Stabilität, da nicht nachgewiesen ist, daß ein solcher Wettbewerb zu unverlässlichen Diensten und zu einer Preisinstabilität während eines bestimmten Zeitraums führt.

des Begriffs Stabilität nicht akzeptiert, werden unter den Randnummern 329 bis 377 dargelegt. Die von der Kommission in der FEFC-Entscheidung abgegebene Begründung für die Zurückweisung des Arguments, daß die Preisfestsetzung für Carrier-Haulage-Dienste zur Wahrung der durch die Konferenzpreisfestsetzung für Seetransportdienste bewirkten Stabilität wesentlich ist, trifft auch auf die TACA zu.

(418) In diesem Zusammenhang sei darauf hingewiesen, daß es „keine Absprache zwischen den Linienreedereien der kanadischen Konferenzen zu Frachtraten für durchgehende US-Fracht bei Beförderung über die kanadischen Häfen gibt“, da „jegliche Absprache zwischen den kanadischen Häfen nutzenden Unternehmen zu Frachtraten für durchgehende US-Fracht eine US-kartellrechtliche Freistellung verhindern würde“⁽¹²³⁾. Eine Vereinbarung zur Festsetzung von Landtransportpreisen ist daher nachweislich nicht unerlässlich für die Erbringung von multimodalen Diensten über die kanadischen Häfen.

(419) Es sollte ferner auf den Bericht der Kommission an den Rat über die Anwendung der gemeinschaftlichen Wettbewerbsregeln auf den Seeschiffsverkehr (Randnummer 401) Bezug genommen werden. Obgleich in diesem Bericht als mögliches Risiko eines Verbots der Inlandspreisfestsetzung die Destabilisierung der von den Konferenzen angebotenen maritimen Seite anerkannt wird, wird auch folgendes festgestellt:

„Die Tatsache, daß Reeder eine Beförderung von Haus zu Haus anbieten oder Reeder Preisabsprachen treffen wollen für die Beförderung von Haus zu Haus, um Preisunterbietungen auf der Landstrecke zu unterbinden, ist allein noch kein Grund für eine Freistellung [einer Preisfestsetzung für multimodale Beförderungen].“

(420) Wie in dem Bericht ausgeführt wird, vergeben die Mitglieder von Linienkonferenzen den Landtransportabschnitt einer multimodalen Beförderungsleistung in der Regel im Wege des Unterauftrags an Landtransportunternehmen. Die ein-

(417) Die Gründe, aus denen die Kommission die von den TACA-Parteien vorgetragene Bestimmung

⁽¹²³⁾ Siehe die Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, Nummer 11.

zelen Reedereien organisieren den Landtransport mit Ausnahme der Preisfestsetzung, die auf der Basis des Landtransporttarifs der Konferenz erfolgt, im Namen der Verlader ohne Einschaltung der Konferenz.

- (421) Die Rolle der Konferenzen beim Landtransport ist folglich eine andere als beim Seetransport. Während die Konferenzen bei der Organisation der von ihren Mitgliedern erbrachten Seetransportdienste eine Rolle spielen, ist dies bei der Organisation der von ihren Mitgliedern erbrachten Landtransportdienste nicht der Fall. Sie setzen lediglich die Landtransportpreise fest.

- (422) In ihrem Bericht an den Rat hat die Kommission darauf hingewiesen, daß die Preisfestsetzung für multimodale Beförderung weder die Qualität der angebotenen Dienste verbessert noch eine Kostensenkung bewirkt. Eine Einzelfreistellung ist deshalb nur vertretbar, wenn die Zusammenarbeit zwischen den Reedereien zu Verbesserungen im Dienstangebot und zu Kostensenkungen führt. Außerdem muß die Preisfestsetzung zur Erreichung dieser Ziele unerlässlich sein.

- (423) Die von der Kommission vorgenommene Analyse der Anwendbarkeit von Artikel 85 Absatz 3 EG-Vertrag und Artikel 5 der Verordnung (EWG) Nr. 1017/68 auf Preisabsprachen für Carrier-Haulage-Dienste gilt gleichfalls für die Frage der Anwendbarkeit von Artikel 53 Absatz 3 des EWR-Abkommens.

- (424) Aus den oben dargelegten Gründen ist die Kommission zu der Auffassung gelangt, daß die Preisabsprachen zwischen den TACA-Parteien über Landtransportdienste, die den Verladern im Gebiet der Gemeinschaft in Verbindung mit anderen Diensten als Teil einer multimodalen Beförderung von Containerfracht zwischen Nordeuropa und den Vereinigten Staaten bereitgestellt werden, nicht zu einer Verbesserung der Qualität dieser Verkehrsdienste führen, keine angemessene Beteiligung der Verlader an dem entstehenden Gewinn sichern und Wettbewerbsbeschränkungen enthalten, die nicht unerlässlich sind. Folglich sind die Voraussetzungen des Artikels 85 Absatz 3 EG-Vertrag und des Artikels 5 der Verordnung (EWG) Nr. 1017/68 sowie des Artikels 53 Absatz 3 EWR-Abkommen offensichtlich nicht erfüllt.

B. Die Vereinbarung „European Inland Equipment Interchange Arrangement“

- (425) Die TACA-Parteien haben vorgebracht, daß die Vereinbarung „European Inland Equipment Interchange Arrangement“ (s. o. Randnummern 36 bis 46),

„soweit sie nicht durch die Gruppenfreistellung erfaßt werden kann, auch für eine Einzelfreistellung nach Artikel 85 Absatz 3 in Betracht kommt und außerdem die Gewährung einer Freistellung für European Intermodal Authority [siehe Preisfestsetzung für den Landtransport] nach Artikel 85 Absatz 3 rechtfertigt.“

- (426) Wie vorstehend dargelegt, ist zum gegenwärtigen Zeitpunkt unklar, ob und wenn, in welchem Ausmaß der Wettbewerb durch die „Europäische Vereinbarung betreffend den Austausch von Ausrüstung im Landverkehr“ spürbar beeinträchtigt wird. Die Anwendbarkeit von Artikel 85 Absatz 3 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 3 des EWR-Abkommens auf die „Europäische Vereinbarung betreffend den Austausch von Ausrüstung im Landverkehr“ wird daher in dieser Entscheidung nicht behandelt.

- (427) Behandelt wird in dieser Entscheidung jedoch die zweite der beiden von den TACA-Parteien vorgetragenen Behauptungen hinsichtlich der „Europäischen Vereinbarung betreffend den Austausch von Ausrüstung im Landverkehr“, d. h. die Frage, ob die „Europäische Vereinbarung betreffend den Austausch von Ausrüstung im Landverkehr“ die Gewährung einer Einzelfreistellung für die Vereinbarung der TACA-Parteien über die Festsetzung von Preisen für Carrier-Haulage-Dienste rechtfertigt.

- (428) Die TACA-Parteien haben vorgetragen, daß die Vereinbarung über die multimodalen Frachtraten ein integraler und notwendiger Bestandteil des Rahmens („framework“) ist, in dem von allen TACA-Parteien auf die Zusammenarbeit eingegangen wurde. Die Zusammenarbeit aller 17 Mitglieder der TACA, um den Leercontaineraustausch zu fördern und zu erleichtern, ermöglicht diesen Austausch in einem ansonsten nicht möglichen Ausmaß. Wegen der Anzahl der beteiligten Seeverkehrsunternehmen bestehen mehr Austauschmöglichkeiten und -anreize: Es besteht mehr Handlungsspielraum in einem größeren geographischen Bereich und eine bessere Gelegenheit für eine Anpassung („fit“) oder einen Ausgleich zwischen defizitären Seeverkehrsunternehmen und Unternehmen mit Überschüssen an einem besonderen Standort.

(429) Die Kommission ist nicht der Auffassung, daß die Einführung einer begrenzten Form von Informationsaustausch über den Standort von Leercontainern Anlaß dazu gibt, ihre Analyse der Freistellbarkeit der Preisfestsetzung für Carrier-Haulage-Dienste zum jetzigen Zeitpunkt zu überprüfen. Die Vereinbarung sieht nur den Informationsaustausch über den Standort von Leercontainern vor und beinhaltet nicht die Verpflichtung für ein Unternehmen, einen Leercontainer für ein anderes Unternehmen bereitzustellen. Für sich genommen, leistet sie keinen direkten Beitrag zur Kostenersparnis oder zur Verringerung der Leercontainerbeförderungen, und die Parteien haben noch nicht aufgezeigt, in welchem Ausmaß sich der daraus resultierende bilaterale Containeraustausch erleichtern wird.

(430) Insbesondere ist die Kommission nicht der Auffassung, daß jede Preisfestsetzung für Carrier-Haulage-Dienste für die „Europäische Vereinbarung betreffend den Austausch von Ausrüstung im Landverkehr“ unerläßlich ist oder tatsächlich zu dadurch verschafften Vorteilen beiträgt. Folglich ist die Kommission nicht der Auffassung, daß diese Absprachen die Freistellung dieser Preisfestsetzungen begründen⁽¹²⁴⁾.

(431) Es besteht kein Grund zu der Annahme, daß die Preisfestsetzung für den Landtransport in irgendeiner Weise in Beziehung zu dem neuen Containeraustauschsystem steht, insbesondere wird das Fehlen jeglicher Verbindung zwischen der „Europäischen Vereinbarung betreffend den Austausch von Ausrüstung im Landverkehr“ und der Preisfestsetzung für den Landtransportabschnitt durch den Umstand bewiesen, daß die Beteiligten sich entweder bilateral über die Richtwerte der Tagesraten für den Austausch von Ausrüstung einigen oder die von der TACA vereinbarten Tagesraten anwenden (siehe Randnummer 43). Jedenfalls besteht für jede Reederei, die Kosten- und Umweltschäden verringern möchte, genügend Anreiz, einer solchen Vereinbarung beizutreten.

(432) Es steht nicht fest, ob sich alle Parteien der TACA effektiv an dem neuen System beteiligen

werden, obgleich es nur in einem Informationsaustausch besteht. Anders als bei konkreten Vorschlägen für gemeinsame Einrichtungen kann niemand beurteilen, ob das neue System irgendwelche bedeutsamen Auswirkungen hat. Es gibt nichts um sicherzustellen, daß Reedereien die Informationen benutzen oder daß gegebenenfalls die andere Reederei den Leercontainer auch bereitstellt.

(433) Die Parteien tragen zu der Unabdingbarkeit lediglich vor, daß die Vereinbarung über multimodale Frachtraten ein integraler und nötiger Bestandteil des Rahmens ist, in dem von allen Antragstellern auf die Zusammenarbeit eingegangen wurde. („The agreement on multimodal rates is an integral and necessary part of the ‘framework’ in which the cooperation is undertaken by all the Applicants“.) Dies ist eine ganz unbegründete Behauptung. Die Parteien haben keinen Versuch gemacht, um zu zeigen, daß die gemeinsame Preisfestsetzung für die „Europäische Vereinbarung betreffend den Austausch von Ausrüstung im Landverkehr“ oder für irgendwelche Vorteile, die sich aus dieser Absprache ergeben können, unbedingt erforderlich ist.

(434) Diese vorläufigen Standpunkte, was die Art des neuen Systems betrifft, werden durch Äußerungen des Vorsitzenden der TACA und der ACL, Olav K. Rakkenes bestätigt, die in der Ausgabe des *American Shipper* vom Oktober 1995 mitgeteilt wurden:

„It's up to each individual line“.

(435) Erwähnenswert sind auch die Äußerungen von Günther Casjens, Mitglied des Verwaltungsausschusses von Hapag-Lloyd (einer weiteren TACA-Partei), von dem im *Journal of Commerce* vom 6. Dezember 1995 berichtet wird, er habe die Vereinbarung über den Austausch von Ausrüstung im Landverkehr beschrieben als ein

„Mickey Mouse arrangement, a very minor step in the right direction“.

⁽¹²⁴⁾ Eine generelle Erörterung dieser Frage findet sich in den Absätzen 61 bis 67 des Zwischenberichts über die Festsetzung von Binnentarifen durch Linienkonferenzen der Gruppe aus unabhängigen Sachverständigen, die sich mit Fragen des multimodalen Verkehrs befaßt. Der Bericht wurde am 6. Februar 1996 Kommissionsmitglied Van Miert überreicht und im März 1996 vom Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften veröffentlicht (ISBN 92-827-6964-X).

(436) Die Kommission vertritt daher nicht die Auffassung, daß die Vereinbarung „European Inland Equipment Interchange Arrangement“ die Erteilung einer Einzelfreistellung für die Vereinbarung der TACA-Parteien zur Festsetzung von Preisen für Carrier-Haulage-Dienste rechtfertigt.

C. Das „Hub and spoke“-System

- (437) Nach den TACA-Vereinbarungen über den Binnenverkehr, die durch das „Hub and spoke“-System ergänzt werden, setzen die TACA-Parteien weiterhin die Preise für alle Landtransportleistungen unter Carrier-Haulage-Bedingungen fest. Zu diesen Leistungen zählen:
- a) der Schienen- oder Binnenschiffstransport zwischen dem Hafen und den drei Hubs,
 - b) der Straßentransport zwischen dem Hub und dem Betriebsgelände des Verladers und
 - c) alle sonstigen Carrier-Haulage-Beförderungsleistungen, die keinen Schienen- oder Binnenschiffstransport von oder zu einem der drei Hubs beinhalten⁽¹²⁵⁾.
- (438) In dieser Entscheidung geht es weder um das „Hub and spoke“-System (wie unter den Randnummern 47 bis 59 beschrieben) an sich noch um die Frage, ob die Festsetzung von Preisen für die „basic hub rate“ und für den Straßentransport zwischen dem Hub und dem Betriebsgelände des Verladers für die Verwirklichung der mit diesem System verfolgten Ziele unerlässlich sind.
- (439) Nach Ansicht der TACA-Parteien bringt das „Hub and spoke“-System wesentliche Vorteile mit sich und ist die gemeinsame Festsetzung von Raten für ihre sämtlichen Beförderungsleistungen im Binnenverkehr (den TACA-Landfrachtraten) für die Verwirklichung dieser Ziele unerlässlich. Die dabei angewandten Preisermäßigungen seien eine notwendige Voraussetzung dafür, daß das System mit dem Straßengüterverkehr konkurrieren kann. Dies lasse sich aber nicht ohne Zusammenarbeit und Transparenz bei der Gestaltung der Landfrachtraten — in Form der Vereinbarung der TACA-Parteien, für sämtliche im Rahmen der TACA erbrachten Carrier-Haulage-Dienste auf dem Landabschnitt Tarife festzusetzen — erreichen.
- (440) Die TACA-Parteien haben beschrieben, wie das „Hub and spoke“-System — theoretisch — so

erweitert werden könnte, daß es eine beträchtliche Anzahl von Seecontainer-Beförderungsleistungen auf dem Landabschnitt in Frankreich und Deutschland abdeckt. Sie haben jedoch nicht nachgewiesen, daß der Container-Transport dank des „Hub and spoke“-Systems in signifikanter Weise von der Straße auf die fraglichen Haulage-Dienste verlagert wurde. Ebenso wenig haben sie konkrete Pläne für eine derartige Ausweitung des Systems vorgelegt. Desweiteren haben sie keinen Beleg für ihre Behauptung erbracht, sie würden oder könnten nur dann an dem „Hub and spoke“-System teilnehmen, wenn sie auch für ihre Transportdienste auf dem Landabschnitt, die nicht von dem System erfaßt werden, die Preise festsetzen dürften. Nach Ansicht der Kommission gibt es daher keinen Grund für die Annahme, die Anwendung des Systems rechtfertige eine Freistellung der verallgemeinerten Praxis der TACA-Parteien, Raten für alle von ihnen auf dem Landabschnitt erbrachten Beförderungsdienste festzusetzen⁽¹²⁶⁾.

- (441) Während es zutrifft, daß das Bestehen bestimmter das Merchant Haulage diskriminierender TACA-Bestimmungen (siehe Randnummer 33) die Wahrscheinlichkeit, daß der TACA eine Einzelfreistellung gewährt wird, gravierend beeinflussen würde, kann nicht gesagt werden, daß durch ihre vollständige oder teilweise Aufhebung die in dieser Entscheidung festgestellten anderen Wettbewerbsbeschränkungen weniger beanstandbar werden.

XIX. ANWENDUNG VON ARTIKEL 85 ABSATZ 1 AUF SERVICEKONTRAKTE

- (442) Bis 1996 bestand zwischen den TACA-Parteien eine Vereinbarung darüber, keine individuellen Servicekontrakte (d. h. Servicekontrakte zwischen einem Verloader und einem Verfrachter) zuzulassen. Darüber hinaus bedurften alle gemeinsamen Servicekontrakte (d. h. Servicekontrakte zwischen einem Verloader und einigen oder allen Mitgliedern einer Linienkonferenz) der Überprüfung und Genehmigung durch alle TACA-Parteien (siehe Randnummer 30). Ungeachtet der mittlerweile geänderten TACA-Bestimmungen unterliegen alle von den TACA-Parteien eingegangenen (gemeinsamen wie individuellen) Servicekontrakte weiterhin den von den

⁽¹²⁵⁾ Zwischen den Benelux-Häfen und dem Hub Frankfurt/Mainz sind, wie bereits erwähnt, keine Schienentransportleistungen vorgesehen.

⁽¹²⁶⁾ Dieser Standpunkt steht im Einklang mit der Auffassung, die im Anschlußbericht vertreten wird, welchen die Sachverständigengruppe für multimodalen Verkehr am 18. November 1997 Kommissionsmitglied Van Miert vorgelegt hat.

TACA-Parteien vereinbarten Regeln über die Bedingungen für ihren Abschluß sowie über deren Inhalt (siehe Randnummern 17 — dort Buchstaben f) und g) —, 29, 31 — dort Buchstabe d) —, 32 und 35).

(443) Individuelle Servicekontrakte mit einzelnen Frachtführern, deren Bedingungen von den Parteien frei ausgehandelt werden können, fallen grundsätzlich nicht unter das Kartellverbot von Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag. Gemeinsame, d. h. mit zwei oder mehr Frachtführern geschlossene Servicekontrakte können den Wettbewerb dagegen u.a. beschränken, wenn die Frachtführer explizit oder implizit vereinbart haben, nicht unabhängig voneinander einen Servicevertrag mit dem betreffenden Verloader abzuschließen. Eine solche Vereinbarung kann vorliegen, wenn aus der Verhaltensweise der betreffenden Frachtführer erkennbar ist, daß sie systematisch oder wiederholt Servicekontrakte zusammen mit anderen Frachtführern abschließen, auch wenn sie die darin vorgesehenen Dienstleistungen einzeln erbringen könnten. Im vorliegenden Fall sind noch andere Kooperationsvereinbarungen — z. B. Slotcharter- oder Schiffsaustauschvereinbarungen — auf den relevanten Märkten zu berücksichtigen, um feststellen zu können, ob der betreffende Frachtführer in der Lage gewesen wäre, die fraglichen Dienstleistungen auch allein zu erbringen. Außerdem wäre zu klären, ob ein Frachtführer sich gegebenenfalls an einem Servicekontrakt beteiligt hat, aber keine Fracht im Rahmen dieses Vertrages befördert hat.

(444) 1996 haben die ehemaligen Mitglieder des TAA-Kontraktaussschusses, gemessen an der von TACA im Rahmen individueller Servicekontrakte insgesamt im Direktverkehr beförderten Fracht, weniger als 1 % (0,8 %) befördert (siehe Randnummern 142, 143 und 144). Von insgesamt 46 individuellen Servicekontrakten, die in den ersten sechs Monaten des Jahres 1996 geschlossen wurden, entfallen je einer auf Sea-Land, Maersk und NYK, zwei auf Nedlloyd und fünf auf P&O. Die restlichen 36 wurden mit Reedereien geschlossen, die dem Kontraktaussschuß nicht angehört hatten. Darüber hinaus haben die TACA-Parteien umfassende Schiffsaustausch- und Slotchartervereinbarungen für den Verkehr zwischen Nordeuropa und den USA geschlossen (siehe Randnummern 181 bis 198), so daß sie in der Lage sind, einzeln eine sehr breite Palette an Schiffsahrtsdiensten anzubieten.

(445) Gemeinsame Servicekontrakte, wie sie von den TACA-Parteien abgeschlossen wurden, sind infolgedessen nach Artikel 85 Absatz 1 EG-Ver-

trag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen verboten, da sie eine Einschränkung des Preiswettbewerbs und des Wettbewerbs auf anderen Gebieten zwischen Unternehmen, die den gleichen Dienst erbringen, bezwecken oder bewirken anstatt Verladern einen neuen Dienst anzubieten. Die TACA-Parteien haben keinen Nachweis dafür erbracht, daß gemeinsame Servicekontrakte den Verladern im Vergleich zu den Diensten, die einzelne Reedereien anbieten könnten, zusätzliche Vorteile zu bringen.

(446) Wenn der Dienst von einem einzelnen Schiffsahrtunternehmen erbracht werden kann, könnten die Frachtführer — falls kein gemeinsamer Servicekontrakt vorläge — zusätzliche Dienste wie längere gebührenfreie Ladezeit, Kreditverlängerung und unentgeltliche Dokumentation oder Nachlässe für in anderen Bereichen bereitgestellte Dienste anbieten⁽¹²⁷⁾. Gemeinsame Servicekontrakte können demnach dazu beitragen, daß Wettbewerb auf anderen Gebieten als dem Preis verhindert wird.

