

II

(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)

KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 21. Oktober 1998

in einem Verfahren gemäß Artikel 85 EG-Vertrag

(Sache IV/35.691/E-4: Fernwärmetechnik-Kartell)

(Bekanntgegeben unter Aktenzeichen K(1998) 3117)

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

(1999/60/EG)

INHALTSVERZEICHNIS

	<i>Seite</i>
I. SACHVERHALT	3
A. Zusammenfassung des Vertragsverstoßes	3
B. Die Fernwärmerobr-Branche	4
1. Das Produkt	4
2. Der Fernwärmesystem-Markt	5
3. Die Hersteller	6
a) ABB	6
b) Løgstør	7
c) Tarco	7
d) Dansk Rørindustri	7
e) Pan-Isovit	7
f) Henss/Isoplus	7
g) KWH	8
h) Lokale Anbieter	8
i) Powerpipe	8
4. Der Herstellerverband: EuHP	9

	<i>Seite</i>
C. <i>Das Verfahren</i>	9
1. Die Beschwerde von Powerpipe	9
2. Die Nachprüfungen	10
3. Auskunftsverlangen nach Artikel 11	10
4. Die Reaktion der Unternehmen	10
5. Die Mitteilung der Beschwerdepunkte	11
6. Entgegnungen auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte	11
D. <i>Die Verstöße im einzelnen</i>	12
1. Markthintergrund	12
2. Das dänische Kartell	13
a) Quoten mit Preisfestsetzung	13
b) Die Durchführung des Kartells	14
3. Ausweitung auf andere Märkte	16
4. Das europaweite Kartell ab 1994	22
a) Erste Kontakte	22
b) Aufteilung des europäischen Markts: Vereinbarung von Quoten	23
c) Die Struktur des europäischen Kartells	26
i) Der Geschäftsführer-Club	26
ii) Kontaktgruppen	27
d) Umsetzung in den nationalen Märkten	27
i) Deutschland	27
ii) Dänemark	30
iii) Niederlande	31
iv) Österreich	32
v) Italien	32
vi) Schweden	33
vii) Finnland	33
viii) Vereinigtes Königreich	33
e) Aufeinander abgestimmte Maßnahmen zur Ausschaltung von Powerpipe	33
i) Der strategische Plan von ABB	33
ii) Abwerbung von wichtigen Mitarbeitern von Powerpipe	34
iii) An Powerpipe gerichtete Warnung vor dem Eindringen in den deutschen Markt	35
iv) Der Leipzig-Lippendorf-Auftrag: Boykott von Powerpipe	36
v) Durchführung des Boykotts	37
f) Fortsetzung des Kartells nach den Nachprüfungen	40
5. Die Rolle des EuHP	42
6. Bewertung der Rolle der einzelnen Beteiligten	43
7. Auswirkungen auf das Preisniveau insgesamt	47
8. Ausgleichszahlung von ABB	48
II. RECHTLICHE WÜRDIGUNG	48
A. <i>Artikel 85 EG-Vertrag</i>	48
1. Artikel 85 Absatz 1	48
2. Vereinbarungen, Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen	48
3. Art des Verstoßes im vorliegenden Fall	50

	<i>Seite</i>
4. Beschränkung des Wettbewerbs	54
5. Auswirkungen auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten	55
6. Dauer des Verstoßes	56
7. Die Adressaten des vorliegenden Verfahrens	57
a) Allgemeine Erwägungen	57
b) ABB	58
c) Henss/Isoplus	58
d) KWH	60
B. Abhilfemaßnahmen	61
1. Artikel 3 der Verordnung Nr. 17	61
2. Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17	61
a) Allgemeine Erwägungen	61
b) Die einzelnen Geldbußen	63
i) ABB	63
ii) Løgstør	65
iii) Tarco, Starpipe, Henss/Isoplus und Pan-Isovit	66
iv) Brugg, KWH, Ke-Kelit und Sigma	67

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN
GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen
Gemeinschaft,

gestützt auf die Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6.
Februar 1962, Erste Durchführungsverordnung zu den
Artikeln 85 und 86 des Vertrags⁽¹⁾, zuletzt geändert
durch die Akte über den Beitritt Österreichs, Finnlands
und Schwedens, insbesondere auf Artikel 3 und Artikel
15 Absatz 2,

gestützt auf den Beschluß der Kommission vom 19. März
1997, das Verfahren gemäß Artikel 3 der Verordnung
Nr. 17 einzuleiten,

nachdem den betroffenen Unternehmen gemäß Artikel 19
Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 und der Verordnung
Nr. 99/63/EWG der Kommission vom 25. Juli 1963 über
die Anhörung nach Artikel 19 Absätze 1 und 2 der
Verordnung Nr. 17 des Rates⁽²⁾ Gelegenheit gegeben
wurde, sich zu den Beschwerdepunkten der Kommission
zu äußern,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für wettbe-
werbsbeschränkende Verhaltensweisen und beherrschende
Stellungen,

in Erwägung nachstehender Gründe:

I. SACHVERHALT

A. Zusammenfassung des Vertragsverstoßes

- (1) Diese Entscheidung, in der Geldbußen wegen
eines Verstoßes gegen Artikel 85 verhängt werden,
ist an folgende Unternehmen gerichtet:
- ABB Asea Brown Boveri Ltd,
 - Brugg Rohrsysteme GmbH,
 - Dansk Rørindustri A/S (Starpipe),
 - Henss/Isoplus-Konzern,
 - Ke-Kelit Kunststoffwerk GmbH,
 - Oy KWH Pipe AB,
 - Løgstør Rør A/S,
 - Pan-Isovit GmbH,
 - Sigma Tecnologie Di Rivestimento S.r.l.,
 - Tarco Energi A/S.

⁽¹⁾ ABl. 13 vom 21.2.1962, S. 204/62.

⁽²⁾ ABl. 127 vom 20.8.1963, S. 2268/63.

(2) Der Verstoß besteht in der Beteiligung an einem System wettbewerbsbeschränkender Vereinbarungen. Etwa im November 1990 wurde in Dänemark ein nationales Kartell gegründet, das 1991 auf andere Mitgliedstaaten (Deutschland und Italien) ausgeweitet wurde und bis 1994 den gesamten Binnenmarkt umfaßte. Die beteiligten Hersteller von vorgedämmten Fernwärmerohren haben unter Verstoß gegen Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag in gegenseitiger Abstimmung und geheimer Zusammenarbeit

- die einzelnen nationalen Märkte und schließlich den europäischen Markt mit einem Quotensystem unter sich aufgeteilt,
- nationale Märkte bestimmten Herstellern zugeweiht und den Rückzug anderer Hersteller aus diesen Märkten bewirkt,
- Erzeugnispreise und die Preise einzelner Projekte untereinander abgestimmt,
- einzelne Projekte bestimmten Herstellern zugeweiht und die Angebotsabgabe für diese Projekte manipuliert, um den Zuschlag für den ausgewählten Hersteller zu sichern,
- zum Schutz des Kartells gegen den einzigen maßgebenden, nicht dem Kartell angehörenden Wettbewerber, Powerpipe AB, aufeinander abgestimmte Schritte unternommen, um seine Aktivitäten zu begrenzen, sein Geschäft zu schädigen oder ihn ganz aus dem Markt zu drängen,
- Qualitätsnormen dazu verwendet, die Preise hoch zu halten und die Einführung neuer kostensparender Technik zu verzögern.

(3) Dauer der Kartellbeteiligung der einzelnen Unternehmen:

- ABB, Løgstør, Starpipe, Tarco: ab November/Dezember 1990 bis mindestens März oder April 1996,
- Pan-Isovit: ab etwa November/Dezember 1990 bis zu demselben Zeitpunkt,
- Henss/Isoplus: ab etwa Oktober 1991 bis zu demselben Zeitpunkt,
- KWH: mindestens ab März 1995 bis zu demselben Zeitpunkt,
- Brugg: ab etwa August 1994 bis zu demselben Zeitpunkt,

- Ke-Kelit: ab Januar 1995 bis zu demselben Zeitpunkt,
- Sigma: ab etwa April 1995 bis zu demselben Zeitpunkt.