(447) Die Vereinbarung zwischen den TACA-Parteien über die Einschränkung der Bedingungen, unter denen individuelle Servicekontrakte eingegangen werden können, fällt ebenfalls unter das Kartellverbot von Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen, da auch sie eine Einschränkung des Preiswettbewerbs und des Wettbewerbs auf anderen Gebieten bezweckt oder bewirkt.

(448) Zum Zweck dieser Analyse vertritt die Kommission nicht die Auffassung, daß eine Unterscheidung zwischen verbindlichen Leitlinien (d. h. Leitlinien, deren Einhaltung die Parteien vereinbaren) und nichtverbindlichen Leitlinien notwendig ist. Die bloße Tatsache, daß in bestimmten Fällen einige TACA-Parteien den Leitlinien vielleicht nicht folgen, bedeutet nicht, daß die anderen TACA-Parteien nicht in der Lage wären, mit hinlänglicher Sicherheit die allgemein verfolgte Politik vorauszusagen⁽¹²⁸⁾. Im übrigen stimmt die Kommission der folgenden Bewertung des US-Verkehrsministeriums zu: „Es

⁽¹²⁷⁾ „As a general guideline, any element of a suppliers offer that has an economic value in the eyes of the customer is likely to influence his choice between competing offers and therefore enable one supplier, through modifying his terms, to gain a competitive advantage.“ But-terworths Competition Law II [849].

⁽¹²⁸⁾ Urteil des Gerichtshofs vom 22. Oktober 1997 in den verbundenen Rechtssachen T-213/95 und T-18/96 (SCK und FNK/Kommission), Slg. 1997, II-1739, Randnummer 164.

ist wahrscheinlich, daß derartige Leitlinien nicht zur Herbeiführung niedrigerer Frachtraten oder anderer Vorteile für die Verlader verwendet würden, sondern als Mittel zur Beeinträchtigung des eigenständigen Vorgehens der Konferenzmitglieder“⁽¹²⁹⁾.

XX. ANWENDUNG VON ARTIKEL 85 ABSATZ 3 AUF GEMEINSAME SERVICEKONTRAKTE

(449) Die in der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 enthaltene Gruppenfreistellung für Linienkonferenzen genehmigt nicht:

- a) gemeinsame Servicekontrakte,
- b) das Verbot individueller Servicekontrakte oder Einschränkungen, unabhängig davon, ob diese bindend sind oder nicht, hinsichtlich des Inhalts solcher Kontrakte,
- c) das Verbot eines eigenständigen Vorgehens bei gemeinsam abgeschlossenen Servicekontrakten.

(450) Nach der Gruppenfreistellung können Mitglieder einer freigestellten Konferenz Treueabmachungen oder zeit-/mengenbezogene Frachtraten (oder andere mengenbezogene Frachtraten) anbieten, vorausgesetzt sie werden für alle Verlader auf einheitlicher Grundlage bereitgestellt⁽¹³⁰⁾. Diese Frachtraten werden gewöhnlich in Konferenztarifen festgelegt. Wenn einzelne Reedereien, die Mitglieder einer unter die Gruppenfreistellung fallenden Konferenz sind, Dienste anbieten, die sich wesentlich von den in der Regel für Verlader, die die Konferenztariffraten zahlen, bereitgestellten Diensten unterscheiden, können sie andere Preise in Rechnung stellen.

A. Gemeinsame Servicekontrakte und der Anwendungsbereich der Gruppenfreistellungsverordnung

(451) Die TACA-Parteien haben argumentiert, daß Servicekontrakte der Art, wie sie von den

TACA-Parteien abgeschlossen wurden, traditionelle Konferenzpraktiken darstellen, und daß sie gemäß Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 als freigestellt zu betrachten seien, obwohl sie darin nicht erwähnt werden.

(452) Eine solche stillschweigende Einbeziehung könnte logischerweise nur in einer der drei nachstehend genannten Weisen zustande kommen. Erstens könnten sie Bestandteil der gemeinsamen oder einheitlichen („common or uniform“) Frachtraten sein und deshalb unter Artikel 3 der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 fallen. Zweitens könnten sie Treueabsprachen entsprechen und somit von Artikel 5 der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 erfaßt werden. Drittens könnte in Erwägung gezogen werden, daß der Gesetzgeber beabsichtigt haben müsse, daß Servicekontrakte der Art, wie sie von den TACA-Parteien abgeschlossen wurden, von der Gruppenfreistellung erfaßt werden, da andernfalls die Nutzwirkung (effet utile) der Verordnung gemindert würde.

(453) Jeder dieser Standpunkte ist falsch. Servicekontrakte sind keine Frachtraten, sondern stellen de facto eine vollkommen andere Form der Absprache zwischen Verladern und Schiffseignern dar als die Absprachen, die unter einem Konferenztarif zustande kommen. Aus diesem und weiteren Gründen unterscheiden sich Servicekontrakte von Treueabsprachen. Der Gesetzgeber hat nicht beabsichtigt, daß Servicekontrakte in den Anwendungsbereich der Gruppenfreistellung fallen.

a) *Enthalten die TACA-Servicekontrakte gemeinsame oder einheitliche („common or uniform“) Frachtraten?*

(454) In Beantwortung der Frage, ob gemeinsam abgeschlossene Servicekontrakte zu gemeinsamen oder einheitlichen („common or uniform“) Frachtraten führen, argumentierten die TACA-Parteien, daß sie eine bestimmte Frachtrate oder einen bestimmten Frachtratenplan („a certain rate or rate schedule“) enthalten und demgemäß unter die Gruppenfreistellung fallen. In einem Schreiben an die Kommission vom 3. Mai 1995 wird dies wie folgt erläutert:

„Erstens werden mit den Bestimmungen von Artikel 3 [der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86] Vereinbarungen zwischen den Mitgliedern einer Linienkonferenz abgedeckt, durch die die Beförderungspreise festgelegt werden: Es wird kein Unterschied gemacht zwischen Tarif-, Treuevertrags-, zeit-/mengenbezogenen und Servicekontrakten. Zweitens gilt das Servicekontraktverfahren,

⁽¹²⁹⁾ Schreiben von Nancy E. McFadden, Justitiarin beim Verkehrsministerium der USA, an Senator John McCain, Vorsitzender des Senatsausschusses für Handel, Wissenschaft und Verkehr vom 8. Oktober 1997.

⁽¹³⁰⁾ Diese Entscheidung betrifft nicht die mögliche Anwendung von Artikel 86 auf Absprachen, die einen erheblichen Abschottungseffekt haben.

soweit die Servicekontraktraten von den relevanten Tarifraten abweichen, in der gleichen Weise für alle TACA-Parteien, wie das Verfahren des eigenständigen Vorgehens für alle TACA-Parteien gilt. Mit anderen Worten: Die Berechnung von Servicekontraktraten steht im Einklang mit dem Konzept ‚gemeinsam oder einheitlich‘ im Sinne der Auslegung durch die Kommission in ihrer TAA-Entscheidung.“

- (455) Aus den in Randnummer 349 der TAA-Entscheidung dargelegten Gründen ist dies keine angemessene Auslegung.

„Die Argumentation der TAA würde praktisch bedeuten, daß jede Preisabsprache zwischen Reedereien freigestellt wäre, sofern die Absprache ‚gemeinsam‘ getroffen wird (was ja ein Wesensmerkmal jeder wie auch immer gearteten Absprache ist), und daß diese Reedereien sie als ‚Schiffahrtskonferenz‘ bezeichnen. Eine solche Auslegung würde darauf hinauslaufen, Artikel 3 der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 als eine automatische Ausnahme von Artikel 85 Absatz 1 des Vertrags für jede Art von Absprache zu behandeln, die eine gewisse Konzertierung der Preise im Seetransport vorsieht. Das gleiche Kriterium, das die Anwendung von Artikel 85 Absatz 1 erlaubt, würde automatisch auch die Anwendung von Artikel 3 der Verordnung erlauben. Eine solche Auslegung ist unmöglich, da durch sie Artikel 3 mit Artikel 85 Absatz 3 des Vertrags unvereinbar würde, der eine Freistellung nur unter genau festgelegten Bedingungen erlaubt, die unter den in Aussicht genommenen Umständen nicht vorliegen.“

- (456) Gemeinsam abgeschlossene Servicekontrakte fallen nicht nur deshalb nicht unter die Gruppenfreistellung, weil sie einen von zwei oder mehreren Mitgliedern einer Konferenz vereinbarten Preis enthalten. Um einen gemeinsamen oder einheitlichen Tarif zu erhalten, muß ein Konferenzpreis nicht nur wie zwischen den Linienreedereien, sondern auch hinsichtlich aller Verlader derselben Ware einheitlich und gemeinsam sein. Gemeinsam oder einheitlich („common or uniform“) schließt nicht nur eine zwei- oder mehrstufige Preisstruktur wie zwischen Verfrachtern, sondern auch die Einteilung der Verlader in verschiedene Klassen aus.

- (457) Obwohl alle Waren derselben Art/Kategorie tarifgemäß zu gleichen Frachtraten befördert werden⁽¹³¹⁾, gehört die Frachtrate bei Servicekontrakten nicht zu dem veröffentlichten Standardtarif, sondern wird mehr oder weniger ad hoc durch den Aushandlungsprozeß zwischen Anbieter und Verkehrsnutzer bestimmt. Dieser Aushandlungsprozeß hat zum Ergebnis, daß Verlader, die Waren der gleichen Art verladen, nicht unbedingt die gleiche Servicekontrakt-Frachtrate wie jeder andere bezahlen. Servicekontraktraten unterscheiden sich von Konferenztarifraten, doch sie unterscheiden sich nicht einheitlich. Dies bedeutet, daß, obwohl jede TACA-Partei für einen einzelnen Verlader die gleiche Frachtrate in Rechnung stellen kann, verschiedene Verlader (der gleichen Warenkategorie) nicht einheitliche oder gemeinsame, sondern verschiedene Frachtraten zahlen.

- (458) Artikel 3 der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 bestimmt, daß nach dem Tarif alle Waren der gleichen Warengruppe zu der gleichen Frachtrate befördert werden. Bei Servicekontrakten ist dies ausgeschlossen, weil sich theoretisch der Preis aus Einzelverhandlungen mit dem Verlader ergibt. Randnummer 326 der TAA-Entscheidung lautet wie folgt:

„Mit den in Artikel 1 Absatz 3 Buchstabe b) der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 verwendeten Begriffe ‚einheitliche oder gemeinsame Frachtraten‘ zum Ausdruck gebracht werden, daß die im Tarif vorgesehenen Frachtraten für eine gleiche Warengruppe zwischen allen Mitgliedern einer Konferenz identisch sein müssen.“ (Hervorhebung ergänzt)

- (459) Gemäß den Randnummern 120 und 121 sind zeit- und mengenbezogene Raten Bestandteil des Tarifs, und sie sind gemeinsam oder einheitlich.

- (460) Neben der Tatsache, daß Servicekontrakte Preise enthalten, die nicht zum Tarif gehören, und die nicht gemeinsam oder einheitlich sind, darf nicht vergessen werden, daß in sehr vielen Servicekontrakten der TACA-Parteien zwei verschiedene Raten vorgesehen sind, wodurch die ehemals „nichtstrukturierten“ TAA-Mitglieder niedrigere Raten berechnen als die ehemals „strukturierten“ TAA-Mitglieder.

⁽¹³¹⁾ Siehe TAA-Entscheidung, Randnummern 322 und 323.

- (461) Entgegen den Behauptungen der TACA-Parteien sind Vereinbarungen zwischen Frachtführern über die Preise für Kontraktbeförderung nicht gleichzusetzen mit der für Mitglieder einer freigestellten Konferenz bestehenden Möglichkeit des eigenständigen Vorgehens. Eigenständiges Vorgehen ist das Recht eines Konferenzmitglieds auf ein einmaliges Abweichen vom Tarif. Die anderen Mitglieder werden zwar darüber informiert, aber es besteht keine Vereinbarung zwischen ihnen. Insbesondere besteht keine Vereinbarung über die Berechnung einer von der Tarifraterate abweichenden Rate.
- (462) Dementsprechend sind Servicekontraktpreise nicht Teil des Konferenztarifs, und sie sind weder gemeinsam noch einheitlich. Sie fallen daher nicht unter Artikel 3 der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86.
- b) *Sind TACA-Servicekontrakte dasselbe wie Treueabsprachen?*
- (463) Treueabsprachen werden ausdrücklich in der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 behandelt, deren Artikel 5 Absatz 2 detaillierte Garantien für Verlader vorsieht. Diese Bestimmungen erstrecken sich nicht auf Servicekontrakte, weil Servicekontrakte nicht ausdrücklich erwähnt werden und Servicekontrakte keine Treuepflicht (im Sinne der Ausschließlichkeit (exclusivity)) für den Verlader vorsehen. Treueabsprachen sehen vor, daß ein Teil oder ein Prozentsatz der Fracht eines Verladers von der Konferenz befördert wird: Absprachen dieser Art werden von der Definition des Servicekontrakts nach US-amerikanischem Recht ausdrücklich ausgeschlossen. Darüber hinaus ist es nicht angemessen, geltend zu machen, daß Servicekontrakte ohne irgendwelche Schutzklauseln, die den für Treueabsprachen geltenden Schutzklauseln gleichwertig sind, unter Artikel 3 der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 fallen.
- c) *Worin bestand die Absicht des Gesetzgebers?*
- (464) Gemeinsame Servicekontrakte, wie sie von den TACA-Parteien abgeschlossen worden sind, gehören nicht zu den herkömmlichen Konferenztätigkeiten, für die eine Gruppenfreistellung gewährt wurde, denn sie wurden erst nach der Durchführung des US Shipping Act von 1984 eingeführt. Folglich fallen auch Einschränkungen der Verfügbarkeit oder des Inhalts einzelner Servicekontrakte nicht unter die Gruppenfreistellung; deswegen muß, sollen sie für eine Einzelfreistellung in Betracht kommen, der Nachweis dafür erbracht werden, daß sie die Voraussetzungen von Artikel 85 Absatz 3 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 3 EWR-Abkommen erfüllen.
- (465) Die TACA-Parteien argumentierten, daß vertragliche Abmachungen, wie sie von den TACA-Parteien mit Verladern abgeschlossen wurden, „seit dem Beginn der Geschichte der Linienkonferenz bestehen“. Diese Ansicht wird durch das beigebrachte Beweismaterial (Randnummern 250 bis 302 der Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte) nicht gestützt.
- (466) Generell versuchten die TACA-Parteien, die zwei unterschiedlichen Begriffe „Treueabsprachen“ und „Kontraktbeförderung“ miteinander zu vermischen, indem sie den Vertrag über die Gewährung eines Rabatts als Gegenleistung für die Treue zum Konferenztarif als vertragliche Abmachung beschrieben, wie sie von den TACA-Parteien abgeschlossen wurden. Aus den oben (Randnummern 107 und 108) dargelegten Gründen ist zwischen Tarifabsprachen und Kontraktbeförderung klar zu unterscheiden. Fast alle der von den TACA-Parteien angeführten Beispiele sind Beispiele für Treueabsprachen.
- (467) Dies bedeutet nicht, daß die vertraglichen Vereinbarungen vollständig von den Tarifabsprachen verdrängt wurden. Offensichtlich ist bei bestimmten Frachten nach wie vor die Beförderung im Rahmen eines Kontrakts möglich, obwohl die Kontraktbeförderung für Linienfrachten infolge der Einführung des Konferenzsystems und der allgegenwärtigen Tarifabsprachen praktisch abgeschafft wurden. Gewöhnlich unterscheiden sich diese Frachten von Linienfrachten durch ihren Umfang: So konnten staatliche Stellen für die Beförderung von Gütern in Kolonien Kontrakte abschließen, Exportabteilungen von Monopolen sind nach wie vor in der Lage, für ihre Frachten vertragliche Vereinbarungen zu erzielen, und auch Projektfracht kann auf der Grundlage von Kontrakten befördert werden.
- (468) Eine mögliche Erklärung dafür besteht darin, daß diese Frachten im Gegensatz zu Linienfrachten nicht regelmäßig in kleinen Mengen befördert werden. Es handelt sich dabei um Frachten, die als Massenfrachtgut befördert werden können und die durch die Anwendung von Sonderpreisen für den Linienverkehr gewonnen werden. Hierbei handelt es sich um ein weiteres Beispiel für die Preisdiskriminierung

sowie für die Substituierbarkeit in eine Richtung, die bereits in den Randnummern 66 bis 71 erörtert wurde.

(469) Eine spezielle Behauptung der TACA-Parteien bedarf der Klarstellung. Die TACA-Parteien haben eine Aide-Mémoire angeführt, daß dem Unterausschuß für die Handelsmarine des US-Senats 1981 von einer Reihe von Regierungen übersandt wurde, um damit die Behauptung zu belegen, daß „elf der gegenwärtig 15 Mitgliedstaaten sich so entschieden für die Weiterführung von Konferenzkontrakten einsetzen, daß sie zu deren Unterstützung an die US-Regierung geschrieben haben“⁽¹³²⁾. Dies wäre auch dann irrelevant, wenn die von den TACA-Parteien vorgebrachte Behauptung den in dem betreffenden Aide-Mémoire dargelegten Standpunkt nicht falsch wiedergegeben würde.

(470) In dem betreffenden Aide-Mémoire geht es um „gemeinsame Servicevereinbarungen“ („joint service agreement“). Die TACA-Parteien behaupten, daß mit dieser Bezeichnung Konferenzkontrakte für die Beförderung eines bestimmten Frachtvolumens gemeint seien. Tatsächlich ergibt sich sowohl aus dem Aide-Mémoire selbst als auch aus der Einschätzung kompetenter akademischer Quellen, daß die Bezeichnung „gemeinsame Servicevereinbarung“ sich in diesem Zusammenhang auf die Erbringung einer gemeinsamen Dienstleistung bezieht, wie sie z. B. von einem Linienkonsortium angeboten werden könnte. Daniel Marx hat diesbezüglich erklärt, daß es sich bei

„gemeinsamen Servicevereinbarungen [...] um Vereinbarungen zwischen unabhängigen Reedereien über die Zusammenarbeit beim Betrieb eines Liniendienstes oder um Vereinbarungen zwischen Eignern einzelner Schiffe handelt, diese Schiffe von einem Betreiber im Rahmen eines Liniendienstes betreiben zu lassen“⁽¹³³⁾.

(471) Abmachung dieser Art haben nichts mit den Servicekontrakten zu tun, wie sie von den TACA-Parteien abgeschlossen werden. Andererseits haben die Mitgliedstaaten die Bedeutung gemeinsam erbrachter Dienstleistungen anerkannt, und die Kommission hat 1995 die Verordnung (EG) Nr. 870/95 erlassen⁽¹³⁴⁾, mit der diesen eine Gruppenfreistellung gewährt wird.

⁽¹³²⁾ Siehe Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, Randnummer 293.

⁽¹³³⁾ Daniel Marx, Junior, *International Shipping Cartels: A Study of Industrial Self-Regulation by Shipping Conferences* (Princeton University Press).

⁽¹³⁴⁾ ABl. L 89 vom 21.4.1995, S. 7.

B. Die Möglichkeit der Einzelfreistellung

(472) Es kann davon ausgegangen werden, daß Servicekontrakte den Verladern aus zwei Hauptgründen Vorteile verschaffen⁽¹³⁵⁾. Erstens ist die Verbesserung der Qualität der Transportkette vom Hersteller bis zum Endverbraucher für die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der Industrie von wesentlicher Bedeutung: Die Hersteller in der Gemeinschaft haben häufig auf ihren Bedarf an besonderen Diensten, die auf ihre besonderen Belange zugeschnitten sind, hingewiesen. Beispiele⁽¹³⁶⁾ für solche besonderen Dienste sind:

- a) Meldetermine für die Anlieferung und Abholung von Containern,
- b) Beförderung von Gefahrgut,
- c) Übereinstimmung mit ISO 9002 (Qualitätsmanagement),
- d) garantierte Just-in-time-Lieferung,
- e) Bereitstellung von besonderer Ausrüstung.

(473) Zweitens können Servicekontrakte — wenn ein einzelner Verladener dies wünscht — zu Preisstabilität beitragen, weil der ausgehandelte Preis im voraus festgesetzt wird und eine vorausbestimmte Zeit lang bis zu mehreren Jahren nicht schwankt. Diese Art von Stabilität ist für beide Seiten nützlich, indem sie Transportunternehmen bei sinkenden Frachtraten (geringe Nachfrage und Überkapazität) und den Verladern bei steigenden Frachtraten (starke Nachfrage und knappe Kapazität) Vorteile bringt⁽¹³⁷⁾.

(474) Servicekontrakte tragen auch zur Verringerung des Suchkostenaufwands bei: Verladener brauchen

⁽¹³⁵⁾ Artikel 9 der Verordnung (EG) Nr. 870/95 (Gruppenfreistellung für Konsortien) beweist die positive Haltung der Kommission gegenüber Dienstleistungsvereinbarungen, akzeptiert jedoch nicht, daß die Preisfestsetzung erforderlich ist, um ihre Vorteile zu erlangen.

⁽¹³⁶⁾ Siehe auch „Contracts between Shippers and Shipping Conferences“, Brinkman-ship Ltd, Februar 1996, S. 25.

⁽¹³⁷⁾ Siehe „Contracts between Shippers and Shipping Conferences“, Brinkman-ship Ltd, Februar 1996, S. 26.

auf angespannten Märkten nicht nach verfügbarem Frachtraum und Verfrachter nicht nach Kunden zu suchen. Sowohl dem Verlader als auch dem Transportunternehmen wird damit bei künftigen Entscheidungen über Beförderungsleistungen geholfen. Zudem dürfte sich der Verwaltungsaufwand vermindern.

- (475) Servicekontrakte können auch Inklusivpreise anbieten und beseitigen so die Unsicherheit in bezug auf Preisaufschläge. Zuschläge gehören weiterhin zu den Hauptbeschwerdepunkten von Verladern, aber anders als unabhängige Unternehmen versuchen die Konferenzen eher, sie vom Erfassungsbereich der Servicekontrakte auszuschließen.

- (476) John Clancey, Chief Executive Officer (CEO) und Präsident von Sea-Land, erläuterte am 30. April 1997, warum diese Kontrakte so bedeutsam sind.

„Die Kunden werden in Zukunft eine nahtlose, intelligente Transportkette fordern, eine Transportkette, die durch Kostenreduzierung, Verbesserung der Strategie oder beides einen realen Wert erzeugt. Die weltweit tätigen Verlager sehen sich heutzutage mit einem härteren Wettbewerb und einer stärkeren Komplexität ihrer Geschäftstätigkeit konfrontiert. Die Durchfrachtanbieter müssen Wege ausfindig machen, mit denen sie unseren Kunden zu mehr Effizienz und Produktivität verhelfen“⁽¹³⁸⁾.

a) *Das Verbot individueller Servicekontrakte*

- (477) Obwohl die TACA-Parteien individuelle Servicekontrakte nicht mehr verbieten, ist es zweckdienlich, die Freistellbarkeit einer solchen Vereinbarung sowohl im Zusammenhang mit dem früheren Verhalten als auch für den Fall zu erörtern, daß die TACA-Parteien erneut beschließen, daß keine individuellen Servicekontrakte angeboten werden.

- (478) In der TAA-Entscheidung (Randnummer 410) stellte die Kommission fest, daß einer der Gründe, warum die TAA die in Artikel 85

Absatz 3 festgelegten Bestimmungen nicht erfüllte, darin bestand, daß sie durch das Verbot direkter und individueller Geschäftsverhandlungen zwischen „strukturierten“ Mitgliedern der TAA und Verladern, und dadurch, daß sie die Kunden veranlaßt, mit dem TAA-Sekretariat über die Beförderungspreise für die ehemaligen Konferenzmitglieder wie auch für die ehemaligen unabhängigen Reedereien zu sprechen, die Möglichkeiten direkter mittel- oder langfristiger Kooperations- oder Partnerschaftsbeziehungen zwischen Dienstleistungserbringern und Kunden einschränkt.

- (479) In Absatz 6.3.3 des Antrags auf Freistellung machen die TACA-Parteien geltend:

„Jede weitere Verringerung des Ausmaßes der Kontrolle über die Servicekontrakt-Preisfestsetzung hätte zum Ergebnis, daß die Linienreedereien nicht mehr in der Lage sind, ein Absinken der Frachtraten auf Grenzkostenniveau zu vermeiden, wodurch die Rentabilität und — längerfristig — der Service beeinträchtigt würden.“

- (480) Obwohl die TACA-Parteien geltend machen, daß die angemeldeten Vereinbarungen das absolute Minimum darstellten, ist die TACA seither geändert worden, um die einschränkende Wirkung der Bestimmungen über Servicekontrakte abzuschwächen. Es wurde keine entsprechende Erklärung abgegeben, daß diese neuen Abmachungen nur ein Minimum darstellen.

- (481) Hierzu sei darauf verwiesen, daß sich die TACA-Parteien im Gegensatz zu ihren Behauptungen im Freistellungsantrag aufgrund einer mit der FMC getroffenen Streitbeilegungsvereinbarung bereit erklärt hatten, das Verbot individueller Servicekontrakte mit Wirkung von 1996 aufzuheben. Die TACA-Parteien haben keine Belege dafür vorgelegt, daß diese freiwillige „Reduzierung der Kontrolle über die Servicekontrakt-Preise“ die TACA-Parteien der Möglichkeit beraubt hat, einen generellen Verfall der Frachtraten zu verhindern.

- (482) Ferner ist zur Kenntnis zu nehmen, daß die TACA-Parteien offenbar nicht behaupten, daß ohne strenge Wettbewerbsbeschränkungen die Servicekontrakt-Preise auf das Grenzkostenniveau absinken werden. Obgleich die Preise für solche Kontrakte sinken dürften⁽¹³⁹⁾, deutet

⁽¹³⁹⁾ Siehe „The Effectiveness of Collusion under Antitrust Immunity — The Case of Liner Shipping Conferences“, Paul S. Clyde und James D. Reitzes, Bureau of Economics Staff Report, Federal Trade Commission, Dezember 1995: „Wir stellten tatsächlich fest, daß das Niveau der Frachtraten auf Routen, auf denen die Konferenzmitglieder die Servicekontrakte mit den Verladern selbst aushandeln dürfen, bedeutend niedriger ist.“

⁽¹³⁸⁾ Pressemitteilung von Sea-Land.

überhaupt nichts darauf hin, daß Servicekontrakte routinemäßig zu Preisen in Höhe oder ungefähr in Höhe der Grenzkosten angeboten würden. Außerdem weist die Kommission kategorisch die Behauptung zurück, daß die Frachtraten überhaupt auf das Grenzkostenniveau absinken können, geschweige denn, daß die Aufhebung des Verbots individueller Servicekontrakte dazu führen dürfte.

(483) In diesem Zusammenhang ist es wichtig, darauf hinzuweisen, daß es keine einleuchtende Erklärung dafür gibt, warum eine Reederei, auch wenn sie sich um kurzfristiger Vorteile willen noch so opportunistisch verhält, eine langfristige Vereinbarung mit einem Verloader zu Preisen abschließen sollte, die nicht auf die eine oder andere Weise gewinnträchtig ist.

(484) Die Bedeutung von Servicekontrakten steht außer Frage. Servicekontrakte sind ein zentrales Element in den geschäftlichen Beziehungen zwischen denjenigen Verladern, die einen Bedarf an regelmäßigen Transportdienstleistungen haben, und denjenigen Reedereien, die diese Dienstleistungen anbieten. Das von den TACA-Parteien bis 1996 vereinbarte Verbot individueller Servicekontrakte erfüllte die Voraussetzungen von Artikel 85 Absatz 3 nicht, und zwar aus folgenden Gründen:

a) Es erlaubte es einzelnen Verfrachtern nicht, die eigene Lage zu ihrem Vorteil zu nutzen, z. B. könnten einzelne Verfrachter Servicekontrakte dazu benutzen, um Reposititionskosten, also Leerfahrten-Kosten zu verringern,

b) es hätte die Entwicklung langfristiger Handelsbeziehungen zwischen Verladern und einzelnen Verfrachtern hemmen können,

c) es hätte den bereitgestellten Dienst auf das Niveau des am wenigsten effizienten Konkurrenzmitglieds senken können,

d) es hätte die Entwicklung von neuen „Mehrwertdiensten“ der Verfrachter behindern können,

e) es hätte die Aushandlung besonderer Vertragsbedingungen, die den Verladern Vorteile gebracht hätten, wie die Aushandlung höherer Haftungsgrenzen für beschädigte Güter oder Vertragsstrafen, behindert,

f) es hätte die Aushandlung globaler Servicekontrakte verhindert⁽¹⁴⁰⁾.

(485) Entgegen den Behauptungen, die die TACA-Parteien in dem Freistellungsantrag vortrugen, war das Verbot individueller Servicekontrakte nicht unerlässlich. Dies ist daraus ersichtlich, daß sich die TACA-Parteien auf Verlangen des FMC zur Aufhebung dieser Wettbewerbsbeschränkung bereit erklärten (siehe Randnummer 32).

(486) Aus den oben dargelegten Gründen ist die Kommission zu der Auffassung gelangt, daß das Verbot individueller Servicekontrakte weder zur Produktivität der betreffenden Reedereien beigetragen, noch den technischen oder wirtschaftlichen Fortschritt gefördert hat. Darüber hinaus ermöglichte es den Verladern nicht, einen angemessenen Anteil an dem entstehenden Gewinn zu erlangen, und auf keinen Fall hat es sich als unerlässlich erwiesen. Demgemäß ist die Kommission nicht der Meinung, daß die Vereinbarung der TACA-Parteien, keine individuellen Servicekontrakte abzuschließen, die Voraussetzungen von Artikel 85 Absatz 3 erfüllte.

b) *Weitere Beschränkungen für Servicekontrakte*

(487) Die verschiedenen inhaltlichen Einschränkungen von Servicekontrakten — Einschränkungen hinsichtlich der Dauer, Verbot von Contingency-Klauseln und Mehrfahrkontrakten, Verpflichtungen hinsichtlich der Offenlegung sowie Zustimmung zur Höhe der Vertragsstrafe bei Nichterfüllung des Kontrakts — sollen den Wettbewerb zwischen den TACA-Parteien einschränken und kommen ebensowenig für eine Einzelfreistellung in Betracht.

⁽¹⁴⁰⁾ Besonders wichtig ist dies für Verloader mit fortschrittlichen Beförderungsmethoden: hohes Beförderungsaufkommen (mindestens 1 000 TEU jährlich), globale Versorgung (drei Hauptverkehrsgebiete und weitere) mit Bedarf an Mehrwertdiensten (Lagerung, Etikettierung usw.).

- (488) Aus den im folgenden aufgeführten Gründen ist die Kommission der Auffassung, daß die Voraussetzungen von Artikel 85 Absatz 3 nicht erfüllt sind. Darüber hinaus haben die TACA-Parteien nicht begründet, warum das in diesen Bestimmungen enthaltene Verbot freigestellt werden sollte.

Contingency-Klauseln

- (489) Die sogenannten „contingency clauses“ (siehe Randnummer 17 — dort Buchstabe g)) können Verladern bedeutende Vorteile verschaffen. Der ACCOS-Bericht vom April 1992⁽¹⁴¹⁾, der sich auf eine Analyse von David Butz stützt, gelangt zu folgendem Ergebnis:

„Wenn die Verlader bereit sind, für die Verbürgung einer Höchstfrachtrate zu zahlen, dann kann die Einfügung von ‚meet-or-release‘ und ‚most-favored-customer‘-Klauseln die Einnahmen und die Frachtmenge erhöhen.“

Butz selbst gelangte zu dem Ergebnis, daß solche Vorschriften tatsächlich den schwächsten Herstellern und den schwächsten Verladern zugute kommen, und erklärte:

„Es ist ganz einfach, die ‚most-favored-shipper‘-Klauseln dienen als effiziente und flexible Preisindizes, indem sie sicherstellen, daß die Bedingungen in dem Vertrag von [Verlader] A mit dem Seeverkehrsunternehmen X an die wechselnden Marktbedingungen angepaßt sind, die anschließend in den Tarifraten zum Ausdruck kommen.“

- (490) Wie bereits erwähnt, haben die TACA-Parteien keine Argumente dafür vorgebracht, auf welche Weise und warum das Verbot der „contingency clauses“ die Voraussetzungen für die Anwendung von Artikel 85 Absatz 3 erfüllt. Die Kommission ist daher zu der Einschätzung gelangt, daß solche Klauseln wahrscheinlich bestimmte Verladern begünstigen, und daß den Verladern aus ihrem Verbot kein Vorteil entsteht. Dementsprechend gelangt die Kommission zu dem Schluß, daß das Verbot der „contingency clauses“ nicht die Voraussetzungen von Artikel 85 Absatz 3 erfüllt.

Das Verbot von Servicekontrakten für mehr als ein Jahr

- (491) Das Verbot von Servicekontrakten für mehr als ein Jahr (zunächst auf zwei, später auf drei Jahre erhöht) schränkt unzweifelhaft den Wett-

bewerb ein und dürfte gegen die Preisstabilität sprechen. Die TACA-Parteien haben behauptet, daß das Verbot von Servicekontrakten mit einer längeren Laufzeit zu einer effizienten Verwaltung („administrative efficiencies“) führt und daß ohne das Verbot für einige Verladern Wettbewerbsnachteile („competitive disadvantages“) entstehen werden⁽¹⁴²⁾. Detaillierte Angaben zur Höhe der entsprechenden Gewinne und zur Art und Weise der Weitergabe eines angemessenen Anteils an die Verladern wurden jedoch nicht gemacht.

- (492) Es wurde keine ausreichende Erklärung dafür abgegeben, warum dieses Verbot die Voraussetzungen für eine Freistellung erfüllt, und die Kommission kann keinen Vorteil für die Nutzer erkennen, geschweige denn die Weitergabe eines angemessenen Gewinnanteils an die Schiffseigner. Demgemäß gelangt die Kommission zu dem Ergebnis, daß im Hinblick auf das Verbot von Servicekontrakten für ein bzw. mehrere Jahre die Bedingungen des Artikels 85 Absatz 3 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 3 EWR-Abkommen nicht erfüllt sind.

Das Verbot von Mehrfachkontrakten

- (493) Die TACA-Parteien haben vereinbart, jeweils nicht mehr als einen Vertrag mit einem Verlader abzuschließen. Demzufolge kann eine TACA-Partei, die Partner eines gemeinsamen Servicekontrakts ist, keinen individuellen Kontrakt abschließen, und umgekehrt. Der Kommission wurde kein stichhaltiger Grund dafür genannt, warum es einer einzelnen Linienreederei nicht freistehen sollte, individuelle Kontrakte über eine bestimmte Mindestmenge abzuschließen und sich an einem gemeinsamen Kontrakt für eine weitere Mindestmenge zu beteiligen (insoweit der Abschluß des gemeinsamen Kontrakts mit dem Gemeinschaftsrecht im Einklang steht).
- (494) Wahrscheinlich wirkt sich das Verbot von Mehrfachkontrakten dadurch, daß es Linienreedereien am Abschluß individueller Servicekontrakte hindert, fördernd auf den Abschluß von TACA-Servicekontrakten aus. Dies spricht nicht hinlänglich für eine Einschränkung des Wettbewerbs in einer so bedeutenden Weise. Für einzelne Verladern können individuelle Servicekontrakte überaus wichtig sein, und die Kommission ist der Auffassung, daß Linienreedereien

⁽¹⁴¹⁾ US Advisory Commission on Conferences in Ocean Shipping.

⁽¹⁴²⁾ Siehe (erstes) Schreiben von Lovell White Durrant an die Kommission vom 3. Mai 1995.

nicht an ihrem Abschluß gehindert werden dürfen. Demgemäß ist die Kommission der Auffassung, daß diese Beschränkung für Servicekontrakte die Voraussetzungen des Artikels 85 Absatz 3 EG-Vertrag und Artikel 58 Absatz 3 EWR-Abkommen nicht erfüllt.

Vertragsstrafen

- (495) Die TACA-Parteien haben eine Vereinbarung über die in Servicekontrakten zwischen TACA-Parteien festzulegende Höhe des Schadenersatzes getroffen und versucht, die Vereinbarung über die in Servicekontrakten festzulegende Höhe des Schadenersatzes auf der Grundlage des US-Rechts zu begründen⁽¹⁴³⁾. Die Kommission ist nicht der Auffassung, daß nach US-Recht Servicekontrakte Schadenshaftungsklauseln enthalten müssen⁽¹⁴⁴⁾ und noch weniger, daß das US-Recht bestimmt, in welcher Höhe der Schadenersatz gegebenenfalls festgelegt werden soll. Mangels jeglicher Begründung gelangt die Kommission zu dem Schluß, daß die Vereinbarung über die in Servicekontrakten festzulegende Höhe des Schadenersatzes die Voraussetzungen von Artikel 85 Absatz 3 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 3 EWR-Abkommen nicht erfüllt.

Die Vertraulichkeit von Servicekontrakten

- (496) Gegenwärtig verlangen die TACA-Parteien die gegenseitige Offenlegung der Bedingungen aller von ihnen abgeschlossenen Servicekontrakte und machen die betreffenden Informationen Frachtführern zugänglich, die sich der TACA anschließen (siehe Randnummer 229).
- (497) Die Kommission ist der Meinung, daß die Transportkette vom Hersteller bis zum Endverbraucher für die Wettbewerbsfähigkeit der Industrie von wesentlicher Bedeutung ist. Eine Mög-

lichkeit, die Transportkette zu verbessern, besteht darin, daß die Verlader ihre Transportbedürfnisse direkt mit den Schiffseignern erörtern. Die Ergebnisse solcher Verhandlungen sollten vertraulich bleiben, sofern dies nicht von beiden Parteien anders gewünscht wird. Für den Verlader ist es ein normales Vorgehen, durch Verbesserung seiner Transportkette Vorteile gegenüber seinen Wettbewerbern zu erlangen. Für den Schiffseigner wiederum ist es normal, den Gewinn dafür zu erhalten, daß er Zeit aufgewendet und Anstrengungen unternommen hat, um speziell auf den Kunden zugeschnittene Dienstleistungen zu erbringen.

- (498) Die Kommission vertritt daher die Auffassung, daß eine Vereinbarung über die Offenlegung des Bestehens eines einzelnen Servicekontrakts oder — a fortiori — der Bedingungen eines solchen Vertrages gegenüber Linienreedereien, die dem Vertrag nicht angehören, die Bedingungen von Artikel 85 Absatz 3 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 3 EWR-Abkommen nicht erfüllt.
- (499) Diese Einschätzung wird offensichtlich von zwei der TACA-Parteien, Maersk und Sea-Land, unterstützt. Maersk schrieb am 3. April 1997 an den Unterausschuß „Landtransport und Handelsmarine“ des US-Senats („Surface Transportation and Merchant Marine Subcommittee“) und bekundete seine Unterstützung für das Recht

„der Reedereien und Verlader, einzeln Servicekontrakte abzuschließen und diese vertraulich zu behandeln.“

Maersk fügte hinzu:

„Im Zusammenhang mit unserer globalen Partnerschaft mit Sea-Land ist es besonders wichtig, daß Maersk und Sea-Land die Möglichkeit haben, gemeinsame vertrauliche Kontrakte mit unseren Hauptverladern abzuschließen.“

Verbot des eigenständigen Vorgehens bei Servicekontrakten

- (500) Die TACA-Parteien verbieten gegenwärtig ein eigenständiges Vorgehen bei Servicekontrakten, haben jedoch keine Gründe dafür angegeben, warum dieses Verbot die Voraussetzungen für die Freistellung erfüllt. Diesbezüglich ist anzumerken, daß ein eigenständiges Vorgehen bei Servicekontrakten in der Vergangenheit von den Konferenzen erlaubt wurde (siehe Randnummer 126).

⁽¹⁴³⁾ Siehe (erstes) Schreiben von Lovell White Durrant an die Kommission vom 3. Mai 1995: „This provision relating to liquidated damages reflects the requirement of the US legal framework that minimum cargo/value commitments should be meaningful (see the Regulation of the FMC at 46 § 514.17 (d) (7) (vii), which states that „Mandatory term No 7 shall include liquidated damages for non-performance“). (Diese Vorschrift betreffend Vertragsstrafe spiegelt das Erfordernis der US-amerikanischen Rechtsordnung wider, wonach Mindestfracht-/Mindestwertverpflichtungen sinnvoll seien (siehe die Regelung des FMC in 46 § 514.17 (d) (7) (vii), in dem es heißt, daß „die verbindliche Bedingung Nr. 7 Vertragsstrafe für den Fall der Nichterfüllung vorsieht“).)

⁽¹⁴⁴⁾ Siehe Abschnitt 3 (21) des US Shipping Act 1984: „... the contract may also specify provisions in the event of nonperformance on the part of either party“ und Abschnitt 8 (c): „The essential terms shall include ... the liquidated damages for nonperformance, if any“ (Hervorhebung unsererseits).

- (501) Angesichts der Möglichkeit eines eigenständigen Vorgehens bei Tarifraten (auch wenn dies seitens der TACA-Parteien nur im begrenztem Maße erfolgt), dürfte das Verbot eines eigenständigen Vorgehens bei Servicekontrakten nicht unerlässlich sein. Dies gilt umso mehr, als in der Vergangenheit einige Konferenzen in US-Fahrtgebieten ein eigenständiges Vorgehen bei Servicekontrakten zugelassen haben. Darüber hinaus liegt in dem Verbot kein Nutzen für die Verbraucher. Die Voraussetzungen für eine Freistellung gemäß Artikel 85 Absatz 3 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 3 EWR-Abkommen werden von dem Verbot daher nach Ansicht der Kommission nicht erfüllt.

Schlußfolgerungen

- (502) Aus den oben dargelegten Gründen ist die Kommission zu der Auffassung gelangt, daß die Festlegung inhaltlicher Einschränkungen bei von den TACA-Parteien abgeschlossenen Servicekontrakten nicht zur Steigerung der Produktivität der betreffenden Reedereien oder zur Förderung des technischen oder wirtschaftlichen Fortschritts beiträgt. Des weiteren verhindern sie eine angemessene Beteiligung der Verloader an dem entstehenden Gewinn. In jedem Falle aber fehlt der Nachweis, daß sie unerlässlich sind. Die Kommission vertritt daher die Ansicht, daß die Vereinbarung der TACA-Parteien, inhaltliche Einschränkungen bei von den TACA-Parteien abgeschlossenen Servicekontrakten vorzunehmen, die Voraussetzungen für eine Freistellung nach Artikel 85 Absatz 3 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 3 EWR-Abkommen nicht erfüllt.