(Die Beteiligung von Brugg, Ke-Kelit und Sigma beschränkte sich auf Vereinbarungen betreffend ihre nationalen Märkte.)

B. Die Fernwärmerohr-Branche

1. Das Produkt

- (4) Vorgedämmte Rohre, die hauptsächlich in Fernwärmesystemen eingesetzt werden, bestehen im wesentlichen aus Stahlrohren, die von einem Kunststoffrohr umgeben sind, wobei der Zwischenraum mit einer Schaumstoffdämmung ausgefüllt ist.

Fernwärmesysteme sind in den weiter nördlich gelegenen Ländern Westeuropas und in den ehemaligen Ostblockländern mit kälterem Klima verbreitet. Das Heizwasser wird an einem zentralen Ort erwärmt und durch im Erdboden verlegte Rohrleitungen zur Heizung einzelner Wohn- und Geschäftsgebäude einer Stadt oder eines Bezirks verteilt.

Mit zunehmender Bedeutung des Umweltschutzes, insbesondere auch der effizienten Energienutzung, konnten sich Fernwärmesysteme wegen ihres ökologischen Potentials immer stärker durchsetzen, beispielsweise in der Kombination von Kraftwerken mit Fernwärmesystemen („Kombi-Kraftwerke“), bei denen die überschüssige Wärmeenergie von Stromerzeugern oder Industriebetrieben für die Fernwärmeversorgung genutzt wird.

Da das Heizwasser (bzw. der Wasserdampf) über größere Entfernungen unterirdisch verteilt werden muß, hat es eine hohe Temperatur (bis 140 °C), so daß die Rohrleitungen zur effizienten und sicheren Verteilung vorgedämmt sein müssen.

- (5) Vorgedämmte Rohre bestehen aus drei Hauptkomponenten:
- einem vom Heizwasser durchflossenen Stahlrohr (gelegentlich auch einem Kupferrohr) als Kern,
 - einem konzentrisch dazu angeordneten „Mantelrohr“ aus Kunststoff,
 - einer festen Schaumstoffdämmung zwischen den beiden Rohren.

Fernwärmerohre werden in der Regel in starren Längen von 6, 12 oder 16 m hergestellt. Der Durchmesser beträgt im Regelfall 125 bis 800 mm, aber es können auch größere Rohre produziert werden. Die Hersteller bieten ein komplettes Sortiment von Rohren, Rohrbögen und speziellem Zubehör, einschließlich Systeme für die Dichtigkeitsüberwachung, an. Einige an diesem Verfahren beteiligte Unternehmen fertigen auch flexible Rohre, die hauptsächlich dem Anschluß einzelner Haushalte an das Leitungsnetz dienen. Letztere werden von diesem Verfahren nicht erfaßt.

Die Erzeugnisse sind standardisiert und unterliegen Qualitätsnormen, die von Herstellern, Abnehmern und Normungsgremien gemeinsam festgelegt wurden. Die wichtigsten Normen sind EN 253, EN 258, EN 488 und EN 489. Bei der herkömmlichen Fertigung wird das Stahlinnenrohr von Greifern fixiert, das Kunststoffrohr darüber gezogen und der Raum zwischen den beiden konzentrisch angeordneten Rohren mit Schaumstoff ausgespritzt. Innovation spielt in dieser Branche eine große Rolle. Sicherheit, Effizienz und Umweltschutz sind vorrangige Aspekte. Eine neuere Entwicklung betrifft die 1988 erfolgte Einführung von FCKW-freien Dämmschaumstoffen. Die fast gleichzeitige Entwicklung eines Verfahrens zur kontinuierlichen Rohrproduktion hat zu erheblichen Kostensenkungen geführt. In diesem Verfahren werden die Rohre über den ganzen Fertigungsprozeß automatisch weiterbefördert, wohingegen sie früher einzeln zur Spritzanlage gebracht und mit Schaumstoff gefüllt wurden. Hersteller, die die herkömmliche Technik einsetzen, haben sich allerdings einige Jahre lang gegen die Zulassung dieses Fertigungsverfahrens und seine volle Einführung auf der betrieblichen Ebene gewehrt.

2. Der Fernwärmesystem-Markt

- (6) Endabnehmer der Fernwärmerohre sind in Westeuropa hauptsächlich kommunale Energieversorgungsunternehmen oder spezialisierte Fernwärmeversorgungsgesellschaften. Die Verträge mit diesen Abnehmern werden entweder über einzelne Projekte oder über jährliche Liefermengen geschlossen.

Im ersten Fall vergibt die Kommune oder eine andere öffentliche Stelle nach einer entsprechenden Ausschreibung den Auftrag an einen Bauunternehmer, und der erfolgreiche Bieter fordert seinerseits die Rohrhersteller auf, Angebote für vorgedämmte Rohre abzugeben. (Aufträge für die Lieferung von Rohren mit einem Wert über 400 000 ECU unterliegen den Gemeinschaftsregeln für das öffentliche Auftragswesen⁽³⁾.) Die Verlegung der vom Hersteller gelieferten Rohre erfolgt durch den Bauunternehmer. Auf diese Vertragsart entfallen rund 60 % des europäischen Marktvolumens.

Im Fall von jährlichen Liefervereinbarungen verpflichtet sich die Kommune oder ein anderer Endabnehmer, jährlich Rohre und Zubehör mit einem bestimmten Wert direkt von einem Hersteller zu kaufen, meistens als Teilersatz für ein bestehendes Fernwärmesystem oder zur Wartung desselben.

- (7) Der Gemeinschaftsmarkt für Fernwärmerohre hatte 1995 einen Umfang von rund 400 Mio. ECU, was gegenüber dem Vorjahr eine Steigerung um 15 % darstellt. Die Erzeugnisse werden in praktisch allen Mitgliedstaaten. Es gibt einen umfangreichen Handel zwischen Mitgliedstaaten. ABB verfügt über Fertigungsstätten in mehreren Mitgliedstaaten. Henss/Isoplus produziert in Deutschland und Österreich. Dänemark, auf das als Haupterzeugerland rund 50 % der Fertigungskapazität entfallen, beliefert alle anderen Mitgliedstaaten, in denen Fernwärmesysteme genutzt werden. Deutschland ist (mit einem Volumen von 160 Mio. ECU, rund 40 % des Gesamtverbrauchs in der Gemeinschaft) der größte Inlandsmarkt der Gemeinschaft. Mindestens zwei Drittel der Nachfrage nach Fernwärmerohren in Deutschland werden durch andere Mitgliedstaaten bedient, in erster Linie Dänemark, aber auch Österreich, Finnland und Schweden. Dänemark ist der zweitgrößte Inlandsmarkt der Gemeinschaft mit einem

⁽³⁾ Artikel 2 Absatz 2 Buchstabe a) und Artikel 14 der Richtlinie 93/38/EWG des Rates vom 14. Juni 1993 zur Koordinierung der Auftragsvergabe durch Auftraggeber im Bereich der Wasser-, Energie- und Verkehrsversorgung sowie im Telekommunikationssektor (ABl. L 199 vom 9.8.1993, S. 84), zuletzt geändert durch die Richtlinie 98/4/EG des Europäischen Parlament und des Rates (ABl. L 101 vom 1.4.1998, S. 1).

Anteil von 20 % des Gesamtverbrauchs. Die in der Gemeinschaft ansässigen Hersteller bedienen zusammen einen europäischen Exportmarkt (Ost- und Nordeuropa, Baltikum) mit einem Volumen von weiteren 100 Mio. ECU; stark expandierende Märkte sind auch Rußland und China.