XXI. SERVICEKONTRAKTE UND PREISFESTSETZUNG FÜR DEN LANDTRANSPORT

- (503) Die Festsetzung der Preise für Carrier-Haulage-Dienste, die entsprechend den Bedingungen eines Servicekontrakts bereitgestellt werden, fällt aus denselben Gründen nicht unter die Gruppenfreistellung von Linienkonferenzen nach Maßgabe der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86, aus denen auch die Festsetzung von Tarifraten für den Landtransport nicht darunter fällt.
- (504) Auch eine Einzelfreistellung kommt für die Festsetzung von Preisen für Carrier-Haulage-Dienste, die entsprechend den Bedingungen eines Servicekontrakts bereitgestellt werden, aus denselben Gründen wie im Fall der Tarifraten für den Landtransport nicht in Betracht.

XXII. PROVISIONEN FÜR SPEDITEURE

A. Anwendung von Artikel 85 Absatz 1 auf die Vereinbarung über die Festsetzung der Provisionen für Spediteure

- (505) The TACA-Parteien vereinbaren die Provisionshöhe oder -sätze der Vermittlung und Vergütung für Spediteure, die Auflagen und Bedingungen für die Zahlung dieser Beträge und die Ernennung der Personen, die als Vermittler in Betracht kommen (siehe Randnummer 19). Diese Vereinbarung verhindert, beschränkt oder verfälscht den Wettbewerb sowohl zwischen den TACA-Parteien als auch zwischen Spediteuren und anderen Vermittlern. Demgemäß fällt sie unter Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen. Die TACA-Parteien räumen in Randnummer 326 ihrer Erwiderung ein, daß eine Vereinbarung über die Festlegung von Provisionshöchstsätzen für Spediteure den Wettbewerb bei der Bereitstellung von Seetransportdiensten durch die Vertragsparteien beschränkt.
- (506) Selbstverständlich ist das Problem der Provision für Spediteure (insbesondere die Vereinbarung der TACA-Parteien, Provisionshöchstsätze für Spediteure festzulegen) auf die zweite Rolle der Spediteure beschränkt, die in den Randnummern 158 bis 164 erörtert wurde, d. h. auf die Fälle, in denen der Spediteur als Beauftragter und nicht als Auftraggeber auftritt.
- (507) Grundsätzlich sind von solchen Vermittlern erbrachte Dienste keine Beförderungsdienste, und demgemäß fällt eine Vereinbarung über die Festsetzung des Preises für diese Dienste unter die Verordnung Nr. 17. (Für den Fall, daß diese Dienste teilweise nicht in den Anwendungsbereich der Verordnung Nr. 17, sondern einer der Verkehrsverordnungen fallen, hat die Kommission durch die Annahme dieser Entscheidung alle einschlägigen Verfahrensvorschriften eingehalten. Jedenfalls ist die Untersuchung gemäß den Verkehrsverordnungen die gleiche wie die Untersuchung gemäß der Verordnung Nr. 17.)
- (508) Die Gründe dafür, warum die Vereinbarung von Provisionshöchstsätzen für Spediteure wahrscheinlich den gewünschten Effekt auf den Handel zwischen den Mitgliedstaaten haben wird, sind in Randnummer 395 dargelegt.

B. Anwendung von Artikel 85 Absatz 3 auf die Festsetzung der Provisionen für Spediteure

a) Anwendung der Gruppenfreistellungsverordnung

(509) Artikel 3 der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 betrifft die Festsetzung von Beförderungspreisen und -bedingungen, d. h. die Bedingungen, zu denen die Transportdienste für Verlader bereitgestellt werden. Er betrifft nicht ausdrücklich eine Vereinbarung — und es wurden keine Argumente vorgetragen, die dafür sprechen, daß er eine solche stillschweigend betrifft — zur Festlegung der Bedingungen für die Vergütung von Spediteuren oder anderen Vermittlern, die Dienste für die Mitglieder einer Konferenz erbringen.

(510) Die Festlegung von Provisionshöchstsätzen für Spediteure ist geeignet, den Wettbewerb zwischen den TACA-Parteien auszuschalten, diese Vermittler durch höhere Provisionsangebote als Kunden zu gewinnen. Dies wirkt sich vermutlich besonders stark auf den Wettbewerb in Ländern aus, in denen der Geschäftsanteil der Vermittler bedeutend ist. Ebenso wird der Wettbewerb zwischen Vermittlern eingeschränkt, da für diese der Anreiz, einen besseren Dienst als ihre Konkurrenten anzubieten, geringer wird. Es kann nicht zugrunde gelegt werden, daß eine solche Einschränkung unter die Gruppenfreistellung fällt oder eine technische Vereinbarung im Rahmen von Artikel 3 der Verordnung (EWG) Nr. 1017/68 ist.

(511) Zwar ist die Vereinbarung der Festsetzung von Provisionshöchstsätzen für Spediteure darauf ausgerichtet, durch die Verringerung oder Ausschaltung des Wettbewerbs die Preise zu beeinflussen, es kann jedoch nicht gesagt werden, daß sie auf die Festsetzung der Beförderungs-raten und -bedingungen abzielt. Wenn das Gegenteil der Fall wäre und die Tatsache, daß sich eine Vereinbarung auf die Preise auswirkt, bedeuten würde, daß sie auf eine Festsetzung dieser Preise abzielt, würde demzufolge jede Vereinbarung zwischen den TACA-Parteien, die in den Anwendungsbereich von Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag fällt, automatisch auch in den Anwendungsbereich der Gruppenfreistellungen fallen. Eine solche Interpretation würde dem allgemeinen Prinzip der engen Auslegung der Gruppenfreistellung grundsätzlich widersprechen.

b) Die Möglichkeit der Einzelfreistellung

(512) Die TACA-Parteien haben keine Argumente zur Begründung der Festsetzung von Provisions-

höchstsätzen für Spediteure vorgetragen. Sie haben lediglich angeführt, daß die in den Fahrtgebieten Nordeuropa—USA tätigen Konferenzen seit Anfang der siebziger Jahre Festlegungen für die „Höhe der im westgehenden Verkehr an europäische Spediteure (mit Ausnahme der Spediteure aus dem Vereinigten Königreich und Irland) zu zahlenden Provisionen“ getroffen haben. Darüber hinaus haben sie argumentiert, daß weitere, nicht näher benannte Konferenzen die betreffenden Preise bereits seit Anfang des zwanzigsten Jahrhunderts festsetzen.

(513) Nach Auffassung der Kommission ist eine solche Verfahrensweise darauf abgestellt und geeignet, den Wettbewerb zwischen den Parteien der TACA einzuschränken. So könnte der Wettbewerb im Hinblick auf die Nachfrage nach Dienstleistungen, die Spediteure für die TACA-Parteien erbringen, beeinträchtigt werden. Im Ergebnis könnten den Verkehrsnutzern die durch den Wettbewerb zwischen den TACA-Parteien entstehenden Vorteile entzogen werden.

(514) Ebenso kann dadurch der Wettbewerb zwischen Spediteuren behindert werden und der Anreiz für Verbesserungen in der Qualität des Leistungsangebots von Spediteuren verloren gehen, die so dazu gebracht würden, dem Frachtvolumen größere Bedeutung beizumessen als der Qualität ihrer Tätigkeit. Dementsprechend kann der Wettbewerb auch auf der Angebotsseite beeinträchtigt werden.

(515) Die Kommission ist nicht der Auffassung, daß die Aufhebung der Provisionshöchstsätze für Spediteure (zusammen mit den anderen vorstehend beschriebenen Einschränkungen) überhaupt zu höheren Preisen führen und diese Wettbewerbseinschränkung somit rechtfertigen würde. Jedenfalls könnte dieses Argument für jede Preisfestsetzungsvereinbarung auf der Nachfrageseite angeführt werden. Die Preise müssen im Interesse einer optimalen Allokation den wirklichen wirtschaftlichen Wert der Produkte und Dienstleistungen widerspiegeln, der durch die einzelnen Kunden bestimmt wird.

(516) Wenn die Kosten der Benutzung von Verfrachterdiensten für Verlader zu stark ansteigen würden, dürften diese sehr rasch dazu übergehen, Geschäfte direkt mit dem Frachtführer abzuschließen. Wenn jedoch zugrunde gelegt wird, daß der Spediteur einen spürbaren Mehrwertbeitrag leisten könne, besteht kein Grund, warum dies nicht in höheren Preisen zum Ausdruck kommen sollte. Spediteure sind diesbe-

züglich in der gleichen Lage wie sehr viele andere Vermittler: Steigen die Kosten für die Inanspruchnahme ihrer Dienste zu stark an, dann suchen die Kunden nach anderen Absatzwegen wie dem direkten Kauf beim Anbieter.

- (517) Diese Faktoren zeigen, daß die Vereinbarung zur Festsetzung von Provisionshöchstätzen für Spediteure weder die Bereitstellung noch den Vertrieb der betreffenden Dienstleistungen verbessert. Außerdem bringt sie den Verkehrsnutzern keinerlei Vorteile. Schließlich deutet die Tatsache, daß die TACA-Parteien keine Provisionen an Spediteure im Vereinigten Königreich und in Irland zahlen, darauf hin, daß eine Vereinbarung zur Festsetzung von Provisionshöchstätzen nicht unbedingt erforderlich ist.
- (518) Demgemäß ist die Kommission nicht der Ansicht, daß die Vereinbarung zwischen den TACA-Parteien über Sätze oder Tarife für Schiffsmakler und über Provisionen für Spediteure einschließlich der Zahlungsbedingungen und der Bezeichnung der Personen, die als Schiffsmakler tätig sein dürfen, die Voraussetzungen von Artikel 85 Absatz 3 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 3 EWR-Abkommen erfüllt.

XXIII. WÜRDIGUNG GEMÄSS ARTIKEL 86 EG-VERTRAG

A. Der relevante Markt

- (519) Der relevante Seetransportmarkt ist in den Randnummern 60 bis 75 beschrieben. Der geographische Markt erstreckt sich auf den Raum, in dem diese Seetransportleistungen vermarktet werden, im vorliegenden Fall also auf die Einzugsgebiete der nordeuropäischen Häfen. Dieser geographische Markt deckt sich mit dem Anwendungsbereich des TACA-Landtarifs und stellt einen wesentlichen Teil des Gemeinsamen Markts dar.

B. Kollektiv beherrschende Stellung

- (520) Erstens stellt sich die Frage, ob die TACA-Parteien zur gemeinsamen Beherrschung in der Lage sind, und zweitens, ob sie auf dem vorerwähnten geographischen Markt tatsächlich über eine gemeinsame beherrschende Stellung für die Erbringung der betreffenden Seeverkehrsdienste verfügen.

a) *Wirtschaftliche Bande*

- (521) Nach der ständigen Rechtsprechung findet Artikel 86 auf Situationen Anwendung, in denen

sich mehrere unabhängige Unternehmen auf dem relevanten Markt in einer beherrschenden Stellung befinden, sofern diese Unternehmen durch wirtschaftliche Bande miteinander verknüpft sind⁽¹⁴⁵⁾. Im Fall der Società Italiana Vetro⁽¹⁴⁶⁾ führte das Gericht erster Instanz speziell Linienkonferenzen als ein Beispiel für Vereinbarungen zwischen wirtschaftlich unabhängigen Einheiten an, durch die wirtschaftliche Bande entstehen können, aufgrund deren die betreffenden Unternehmen gegenüber anderen Marktteilnehmern gemeinsam zu einer beherrschenden Stellung gelangen. Das Gericht stützte seine Feststellung auf den Wortlaut des Artikels 8 der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86. Dieser Grundsatz wurde im Fall von CEWAL bestätigt, in dem er speziell auf Linienkonferenzen Anwendung fand⁽¹⁴⁷⁾.

- (522) Bemerkenswert ist, daß das Gericht erster Instanz das vom Vereinigten Königreich als Streithelfer vorgebrachte Argument nicht akzeptierte, daß es erforderlich sei zwischen den betreffenden Unternehmen institutionelle Bande nachzuweisen wie sie zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft bestehen⁽¹⁴⁸⁾. Somit schloß sich das Gericht erster Instanz nicht der Auffassung an, daß Unternehmen auf dem relevanten Markt als wirtschaftliche Einheit handeln müssen, um über eine kollektiv beherrschende Stellung zu verfügen. Das anhaltende Bestehen eines gewissen Wettbewerbs zwischen den Parteien schließt also die Feststellung einer kollektiv beherrschenden Stellung nicht aus.

- (523) Im Fall von CEWAL prüfte das Gericht erster Instanz die wirtschaftlichen Bande zwischen den Mitgliedern der CEWAL-Konferenz und gelangte zu der Erkenntnis, daß die Marktstellung dieser Parteien kollektiv zu bewerten sei⁽¹⁴⁹⁾. Das Gericht erster Instanz führte speziell die Tatsache an, daß die Konferenz den Rahmen für eine Reihe von Ausschüssen bildet, denen die Konferenzmitglieder angehören, wie das Zaire Pool Committee und das Special Fighting Committee.

- (524) Darüber hinaus verwies das Gericht erster Instanz auf die Absicht, einheitliche Frachtraten und weitere gemeinsame Beförderungsbedingungen festzulegen und anzuwenden, woraus sich ergibt, daß die Konferenz auf dem Markt als Einheit auftritt. Schließlich stellte das Gericht

⁽¹⁴⁵⁾ Siehe Urteil des Gerichtshofs vom 27. April 1984 in der Rechtssache C-393/92 (Almelo), Slg. 1994, I-1477, Randnummern 42 und 43; siehe auch die Schlußanträge des Generalanwalts Darmon, Randnummer 117.

⁽¹⁴⁶⁾ Siehe Urteil des Gerichts erster Instanz vom 10. März 1992 in den verbundenen Rechtssachen T-68/89, T-77/89 und T-78/89 (Flachglas), Slg. 1992, II-1403, Randnummern 357 bis 359.

⁽¹⁴⁷⁾ Siehe Fußnote 113, CEWAL, Randnummer 64.

⁽¹⁴⁸⁾ Siehe Fußnote 146, Flachglas, Randnummer 343.

⁽¹⁴⁹⁾ Siehe Fußnote 113, CEWAL, Randnummer 65.

fest, daß die Praktiken, die den CEWAL-Mitgliedern vorgeworfen werden, die Absicht erkennen lassen, gemeinsam dasselbe Verhalten auf dem Markt anzunehmen, um bei einer als bedrohlich empfundenen Veränderung der Wettbewerbssituation auf dem in Rede stehenden Markt einseitig zu reagieren. Diese Praktiken seien Aspekte einer umfassenden Strategie, in deren Rahmen die CEWAL-Mitglieder zusammenarbeiten, um sich durchzusetzen.

(525) Die Kommission vertritt die Auffassung, daß die TACA-Parteien kollektiv über eine beherrschende Stellung verfügen, weil sie aufgrund einer beträchtlichen Zahl wirtschaftlicher Bande, die ihre Einzelautonomie erheblich eingeschränkt haben, miteinander verbunden sind.

(526) Dabei handelt es sich in erster Linie um den Tarif. Wie in Randnummer 174 dargelegt, vereinbaren die TACA-Parteien nicht nur, sich an einen Tarif zu halten, sondern sind nach US-Recht dazu verpflichtet: Jede Unterlassung kann zur zivilrechtlichen Haftung in Höhe von bis zu 25 000 USD führen.

(527) Die Einhaltung der TACA wird auch durch umfangreiche Durchsetzungsbestimmungen abgesichert, wie sie unter den Randnummern 21 und 22 beschrieben wurden. Hierbei handelt es sich um die umfassendsten Überwachungsregelungen, die die Kommission jemals im Linienschiffssektor gesehen hat. Dazu gehören die Zahlung umfangreicher Bürgschaften, Geldstrafen bei Überziehung von Quoten sowie die Einrichtung eines unabhängigen Gremiums, das als „Enforcement Authority“ (Vollstreckungsbehörde) tätig ist und „völlig ungehinderten Zugang [...] zu allen Unterlagen hat, die sich möglicherweise auf die Tätigkeiten eines Verfrachters im Fahrtgebiet beziehen“.

(528) Durch die Beschränkungen der Einzelautonomien soll der Preiswettbewerb unter den TACA-Parteien ausgeschaltet werden. Außerdem haben die TACA-Parteien Maßnahmen getroffen, um als geschlossenes Gremium aufzutreten und so den von den Kunden ausgeübten Preisdruck zu vermindern. Besonders wichtig waren in diesem Zusammenhang die Rolle des TACA-Sekretariats und die Veröffentlichung jährlicher Betriebspläne.

(529) Das TACA-Sekretariat nimmt ausgedehnte Verwaltungs- und Finanzfunktionen wahr. Es ist befugt, als Agent im Namen der TACA-Parteien

Transportverträge abzuschließen. Außerdem hat es das Recht, an Verhandlungen über den Abschluß von Servicekontrakten zwischen Verladern und einzelnen TACA-Parteien teilzunehmen. Das TACA-Sekretariat gibt im Namen der TACA-Parteien Pressemitteilungen heraus.

(530) Die TACA-Parteien veröffentlichen jedes Jahr einen „Geschäftsplan“, von dem Anhang III Beispiele enthält, die beweisen, daß die Verlader den Eindruck haben müssen, daß die TACA-Parteien eine gemeinsame Geschäftsstrategie betreiben⁽¹⁵⁰⁾.

(531) Die wirtschaftlichen Bande zwischen den TACA-Parteien werden durch die wirtschaftlichen Verbindungen zwischen einzelnen Mitgliedern, die sich aus den in den Randnummern 180 bis 198 beschriebenen Konsortialvereinbarungen ergeben, noch verstärkt. Unter den TACA-Parteien bestehen also sehr enge wirtschaftliche Bande, die sie in die Lage versetzen, über eine kollektiv beherrschende Stellung zu verfügen.

b) *Beherrschende Stellung*

(532) Das zentrale Element einer beherrschenden Stellung besteht in der Macht zur Verhinderung wirksamen Wettbewerbs. Die bekannteste Beschreibung dieser Macht, die ebenfalls für kollektive Beherrschung gilt, steht in der Rechtsache Vitamins⁽¹⁵¹⁾:

⁽¹⁵⁰⁾ Siehe Urteil des Gerichtshofs vom 6. März 1974 in den verbundenen Rechtssachen 6/73 und 7/73 Commercial Solvents/Kommission, Slg. 1974, 223 (S. 266): „Schließlich ist der Verbraucher nur am Endprodukt interessiert, und es ist der mittelbare oder unmittelbare Schaden des Verbrauchers, auf den sich Artikel 86 bezieht ...“ (Schlußanträge des Generalanwalts Warner, S. 266).

⁽¹⁵¹⁾ Urteil des Gerichtshofs vom 13. Februar 1979 in der Rechtssache 85/76 Hoffmann-La-Roche/Kommission, Slg. 1979, 461, Randnummern 38—39. Siehe auch Urteil vom 8. Juni 1971 in der Rechtssache 78/70 (Deutsche Grammophon/Metro), Slg. 1971, 487, Randnummer 17: „die Fähigkeit, einen wirksamen Wettbewerb auf einem bedeutenden Teil des in Betracht kommenden Marktes zu verhindern, wobei insbesondere das etwaige Vorhandensein von Herstellern, die gleichartige Erzeugnisse vertreiben, sowie die Markstellung dieser Hersteller zu berücksichtigen sind“. Siehe ebenfalls Urteil vom 9. November 1983 in der Rechtssache 322/81 (NV Nederlandsche Bandenindustrie Michelin/Kommission), Slg. 1983, 3461, Randnummer 48: „Andererseits hängt die Feststellung einer marktbeherrschenden Stellung für ein Erzeugnis nicht davon ab, daß dieses Erzeugnis überhaupt keinem Wettbewerb von Seiten anderer, teilweise austauschbarer Erzeugnisse ausgesetzt ist, sofern dieser Wettbewerb nicht die Fähigkeit des Unternehmens in Frage stellt, die Bedingungen, unter denen sich dieser Wettbewerb entwickeln kann, merklich zu beeinflussen, jedenfalls aber weitgehend in seinem Verhalten hierauf keine Rücksicht nehmen zu müssen, ohne daß ihm daraus ein Schaden entstünde“.

„Mit der beherrschenden Stellung in diesem Sinn ist die wirtschaftliche Machtstellung eines Unternehmens gemeint, die dieses in die Lage versetzt, die Aufrechterhaltung eines wirksamen Wettbewerbs auf dem relevanten Markt zu verhindern, indem sie ihm die Möglichkeit verschafft, sich seinen Wettbewerbern, seinen Abnehmern und letztlich den Verbrauchern gegenüber in einem nennenswerten Umfang unabhängig zu verhalten.“

Eine solche Stellung schließt im Gegensatz zu einem Monopol oder einem Quasi-Monopol einen gewissen Wettbewerb nicht aus, versetzt aber die begünstigte Firma in die Lage, die Bedingungen, unter denen sich dieser Wettbewerb entwickeln kann, zu bestimmen oder wenigstens merklich zu beeinflussen, jedenfalls aber weitgehend in ihrem Verhalten hierauf keine Rücksicht nehmen zu müssen, ohne daß ihr dies zum Schaden gereichte.“

- (533) Wie in den Randnummern 85 bis 88 beschrieben worden ist, verfügten die TACA-Parteien 1994, 1995 und 1996 über einen Marktanteil von rund 60 %. Im wichtigsten Marktsegment wurde in jedem einzelnen Jahr ein Marktanteil von rund 70 % erzielt. Dieser Marktanteil muß vor dem Hintergrund der wachsenden Nachfrage gesehen werden. Ein solch großer Marktanteil läßt durchaus eine beherrschende Stellung vermuten⁽¹⁵²⁾. In der vorliegenden Entscheidung bleibt unberücksichtigt, ob die TACA-Parteien ihre beherrschende Stellung auch 1997 aufrechterhalten haben. Doch auch wenn die Behauptung von Marktanteilen auf die Behauptung einer beherrschenden Stellung hinweisen kann, so kann der Rückgang der Marktanteile auf einen immer noch sehr hohen Stand für sich genommen nicht den Beweis für das Fehlen einer beherrschenden Stellung erbringen⁽¹⁵³⁾. Der Umstand, daß ein Unternehmen gegenwärtig keine marktbeherrschende Stellung einnimmt, kann deshalb grundsätzlich nicht als Beleg dafür angenommen werden, daß es zu keinem Zeitpunkt eine beherrschende Stellung innehatte.

- (534) Diese Vermutung wird dadurch u. a. bestätigt, daß die TACA-Parteien mit Erfolg eine diskriminierende Preisstruktur aufrechterhalten haben. Der TACA-Tarif für Seeverkehrsdienste enthält

verschiedene Raten für verschiedene Erzeugnisse entsprechend ihrem Wert. Obwohl wesentlich weniger Tarife als Warenwerte bestehen, können sich die Preise bis zum Fünffachen unterscheiden. Obwohl also die Kosten für die Beförderung eines Containers fast überhaupt nicht von der Art der beförderten Waren abhängen, liegen die Frachtraten für hochwertige Waren bis um das Fünffache über den Raten für geringwertige Waren⁽¹⁵⁴⁾.

- (535) Ein solches System der differenzierten Preise zur Maximierung der Einnahmen trifft man normalerweise nur auf Märkten an, auf denen ein oder mehrere Unternehmen eine starke Machtstellung innehaben. Auf Transportmärkten ohne signifikante Konzentration von Marktmacht dürfte der Beförderungspreis wahrscheinlich statt unter Bezugnahme auf die beförderten Waren unter Bezugnahme auf die Art der angebotenen Dienstleistung anhand der den Marktkräften entsprechenden tatsächlichen Kosten festgesetzt werden⁽¹⁵⁵⁾.
- (536) Ein weiteres Beispiel für diskriminierende Beförderungsbedingungen der TACA betrifft die Währungsausgleichsfaktoren (CAF). Dabei handelt es sich um einen von den TACA-Parteien erhobenen Zuschlag zum Ausgleich von Wechselkursschwankungen. 1997 berechnete TACA für die Beförderung von und nach Häfen zwischen Hamburg und Le Havre 38 % CAF, für die Beförderung von und nach skandinavischen Häfen 16 % CAF und von und nach UK-Häfen 6 % CAF. Insoweit sich dieser Unterschied der CAF-Sätze nicht wirtschaftlich begründen läßt, liegt ein weiterer Hinweis für diskriminierende Preisfestsetzung vor, die auf eine Machtstellung am Markt zurückzuführen ist⁽¹⁵⁶⁾.

⁽¹⁵²⁾ Siehe Urteil des Gerichtshofs vom 3. Juli 1991 in der Rechtssache C-62/86 (Akzo Chemie BV/Kommission), Slg. 1991, I-3359, Randnummer 60, in dem der Gerichtshof erklärte, „daß besonders hohe Anteile — von außergewöhnlichen Umständen abgesehen — ohne weiteres den Beweis für das Vorliegen einer beherrschenden Stellung liefern. Dies ist der Fall bei einem Marktanteil von 50 %, wie er im vorliegenden Fall festgestellt wurde“.

⁽¹⁵³⁾ Siehe Fußnote 113, CEWAL, Randnummer 77.

⁽¹⁵⁴⁾ Vergleiche dies mit dem Landtarif, in dem die Raten nicht nach Waren aufgeführt werden und sich nicht aufgrund des Wertes des Containerinhalts unterscheiden, obwohl Unterschiede je nachdem, ob es sich um einen TEU- oder einen FEU-Container handelt, möglich sind. Die Kommission erklärte in der TAA-Entscheidung, daß die TAA-Parteien den Wettbewerb im Landtransport von Containern nicht ausgeschaltet haben.

⁽¹⁵⁵⁾ Preisdiskriminierung wird als eine der am häufigsten angeführten Größen für die direkte Messung von Marktmacht anerkannt, vor allem dort, wo fehlende Kostenunterschiede schnell feststellbar sind. Siehe z. B. B. Hawk, US, Common Market and International Antitrust (1990) auf Seite 790. Siehe auch F. M. Scherer und David Ross, Industrial Market Structure and Economic Performance, Kapitel 13 (Houghton Mifflin, 1990).

⁽¹⁵⁶⁾ In dieser Entscheidung geht es nicht um die Frage, ob die Vereinbarung der TACA-Parteien über die Erhebung von CAF den Bedingungen von Artikel 4 der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 entspricht.

- (537) Die Kommission hat die TACA-Parteien verschiedentlich aufgefordert, die gegenwärtigen Unterschiede bei den CAF-Sätzen nicht nur unter Bezugnahme auf Veränderungen der Wertrelation zwischen den europäischen Währungen und dem US-Dollar, sondern auch unter Bezugnahme auf die Auswirkungen dieser Bewegungen auf die tatsächlich anfallenden Kosten zu begründen. So wurden die TACA-Parteien zum Beispiel aufgefordert nachzuweisen, inwieweit sich beim Seetransport von New York nach Rotterdam die in niederländischen Gulden anfallenden Kosten im Verhältnis zu den Frachtraten in einem Maße erhöht haben, das einen Zuschlag von 38 % CAF rechtfertigt. Hierzu wurden keine Erklärungen vorgelegt.
- (538) Der letzte Beweis für die beherrschende Stellung der TACA ist die begrenzte Möglichkeit ihrer Kunden, sich an andere Dienstleistungserbringer zu wenden, so daß TACA sogar für unzufriedene Kunden zum unverzichtbaren Geschäftspartner wird. Wie der Gerichtshof in seinem Urteil vom 14. Februar 1978 in der Rechtssache 27/76 (United Brands)⁽¹⁵⁷⁾ erklärt hat, muß ein Marktanteil auch anhand der Stärke und Zahl der Wettbewerber geprüft werden.
- (539) 1993, 1994 und 1995 entfielen auf die TACA-Parteien über 70 % der auf den Direktverbindungen zwischen Nordeuropa und den USA verfügbaren Kapazität (76 %, 74 % bzw. 75 %). Der Hauptwettbewerber, Evergreen, verfügte in jedem einzelnen Jahr über 11 %⁽¹⁵⁸⁾. Die Kapazität der anderen Hauptwettbewerber ist in den Randnummern 244 bis 264 dargestellt. Es gibt keinen Grund zu der Annahme, daß sich diese Zahlen 1996 in nennenswertem Umfang geändert haben.
- (540) Die Möglichkeit, sich an Nicht-TACA-Verfrachter zu wenden, muß auch anhand der Bedeutung untersucht werden, die Servicekontrakte für Verlader haben (siehe Randnummer 122). Verlader, die regelmäßig während der Dauer eines Jahrs oder mehr Seefracht befördern lassen und deswegen Servicekontrakte vorteilhaft finden, werden wahrscheinlich nicht einen Teil ihrer Fracht kleineren Verfrachtern übergeben, da sie hierdurch ihre Mindestmengenverpflichtung im Rahmen eines TACA-Servicekontrakts unterschreiten würden und einen geringeren Rabatt erhielten.
- (541) Aufgrund dieses Konzentrationsmusters kann TACA in unverhältnismäßiger Weise die Preispolitik ihrer Wettbewerber beeinflussen, die wahrscheinlich den Preiserhöhungen folgen. Die preisführende Rolle der TACA wird außerdem möglicherweise dadurch verstärkt, daß sie eine der restriktivsten Vereinbarungen zwischen Linienreedereien in der Welt ist und im Ruf des Preisführers am Markt steht.
- (542) Diese Lage wird im übrigen dadurch verschärft, daß die Tarifpläne und die Ratenstrukturen auf dem betreffenden Markt kompliziert sind und sich über einen langen Zeitraum entwickelt haben. Die unabhängigen Linienreedereien legen ihre Raten unter Bezugnahme auf den TACA-Tarif fest und sind folglich Preisanpasser. Auf diese Weise können TACA und ihre Mitglieder unabhängig von ihren Wettbewerbern und Kunden vorgehen.
- (543) Die Tatsache, daß die TACA-Parteien ganz im Gegensatz zu den beiden anderen weltweit wichtigsten Fahrtgebieten (siehe Randnummern 311 und 312) während des Zeitraums 1994—1996 in der Lage waren, regelmäßige, wenn auch bescheidene Preiserhöhungen durchzusetzen, ist ein Beleg dafür, daß die TACA-Parteien die Preise beibehalten bzw. erhöhen konnten. Dies war nur durch die Ausschaltung eines wirksamen Wettbewerbs möglich. Nichts deutet darauf hin, daß die fraglichen Dienstleistungen seit der Umsetzung der TACA nicht rentabel waren: Jedenfalls ist fehlende Rentabilität offensichtlich kein entscheidender Faktor für die Feststellung einer beherrschenden Stellung⁽¹⁵⁹⁾.
- (544) Es gibt keinen Hinweis darauf, daß Evergreen geneigt ist, seine Mengenanpasserrolle aufzugeben (siehe Randnummer 249), oder daß es über ausreichende Kapazitätsreserven verfügt, um dies gegebenenfalls zu tun. In der Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte legten die TACA-Parteien eine Tabelle vor, die Beispiele für den Übergang von Frachtern von einer oder mehreren TACA-Parteien auf Evergreen enthielt. Die Prüfung der von den TACA-Parteien gewählten Beispiele ergab, daß in vielen Fällen der Übergang zu Evergreen nur einen, in manchen Fällen sehr kleinen Teil des Bedarfs ausmachte, der seitens des betreffenden Verladers bestand.

⁽¹⁵⁷⁾ Slg. 1978, 207.

⁽¹⁵⁸⁾ Quelle: Lloyd's Shipping Economist.

⁽¹⁵⁹⁾ Siehe Fußnote 157, United Brands, Randnummern 125 bis 128.

- (545) Ein anderer wichtiger Faktor sind die erheblichen Zugangsschranken zu dem betreffenden Fahrtgebiet. Diese hängen mit dem kommerziellen Erfordernis eines regelmäßigen Betriebs zusammen, der seinerseits den Einsatz einer Vielzahl von Schiffen und den Kauf einer Vielzahl von Containern voraussetzt. Hierfür sind Investitionen zwischen 400 Mio. USD und 2 Mrd. USD notwendig, was eine beachtliche Marktzugangsschranke darstellt.
- (546) Außerdem muß berücksichtigt werden, daß bestehende Wettbewerber ihre Kapazität erhöhen oder daß sich potentielle Wettbewerber auf dem Markt niederlassen können. Die Frage, inwieweit bestritten werden kann, daß potentielle Wettbewerber in das Transatlantik-Geschäft eintreten, wurde weiter oben erörtert. Die Erhöhung der Kapazität eines bestehenden Wettbewerbers der TACA muß in derselben Weise untersucht werden, da wachsende Kapazität mit hohen Fixkosten einhergeht, von denen manche verlorene Kosten sein werden.
- (547) Auf den vorerwähnten Routen werden keine gewöhnlichen Schiffe eingesetzt. Da es sich um eine der wichtigsten Handelsstraßen handelt, müssen Schiffe mit einem verhältnismäßig hohen Standard eingesetzt werden, die für die Beförderung von Containern bestimmt sind. Durch wirtschaftliche Entwicklungen wie die Just-in-time-Lieferung und den Rückgang der Kraftstoffkosten ist ein möglichst schneller Betrieb noch wichtiger geworden. Da viele Schiffe nicht in der Lage sind, diesem Erfordernis zu genügen, sind Schiffe längst nicht mehr so mobil wie sie früher vielleicht einmal waren, was ebenfalls eine Zugangsschranke darstellt.
- (548) Da TACA schließlich die Rolle des Preisführers innehat, ist es unwahrscheinlich, daß irgendein Wettbewerber das Risiko auf sich nehmen möchte, den Markt durch einen gegen TACA gerichteten aggressiven Preiswettbewerb zu destabilisieren.
- (549) Aufgrund dieser Faktoren vertritt die Kommission die Auffassung, daß die TACA-Mitglieder in den Jahren 1994, 1995 und 1996 im direkten Linienschiffsverkehr zwischen Nordeuropa und den Vereinigten Staaten über eine kollektiv beherrschende Stellung im Sinn des Artikels 86 EG-Vertrag verfügten. In der vorliegenden Entscheidung wird nicht berücksichtigt, ob diese beherrschende Stellung 1997 aufrechterhalten wurde.

C. Mißbrauch einer beherrschenden Stellung

- (550) Die Tatsache, daß bestimmte Aktivitäten der TACA gegenwärtig aufgrund einer Gruppenfreistellungsverordnung genehmigt werden können, ist grundsätzlich kein Hinderungsgrund für die Anwendung von Artikel 86⁽¹⁶⁰⁾. Nach Ansicht der Kommission haben die TACA-Parteien ihre kollektiv beherrschende Stellung nämlich mißbraucht, indem sie die Verfügbarkeit und die inhaltliche Gestaltung von Servicekontrakten eingeschränkt haben, um die marktbeherrschende Stellung von TACA zu verstärken.
- a) *Mißbräuchliche Auferlegung von Beschränkungen beim Zugang zu Servicekontrakten*
- (551) Die Bedeutung von Servicekontrakten für Verlader ist in den Randnummern 122 bis 126 und 472 bis 476 eingehend untersucht worden. Zwischen den TACA-Parteien besteht eine Vereinbarung über eine Reihe von inhaltlichen Beschränkungen für Servicekontrakte. Außerdem haben sie in der Vergangenheit vereinbart, keine individuellen Servicekontrakte abzuschließen. Diese Beschränkungen dienten unter anderem dem Zweck, den Preiswettbewerb auszuschalten (siehe Randnummer 479). Die fraglichen Beschränkungen sind in den Randnummern 487 bis 502 ausführlich dargelegt.
- (552) Im Rahmen einer Streitbeilegungsvereinbarung mit der FMC willigten die TACA-Parteien 1995 ein, das Verbot für den Abschluß individueller Servicekontrakte aufzuheben. Dadurch wurden die Verlader in die Lage versetzt, Servicekontrakte für 1996 erbrachte Beförderungsleistungen direkt mit den einzelnen Frachtführern auszuhandeln. Doch selbst diese individuellen Servicekontrakte wurden nicht frei ausgehandelt, weil die TACA-Parteien inhaltliche Einschränkungen für individuelle Servicekontrakte und die gegenseitige Offenlegung der Bedingungen dieser Kontrakte vereinbart hatten.
- (553) Eine Weigerung zur Erbringung von Leistungen kann unterschiedliche Formen annehmen: Ein Unternehmen kann eine Leistung rundweg verweigern, es kann sich weigern, die betreffende Leistung zu anderen Bedingungen zu erbringen als solchen, von denen es weiß, daß sie inakzeptabel sind (konstruktive Weigerung), oder es kann die Erbringung von Leistungen zu anderen als unlauteren Bedingungen ablehnen. Eine Vereinbarung auszuführen, mit der die inhaltliche Gestaltung von Servicekontrakten eingeschränkt

⁽¹⁶⁰⁾ Siehe Entscheidung 88/501/EWG der Kommission (IV/31.043 — Tetra Pak I), ABl. L 272 vom 4.10.1988, S. 27 (S. 41f), bestätigt durch das Urteil des Gerichts erster Instanz vom 10. Juli 1990 in der Rechtssache T-51/89, Tetra Pak/Kommission, Slg. 1990, II-309, Randnummern 25, 29 und 30.

wird, kommt einer Weigerung gleich, im Rahmen von Servicekontrakten Dienste zu anderen als den darin festgelegten Bedingungen zu erbringen. Eine solche Weigerung fällt in die letzte der drei vorstehend genannten Kategorien. Die Ausführung einer Vereinbarung, mit der der Verfügbarkeit und der inhaltlichen Gestaltung von Servicekontrakten Grenzen gesetzt wird, schränkt ebenfalls das Angebot an Beförderungsleistungen ein. Eine derartige Verhaltensweise fällt, wenn der betreffende Anbieter den Markt beherrscht, unter das Verbot der mißbräuchlichen Ausnutzung einer beherrschenden Stellung gemäß Artikel 86 EG-Vertrag, insbesondere Artikel 86 Buchstaben a) und b).

- (554) Die TACA-Parteien haben sich geweigert, im Rahmen von Servicekontrakten See- und Landtransportleistungen für Verlader zu erbringen, wenn diese nicht bestimmte Bedingungen erfüllten, die von den TACA-Parteien kollektiv ausgewählt wurden. Diese Weigerung betrifft gemeinsame Servicekontrakte aus den Jahren 1994, 1995 und 1996 sowie individuelle Servicekontrakte, die 1996 geschlossen wurden. Die TACA-Parteien haben sich darüber hinaus im Jahr 1995 generell geweigert, einzeln Beförderungsleistungen zu erbringen und somit entsprechend den individuell verfügbaren Kapazitäten einzelner Verfrachter Dienste nach den Wünschen der Kunden anzubieten. Durch diese Weigerung dürften Verladern zusätzliche Dienste vorenthalten worden sein, die TACA-Mitglieder unter Umständen hätten anbieten können.
- (555) Die Kommission vertritt die Auffassung, daß die Vereinbarung, die Verfügbarkeit und die inhaltliche Gestaltung gemeinsamer und individueller Servicekontrakte einzuschränken, und die dadurch bedingte Weigerung in den Jahren 1994, 1995 und 1996, im Rahmen von Servicekontrakten Beförderungsleistungen zu anderen als zu bestimmten von den TACA-Parteien kollektiv festgelegten Bedingungen zu erbringen, eine mißbräuchliche Ausnutzung der beherrschenden Stellung der TACA dargestellt haben.
- (556) Dieser Mißbrauch ergab sich nach Ansicht der Kommission insbesondere aus den Bedingungen, die die TACA-Parteien in bezug auf Contingency-Klauseln, die Dauer von Servicekontrakten, das Verbot von Mehrfachkontrakten und Vertragsstrafen festgelegt haben und deren Nichterfüllung 1994, 1995 und 1996 Grund für sie war, in Servicekontrakten vereinbarte Beförderungsleistungen nicht zu erbringen.
- (557) Auch das 1995 geltende Verbot zum Abschluß individueller Servicekontrakte und die dadurch bedingte generelle Weigerung im Jahr 1995, im Rahmen von Servicekontrakten Beförderungsleistungen einzeln zu erbringen, stellte nach Ansicht der Kommission einen Mißbrauch der

beherrschenden Stellung von TACA dar. Das Verbot individueller Servicekontrakte im Jahr 1995 stellt angesichts der Bereitschaft der TACA-Parteien, 1996 sehr wohl individuelle Servicekontrakte zuzulassen, einen besonders schwerwiegenden Mißbrauch dar. Außerdem waren die Argumente, die die TACA-Parteien in dem Freistellungsantrag vortrugen, nachweislich nicht richtig (siehe Randnummer 479).

- (558) Die Auswirkungen dieser Mißbräuche dürften angesichts der sehr hohen Containerzahl (siehe Randnummer 85), des hohen Marktanteils der TACA-Parteien und der Tatsache, daß für rund 60 % der von den TACA-Parteien zwischen Nordeuropa und den Vereinigten Staaten beförderten Containerfracht Servicekontrakte bestehen, beträchtlich gewesen sein.

b) Mißbräuchliche Veränderung der Wettbewerbsstruktur des Marktes

- (559) In der Rechtssache Continental Can vertrat der Gerichtshof die Auffassung, daß die bloße Tatsache, daß der Wettbewerb auf dem relevanten Markt durch ein beherrschendes Unternehmen in erheblichem Maß behindert wird, als solche einen Mißbrauch darstellt, unabhängig von den Mitteln und Verfahren, die dazu geführt haben⁽¹⁶¹⁾. In der Rechtssache CEWAL stellte das Gericht erster Instanz fest, daß Artikel 86 alle Verhaltensweisen eines Unternehmens in beherrschender Stellung erfaßt, die geeignet sind, die Aufrechterhaltung oder Verstärkung des auf einem Markt noch bestehenden Wettbewerbs zu behindern, auf dem allein schon durch die Anwesenheit des betreffenden Unternehmens der Wettbewerb geschwächt ist⁽¹⁶²⁾.
- (560) Das Urteil des Gerichtshofs in der Rechtssache Continental Can ist hinsichtlich der Vermutung, daß die Ausschaltung des potentiellen Wettbewerbs das Ergebnis eines Mißbrauchs einer beherrschenden Stellung sein kann, maßgeblich. Die Ausschaltung potentiellen Wettbewerbs kann sich unter bestimmten Umständen stärker auf das Wirtschaftsleben auswirken als die Ausschaltung bestehenden Wettbewerbs. Dies dürfte z. B. dann der Fall sein, wenn der bestehende Wettbewerber sich in einer schwachen Position befindet, während der potentielle Konkurrent

⁽¹⁶¹⁾ Urteil des Gerichtshofs vom 21. Februar 1973 in der Rechtssache 6/72 (Europemballage Corporation und Continental Can Company Inc./Kommission), Slg. 1973, 215. Siehe auch sein Urteil vom 11. April 1989 in der Rechtssache 66/86 (Ahmed Saeed), Slg. 1989, 803 (Stellungnahme des Generalanwalts Lenz, erster Schlußantrag).