3. Die Hersteller

- (8) Im Zeitraum, der von dieser Entscheidung erfaßt wird, belieferten im wesentlichen acht Hersteller den westeuropäischen Markt in nennenswertem Umfang mit vorgedämmten Rohren: ABB, Løgstør, Dansk Rør („Starpipes“), Tarco, Pan-Isovit, Henss/Isoplus, KWH und Powerpipe. Die Produktion in der Gemeinschaft konzentriert sich insbesondere auf Dänemark, wo vier Hersteller ansässig sind, davon drei in Fredericia.

a) ABB

- (9) Größter Hersteller von Fernwärmerohren (und das einzige in dieser Branche tätige multinationale Unternehmen) ist der schwedisch-schweizerische Industriekonzern ABB Asea Brown Boveri Ltd mit Sitz in Zürich. ABB ging 1988 aus der Fusion von Asea AB, Stockholm, Schweden, und BBC Brown Boveri Ltd, Baden, Schweiz, hervor. Der Konzern ist zu gleichen Teilen im Besitz dieser beiden Unternehmen, die nur noch reine Holdinggesellschaften sind (ABB AB und ABB AG). ABB Asea Brown Boveri Ltd steht an der Spitze eines Konzerns aus über 1 000 Unternehmen, der 1997 einen Konzernumsatz von rund 31,3 Mrd. USD (27,6 Mrd. ECU) erreichte. Mehr als die Hälfte der Konzerngesellschaften sind in Europa ansässig.

Der Konzern ist in sich gegenseitig überschneidende regionale und branchenorientierte Geschäftsfelder gegliedert.

Leitungsgremium von ABB ist der Vorstand (Board of Directors). Unter diesem ist als oberstes Ausführungsorgan ein Exekutivausschuß eingesetzt, der seit August 1993 aus einem Chief Executive Officer und sieben Executive Vice-Presidents besteht, die für die drei regionalen und vier branchenorientierten Geschäftsfelder verantwort-

lich sind. Im von dieser Entscheidung betroffenen Zeitraum handelte es sich bei den vier letztgenannten um die Geschäftsfelder Kraftwerke, Stromübertragung und -verteilung, Industrie- und Bausysteme und Verkehr⁽⁴⁾.

Jedes Geschäftsfeld ist wiederum in Geschäftsbereiche unterteilt, die für ihre Branche jeweils weltweit zuständig sind. Insgesamt verfügt ABB über 37 Geschäftsbereiche; einer davon ist die Fernwärme.

Außerdem ist ABB produktübergreifend in die drei geographischen Regionen Europa, Nord- und Südamerika und Asien/Pazifik untergliedert. Diese branchen- und produktübergreifende Organisation dient der Behandlung strategischer Fragen und der Koordinierung von Geschäftsbereichen und Ländern.

- (10) Das Fernwärmegeschäft („BA-VDH“) ist seit einer Umstrukturierung des Konzerns im August 1993 Teil des Geschäftsfelds Verkehr und untersteht separat dem Leiter dieses Geschäftsfelds, der auch ein Executive Vice-President und Mitglied des Exekutivkomitees der Muttergesellschaft ist.

Der ABB-Geschäftsbereich der Fernwärme (BA-VDH) verfügt über Fertigungsstätten in Fredericia, Dänemark (ABB IC Møller A/S), Finnland (früher Ecopipe), Deutschland (ABB Isolrohr GmbH), Schweden und Polen. Der Vertrieb von vorgedämmten Rohren in der Gemeinschaft erfolgt durch diese Unternehmen, ABB-Tochterunternehmen oder Vertriebshändler. Auf ABB entfällt am gesamten westeuropäischen Fernwärme-

⁽⁴⁾ Seit 1. Januar 1996 sind die weltweiten Tätigkeiten von ABB im Bereich Schienenverkehr mit denen der Daimler Benz Transportation in einem Gemeinschaftsunternehmen unter dem Namen ADTRANZ fusioniert. Siehe Entscheidung 97/25/EG der Kommission (Sache IV/M.580 — ABB/Daimler-Benz) (ABl. L 11 vom 14.1.1997, S. 1). Der damalige Vorsitzende des Geschäftsbereichs Verkehr wurde zum Vorsitzenden und Geschäftsleiter des neuen Unternehmens ernannt. Das Fernwärmegeschäft verblieb in der zentralen ABB-Konzernstruktur und ist nunmehr Teil des Geschäftsbereichs Energieerzeugung.

markt ein Anteil von rund 40 %. Das Unternehmen ist in den meisten Ländern, in denen es tätig ist, Marktführer und größter Anbieter. ABB hat in Dänemark als ABB IC Møller begonnen und auf diesem Markt weitgehend durch den Aufkauf kleinerer Hersteller expandiert. Alle diese Unternehmen wurden in den ABB-Konzern eingebunden. Im Jahresbericht von ABB werden die Auftragseingänge im Fernwärmegeschäft im Jahr 1995 auf 283 Mio. USD (216 Mio. ECU) beziffert.

Obwohl IC Møller das größte ABB-Unternehmen in der Fernwärmebranche und sein Vorsitzender Leiter des Geschäftsbereichs Fernwärme ist, fungiert das Unternehmen nicht als Holding für die anderen in diesem Sektor tätigen Gesellschaften: Isolrohr GmbH ist z. B. eine hundertprozentige Tochtergesellschaft des größten deutschen ABB-Unternehmens.

b) *Løgstør*

- (11) *Løgstør Rør A/S*, der zweitgrößte Hersteller von Fernwärmerohren in der Gemeinschaft, ist ein Unternehmen in Familienbesitz. 1960 hatte das Unternehmen seine Produktion in der dänischen Stadt gleichen Namens aufgenommen. 1988 wurde das Unternehmen umorganisiert und das Geschäft einem neuen Unternehmen übertragen. Sein Marktanteil in Westeuropa beträgt rund 20 %. 1993 erwarb es eine kleine Fabrik in Finnland, die später unter dem Namen LR Putki tätig war, 1996 aber wegen beträchtlicher Verluste geschlossen wurde. Außerdem verfügt das Unternehmen über ein Gemeinschaftsunternehmen mit Fertigungsstätten in Italien, in denen hauptsächlich Rohrleitungszubehör hergestellt wird. *Løgstør* war der erste Hersteller, der einen kontinuierlichen Produktionsprozeß einführte. Nach Angaben des Unternehmens konnten die Stückkosten im Vergleich zu herkömmlichen diskontinuierlichen Fertigungsverfahren dadurch um 15-20 % gesenkt werden. Es wird ein dünnerer Außenmantel und weniger Isolierschaumstoff benötigt, so daß Einsparungen beim Material erzielt werden. *Løgstør* hatte nach eigenen Angaben erhebliche Schwierigkeiten, mit seinem neuen Produkt auf den Märkten vorzudringen, da nach herkömmlichen Verfahren arbeitende Hersteller behaupteten, das Produkt entspreche nicht den Normen: Sie bestanden auf einer Beibehaltung der alten Normen bezüglich

der Mantelrohrdicke und der Dämmschaumstoffdichte.

Løgstør hat am 1. Januar 1997 den deutschen Hersteller *Pan-Isovit* (an den diese Entscheidung ebenfalls gerichtet ist) übernommen.

c) *Tarco*

- (12) *Tarco Energi A/S* hat seine Hauptfertigungsstätten in Fredericia, Dänemark, und setzt seine Erzeugnisse hauptsächlich in Dänemark und Deutschland ab. Das Unternehmen ist auch in Skandinavien, Italien, den Niederlanden und einigen osteuropäischen Märkten tätig. Sein westeuropäischer Marktanteil liegt bei rund 14 %. *Tarco Energi A/S* ist Teil des Industriekonzerns *Tarco A/S*, Nyborg, der einem Konsortium von über 80 dänischen Kommunen gehört, von denen viele Fernwärmekunden sind.

d) *Dansk Rørindustri*

- (13) *Dansk Rørindustri A/S*, das unter dem Namen „Starpipes“ tätig ist, hat seinen Sitz ebenfalls in Fredericia, Dänemark. Es verfügt in Westeuropa über einen Marktanteil von rund 6 %. Die Hauptmärkte sind Dänemark und andere skandinavische Länder, Deutschland und Osteuropa.

e) *Pan-Isovit*

- (14) *Pan-Isovit GmbH*, damals mit Sitz in Speyer, Deutschland, gehörte im von dieser Entscheidung betroffenen Zeitraum zusammen mit seinem schweizerischen Schwesterunternehmen *Pan-Isovit AG*, Regensburg, zu 100 % der *Pan-Isovit Holding AG*, die wiederum selbst eine 100%ige Tochtergesellschaft des schweizerischen Industriekonzerns *WMH — Walter Meier Holding AG* ist. Das Hauptwerk für Fernwärmerohre befindet sich in Speyer, das schweizerische Werk stellt Rohrleitungszubehör her. *Pan-Isovit*, das in Westeuropa einen Marktanteil von rund 12 % hatte, wurde nach der Untersuchung in diesem Fall von *Løgstør* übernommen.

f) *Henss/Isoplus*

- (15) *Isoplus Fernwärmetechnik Gesellschaft mbH* verfügt über ein Werk in Hohenberg, Österreich, und (über eine 100%ige Tochtergesellschaft) über ein weiteres Werk in Sondershausen, Deutschland. Deutschland ist auch der Hauptmarkt des Unternehmens. *Isoplus* hat außerdem Fertigungsstätten

in Ungarn und der Tschechischen Republik. Das Unternehmen wurde 1989 gegründet und erwarb 1990 das österreichische ABB-Isolrohr-Werk. Der Isoplus-Vertrieb in Deutschland erfolgte im von der Entscheidung erfaßten Zeitraum ausschließlich durch zwei Gesellschaften, die Dipl.-Kfm. Walter Henss GmbH, Rosenheim, und die Dipl.-Kfm. Walter Henss Rohrleitungsbau GmbH, Berlin⁽⁵⁾. Henss Rosenheim war überdies als bayerischer Vertriebsagent für ABB IC Møller tätig. Diese Geschäftsbeziehungen wurden damit erklärt, daß die Familie Henss früher auch Eigentümerin der 1987 von IC Møller übernommenen Isolrohr war. Die Vertriebstätigkeit für ABB gab wiederholt Anlaß zu Differenzen und Schiedsverfahren. Henss und Isoplus bildeten zusammen einen „de facto“-Konzern, obwohl nach dem Handelsregister keine eigentumsrechtlichen Beziehungen zwischen beiden Firmen bestanden. Henss/Isoplus verfügt in Westeuropa über einen Marktanteil von rund 9 %.

g) *KHW*

- (16) Oy KWH Pipe AB Vaasa, der einzige Hersteller in finnischem Besitz, ist hauptsächlich in der Fertigung und Vermarktung von Kunststoffrohren (HDPE, PVC) für Hochbau und Versorgungstechnik tätig. KWH Tech ist der Geschäftsbereich u. a. für die Herstellung vorgedämmter Rohre für Fernwärmesysteme („Thermopipe“-Geschäftszweig; der andere ist die „Machine Unit“, die Maschinen und Röhrentechnik herstellt und vertreibt). KWH, dessen westeuropäische Fernwärmekativitäten sich auf die skandinavischen Länder beschränken, hat in Westeuropa einen Marktanteil von 2 %. Seit 1992 hat sich das Unternehmen auf die Bildung von Fernwärme-Gemeinschaftsunternehmen zur Erschließung von Märkten außerhalb der Gemeinschaft und den Transfer von Technologie und Know-how an diese spezialisiert.

h) *Lokale Anbieter*

- (17) Es gibt eine Reihe von Anbietern von Fernwärmesystemen, die hauptsächlich ihren eigenen natio-

nalen Markt bedienen: Brugg (Deutschland/Schweiz), Sigma (Italien) und Ke-Kelit (Österreich). Brugg stellt nunmehr ausschließlich flexible Rohre her und kauft für Fernwärmeprojekte, bei denen es mit anderen Unternehmen konkurriert, starre Rohre von Starpip zu, seit es seine eigenen Fertigungsstätten für solche Rohre Ende 1994 geschlossen hat. Ke-Kelit ist ein unabhängiges Unternehmen, das in eigenem Namen Rohre vertreibt, die es von Løgstør bezieht.

Das früher im Besitz des staatlichen italienischen Stahlkonzerns Ilva befindliche Unternehmen Sigma wurde bei der Privatisierung 1995 vom Riva-Konzern übernommen. Trotz seiner Zugehörigkeit zu einem großen Konzern ist Sigma nur auf lokaler Ebene tätig.

i) *Powerpipe*

- (18) Powerpipe AB wurde 1986 von ehemaligen Mitarbeitern des schwedischen Herstellers Ecopipe nach dessen Erwerb durch das finnische Unternehmen Uponor gegründet. Nach einem Vergleichsverfahren 1988 und einer finanziellen Sanierung durch eine Bürgschaft des privaten Investors Birka Business Development AB wurde Powerpipe von Birka übernommen und zu einer 100%igen Tochtergesellschaft dieses Unternehmens. Powerpipe war einer der ersten Hersteller, die 1988 einen FCKW-freien Isolierschaum für vorgedämmte Rohre (auf CO₂-Basis) entwickelten. Das Unternehmen erzielte in Westeuropa auf dem Markt für vorgedämmte Rohre einen Marktanteil von ca. 2 % und ist hauptsächlich in Schweden und Finnland tätig.

Ab etwa 1993 hat Powerpipe eine Strategie der Expansion in andere europäische Märkte, einschließlich Deutschlands, verfolgt. Einer der Gründe dafür war nach eigenen Angaben das unerklärlich niedrige Preisniveau in Schweden (wo ABB der Marktführer ist). Powerpipe glaubte, daß die größeren Hersteller die Preise in Schweden absichtlich niedrig hielten, um Powerpipe zu schädigen.

Laut Powerpipe hatten die etablierten Hersteller von Anfang an versucht, das Unternehmen als Wettbewerber auszuschalten oder zu neutralisieren. Ab 1991 sind die anderen Hersteller beharrlich wegen einer Übernahme von Powerpipe bei Birka und dem Eigner dieser Investitionsgesell-

⁽⁵⁾ Henss Rosenheim hat seinen Namen ab 1. Januar 1997 in Isoplus Fernwärmetechnik Vertriebsgesellschaft mbH geändert und am 6. August 1997 Henss Berlin absorbiert, das als eigenständiges Unternehmen nicht mehr existiert.

schaft vorstellig geworden, doch wurde in den Verhandlungen nie eine Einigung erzielt.

Im Januar 1997 veräußerte Birka das Geschäft von Powerpipe an einen dänisch-französischen Investmentkonzern, der auf kleine und mittlere Industrieunternehmen spezialisiert ist. Powerpipe AB blieb unter geändertem Namen im Birka-Konzern. Das neue Unternehmen hat das Geschäft unter dem Namen von Powerpipe AB fortgeführt, steht jedoch in keinerlei Beziehung zu Birka.

4. Der Herstellerverband EuHP

- (19) 1991 wurde auf Initiative von ABB ein Herstellerverband unter dem Namen European District Heating Pipe Manufacturers Association (EuHP) gegründet. Nach der EuHP-Satzung ist es vorrangiges Ziel des Verbands, die Qualität des Produkts selbst sowie der Verlegung, der Dienstleistungen und der Ausbildung zu gewährleisten. EuHP hat eigene technische Normen festgelegt und verlangt auch die Einhaltung europäischer Normen (EN-Normen) für das Produkt.

Zu den sonstigen offiziellen Aufgaben von EuHP gehören:

- Förderung von Forschung und technischer Entscheidung,
- Förderung des Einsatzes der Fernwärmetechnik,
- Beteiligung an Umweltschutz- und Normungsvorhaben,
- technische Unterstützung und Beratung.

Treibende Kraft hinter dem Verband EuHP war ABB, das die Organisation faktisch kontrollierte und auch das Personal stellte. Ursprünglich gehörten dem Verband nur die ABB-Unternehmen und die drei dänischen Hersteller an. KWH trat dem EuHP etwas später bei (April 1992), Pan-Isovit ein Jahr später. Ab 1993 bemühte sich Henss/Isoplus (unter Androhung rechtlicher Schritte, weil EuHP ein Kartell darstelle) um die Aufnahme in den Verband und durfte schließlich Mitte 1995 dem Verband beitreten. Powerpipe war nie EuHP-Mitglied.