⁽¹⁶²⁾ Siehe Fußnote 113, CEWAL, Randnummer 106, und Fußnote 160, Tetra Pak, Randnummer 114.

relativ problemlos in den Markt eintreten und einen beträchtlichen Wettbewerbsdruck ausüben kann, weil er stark ist und über die entsprechenden Mittel verfügt. Die Beseitigung des potentiellen Wettbewerbs muß dabei nicht unbedingt zu einer Monopolsituation führen.

Die Vorschrift [Artikel 86] zählt eine Reihe von mißbräuchlichen Verhaltensweisen auf, die sie untersagt. Sie gibt lediglich Beispiele, also keine erschöpfende Aufzählung der Arten der nach dem Vertrag verbotenen mißbräuchlichen Ausnutzung einer beherrschenden Stellung. Wie ferner die Buchstaben c) und d) von Absatz 2 erkennen lassen, bezieht sich die Bestimmung nicht nur auf Verhaltensweisen, durch die den Verbrauchern ein unmittelbarer Schaden erwachsen kann, sondern auch auf solche, die ihnen durch einen Eingriff in die Struktur des tatsächlichen Wettbewerbs, von dem Artikel 3 Buchstabe f) des Vertrages handelt, Schaden zufügen. Ein mißbräuchliches Verhalten kann daher vorliegen, wenn ein Unternehmen in beherrschender Stellung diese dergestalt verstärkt, daß der erreichte Beherrschungsgrad den Wettbewerb wesentlich behindert, daß also nur noch Unternehmen auf dem Markt bleiben, die in ihrem Marktverhalten von dem beherrschenden Unternehmen abhängen⁽¹⁶³⁾.

- (561) Aus den Erwägungsgründen der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 geht klar hervor, daß die Existenz konkurrierender Anbieter, die nicht Mitglied der Konferenz sind, und insbesondere der potentielle Wettbewerb durch Linienreedereien, die in einem bestimmten Fahrtgebiet gerade nicht operieren, die den Dienst dort aber jederzeit aufnehmen können, eine der wichtigsten Voraussetzungen für die Erteilung der Gruppenfreistellung sind. In diesem Zusammenhang sei an die Erklärung des Vorsitzenden der TACA erinnert, die bereits in Randnummer 292 zitiert wurde:

„Wie ich jeder Linienreederei gesagt habe, die sich um Zugang zum Markt bemüht: Kommt und redet mit mir, und wir werden alles tun, was wir können, um euch bei der Erreichung dieses Ziels zu helfen.“

- (562) Es liegt auf der Hand, daß die TACA-Parteien potentiellen Wettbewerbern nicht zum Markteintritt verhelfen wollten, damit diese dann Wettbewerbsdruck auf sie ausüben können. Eine derartige Geschäftsstrategie wäre völlig unsinnig gewesen. Die TACA-Parteien wollten vielmehr sicherstellen, daß potentielle Wett-

bewerber den Markteintritt nur über die Teilnahme an ihrer Vereinbarung anstreben.

- (563) In der Erwiderung der TAA vom 17. März 1994 auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte werden ausdrücklich Hanjin und Hyundai als unabhängige Reedereien genannt, die mit ihrer Drohung, im TAA-Fahrtgebiet tätig zu werden, erheblichen Wettbewerbsdruck auf die TACA-Parteien ausüben würden. Die TACA-Parteien haben aber offensichtlich aktiv Maßnahmen ergriffen, um diesen potentiellen Wettbewerbern dabei zu helfen, sich — unter dem Dach der TACA — erfolgreich auf dem Markt zu etablieren. Dies ergibt sich aus der Tatsache, daß Hanjin bereits vor der Aufnahme der Dienste in dem betreffenden Fahrtgebiet und vor dem Beitritt zu TACA Einzelheiten über alle einschlägigen Dokumente und Statistiken der TACA (einschließlich der Tarife, Servicekontrakte, Hafenanlauf, Beförderung und Leistung) angefordert hat (siehe Randnummer 229). Die Offenlegung dieser Informationen, die zu einem großen Teil Betriebsgeheimnisse (Namen und Anschriften von Kunden, Warenart, Preise, Transportwege) von beträchtlichem Wert darstellen und die für den Beitritt einer Reederei zu einer Linienkonferenz mit unter die Gruppenfreistellungsverordnung fallenden Tätigkeiten nicht erforderlich sind, muß auf Hanjin als mächtiger Anreiz gewirkt haben, im atlantischen Fahrtgebiet als TACA-Partei und nicht als unabhängige Reederei tätig zu werden.

- (564) In ähnlicher Weise wurde Hyundai, wie aus Randnummer 230 ersichtlich ist, mit Aufnahme der Tätigkeit im Transatlantikverkehr als TACA-Partei bereits von der ersten Fahrt in dem betreffenden Gebiet an in die Servicekontrakte der TACA einbezogen, in die es einbezogen werden wollte. Wie bereits erläutert, kann das weitverbreitete Bestehen von Servicekontrakten als Zugangsschranke wirken. Der sofortige Zugang zu diesen Kontrakten muß auf Hyundai als starker Anreiz gewirkt haben, sich am Transatlantikverkehr als TACA-Partei und nicht als unabhängige Reederei zu beteiligen. Schließlich belegt die bereits in Randnummer 239 zitierte Erklärung des TACA-Sekretariats in bezug auf Hanjin die kollektive Bereitschaft, „Hanjin in die Lage zu versetzen, einen seiner Slot-Kapazität im Fahrtgebiet gemäßen Marktanteil aufzubauen“. Diese Bereitschaft seitens der anderen TACA-Parteien muß die betriebswirtschaftlichen Risiken, die mit der Aufnahme der Tätigkeit auf einem neuen Markt verbunden sind, in erheblichem Maß gemindert haben und für Hanjin ein Anreiz gewesen sein, im atlantischen Fahrtgebiet als TACA-Partei tätig zu werden.

⁽¹⁶³⁾ Siehe Fußnote 161, Continental Can, Randnummer 26.

(565) Die Schritte, die unternommen wurden, um potentielle Wettbewerber zum Markteintritt unter dem Dach der TACA zu bewegen, spiegeln sich u. a. in dem Umstand, daß die TACA-Parteien eine große Zahl von Servicekontrakten mit zwei verschiedenen Raten geschlossen haben, und in der Tatsache wider, daß die ehemaligen „strukturierten“ TAA-Mitglieder bei bestimmten Servicekontrakten nicht mit Frachtführern ohne eigenen Schiffsbetrieb (NVOCC) konkurrierten. Zweck und Wirkung des Angebots eines zweistufigen Ratensystems war, wie die Kommission im Fall TAA festgestellt hat (siehe Randnummer 296 und Fußnote 84), den Wettbewerb dadurch einzuschränken, daß unabhängige Reedereien in die Konferenz eingebunden werden. Im Anschluß an das Verbot der TAA-Vereinbarung im Jahr 1994 haben die TACA-Parteien zwar das zweistufige Raten-system aufgegeben, jedoch weiterhin Servicekontrakte mit unterschiedlichen Preisen angeboten, und zwar mit höheren Preisen für die alten Konferenzmitglieder bzw. mit niedrigeren Preisen für die ehemals unabhängigen Reedereien und neuen Mitglieder. Außerdem haben alte Konferenzmitglieder den ehemals unabhängigen Reedereien und neuen Mitgliedern effektiv Ladungen vorbehalten, indem sie auf die Abgabe eines entsprechenden Frachtangebots verzichteten. Dies dürfte potentielle Wettbewerber dazu veranlaßt haben, den Markteintritt über die Teilnahme an der TACA-Vereinbarung zu suchen.

(566) Jede einzelne dieser Handlungen dürfte für potentielle Konkurrenten ein Anreiz gewesen sein, im Atlantikverkehr nicht als unabhängiger Verfrachter, sondern als TACA-Mitglied tätig zu werden. Insoweit, als die Existenz potentieller Wettbewerber die Marktmacht der TACA hätte einschränken können (Theorie von den Märkten ohne Zutritts- und Austrittsschranken), hätte die Beseitigung dieser Konkurrenzquelle zweierlei bewirkt: die Ausschaltung potentieller Wettbewerber und die vorweggenommene Ausschaltung bestehender Wettbewerber. Nach Auffassung der Kommission hat diese Verhaltensweise, die im Freistellungsantrag nicht erwähnt wurde, der Wettbewerbsstruktur des Markts geschadet und lief auf einen Mißbrauch der kollektiv beherrschenden Stellung der TACA-Parteien in den Jahren 1994, 1995 und 1996 hinaus.

(567) Die Kommission vertritt außerdem die Auffassung, daß die TACA-Mitglieder den Zweck verfolgt haben, den Preiswettbewerb durch Beeinträchtigung der Marktstruktur auszuschalten und die Erbringung von Beförderungsdiensten einzuschränken. In diesem Zusammenhang ist zu berücksichtigen, daß ein Unternehmen in beherrschender Stellung „eine besondere Verantwortung dafür trägt, daß seine Verhaltensweisen

nicht zu einer Beeinträchtigung des echten, unverfälschten Wettbewerbs führen“⁽¹⁶⁴⁾.

D. Beeinträchtigung des Handels zwischen Mitgliedstaaten im Sinne von Artikel 86

(568) Was die Auswirkung auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten betrifft, so ist aufgrund der Gemeinschaftsrechtsprechung für die Anwendung von Artikel 86 sowohl notwendig als auch ausreichend, daß die mißbräuchliche Verhaltensweise geeignet ist, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen. Dabei ist es nicht notwendig, die tatsächliche Auswirkung auf den Handel nachzuweisen. Die Voraussetzung der Auswirkung auf den Handel gilt als erfüllt, wenn der innergemeinschaftliche Handel zumindest potentiell in erheblichem Maß beeinträchtigt wurde⁽¹⁶⁵⁾. Insbesondere können Änderungen der Wettbewerbsstruktur eines Markts den Handels zwischen den Mitgliedstaaten beeinträchtigen⁽¹⁶⁶⁾.

(569) Es sollte darauf hingewiesen werden, daß dem sechsten Erwägungsgrund der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 zufolge der Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigt werden kann, „wenn sich [...] mißbräuchliche Verhaltensweisen auf grenzüberschreitende Beförderungen auf dem Seewege von oder nach Häfen der Gemeinschaft [...] beziehen. Derartige Beschränkungen und Mißbräuche sind geeignet, durch Änderung der jeweiligen Einzugsgebiete einerseits den Wettbewerb zwischen Häfen verschiedener Mitgliedstaaten und andererseits die Tätigkeiten innerhalb dieser Einzugsgebiete zu beeinträchtigen und so die Verkehrsströme innerhalb des Gemeinsamen Markts zu stören“.

(570) Die oben beschriebenen Mißbräuche sind geeignet, den Handel zwischen Mitgliedstaaten aus ähnlichen wie den bezüglich Artikel 85 Absatz 1 dargelegten Gründen zu beeinträchtigen.

(571) Zur TACA gehören Linienreedereien, die in verschiedenen Mitgliedstaaten tätig sind. Die Haltung, Beförderungsleistungen im Rahmen von Servicekontrakten entweder überhaupt nicht oder aber nur unter bestimmten kollektiv vereinbarten Bedingungen zu erbringen, ist geeignet

⁽¹⁶⁴⁾ Siehe Fußnote 151, NV Nederlandsche Bandenindustrie Michelin.

⁽¹⁶⁵⁾ Siehe Urteil des Gerichtshofs vom 23. April 1991 in der Rechtssache C-41/90 (Höfner und Elser/Macrotron), Slg. 1991, I-1979, Randnummern 32 und 33, und Urteil des Gerichts erster Instanz vom 1. April 1993 in der Rechtssache T-65/89 (BPB Industries und British Gypsum/Kommission), Slg. 1993, II-389.

⁽¹⁶⁶⁾ Siehe Urteil des Gerichtshofs vom 4. Mai 1998 in der Rechtssache 30/87 (Bodson/Pompes Furèbrus des Régions Libérées), Slg. 1998, 2479, Randnummer 24.

net, die Vorteile, die den leistungsfähigsten Unternehmen erwachsen würden, spürbar zu vermindern. Die mißbräuchliche Veränderung der Wettbewerbsstruktur des Markts, die zur Niederhaltung potentiellen Wettbewerbs führt, kann dieselbe Wirkung haben.

(572) Sowohl die Haltung, Beförderungsleistungen im Rahmen von Servicekontrakten überhaupt nicht oder nur unter bestimmten kollektiv vereinbarten Bedingungen zu erbringen, als auch die mißbräuchliche Veränderung der Wettbewerbsstruktur des Markts wirken sich auf die Zahl der von jeder einzelnen Linienreederei durchgeführten Beförderungen aus, mit der man ohne die Vereinbarung rechnen würde. Diese Verfälschung des Wettbewerbs zwischen in mehreren Mitgliedstaaten tätigen Reedereien beeinflusst und beeinträchtigt folglich die Handelsströme im Bereich der Beförderungsdienste innerhalb der Gemeinschaft, die sich ohne die mißbräuchliche Auferlegung von Beschränkungen beim Zugang zu Servicekontrakten anders entwickeln würden.

(573) Diese Veränderungen des normalen Wettbewerbsverhaltens, bei dem leistungsfähigere Unternehmen ihre Marktanteile vergrößern, können den Wettbewerb zwischen den Häfen der verschiedenen Mitgliedstaaten ebenfalls beeinflussen, indem sie das zwischen den Häfen beförderte Frachtvolumen, also die Verkehrsströme⁽¹⁶⁷⁾, und die Marktanteile der von diesen Häfen aus operierenden Linienreedereien künstlich erhöhen oder verringern.

(574) Die Auswirkungen der Servicekontrakte auf die Dienstleistungserbringung und die mißbräuchliche Veränderung der Wettbewerbsstruktur des in den vorangehenden Randnummern beschriebenen Marktes können Auswirkungen auf die Erbringung hiermit verbundener Dienstleistungen nach sich ziehen. Hierzu gehören Hafen- und Stauerdienste. Die Auswirkungen auf diese Dienstleistungen ergeben sich vor allem aus der Veränderung der Verkehrsströme zwischen den Mitgliedstaaten.

(575) Aus diesen Gründen vertritt die Kommission die Auffassung, daß die mißbräuchliche Auferlegung von Beschränkungen beim Zugang zu Servicekontrakten und die mißbräuchliche Veränderung der Wettbewerbsstruktur des Markts den Handel zwischen Mitgliedstaaten bei der Erbringung von Dienstleistungen beeinträchtigen, die mit den aufgrund von Servicekontrakten erbrachten Leistungen in Verbindung stehen.

⁽¹⁶⁷⁾ Siehe sechster Erwägungsgrund der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86, in dem die Auswirkungen beschrieben werden, die wettbewerbsbeschränkende Praktiken im internationalen Seeverkehr auf die Häfen der Gemeinschaft haben können.

Wegen der hiervon betroffenen sehr großen Containerzahl dürften diese Auswirkungen beachtlich sein.

E. Schlußfolgerung bezüglich der Anwendbarkeit des Artikels 86

(576) Die Kommission vertritt die Auffassung, daß die TACA-Mitglieder ihre kollektiv beherrschende Stellung durch Einschränkung der Verfügbarkeit und des Inhalts von Servicekontrakten und durch Veränderung der Wettbewerbsstruktur des Markts zwecks Stärkung der beherrschenden Stellung der TACA mißbräuchlich ausgenutzt und somit gegen Artikel 86 EG-Vertrag verstoßen haben. In dieser Entscheidung werden bestimmte Schritte angesprochen, die TACA-Parteien unternahmen, um mögliche Wettbewerber zu einem Markteintritt als TACA-Partei zu bewegen. Diese Entscheidung läßt demgegenüber die Möglichkeiten von Linienkonferenzen, deren Tätigkeiten in den Anwendungsbereich der Gruppenfreistellung nach Artikel 3 der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 fallen, unberührt, neue Mitglieder zu denselben Voraussetzungen aufzunehmen, die für vorhandene Mitglieder gelten; auch die Möglichkeit solcher Linienkonferenzen, die für die in den Anwendungsbereich der Gruppenfreistellung fallenden Tätigkeiten notwendigen Informationen auszutauschen, bleibt unberührt.

XXIV. BEENDIGUNG VON VERTRÄGEN

(577) In Artikel 5 der TAA-Entscheidung wurden die TAA-Mitglieder aufgefordert, „Kunden, mit denen sie im Rahmen der TAA Servicekontrakte geschlossen haben oder sonstige vertragliche Beziehungen unterhalten, zu unterrichten, so daß diese Kunden — sofern sie es wünschen — die Bedingungen dieser Verträge neu aushandeln oder die Verträge beenden können.“ Die Kommission hält es aus den nachstehenden Gründen für angemessen, den TACA-Parteien eine ähnliche Auflage zu erteilen.

(578) Die wichtigste Grundlage für eine solche Bestimmung ist der einfache Grundsatz, daß eine Partei keinen Nutzen aus ihrer rechtswidrigen Handlung ziehen und keine unrechtmäßig erworbenen Vorteile behalten darf. Eine Entscheidung wird erlassen, um die betreffende Zuwiderhandlung vollständig und wirksam abzustellen.

(579) Dies führt nicht nur zur Beendigung der unrechtmäßigen Vereinbarungen zwischen den Parteien, sondern auch zur Abstellung der „wettbewerbsbeschränkenden Auswirkungen, die [...] in den Verträgen zu finden sind“, die

auf dieser Grundlage mit Dritten abgeschlossen wurden⁽¹⁶⁸⁾. Derartige Verträge führen die beschränkenden Wirkungen fort, weil sie unter Bedingungen eines verfälschten Wettbewerbs aufgesetzt wurden. Den Kunden muß das „Recht zur Anpassung“⁽¹⁶⁹⁾ eingeräumt werden, um die aufgrund der Verträge anhaltenden wettbewerbsbeschränkenden Wirkungen abzustellen.

(580) Im TACA-Fall haben die Parteien gemeinsame Servicekontrakte geschlossen, die wahrscheinlich nach dieser Entscheidung in Kraft bleiben werden und Preise enthalten, die im Sinn der vorliegenden Entscheidung vertragswidrig festgesetzt wurden. Die Servicekontrakte sind zwar möglicherweise nicht als solche aufgrund von Artikel 85 Absatz 2 nichtig, müssen aber dennoch „zusammen und im Rahmen der gesamten Operation betrachtet werden“⁽¹⁷⁰⁾.

(581) Die Kommission erläßt Entscheidungen, um die Übereinstimmung mit dem gemeinschaftlichen Wettbewerbsrecht zu gewährleisten. Die vorerwähnten Verträge hätten völlig andere Klauseln enthalten, hätte keine Zuwiderhandlung stattgefunden. Sie dürfen daher nicht länger in Kraft bleiben, was aber nicht bedeutet, daß die Verträge als solche „lediglich wegen ihrer Verbindung zu wettbewerbsbeschränkenden horizontalen Verträgen“⁽¹⁷¹⁾ in den Anwendungsbereich des Artikels 85 Absatz 1 fallen.

⁽¹⁶⁸⁾ Siehe Entscheidung 93/50/EWG der Kommission (IV/32.745 — Astra), ABl. L 20 vom 28.1.1993, S. 23, Randnummern 32 und 33, über ein Gemeinschaftsunternehmen von BT und SES. „Die Beschränkungen gegenüber Dritten bestanden in der Ausschließung anderer (potentieller) Betreiber von Aufwärtstrecken. Außerdem war die Wahl der Verbraucher beschränkt, da die britischen Kunden verpflichtet waren, die Aufwärtstrecke von BT zu akzeptieren, wenn sie Fernsehsendungen über Astra übermitteln wollten. Die Verträge mit Dritten wurden zu einem Zeitpunkt geschlossen, als diese nicht die Wahl hatten, Einzelverträge für zwei verschiedene Dienstleistungen zu schließen. Die Vertragsbedingungen wurden von BT und SES in ihrer Vereinbarung über das Gemeinschaftsunternehmen festgelegt.“

⁽¹⁶⁹⁾ Siehe Fußnote 168, Astra, Randnummer 33.

⁽¹⁷⁰⁾ Siehe Entscheidung 93/252/EWG der Kommission (IV/33.440 und IV/33.486 — Gillette), ABl. L 116 vom 12.5.1993, S. 21, Randnummer 34. Gillette hatte eine Eigenkapitalbeteiligung an Eemland erworben. Diese Gesellschaft erwarb die EG- und US-Beteiligungen des Wilkinson-Sword-Geschäfts. Gillette übernahm die Beteiligungen dieses Geschäfts in der übrigen Welt. Die für den Sachverhalt relevanten Vereinbarungen waren eine Vertriebsvereinbarung, die den Vertrieb innerhalb der Gemeinschaft ausschloß, eine Vereinbarung über gewerbliche Schutzrechte und eine Liefervereinbarung. Die Kommission forderte in ihrer Entscheidung den Verkauf der Eigenkapitalbeteiligung von Gillette an Eemland und die Rückübertragung des Geschäfts von Wilkinson Sword an Eemland.

⁽¹⁷¹⁾ Siehe Fußnote 168, Astra, Randnummer 33.

(582) Demgemäß muß Verladern die Möglichkeit eingeräumt werden, alle gemeinsamen Servicekontrakte neu auszuhandeln oder zu kündigen. Jede neue Verhandlung wird zu einer neuen rechtlichen Vereinbarung zu neuen Bedingungen führen, die vom Datum der Vereinbarung an und in Übereinstimmung mit deren Bedingungen in Kraft treten. Der Inhalt der neuen Vereinbarungen ist nicht Sache der Kommission, sondern Gegenstand neuer Verhandlungen zwischen den Verladern und den Parteien. Die vorliegende Entscheidung schreibt Verladern nicht vor, ihre gemeinsamen Servicekontrakte neu auszuhandeln, und legt auch keine Frist für den Abschluß solcher Neuverhandlungen fest.