Während des laufenden Verfahrens hat ABB seinen Rückzug aus dem Verband angekündigt. Løgstør hat seine Mitgliedschaft zum 31. Dezember

1997 gekündigt. Auch andere Hersteller sind augenscheinlich aus dem Verband ausgetreten, dessen Status zum Zeitpunkt dieser Entscheidung unbekannt ist.

C. Das Verfahren

1. Die Beschwerde von Powerpipe

- (20) Mit Schreiben vom 18. Januar 1995 richtete Powerpipe eine Beschwerde an die Kommission, die im wesentlichen folgende Vorwürfe enthielt:
- Die übrigen Hersteller/Anbieter von vorgeämmten Rohren, insbesondere ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe, Pan-Isovit und Isoplus, hätten ein nicht zulässiges Geheimkartell gebildet, mit dem sie den europäischen Markt mit einem Quotensystem und abgestimmten Preisen für Erzeugnisse und Einzelprojekte unter sich aufgeteilt und bei der Abgabe von Angeboten für Einzelprojekte zusammengearbeitet hätten, so daß der Zuschlag jeweils dem zuvor vom Kartell bestimmten Hersteller erteilt worden sei.
 - Um das Kartell vor Wettbewerb zu schützen und seine Kontrolle über den Markt aufrechtzuerhalten, hätten die obigen Hersteller aufeinander abgestimmte Maßnahmen ergriffen, um das Geschäft von Powerpipe zu schädigen und/oder die Aktivitäten des Unternehmens auf den schwedischen Markt zu beschränken und/oder es ganz aus dem Geschäft zu drängen, indem sie (unter anderem) Managementpersonal in Schlüsselpositionen systematisch abgeworben und auf unzulässige Weise in Vertragsbeziehungen mit Kunden und Zulieferern eingegriffen hätten.
- (21) Der Eigentümer von Birka (dem Mutterunternehmen von Powerpipe) hatte die Angelegenheit ABB bereits im Februar 1994 durch ein persönliches Schreiben an den für Verkehr zuständigen Executive Vice-President (Randnummer 10) in Zürich zur Kenntnis gebracht und ein Treffen vorgeschlagen. Der ABB-Manager wies die Anschuldigung des unfairen und wettbewerbswidrigen Verhaltens als vollkommen unbegründet zurück und lehnte es ab, sich mit dem Eigentümer zu treffen, da dessen Schreiben von den Wettbewerbsbehörden als Versuch von Powerpipe ausgelegt werden könne, ABB zu unzulässigen Vereinbarungen zu bewegen. Anschließend unterrichtete der Eigentümer von Powerpipe ein Vorstandsmitglied von ABB über die Aktivitäten des Kartells und deren Folgen für das Geschäft von Powerpipe und forderte den ABB-Vorstand auf, unverzüglich für eine Abstellung dieser Verhaltensweisen zu sorgen. Nachdem

die Rechtsberater von Powerpipe die Angelegenheit einmal mehr gegenüber ABB zur Sprache gebracht hatten, stritt die ABB-Führung in Zürich im Dezember 1994 kategorisch ab, daß der Konzern „an aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen oder Vereinbarungen beteiligt ist, die den Wettbewerb im Fernwärme- und Rohrsystemgeschäft verzerren, behindern oder sonstwie beeinträchtigen“. ABB gab an, daß die Behauptungen von Powerpipe vollkommen unbegründet seien und daß „ABB sich gegen jede unzulässige Maßnahme oder Einmischung in sein Geschäft energisch zur Wehr setzen und Ersatz für jeglichen von ihm erlittenen Schaden fordern“ würde.

Nach dieser Reaktion von ABB reichte Powerpipe bei der Kommission Beschwerde ein.

2. Die Nachprüfungen

(22) Am 28. Juni 1995 führten Kommissionsbeamte und Vertreter der Wettbewerbsbehörden der betreffenden Mitgliedstaaten auf der Grundlage einer Entscheidung der Kommission vom 12. Juni 1995 gleichzeitig und unangekündigt Nachprüfungen bei folgenden Unternehmen oder Unternehmensvereinigungen durch:

- ABB IC Møller A/S, Fredericia, Dänemark,
- Dansk Rørindustri A/S, Fredericia, Dänemark,
- Løgstør Rør A/S, Løgstør, Dänemark,
- Tarco Energi A/S, Fredericia, Dänemark,
- European District Heating Pipe Manufacturers Association, Fredericia, Dänemark,
- Dipl.-Kfm. Walter Henss GmbH, Rosenheim, Deutschland,
- Dipl.-Kfm. Walter Henss Fernwärmerohrleitungsbau GmbH, Berlin, Deutschland,
- Pan-Isovit GmbH, Speyer, Deutschland,
- Isoplus Fernwärmetechnik GmbH, Hohenberg, Österreich,
- Oy KWH Pipe AB, Vaasa, Finnland.

Als Ergebnis der Nachprüfung gelangte der Kommission bei den meisten der überprüften Unternehmen umfangreiches schriftliches Beweismaterial zur Kenntnis, zu dem u.a. ausführliche Auf-

zeichnungen über Treffen, interne Schriftstücke, Arbeitsdokumente, Tabellen und Listen gehörten und das die von Powerpipe beanstandeten Sachverhalte bestätigte.

3. Auskunftsverlangen nach Artikel 11

(23) Am 13. März 1996 richtete die Kommission Auskunftsverlangen nach Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 an ABB IC Møller, Løgstør, Tarco, Starpipe, Pan-Isovit und vier einzelne Unternehmen des Henss/Isoplus-Konzerns. Die betreffenden Unternehmen wurden durch das Auskunftsverlangen aufgefordert, zusätzliche Informationen und ausführliche Erläuterungen zu den Unterlagen zu geben, die im Rahmen der im Vorjahr gemäß Artikel 14 Absatz 3 gemachten Nachprüfungen bei ihnen gefunden worden waren.

4. Die Reaktion der Unternehmen

(24) Nach dem Versand der Auskunftsverlangen nach Artikel 11 hat eine Reihe von Unternehmen ihre Beteiligung an schwerwiegenden Verstößen gegen Artikel 85 des Vertrages gegenüber der Kommission zugegeben und ihre Absicht mitgeteilt, bei der Untersuchung mitzuwirken und Angaben zu den Verstößen über das in den Auskunftsverlangen nach Artikel 11 geforderte Maß hinaus zu machen (die Auskunftsverlangen waren fast ausschließlich auf die bei dem jeweiligen Hersteller gefundenen Unterlagen beschränkt).

Die meisten beteiligten Unternehmen haben der Kommission anschließend aus freien Stücken Informationen und schriftliche Beweise übermittelt, die nicht nur die im Rahmen der Nachprüfung gefundenen Beweise bestätigten und erhärteten, sondern auch offenbarten, daß das Kartell bereits im November oder Dezember 1990 mit Marktaufteilungs- und Preisfestsetzungsvereinbarungen begonnen hatte und selbst nach den Nachprüfungen fast im gewohnten Umfang mindestens neun Monate lang weiter tätig war, wobei zusätzliche Vorsichtsmaßnahmen ergriffen wurden, um die Existenz des Kartells vor der Kommission zu verbergen (z.B. dadurch, daß Treffen außerhalb der Gemeinschaft durchgeführt wurden).

Nachdem die Unternehmen der Henss/Isoplus-Gruppe zuerst in Beantwortung der Auskunftsverlangen noch jede Kenntnis von oder Beteiligung

an Kartellverstößen gezeugnet bzw. eine Äußerung zu den einschlägigen Fragen verweigert hatten, gaben sie später eine Beteiligung in begrenztem Umfang (lediglich durch Isoplus) an einem Verstoß gegen Artikel 85 zu und legten überdies weitere Beweisunterlagen vor.

5. Die Mitteilung der Beschwerdepunkte

- (25) In ihrer Mitteilung der Beschwerdepunkte vom 20. März 1997 warf die Kommission den Adressaten vor, ab etwa November 1990 in Dänemark und anschließend auch — etwa ab Oktober 1991 — in Deutschland, seit Jahresende 1994 im gesamten Gemeinsamen Markt gegen Artikel 85 Absatz 1 verstoßen zu haben, indem sie sich an einem Geheimkartell beteiligt hätten, in dessen Rahmen sie schließlich den europäischen Markt und einzelne nationale Märkte untereinander aufgeteilt hätten. Als zu diesem Zweck verwendete Mittel nannte die Kommission ein Quotensystem, Preisabsprachen für Produkte und einzelne Projekte, die Zuteilung einzelner Projekte an bestimmte Produzenten und die Manipulation des Vergabeverfahrens mit dem Ziel, diesem Produzenten den Zuschlag zu sichern, und abgestimmte Maßnahmen zur Schädigung des Geschäfts von Powerpipe, um die Tätigkeit dieses Konkurrenten auf Schweden zu begrenzen oder ihn ganz aus dem Markt zu verdrängen und dadurch das Kartell vor Konkurrenz zu schützen.

In der Mitteilung wurde die Beteiligung der verschiedenen Produzenten an diesem Kartell auf folgende Zeiträume veranschlagt:

- ABB, Løgstør, Starpipe Tarco von November 1990 bis mindestens März oder April 1996;
- Pan-Isovit ab Dezember 1990 bis zum selben Zeitpunkt;
- Henss/Isoplus ab etwa Oktober 1991 bis zum selben Zeitpunkt;
- KWH ab etwa März 1995 bis zum selben Zeitpunkt;
- Brugg ab etwa August 1994 bis zum selben Zeitpunkt;
- Ke-Kelit und Sigma ab etwa Anfang oder Frühjahr 1995 bis zum selben Zeitpunkt.

Die Beteiligung von Brugg, Ke-Kelit und Sigma beschränkte sich auf ihre jeweiligen Inlandsmärkte betreffende Vereinbarungen.

6. Entgegnungen auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte

- (26) Die meisten Hersteller gaben in ihren Antworten eine Beteiligung an einem Verstoß gegen Artikel 85 zu, wandten aber (mit Ausnahme von ABB, das die wesentlichen Fakten und die Schlußfolgerungen der Kommission nicht bestritt) ein, daß die Dauer des Verstoßes und der Umfang ihrer Beteiligung geringer gewesen sei als von der Kommission vorgeworfen, und leugneten jegliche Beteiligung an Aktionen zur Schädigung oder Eliminierung von Powerpipe.

Løgstør und Tarco erklärten, daß es sich nicht um einen kontinuierlichen Verstoß gehandelt habe, sondern um zwei völlig getrennte Kartelle, von denen das erste auf Dänemark begrenzt gewesen sei und von etwa Ende 1990/Anfang 1991 bis in die ersten Monate des Jahres 1993 bestanden habe, das andere einen größeren Markt betreffende erst spät im Jahre 1994 entstanden sei.

Starpipe ging nicht ausdrücklich auf diesen Punkt ein, behauptete aber, insgesamt nur eine Nebenrolle bei den Versuchen von ABB und Løgstør gespielt zu haben, den Markt zu dominieren.

Obwohl die Kommission annahm, daß die Henss/Isoplus-Unternehmen eine unternehmerische Einheit bildeten, richtete sie die Mitteilung der Beschwerdepunkte an die Henss- und Isoplus-Unternehmen, da eine Konzernholding nicht zu erkennen war. Im Verfahren wurden Henss und Isoplus getrennt vertreten.

Isoplus, das nachdrücklich bestritt, mit den Henss-Unternehmen eine Gruppe zu bilden, hatte nach eigenen Bekundungen nicht vor Ende 1994/Anfang 1995 an Marktaufteilungsvereinbarungen partizipiert.

Die beiden Henss-Unternehmen räumten ein, daß ihr Eigentümer zwar seit 1991 gelegentlich an Gesprächen mit Herstellern zur Beendigung eines Preiskriegs teilgenommen habe, diese aber bis Ende 1994 zu keinem Ergebnis geführt hätten. Falls nach jenem Zeitpunkt ein Kartell bestanden habe, in dessen Rahmen der Haupteigentümer im Auftrag von Isoplus an Gesprächen teilgenommen hätte, könne von einem Verstoß der Henss-Unternehmen nicht die Rede sein, da sie lediglich Vertriebshändler von Isoplus seien und daher nicht Partei in einem „Herstellerkartell“ sein könnten. Ein etwaiger Verstoß gegen Artikel 85 sei alleine von Isoplus zu verantworten.

Auch Pan-Isovit bestand auf der Ansicht, daß es unabhängig von etwaigen Kontakten mit anderen Herstellern vor Ende 1994 nicht vor 1994/95 dem Kartell beigetreten sei.

- (27) KWH bestritt in der Sache nicht die Fakten, auf die die Kommission ihre Mitteilung der Beschwerdepunkte stützt, behauptete aber, von ABB zur Teilnahme am Kartell ab Mai 1995 (und nicht schon März) gezwungen worden zu sein und nur mitgewirkt zu haben, um systematische Repressalien der anderen Hersteller zu vermeiden.

Brugg gab eine eingeschränkte Teilnahme am Kartell zu (was in der Mitteilung der Beschwerdepunkte bereits uneingeschränkt anerkannt worden war), allerdings erst ab Dezember 1994 und nicht schon, wie angegeben, ab August; außerdem habe man mit der Teilnahme an den Treffen verhindern wollen, von den größeren Konkurrenten, vor allem ABB, aus dem Markt gedrängt zu werden.

Ke-Kelit spielte die eigene Rolle herunter und gab an, von den anderen Unternehmen vor vollendete Tatsachen gestellt worden zu sein und keine andere Alternative gehabt zu haben, als die ihm von den anderen zugeteilte Quote für Österreich anzunehmen.

Sigma (das eine Teilnahme am Kartell mit der Mitgliedschaft im EuHP gleichzusetzen scheint, dem das Unternehmen nicht beigetreten ist) antwortete, die Beteiligung an Treffen, in denen es um Italien ging, sei auf technische Fragen begrenzt gewesen, und in den seltenen Fällen, in denen wettbewerbswidrige Vereinbarungen zur Debatte gestanden hätten, habe das Unternehmen keine Einschränkungen seiner geschäftlichen Freiheit hingenommen.

Mit Blick auf die in den Beschwerdepunkten beschriebenen Maßnahmen zur Ausschaltung des Wettbewerbers Powerpipe leugnen sämtliche Hersteller außer ABB, denen eine Beteiligung vorgeworfen wurde (d.h. alle außer Ke-Kelit und Sigma), eine Teilnahme an oder Durchführung von solchen Maßnahmen. KWH erklärte, unter Druck gesetzt worden zu sein, sich am kollektiven Boykott von Powerpipe zu beteiligen, sich den Anweisungen des Kartells aber nicht gebeugt zu haben.

D. Die Verstöße im einzelnen

1. Markthintergrund

- (28) 1987 hatte Brown Boveri Company, Eigentümer des dänischen Herstellers IC Møller (später ABB

IC Møller A/S), unmittelbar vor der Fusion mit ASEA ein strategisches Programm zur Übernahme anderer Hersteller von Fernwärmerohren in Europa begonnen und u.a. Isolrohr (jetzt ABB Isolrohr) in Deutschland, Österreich und Ungarn sowie Ecopipe und Dyrotan in Skandinavien aufgekauft.

Zwar war Dänemark die „Heimatbasis“ der Fernwärmeindustrie, doch war Deutschland schon damals der größte Inlandsmarkt, der allerdings Ende der achtziger Jahre als reifer Markt mit geringen Aussichten auf neue Projekte außer der Instandhaltung und Sanierung vorhandener Fernwärmesysteme angesehen wurde.

Nach Aussage der Hersteller war für den damaligen Fernwärmemarkt generell ein starker Wettbewerb kennzeichnend, der zu sinkenden Preisniveaus führte.