XXV. GELDBUSSEN

A. Rechtsgrundlage für die Festsetzung von Geldbußen

(583) Nach Artikel 19 Absatz 2 der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 kann die Kommission durch Entscheidung gegen Unternehmen Geldbußen in Höhe von 1 000 bis 1 Mio. ECU oder über diesen Betrag hinaus bis zu 10 % des von jedem einzelnen an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmen im letzten Geschäftsjahr erzielten Umsatzes festsetzen, wenn sie vorsätzlich oder fahrlässig gegen Artikel 86 EG-Vertrag verstoßen⁽¹⁷²⁾. Bei der Festsetzung der Höhe der Geldbuße berücksichtigt die Kommission neben der Schwere des Verstoßes auch die Dauer der Zuwiderhandlung. Die mit der vorliegenden Entscheidung verhängten Geldbußen werden nach Artikel 19 Absatz 2 der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 festgesetzt. Sofern die mißbräuchliche Ausnutzung einer beherrschenden Stellung im Zusammenhang mit Servicekontrakten auch in den Anwendungsbereich der Verordnung (EWG) Nr. 1017/68 fällt, werden sie jedoch auch gemäß Artikel 22 dieser Verordnung festgesetzt.

(584) Die in Artikel 19 Absatz 2 Buchstabe a) der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 vorgesehenen Geldbußen dürfen nicht für Verstöße gegen Artikel 85 Absatz 1 festgesetzt werden, die nach erfolgter Anmeldung bei der Kommission und vor der Entscheidung der Kommission über die Anwendung von Artikel 85 Absatz 3 EG-Vertrag begangen werden, soweit sie sich im Rahmen der in der Anmeldung dargelegten Tätigkeit bewegen. Es besteht kein Schutz vor Geldbußen, die aufgrund von Verstößen gegen

⁽¹⁷²⁾ Nach Auffassung des Gerichtshofs in seinem Urteil vom 7. Juni 1983 in den verbundenen Rechtssachen 100/80 bis 103/80 (Musique Diffusion Française/Kommission), Slg. 1983, 1825, betrifft der genannte Prozentsatz den Gesamtumsatz des Unternehmens. Siehe auch das Urteil des Gerichts erster Instanz vom 12. Dezember 1991 in der Rechtssache T-30/89 (Hilti), Slg. 1991, II-1439, Randnummer 131.

Artikel 86 verhängt werden. Da die Kommission in ihrer Mitteilung der Beschwerdepunkte in der Sache TAA ausdrücklich auf die Möglichkeit der Verhängung von Geldbußen bei Verstößen gegen Artikel 86 (einschließlich Verstöße gegen Artikel 86 im Zusammenhang mit Servicekontrakten) hingewiesen hat, besteht ferner kein Grund für die Annahme, daß die TACA-Parteien über diese Möglichkeit in Unkenntnis geblieben sind, selbst wenn die Kommission keine Entscheidung erlassen hat, in der sie feststellt, daß die TAA-Parteien gegen Artikel 86 EG-Vertrag verstoßen haben.

- (585) Bei Mißbrauch einer beherrschenden Stellung darf unter keinen Umständen eine Freistellung gewährt werden, denn eine solche mißbräuchliche Ausnutzung ist durch den Vertrag schlichtweg verboten⁽¹⁷³⁾. Außerdem läßt sich der Mißbrauch einer beherrschenden Stellung objektiv feststellen. Die Absichtserklärungen und Vereinbarungen der Parteien sind für die Feststellung eines Verstoßes gegen Artikel 86 EG-Vertrag unerheblich.
- (586) Im vorliegenden Fall vertritt die Kommission die Auffassung, daß die TACA-Mitglieder durch Einschränkung der Verfügbarkeit und des Inhalts von Servicekontrakten und Veränderung der Wettbewerbsstruktur des Markts ihre kollektiv beherrschende Stellung mißbräuchlich ausgenutzt haben, um die marktbeherrschende Stellung der TACA zu stärken.
- (587) Mit dieser Entscheidung werden Geldbußen ausschließlich wegen Verstößen gegen Artikel 86 EG-Vertrag verhängt. Gemäß der Entscheidung über die Aufhebung des Schutzes der TACA-Parteien vor Geldbußen wegen der Festsetzung von Landfrachtraten⁽¹⁷⁴⁾, der zufolge die Kommission solange von der Verhängung von Geldbußen abzusehen gedenkt, bis der Gerichtshof oder das Gericht erster Instanz sich über den Anwendungsbereich von Artikel 3 der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 ausgesprochen hat, werden durch diese Entscheidung keine Geldbußen wegen der Festsetzung von Landfrachtraten verhängt.

B. Auswirkungen der Zuwiderhandlungen

- (588) Von den fraglichen Verhaltensweisen waren 1996 — dem letzten Jahr, für das Verstöße gegen Artikel 86 EG-Vertrag festgestellt wurden — unmittelbar Dienstleistungen im Wert von rund 3,2 Mrd. ECU (Gesamtumsatz der Contai-

ner-Transportleistungen, die ein Seetransportsegment im geographischen Geltungsbereich der TACA umfassen) betroffen.

- (589) Es ist zwar unmöglich, einigermaßen präzise zu schätzen, um wieviel niedriger dieser Betrag ausgefallen wäre, wenn die fraglichen Verstöße nicht begangen worden wären. Dennoch liegt doch auf der Hand, daß Beschränkungen in Bezug auf Servicekontrakte erheblich zur Erhöhung der Preise beitragen⁽¹⁷⁵⁾. Außerdem ist der Umstand zu berücksichtigen, daß die TACA-Parteien den Preiswettbewerb im Markt weiter eingeschränkt haben, indem sie Maßnahmen trafen, um sicherzustellen, daß potentielle Wettbewerber nur als TACA-Partei in den Markt eintreten.
- (590) In diesem Zusammenhang bedürfen drei weitere Aspekte der Erwähnung:
- a) Der Verkehr über den Atlantik scheint gegen das Spiel der Marktkräfte, wie sie in anderen wichtigen Fahrtgebieten — etwa den Routen über den Pazifik oder zwischen Europa und Asien — wirken, relativ immun zu sein, was auf die negativen Folgen der TACA für den Wettbewerb hindeutet⁽¹⁷⁶⁾.
 - b) Seit Gründung der TAA/TACA sollen die Mitglieder der Konferenz Verluste in Höhe von 400 Mio. USD, die sie zusammengerechnet 1992 noch erlitten hatten, in einen Gewinn von insgesamt 350 Mio. USD (1996) umgewandelt haben⁽¹⁷⁷⁾.
 - c) Die FMC der USA hat errechnet, daß die TACA-Unternehmen 1995 Preiserhöhungen im Umfang von 70 bis 80 Mio. USD vorgesehen hatten, von denen jedoch auf Druck der Behörde letztlich Abstand genommen wurde.

⁽¹⁷⁵⁾ Siehe „The Effectiveness of Collusion under Antitrust Immunity — The Case of Liner Shipping Conferences“, Paul S. Clyde und James D. Reitzes, Bureau of Economics Staff Report, Federal Trade Commission, Dezember 1995: „We do find that the level of freight rates is significantly lower on routes where conference members are free to negotiate [individual] service contracts with shippers.“ (Wir stellen tatsächlich fest, daß das Niveau der Frachtraten auf Routen, auf denen die Konferenzmitglieder (individuelle) Servicekontrakte mit Verladern selbst aushandeln dürfen, bedeutend niedriger ist.)

⁽¹⁷⁶⁾ Siehe Artikel im Journal of Commerce vom 18. Oktober 1996: „Der Atlantik ist unter den großen Schifffahrtsgebieten das einzige, in dem es dieses Jahr nicht zu einem heftigen Preiskrieg gekommen ist. Während die Preise auf den Schifffahrtsrouten über den Pazifik und zwischen Europa und Asien im vergangenen Jahr deutlich gesunken sind, blieben die Frachtraten über den Atlantik ziemlich stabil.“

⁽¹⁷⁷⁾ Drewry, Global Container Markets, London 1996, S. 8.

⁽¹⁷³⁾ Siehe Fußnote 161, Ahmed Saeed, Randnummer 32.

⁽¹⁷⁴⁾ Entscheidung C(95) 3414 endg. der Kommission vom 26. November 1996.

C. Servicekontrakte

- (591) Die Kommission vertritt die Auffassung, daß Praktiken zur Einschränkung des Preiswettbewerbs grundsätzlich und unzweifelhaft schwerwiegender Natur sind⁽¹⁷⁸⁾. Zeck des Mißbrauchs einer beherrschenden Stellung im Zusammenhang mit Servicekontrakten war, das allgemeine Preisniveau durch beträchtliche Einschränkung alternativer Angebote für Verlader zu erhöhen. Dieser Verstoß beinhaltete die Praxis, Geschäfte entweder überhaupt nicht oder nur unter bestimmten Voraussetzungen abzuschließen (Verweigerung des Vertragsabschlusses).
- (592) Hierbei handelt es sich nach Ansicht der Kommission um einen schweren Verstoß, der sich über Teile des Jahrs 1994, über das ganze Jahr 1995 und über das ganze Jahr 1996 erstreckte.

D. Veränderung der Marktstruktur

- (593) Bei den Maßnahmen, die die TACA-Parteien ergriffen haben, um den Wettbewerb auszuschalten und somit die Struktur des Markts zu beeinträchtigen, handelt es sich ebenfalls um Wettbewerbsbeschränkungen von unzweifelhaft schwerwiegender Natur. Der Versuch, potentiellen Wettbewerb auszuschalten, ist als äußerst gravierende Wettbewerbsbeschränkung einzustufen. Dies gilt insbesondere für die Linienschiffahrt, in der das Vorhandensein potentieller Wettbewerber eine grundlegende Voraussetzung für die Erteilung der Gruppenfreistellung ist. Da der Wettbewerb in dem betroffenen Markt schon zuvor stark eingeschränkt war, muß hier von einem besonders schweren Verstoß ausgegangen werden.
- (594) Dieser Verstoß erstreckte sich ebenfalls über Teile des Jahrs 1994, das ganze Jahr 1995 und das ganze Jahr 1996.

E. Berechnung der Geldbußen

- (595) Um der tatsächlichen Fähigkeit der Urheber der Verstöße, andere in erheblichem Umfang zu schädigen, Rechnung zu tragen und sicherzustellen, daß die Geldbußen eine hinreichend abschreckende Wirkung haben, hält die Kommission es wegen der beträchtlichen Größenunterschiede zwischen den Unternehmen für angebracht, gegen die großen TACA-Parteien höhere Bußen zu verhängen als gegen kleinere Mitglieder. Sie hat die betroffenen Unternehmen daher der Größe nach in vier Gruppen (siehe Tabelle 11) unterteilt und danach die Schwere der Verstöße beurteilt.

- (596) Tabelle 12 gibt Aufschluß über die Größe der einzelnen TACA-Unternehmen im Jahr 1996 (dem letzten Jahr, für das Verstöße gegen Artikel 86 EG-Vertrag festgestellt wurden), und zwar gemessen am Maersk, der größten TACA-Reederei. Der Vergleich erfolgt auf der Basis des Umsatzes aus Container-Transportleistungen, die ein Seetransportsegment umfassen. Der weltweite Umsatz der Linienschiffahrt ist eine gute Grundlage für den Größenvergleich zwischen den Unternehmen, weil er der Kommission die Möglichkeit bietet, die tatsächlichen Ressourcen und die wirkliche Bedeutung der einzelnen Reedereien zu erfassen.

Tabelle 12

Bei der Ermittlung der Fähigkeit, andere zu schädigen, und zur wirksamen Abschreckung zu berücksichtigende Unternehmensgröße

		Größe
Große Transportunternehmen	Maersk	1,00
	Sea-Land	0,89
Mittelgroße bis große Transportunternehmen	P&O	0,50
	OOCL	0,44
	NYK	0,41
	Nedlloyd	0,39
	Hanjin	0,33
	Hapag Lloyd	0,32
Kleine bis mittelgroße Transportunternehmen	Hyundai	0,31
	DSR/Senator	0,24
	NOL	0,22
	MSC	0,21
Kleine Transportunternehmen	Cho Yang	0,18
	TMM/Tecomar	0,12
	ACL	0,06
	POL	0,06

- (597) Für die Dauer der Verstöße — jeweils zwei bis drei Jahre — ist ferner ein Zuschlag von 25 % zu berechnen.
- (598) Tabelle 13 zeigt die unter Berücksichtigung der vorgenannten Elemente ermittelte Höhe der Geldbußen an. Spalte 1 enthält den Grundbetrag für die beiden Zuwiderhandlungen, der sich aus der Art und Schwere der Verstöße ergibt. Spalte 2 gibt den aufgrund der Dauer der Verstöße berechneten Zuschlag pro Unternehmen wieder. Der Endbetrag ist in Spalte 3 angegeben.

⁽¹⁷⁸⁾ Entscheidung 94/210/EG der Kommission (HOV SVZ/MCN), ABl. L 104 vom 23.4.1994, S. 34, Randnummer 259.

Tabelle 13

Berechnung der Geldbußen nach Maßgabe der einschlägigen Leitlinien

(in Mio. ECU)

	Spalte 1a	Spalte 1b	Spalte 2	Spalte 3
Maersk	2	20	5,50	27,50
Sea-Land	2	20	5,50	27,50
P&O	1,5	15	4,13	20,63
OOCL	1,5	15	4,13	20,63
NYK	1,5	15	4,13	20,63
Nedlloyd	1,5	15	4,13	20,63
Hanjin	1,5	15	4,13	20,63
Hapag Lloyd	1,5	15	4,13	20,63
Hyundai	1,5	15	2,06	18,56
DSR/Senator	1	10	2,75	13,75
NOL	1	10	2,75	13,75
MSC	1	10	2,75	13,75
Cho Yang	1	10	2,75	13,75
TMM/Tecomar	0,5	5	1,38	6,88
ACL	0,5	5	1,38	6,88
POL	0,5	5	1,38	6,88

(599) Die Fusion von P&O mit Nedlloyd und die Übernahme der Reederei DSR/Senator durch Hanjin im Jahr 1997 ist für die Berechnung der Geldbußen unerheblich, da die Verstöße vor diesen Zeitpunkten begangen wurden, selbst wenn in dem erstgenannten Fall, in dem die Unternehmen rechtlich nicht bestehen, die Zahlungsanordnung an ihren Geschäftsnachfolger P&O Nedlloyd Container Line Ltd. gerichtet werden muß. Relevant ist hingegen der Umstand, daß das Unternehmen Hyundai erst im Lauf des Jahres 1995 der TACA beigetreten ist, weshalb es die Verstöße nicht über denselben Zeitraum hinweg begangen haben kann wie die übrigen TACA-Mitglieder. Dieser Umstand ist bei der Festsetzung der Geldbuße gegen Hyundai zu berücksichtigen. Von Bedeutung ist ferner, daß Tecomar seit Januar 1994 eine Tochtergesellschaft von TMM ist, weshalb die beiden Reedereien zum Zweck der Festsetzung der Geldbuße wie ein Unternehmen behandelt werden.

(600) In keinem Fall beträgt der in Spalte 3 der Tabelle 13 angegebene Betrag mehr als 10 % des Umsatzes der Unternehmensvereinigung, der die einzelnen Unternehmen angehören.

F. Erschwerende und mildernde Umstände

(601) Die TACA-Mitglieder haben mit der Beeinträchtigung der Marktstruktur und der Beschränkung des Transportangebots die Ausschaltung des Preiswettbewerbs bezweckt. Folglich konnten sie sich nicht in Unkenntnis darüber befinden, daß ihre Aktivitäten auf eine Einschränkung des Wettbewerbs abzielten. Nach der Kommission vorliegenden Informationen ist den TACA-Parteien sogar von seiten ihres Rechtsbeistands nahegelegt worden, in den Servicekontrakten auf zwei unterschiedliche Preise zu verzichten, da eine Preisfestsetzung aufgrund von zwei unterschiedlichen Raten in der TAA-Entscheidung ausdrücklich verboten worden war.

(602) Dagegen könnten die TACA-Parteien einwenden (was sie bislang jedoch nicht getan haben), daß ihnen der Anwendungsbereich der Gruppenfreistellungsverordnung nicht ganz klar war und daß sie sich aufgrund der Anmeldung ihrer Regeln über Servicekontrakte vor Geldbußen sicher wähnten.

(603) Den TACA-Parteien war spätestens seit dem 10. Dezember 1993 bekannt, daß die Kommission von einer marktbeherrschenden Stellung der TAA-Parteien ausging und — u. a. wegen der mißbräuchlichen Ausnutzung einer beherrschenden Stellung in Bezug auf Servicekontrakte — die Verhängung von Geldbußen gegen die TAA-Parteien erwog. Seit Oktober 1994 wußten sie auch, daß die Kommission die Untersagung individueller Servicekontrakte als schwerwiegende Wettbewerbsbeschränkung einstufte (Randnummer 410 der Entscheidung in der Sache TAA).

(604) Weiterhin hat der Stellvertretende Generaldirektor der für Wettbewerbsfragen zuständigen Generaldirektion der Kommission in seinem Schreiben an die TACA-Parteien vom 15. Dezember 1994 klar zum Ausdruck gebracht, daß die TACA-Regeln über Servicekontrakte nicht in den Anwendungsbereich der Gruppenfreistellungsverordnung für Linienkonferenzen fallen. Was die Unsicherheit in Bezug auf den Schutz vor Geldbußen betrifft, so ist festzustellen, daß alle TACA-Parteien Zugang zu einer hinreichenden Rechtsberatung hatten, um in Erfahrung zu bringen, daß bei Verstößen gegen Artikel 86 EG-Vertrag — ungeachtet der Anmeldung der Vereinbarung TACA — Geldbußen festgesetzt werden können und daß in den Augen der Kommission die Anmeldung nicht vor Geldbußen wegen Verstößen gegen Artikel 86 schützt.

(605) Schließlich hat keine der TACA-Parteien Gründe dafür vorgebracht, warum sie als Mitläufer und nicht als Anführer angesehen werden sollte. Ebenso wenig wurden Belege dafür vorgelegt, daß irgendeine andere TACA-Partei als Anführer

rer fungiert hat. Mit Ausnahme der weiter oben beschriebenen Elemente gibt es somit keinen Grund für eine Differenzierung zwischen einzelnen TACA-Parteien hinsichtlich ihrer Beteiligung an den Verstößen.

- (606) Angesichts dieser Überlegungen gibt es weder erschwerende noch mildernde Umstände, die eine Anpassung der Höhe der Geldbußen nach oben bzw. unten rechtfertigen würden.

XXVI. SCHLUSSFOLGERUNG

- (607) Folgende Vereinbarungen zwischen den an TACA beteiligten Unternehmen sind nach Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen verboten, weil sie den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen geeignet sind und eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Markts bezwecken oder bewirken:

- a) die Vereinbarung über die Festsetzung der Preise für Transportleistungen, die sie für Verlader zusammen mit anderen Diensten im multimodalen Verkehr zur Beförderung von Containerfracht zwischen Nordeuropa und den Vereinigten Staaten von Amerika auf dem Landabschnitt in der Europäischen Gemeinschaft erbringen;
- b) die Vereinbarung über die Bedingungen, unter denen Servicekontrakte mit Verladern geschlossen werden dürfen, und
- c) die Vereinbarungen über die Festlegung der Sätze oder Tarife für Schiffsmakler und über Provisionen für Spediteure einschließlich der Zahlungsbedingungen und der Bezeichnung der Personen, die als Schiffsmakler tätig sein dürfen.

- (608) Keine der vorstehend genannten Vereinbarungen erfüllt die Voraussetzungen für eine Freistellung nach Artikel 85 Absatz 3 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 3 EWR-Abkommen.

- (609) Darüber hinaus ist die Kommission der Auffassung, daß die TACA-Mitglieder ihre kollektiv beherrschende Stellung mißbräuchlich ausgenutzt haben, indem sie:

- a) die Verfügbarkeit und die inhaltliche Gestaltung von Servicekontrakten Einschränkungen unterworfen haben und
- b) die Wettbewerbsstruktur des Markts in einer Weise verändert haben, daß die beherrschende Stellung von TACA verstärkt wurde.

- (610) Diese Mißbräuche sind nach Ansicht der Kommission wirtschaftlich gesehen besonders schwere Verstöße, da die Mehrheit der europäischen Unternehmen, die nach den Vereinigten Staaten von Amerika exportieren, davon betroffen ist oder betroffen sein kann. Die Kommission hält es daher für angebracht, Geldbußen festzusetzen.

- (611) Diese Entscheidung der Kommission erfolgt auf der Grundlage der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86, der Verordnung (EWG) Nr. 1017/68 und, sofern dies im Zusammenhang mit der Vereinbarung über die Festlegung von Provisionshöchstätzen für Spediteure angemessen erschien, der Verordnung Nr. 17 —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Die in Anhang I aufgeführten Unternehmen haben gegen Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag, Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen und Artikel 2 der Verordnung (EWG) Nr. 1017/68 verstoßen, indem sie Vereinbarungen über Preise für Transportleistungen getroffen haben, welche sie für Verlader zusammen mit anderen Diensten im multimodalen Verkehr zur Beförderung von Containerfracht zwischen Nordeuropa und den Vereinigten Staaten von Amerika auf dem Landabschnitt in der Gemeinschaft erbringen. Die Voraussetzungen für die Anwendung von Artikel 85 Absatz 3 EG-Vertrag, Artikel 53 Absatz 3 EWR-Abkommen und Artikel 5 der Verordnung (EWG) Nr. 1017/68 sind nicht erfüllt.