ABB ist der Auffassung, daß ihm unfairerweise alle Kosten der Branchenumstrukturierung aufgebürdet werden sollten, während andere Hersteller als „Trittbrettfahrer“ davon profitierten (Antwort von ABB auf das Auskunftsverlangen, S. 14). Nach Meinung von ABB kam es in der zweiten Hälfte der achtziger Jahre zu umfangreichen Preissenkungen durch Hersteller, die ihren Anteil an einem Markt erhöhen wollten, der in absehbarer Zukunft keine wesentlichen Wachstumsperspektiven bot.

Laut ABB war die Umstrukturierung von größter Wichtigkeit, da zu viele kleine Hersteller mit der Produktion minderwertiger, nicht sehr haltbarer Rohre die Fernwärmetechnik ihrer wirtschaftlichen Grundlage zu berauben drohten und Systeme anboten, die die Qualitätsnormen von CEN nicht einhielten und zwar 10-20 % billiger waren, dafür aber auch nur 10 statt 20 Jahre hielten.

- (29) In Deutschland gründeten die deutschen, österreichischen und schweizerischen Hersteller den Bundesverband Fernwärmeleitungen (BFW), der nach eigener Aussage der einzige Verband von Unternehmen ohne Fertigungsstätten in Deutschland war, die die hohen Qualitätsanforderungen des deutschen Markts erfüllten. Unternehmen ohne

Fertigungsstätten in Deutschland war die Mitgliedschaft verschlossen. Die somit ausgeschlossenen dänischen Hersteller (darunter ABB IC Møller) waren jedoch auf eine größere Durchdringung des deutschen Markts aus: Laut Løgstør hat ABB den Druck allerdings nach seiner Übernahme von Isolrohr 1987 zurückgenommen, weil ABB jetzt selbst in Deutschland produzieren konnte (Antwort von Løgstør auf das Auskunftsverlangen, Stellungnahme II, S. 87).

Von ABB vorgelegte Preistabellen zeigen, daß der Marktpreis in Deutschland zwischen 1985 und 1990 relativ stabil blieb und trotz leichter Schwankungen am Ende dieses Zeitraums bei stagnierendem Marktvolumen auf dem gleichen Niveau lag wie zu Beginn.

Der dänische Markt allerdings wurde ausschließlich von den vier einheimischen Herstellern bedient und galt generell als Hochpreismarkt. Die Preisstabilität auf dem Inlandsmarkt verschaffte den einheimischen Produzenten eine solide Grundlage für Ausfuhren in Nachbarländern.

- (30) ABB organisierte 1988/1989 eine Reihe von Treffen mit Løgstør, Tarco und Starpipe, um eine „Lösung“ für die nach seiner Meinung bestehenden Probleme der Branche zu finden (Antwort von Løgstør auf das Auskunftsverlangen, Stellungnahme 1, S. 72; Stellungnahme II, S. 86-87).

Kurz nach diesen Gesprächen veränderte sich die Marktlage dramatisch. Die Öffnung der früheren Ostblockländer bewirkte 1989 einen wesentlichen Nachfrageanstieg: Der potentielle Markt für alle westeuropäischen Hersteller stieg von 2 500 Mio. DKK (315 Mio. ECU) im Jahr 1988 auf ein Volumen von 3 500-3 700 Mio. DKK (440-470 Mio. ECU) im Jahr 1991 an.

Alle Hersteller weiteten ihre Produktionskapazität aus, um die neue Nachfrage, insbesondere aus der früheren DDR, wo die Bundesregierung und die neuen Bundesländer den Ersatz unzureichender Infrastruktur finanzierten, befriedigen zu können. Zwar nahm das Volumen des deutschen Markts innerhalb nur eines Jahres um 20 % zu, die Preise stiegen jedoch nicht, und nach Aussage der Hersteller gingen sie 1991 sogar um 10 % gegenüber dem Vorjahr zurück.

ABB führt das anhaltend niedrige Preisniveau in Deutschland vor allem auf strukturelle Gründe zurück:

- i) die Konzentration der Investitionen des Bundes auf die ehemalige DDR;
- ii) den Umstand, daß das Wachstum in den neuen Ländern fast ausschließlich projektbezogen (also kein Ersatzteilgeschäft) war; die Abnehmer waren daher meist auftragsausführende Unternehmen (und nicht die lokalen Behörden), die den Preiswettbewerb unter den Herstellern förderten, um ihre eigenen Gewinnspannen zu vergrößern;
- iii) Lockvogelpreise, mit denen die Hersteller neue Kunden werben wollten.

Außerdem dürfte der Umstieg auf das Verfahren für öffentliche Bauaufträge bei den meisten Projekten den Wettbewerb unter den Herstellern verschärft haben.

2. Das dänische Kartell

a) *Quoten und Preisfestsetzung*

- (31) Schon am 30. Oktober 1989 (Anhang X 1 der Mitteilung der Beschwerdepunkte (*)) prüfte ABB mehrere Möglichkeiten, u.a. ein Angebot an Løgstør zur Begrenzung seiner Geschäftstätigkeit auf Dänemark, Deutschland, Finnland und Schweden oder einen „Friedensvertrag“ aller vier Hersteller für Dänemark mit einem Einfrieren der Marktanteile. Die ersten eindeutigen Marktaufteilungsvereinbarungen, von denen die Kommission Kenntnis hat, wurden aber erst 1991 wirksam.

Die vier dänischen Hersteller einigten sich Ende 1990 auf einem Treffen in Jütland auf die Grundsätze für eine allgemeine Zusammenarbeit auf dem Inlandsmarkt. Zu dieser Zeit waren die Einfuhren aus Deutschland äußerst gering. Sämtliche Teilnehmer an dem Treffen waren höhere Vertreter der Unternehmen ab der Geschäftsführebene

(*) In dieser Entscheidung sind Verweise auf numerierte Anhänge Verweise auf die Anhänge der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

(Antwort von ABB auf das Auskunftsverlangen, S. 49; Antwort von Løgstør auf das Auskunftsverlangen, Stellungnahme 1, S. 72; Stellungnahme von Tarco vom 26. April 1996, S. 2).

Eine der ersten Maßnahmen war die Koordinierung einer zweistufigen Preiserhöhung um insgesamt 10-12 % in Dänemark (mit unterschiedlichen Daten für jeden einzelnen Hersteller) und um zwischen 6 % und 10 % auf den Auslandsmärkten (Anhang 19).

In mehreren Folgetreffen wurden die Bedingungen der Vereinbarung, einschließlich eines Systems zur Zuteilung von Quoten und Kunden, ausgearbeitet. Hierzu kamen die Geschäftsführer (die sich den Beinamen „die Päpste“ gaben) am 16. Januar 1991 zusammen.

- (32) Auf diesem Treffen wurden Quoten für die nächsten beiden Jahre, d.h. für 1991 und 1992, erzielt; die Quoten wurden zwei Monate später am 4. März 1991 modifiziert, um den Anteil von ABB und Løgstør zu erhöhen.

Die vereinbarten Quoten lauteten dann wie folgt:

— ABB:	41 %,
— Løgstør:	27 %,
— Tarco:	18 %,
— Starpipe:	14 %.

Das Grundprinzip des Marktaufteilungssystems für Dänemark war der Respekt „bestehender Kundenbeziehungen“: Jeder Anbieter behielt seine bestehenden Kunden, und Kunden anderer Hersteller wurden nicht aggressiv umworben.

Das von den Geschäftsführern vereinbarte Quotensystem wurde von der nachgeordneten Gruppe der Verkaufsleiter (die „Verkaufsgruppe“ oder „Kontaktgruppe“), die sich (laut Tarco) einmal oder (laut ABB) sogar zweimal im Monat traf, angewandt und überwacht.

Die Geschäftsführer trafen sich etwa alle drei Monate, um Schwierigkeiten oder Streitfälle zu regeln.

b) Die Durchführung des Kartells

- (33) Ein im Ruhestand befindliches ehemaliges Vorstandsmitglied von IC Møller mit engen persönlichen Beziehungen zu ABB wurde als Berater eingestellt und sollte als „Kordinator“ des Kartells fungieren.