Artikel 2

Die in Anhang I aufgeführten Unternehmen haben gegen Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen verstoßen, indem sie Vereinbarungen über die Festlegung von Sätzen oder Tarifen für Schiffsmakler und Provisionen für Spediteure einschließlich der Zahlungsbedingungen und der Bezeichnung der Personen, die als Schiffsmakler tätig sein dürfen, getroffen haben. Die Voraussetzungen für die Anwendung von Artikel 85 Absatz 3 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 3 EWR-Abkommen sind nicht erfüllt.

Artikel 3

Die in Anhang I aufgeführten Unternehmen haben gegen Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen verstoßen, indem sie Vereinbarungen über die Bedingungen getroffen haben, unter denen Servicekontrakte mit Verladern geschlossen werden dürfen. Die Voraussetzungen für die Anwendung von Artikel 85 Absatz 3 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 3 EWR-Abkommen sind nicht erfüllt.

Artikel 4

Die in Anhang I aufgeführten Unternehmen stellen die in den Artikeln 1, 2 und 3 genannten Zuwiderhandlungen unverzüglich ab und nehmen künftig von jeder Vereinbarung oder abgestimmten Verhaltensweise, die den gleichen oder einen ähnlichen Zweck oder die gleiche oder eine ähnliche Wirkung wie die in den Artikeln 1, 2 und 3 bezeichneten Vereinbarungen hat, Abstand.

Artikel 5

Die in Anhang I aufgeführten Unternehmen haben gegen Artikel 86 EG-Vertrag und Artikel 54 EWR-Abkommen verstoßen, indem sie die Wettbewerbsstruktur des Marktes in einer Weise verändert haben, daß die beherrschende Stellung des Trans-Atlantic Conference Agreement verstärkt wurde.

Artikel 6

Die in Anhang I aufgeführten Unternehmen haben gegen Artikel 86 EG-Vertrag und Artikel 54 EWR-Abkommen verstoßen, indem sie die Verfügbarkeit und die inhaltliche Gestaltung von Servicekontrakten Einschränkungen unterworfen haben.

Artikel 7

Die in Anhang I aufgeführten Unternehmen stellen die in den Artikeln 5 und 6 genannten Zuwiderhandlungen unverzüglich ab und nehmen künftig von jeder Maßnahme, die den gleichen oder einen ähnlichen Zweck oder die gleiche oder eine ähnliche Wirkung wie die in den Artikeln 5 und 6 bezeichneten Zuwiderhandlungen hat, Abstand.

Artikel 8

Wegen der in den Artikeln 5 und 6 festgestellten Verstöße gegen Artikel 86 EG-Vertrag und Artikel 54 EWR-Abkommen werden folgende Geldbußen festgesetzt:

A.P. Møller-Maersk Line	ECU 27 500 000
Atlantic Container Line AB	ECU 6 880 000
Hapag Lloyd Container Line GmbH	ECU 20 630 000
P&O Nedlloyd Container Line Limited	ECU 41 260 000
Sea-Land Service, Inc.	ECU 27 500 000
Mediterranean Shipping Co.	ECU 13 750 000
Orient Overseas Container Line (UK) Ltd	ECU 20 630 000

Polish Ocean Lines	ECU 6 880 000
DSR/Senator Lines	ECU 13 750 000
Cho Yang Shipping Co., Ltd	ECU 13 750 000
Neptune Orient Lines Ltd	ECU 13 750 000
Nippon Yusen Kaisha	ECU 20 630 000
Transportación Marítima Mexicana SA de CV/Tecomar SA de CV	ECU 6 880 000
Hanjin Shipping Co. Ltd	ECU 20 630 000
Hyundai Merchant Marine Co. Ltd	ECU 18 560 000

Artikel 9

Die in Anhang I aufgeführten Unternehmen unterrichten innerhalb von zwei Monaten nach Bekanntgabe dieser Entscheidung Kunden, mit denen sie gemeinsame Servicekontrakte geschlossen haben, davon, daß die Kunden die Bedingungen dieser Verträge neu aushandeln oder die Verträge unverzüglich beenden können.

Artikel 10

Die in Artikel 8 festgesetzten Geldbußen sind binnen drei Monaten nach Bekanntgabe dieser Entscheidung in Ecu auf das Konto Nr. 310-0933000-43 der Europäischen Kommission bei der Banque Bruxelles Lambert, Agence Européenne, Rond-Point Schumann 5, B-1040 Brüssel, einzuzahlen.

Nach Ablauf der genannten Frist werden automatisch Zinsen zu dem Satz fällig, der am ersten Arbeitstag des Monats, in dem die Entscheidung erlassen wurde, von der Europäischen Zentralbank für Ecu-Transaktionen berechnet wird, zuzüglich 3,5 Vohundertpunkte, d. h. 7,5 %.

Artikel 11

Diese Entscheidung ist an die in Anhang I aufgeführten Unternehmen gerichtet.

Diese Entscheidung ist ein vollstreckbarer Titel gemäß Artikel 192 EG-Vertrag.

Brüssel, den 16. September 1998

Für die Kommission

Karel VAN MIERT

Mitglied der Kommission

ANHANG I

Verzeichnis der TACA-Mitglieder

Sea-Land Service, Inc.
6000 Carnegie Blvd
Charlotte
NC 28209
USA

A.P. Møller-Maersk Line
50 Esplanaden
DK-1098 Copenhagen K

Atlantic Container Line AB
Sydatlanten
Skandiahamnen
S-403 36 Gothenburg

Hanjin Shipping Co. Ltd
51 Sogong-Dong
Chung-Ku, Seoul
Korea

Hapag-Lloyd Container Linie GmbH
Ballindamm 25
D-20095 Hamburg

P&O Nedlloyd Container Line Ltd
Beagle House
Braham Street
GB-London E1 8EP

Mediterranean Shipping Co.
40 Av. Eugene Pittard
CH-1206 Geneva

Orient Overseas Container Line (UK) Ltd
15th Floor, City Tower
40 Basinghall Street
GB-London EC2V 5DE

Polish Ocean Lines
10 Lutego 24
Gdynia 81-364
Poland

DSR/Senator Lines
Martinistraße 62-66
D-28195 Bremen

Cho Yang Shipping Co., Ltd
Cheong-Ahm Bldg
85-3 Seosomun-Dong Chung-Ku
Seoul
Korea

Neptune Orient Lines Ltd
456 Alexandra Road
No 06-00 NOL Building
Singapore 119962
Republic of Singapore

Nippon Yusen Kaisha
Yusen Building
3-2 Marunouchi 2-Chome
Chiyoda-Ku
Tokyo
Japan

Transportación Marítima Mexicana SA de CV
Av de la Cuspide No 4755
Col Parques del Pedregal
Deleg Tlalpan
14010 Mexico DF
Mexico

Tecomar SA de CV
Benjamin Franklin 232
11800 Mexico DF
Mexico

Hyundai Merchant Marine Co. Ltd
4-10th Floor
Mukyo Hyundai Building
96, Mukyo Dong
Chung-Ku, Seoul
Korea

ANHANG II

CHRONOLOGIE DES FALLS TAA/TACA

1992

28/08/92 Anmeldung TAA

1993

10/12/93 Mitteilung der Beschwerdepunkte an TAA

1994

11/04/94 Anhörung TAA

05/07/94 Anmeldung TACA

30/09/94 Befassung des Beratenden Ausschusses mit der Sache TAA

19/10/94 Entscheidung in der Sache TAA

1995

21/06/95 Mitteilung der Beschwerdepunkte im Hinblick auf die Aufhebung des Schutzes der TACA-Parteien vor Geldbußen wegen Festsetzung von Landfrachtraten

29/11/95 Anmeldung der Vereinbarung „European Inland Equipment Interchange Arrangement“ (EIEIA)

1996

01/03/96 Ergänzende Mitteilung der Beschwerdepunkte zur Aufhebung des Schutzes der TACA-Parteien vor Geldbußen wegen Festsetzung von Landfrachtraten und zur Klärung von Fragen im Zusammenhang mit der Anmeldung der Vereinbarung EIEIA

06/05/96 Anhörung TACA

24/05/06 Mitteilung der Beschwerdepunkte an TACA

25/10/96 Anhörung TACA

28/11/96 Entscheidung der Kommission zur Aufhebung des Schutzes der TACA-Parteien vor Geldbußen wegen Festsetzung von Landfrachtraten in der Gemeinschaft

1997

10/01/97 Anmeldung des „Hub and spoke“-Systems für die Beförderung auf dem Landabschnitt

11/04/97 Ergänzende Mitteilung der Beschwerdepunkte an TACA zur Klärung von Fragen im Zusammenhang mit der Anmeldung des „Hub and spoke“-Systems

1998

26/05/98 Befassung des Beratenden Ausschusses in der Sache TACA

15/06/98 Zweite Befassung des Beratenden Ausschusses in der Sache TACA

ANHANG III

TACA-Geschäftspläne für die Jahre 1995 und 1996 (Auszüge)

„TAA-GESCHÄFTSPLAN FÜR DEN WESTGEHENDEN VERKEHR 1995

TARIFE — Strukturelle Veränderungen wurden nicht in Aussicht genommen. Wir planen folgende Erhöhungen:

	FEU
	USD
Kategorie (1—26)	160
(Trockengutcontainer und temperaturgeführt)	

Außerhalb der Kategorie geltende Raten

Die TEU-Raten entsprechen 80 % der FEU-Rate nach der Erhöhung von 1995.

SERVICEKONTRAKTE

Unsere Vorschläge für bestehende und höhere Mindestmengenverpflichtungen im Rahmen von Servicekontrakten werden in zwei Teilen vorgelegt; für den ersten Teil gelten die Leitlinien des Programms 1994 mit folgenden Erhöhungen:

Mindestmengenverpflichtung

	TEU	FEU
	USD	USD
200—499 TEU	130	160
500—1 499 TEU	115	140
1 500+ TEU	100	120 ...“

„TAA-GESCHÄFTSPLAN FÜR DEN OSTGEHENDEN VERKEHR 1995

TARIFE — Strukturelle Veränderungen sind nicht in Aussicht genommen worden. Wir planen folgende Erhöhungen:

	TEU	FEU
	USD	USD
Kategorie 1—17	80	100
ab Kategorie 18	null	
temperaturgeführte Container	120	150
Außerhalb der Kategorie geltende Raten	80(A)	100(A)

(A) — Keine Erhöhung, wenn die gegenwärtige Rate dem Gegenwert der gegenwärtigen Kategorie 18 entspricht oder diesen überschreitet.

SERVICEKONTRAKTE

Unsere Vorschläge für bestehende und höhere Mindestmengenverpflichtungen im Rahmen von Servicekontrakten werden in zwei Teilen vorgelegt; für den ersten Teil gelten die Leitlinien des Programms 1994 mit folgenden Erhöhungen:

Mindestmengenverpflichtung

	TEU	FEU
	USD	USD
200—499 TEU	130	160
500—1 499 TEU	100	120
1 500+ TEU	80	100 ...“

„ZUSAMMENFASSUNG DES GESCHÄFTSPLANS 1996

1. TARIFE — Verkehr westgehend und ostgehend:

TEU — 110 USD

FEU — 140 USD

Beheizte Tank-Container: zusätzlich 250 USD je Container westgehend und ostgehend (Tarif- und Servicekontrakte) für den Anschluß an Bord und im Terminal.

Nur westgehend:

a) Pazifik-Nordwest-Unterschied (Tarif- und Servicekontrakte)

Statt bisher		jetzt	
TEU — 250 USD	CAF	TEU — 320 USD	kein CAF
FEU — 350 USD	erforderlich	FEU — 450 USD	erforderlich

b) Ausrüstungs-sonderzuschlag (Tarif- und Servicekontrakte)

Statt bisher	jetzt
TEU — 200 USD	TEU — 450 USD
FEU — 300 USD	FEU — 550 USD

Andere Tarifänderungen sind nicht in Aussicht genommen.

2. SERVICEKONTRAKTE — Verlängerung mit den bestehenden oder höheren Mindestverpflichtungen:

Westgehend und ostgehend:

Je TEU — 110 USD

Je FEU — 140 USD

Rabatte werden einzeln ausgehandelt.

3. SERVICEKONTRAKTE — Neue oder niedrigere Mindestmengenverpflichtungen:

a) westgehend

MOC	Abschlag vom Tarif 1996	
	TEU	FEU
	USD	USD

Trockengutcontainer:

bis 199 TEU	Kategorie 1—3	25	30
	Kategorie 4+	40	50
200—499 TEU		40	50
500—1 499 TEU		55	70
1 500+ TEU		75	90

temperaturgeführt:

Um 1 Kategorie, mit Ausnahme der Kategorie 22, herabgesetzt:

80 USD/TEU

100 USD/FEU

b) ostgehend

Tarif abzüglich 1 Kategorie (mit Ausnahme der Kategorie 1 — kein Rabatt) ...“

ANHANG IV

Verzeichnis der bestehenden oder geplanten Vereinbarungen mit TACA-Parteien im Transatlantik-Fahrtgebiet

(Stand 8. Dezember 1995)

Parteien	Bezeichnung der Vereinbarung (und kurze Beschreibung, falls aus dem Titel nicht ersichtlich)	Datum a) des ersten Inkrafttretens und b) des Beitritts/Rücktritts von Parteien
Atlantic Container Line, Hapag-Lloyd	ACL/H-L-Raumcharter- und Fahrvereinbarung (davor ACL/GCL/CGMIH-L-Raumcharter- und Fahrvereinbarung)	a) 19.7.1986 b) Rücktritt von GCL, CGM: 16.9.1991
Atlantic Container Line, Mediterranean Shipping Company, Polish Ocean Lines	MPA-Raumcharter- und Fahrvereinbarung (vorher MSC/POL Raumcharter- und Fahrvereinbarung)	a) 9.7.1993 b) Beitritt von ACL: 22.1.1995
Hyundai Merchant Marine Co., Mediterranean Shipping Company	Hyundai/MSC-Vereinbarung (Slot-Chartervereinbarung)	a) 21.10.1995
Hapag Lloyd, Atlantic Container Line	Nordamerikanische Pazifikküste/ Europa-Raumcharter- und Fahrvereinbarung von und mit Compagnie Générale Maritime, Hapag-Lloyd Aktiengesellschaft und Atlantic Container Line AB (vorher von und mit Compagnie Générale Maritime, Hapag Lloyd Aktiengesellschaft und Incotrans BV)	a) 15.11.1985 b) ACL tritt an die Stelle von Incotrans: 30.3.1990 Gekündigt
Hapag Lloyd, Nippon Yusen Kaisha, Neptune Orient Lines	Nippon Yusen Kaisha, Hapag Lloyd, A.G., und Neptune Orient Lines, Ltd Fernost/Vereinigte Staaten/Nordeuropa-Raumcharter- und Fahrvereinbarung	a) 22.2.1993
Hapag Lloyd, Transportación Marítima Mexicana	TMM/H-L-Raumcharter- und Fahrvereinbarung	a) 24.12.1992
Hapag Lloyd, Nippon Yusen Kaisha, Neptune Orient Lines, P&O Containers Ltd	HL/NYK/NOL und P&O Fernost/ U.S.-Pazifik- und Atlantikküste/ Nordeuropa-Diskussionsvereinbarung (die Parteien sind befugt, die künftige Zusammenarbeit in verschiedenen Fahrtgebieten einschließlich Transatlantik auszuhandeln; gegenwärtig liegen keine Angaben über die tatsächlich in Aussicht genommene Zusammenarbeit im Transatlantik-Bereich vor)	Diskussionsvereinbarung: a) 27.7.1995

Parteien	Bezeichnung der Vereinbarung (und kurze Beschreibung, falls aus dem Titel nicht ersichtlich)	Datum a) des ersten Inkrafttretens und b) des Beitritts/Rücktritts von Parteien
Hapag Lloyd, Nedlloyd Lijnen, P&O Containers Ltd	Nordeuropa/nordamerikanische Pazifikküste Raumcharter und Fahrtvereinbarung	a) 6.10.1988 b) ACL tritt an die Stelle von Incotrans: 30.3.1990; Rücktritt von CGM, ACL und Sea-Land: 31.5.1995
P&O Containers Ltd, Nedlloyd Lijnen, Sea-Land Service	P&O Containers/Nedlloyd/Sea-Land-Vereinbarung (vorher Trans Freight Lines/Nedlloyd/Sea-Land-Vereinbarung) (Kooperationsvereinbarung)	a) 28.3.1988 b) P&OCL tritt an die Stelle von TFL: 14.6.1990
P&O Containers Ltd, Nedlloyd Lijnen, Sea-Land Service, Orient Overseas Container Line (UK) Ltd	Raumcharter- und Fahrtvereinbarung zwischen Orient Overseas Container Line (U.K.) Ltd und Sea-Land Service, Inc., P&O Containers Ltd, Nedlloyd Lijnen BV; auch unter der Bezeichnung VSAO-Vereinbarung bekannt	a) 1.2.1993
P&O Containers Ltd, Nedlloyd Lijnen, Sea-Land Service, AP Møller-Maersk	Raumcharter- und Fahrtvereinbarung zwischen A.P. Møller-Maersk Line und P&O Containers Limited, Sea-Land Service, Inc., Nedlloyd Lijnen BV; auch unter der Bezeichnung VSA/Maersk-Vereinbarung bekannt	a) 1.2.1993
P&O Containers Ltd, Nedlloyd Lijnen, Sea-Land Service, AP Møller-Maersk, Orient Overseas Container Line (UK) Ltd	Kooperationsvereinbarung zwischen Orient Overseas Container Line (U.K.) Ltd, A.P. Møller-Maersk Line und Sea-Land Service, Inc., P&O Containers, Ltd, Nedlloyd Lijnen BV; auch bekannt als Maersk, OOCL, VSA-Vereinbarung	a) 1.2.1993
P&O Containers Ltd, Nedlloyd Lijnen, Sea-Land Service, AP Møller-Maersk	Slottausch- und Rationalisierungsvereinbarung zwischen A.P. Møller-Maersk Line und Sea-Land Service, Inc., P&O Containers Limited, Nedlloyd Lijnen, BV; auch unter der Bezeichnung Maersk/VSA Slottauschvereinbarung bekannt	a) 8.9.1995
P&O Containers Ltd, Nedlloyd Lijnen, Sea-Land Service, Compagnie Générale Maritime	Raumchartervereinbarung zwischen Compagnie Générale Maritime und Sea-Land Service, Inc., P&O Containers Ltd und Nedlloyd Lijnen, BV; auch unter der Bezeichnung CGM-Vereinbarung bekannt	a) 5.1.1991 Gültig bis: 4.1.1996
P&O Containers Ltd, Sea-Land Service, AP Møller-Maersk	Maersk/P&O Containers/Sea-Land-Vereinbarung (Kooperationsvereinbarung)	a) 11.10.1990

Parteien	Bezeichnung der Vereinbarung (und kurze Beschreibung, falls aus dem Titel nicht ersichtlich)	Datum a) des ersten Inkrafttretens und b) des Beitritts/Rücktritts von Parteien
Cho Yang Shipping Co, DSR-Senator Lines	Dreikontinente-Vereinbarung (Raum/Slotcharter-, Fahrt- und Kooperationsvereinbarung)	a) 10.12.1990 b) DSR-Senator Lines tritt an die Stelle von DSR und Senator Lines: 22.10.1994
Cho Yang Shipping Co, DSR-Senator Lines, Hanjin Shipping Co.	Hanjin/Tricon-Vereinbarung (Slot- Chartervereinbarung)	a) 5.12.1994

„Anmerkungen

Für diese Antwort auf das Ersuchen der Kommission um Informationen über „alle anderen Vereinbarungen, [...]“, die das Transatlantik-Fahrtgebiet betreffen und an denen TACA-Parteien beteiligt sind [...]“, haben die TACA-Parteien den Begriff „Transatlantik-Fahrtgebiet“ als das geographische Gebiet der TACA-Dienste zwischen den nordeuropäischen und den US-Häfen ausgelegt; deswegen enthält das Verzeichnis z. B. keine Kooperationsvereinbarung zwischen zwei oder mehreren TACA-Parteien im Bereich des europäischen Schienenverkehrs.

Das Verzeichnis enthält keine Angaben über bilaterale Ausrüstungsvereinbarungen der TACA-Parteien. Der Austausch von Ausrüstung zwischen TACA-Parteien ist Gegenstand der Anmeldung der „Europäischen Vereinbarung betreffend den Austausch von Ausrüstung im Landverkehr“ der TACA vom 29. November 1995 bei der Kommission.

Außerdem enthält das Verzeichnis keine Vereinbarungen, die sich nicht speziell auf den Transatlantikverkehr beziehen, z. B. die Vereinbarung über den Internationalen Rat der Containerdienstunternehmen (International Council of Containership Operators — ICCO) und den Ausschuß für multimodalen Industrieverkehr (Intra-Industry Multi-Modal Committee — IMC), denen mehrere TACA-Parteien beigetreten sind, und keine Vereinbarungen über Terminalgeschäfte.“ (LWD-Schreiben an die Kommission vom 8. Dezember 1995)

ANHANG V

Wechsel von Kunden zwischen Verfrachtergruppen

(Geschäftsgeheimnisse)

—

ANHANG VI

(Geschäftsgeheimnisse)

—