Für die Kontaktgruppe, die die Aufträge unter den Kartellmitgliedern verteilte, wurde eine Datenbank der Projekte und Kunden auf einem Laptop-Computer geführt. Wer den Auftrag erhalten sollte, wurde im voraus festgelegt. Bei jedem Projekt informierte der „Favorit“ (d.h. das Unternehmen, dem der Auftrag vom Kartell zugeteilt worden war) die anderen Beteiligten über den Preis, mit dem er das Angebot abzugeben beabsichtigte, und diese gaben dann Angebote mit einem höheren Preis ab, um den vom Kartell vorgesehenen Anbieter zu „schützen“.

Die Zuteilung der einzelnen Aufträge durch das Kartell orientierte sich in der Regel an den bestehenden Kundenbeziehungen. Da Dänemark ein reifer Markt war, bestanden die meisten Aufträge aus Direktlieferungen an eigene Kunden. Die 20-30 in Dänemark jährlich neu ausgeschriebenen Projekte (mit einem Wert von 500 000 bis 30 Mio. DKK) wurden zwischen den vier Herstellern so aufgeteilt, daß die vereinbarten Quoten eingehalten wurden.

Die Marktaufteilung wurde durch ein Ausgleichssystem gestützt. Die Wirtschaftsprüfer jedes Herstellers bestätigten den Gesamtumsatz mit Rohren in dem jeweiligen Jahr, und die Bestätigungen wurden zwischen den Kartellmitgliedern ausgetauscht.

- (34) Ende 1990 hatten sich die vier dänischen Hersteller auf eine Anhebung ihrer Inlands- und Ausführlistenpreise sowie über für jeden einzelnen Hersteller unterschiedliche Zeitpläne und Abstufungen dieser Erhöhung geeinigt (Randnummer 31).

Um die Durchführung der Absprachen zu erleichtern, tauschten die Hersteller ihre Preislisten aus. Am 23. Januar 1991 stellte ABB daraus ein Referenzdokument zusammen. Im März 1991 wurden dann die Rabatte auf die Listenpreise vereinbart. Die Absprachen wurden von den Verkaufsleitern umgesetzt, die ihre Mitarbeiter in den Verkaufs-

abteilungen schriftlich über die erlaubten Rabatte informierten. Die Einhaltung dieser Vereinbarung wurde durch gegenseitigen Austausch dieser internen Anweisungen gewährleistet (Tarco-Stellungnahme, S. 3).

Von Zeit zu Zeit wurden Preiserhöhungen vereinbart. Im Herbst 1991 diskutierten die vier dänischen Hersteller ihre jährliche Listenpreiserhöhung für Dänemark und das Ausland. Ab Oktober kamen die beiden deutschen Hersteller zu den regelmäßigen Treffen hinzu (Randnummer 41). Auf diese Weise wurde unter Einschluß von Pan-Isovit und Henss/Isoplus Einigung über eine Anhebung der Preise außerhalb Dänemarks um etwa 6-8 % mit Wirkung vom 1. Januar 1992 erzielt (ABB-Antwort auf das Auskunftsverlangen, S. 18f. Antwort von Løgstør auf die Beschwerdepunkte, S. 30f.).

- (35) Im ersten Jahr der dänischen Quotenregelung (1991) hielt ABB das Ziel ein, während Løgstør den beiden kleineren Herstellern erhebliche Marktanteile genommen hatte (Anhang 22). Die Unzufriedenheit letzterer hielt sich jedoch in Grenzen, da die Preise gestiegen waren und alle Hersteller einen erheblichen Erlöszuwachs verzeichnen konnten. Laut Tarco wurde in jedem Fall ein Ausgleich gezahlt.

Unumstritten ist, daß dieser Ausgleichsmechanismus Ende 1991 schon bestand (hierfür gibt es zahlreiche schriftliche Belege). Wie die Ausgleichszahlungen jedoch genau vorgenommen wurden, ist nicht klar. Laut Tarco (dem Hauptbegünstigten der Ausgleichszahlungen) stellte das Unternehmen, das die Zahlung empfangen hatte, Rechnungen über den fiktiven Verkauf von Rohren im entsprechenden Wert aus (Tarco-Stellungnahme, S. 4; Antwort auf das zweite Auskunftsverlangen, S. 1). Løgstør streitet diese Version nachdrücklich ab und gibt an, die Ausgleichsforderungen von Tarco in Höhe von etwa 4,5 Mio. DKK wären durch Berücksichtigung von Bestellungen von Kunststoffummantelungen und anderem Material von Løgstør bei Tarco sowie durch den Verzicht von Løgstør auf den eigenen Anteil an einem gemeinsamen Projekt in Island zugunsten von Tarco beglichen worden (Antwort von Løgstør auf das Auskunftsverlangen vom 26. August 1997).

Unabhängig von der genauen Funktion im Jahre 1991 wurde das Ausgleichssystem für 1992 geändert; statt Zahlungen sollte der überschüssige Marktanteil auf das Folgejahr überragen und Herstellern zugewiesen werden, die ihr Ziel nicht erreicht hatten.

- (36) Die im März 1991 für Dänemark vereinbarten Quoten sollten ursprünglich zwei Jahre lang gelten, 1991 und 1992. Sie wurden jedoch schon neun Monate später neu verhandelt.

In mehreren Treffen Ende 1991/Anfang 1992 wurden die Marktanteile für 1992 und 1993 zugewiesen.

Die neuen Marktanteile in Dänemark sollten wie folgt lauten:

— ABB:	41,5 %,
— Løgstør:	28,5 %,
— Tarco:	16 %,
— Starpipe:	14 %.

Es ist nicht klar, ob die 1992 erzielten Marktanteile den Vorgaben entsprachen (Løgstør gibt seinen Anteil mit nahe an 35 % an; in einem unternehmenseigenen Strategieplan 1994-1997 ist er jedoch mit 29,5 % angegeben; siehe Anhänge 24 und 49). 1993 wurde allerdings — zum Teil wegen der Einführung des kostengünstigeren Produktionsverfahrens trotz der Schwierigkeiten einer Genehmigung durch EuHP — mit einem Løgstør-Anteil deutlich über der Quote gerechnet.

Ende 1992/Anfang 1993 forderte Løgstør wegen seiner verbesserten Leistungen und seines größeren Potentials höhere Quoten (um nicht mehr verpflichtet zu sein, den anderen gegenüber Ausgleich zu leisten), woraufhin ABB 1,5 %-Punkte vom eigenen Anteil und einen Prozentpunkt vom Anteil der beiden kleineren Hersteller anbot, wogegen letztere protestierten.

- (37) Nach seinen Angaben (Antwort auf die Beschwerdepunkte, S. 22) hatte Løgstør bereits Ende 1992 angekündigt, daß es die Vereinbarung nicht aufrechterhalten wollte, sofern die vereinbarte Marktaufteilung nicht überprüft werde. Beschlossen wurde, daß die Marktanteile in Dänemark

1993 die gleichen sein sollten wie 1992 (Anhang 8 der ABB-Antwort auf das Auskunftsverlangen), und Løgstør verblieb — trotz seiner angeblichen Drohungen — im Kartell (behauptet allerdings, von ABB gezwungen worden zu sein, s. a.a.O., S. 24). Im März 1993 forderte Løgstør immer noch eine Erhöhung auf 34 %, während ABB ihm einen Bruch der Vereinbarung durch Praktizierung von „Dumpingpreisen“ in Dänemark vorwarf.

Die Beziehungen zwischen den dänischen Herstellern wurden bei Jahreswechsel 1992/93 noch durch weitere Faktoren kompliziert:

- die Forderung von ABB nach einer Beteiligung an Løgstør von bis zu 10 %,
- zunehmender Druck von Henss/Isoplus und Pan-Isovit, um einen Anteil auf dem dänischen Markt zu erhalten.

Unabhängig von etwaigen Meinungsverschiedenheiten gibt Løgstør selbst zu, daß die Koordination Anfang 1993 vor allem auf dem Respekt der traditionellen Lieferbeziehungen aufbaute (Antwort auf die Beschwerdepunkte, S. 23).

Die Kommission hat von Tarco eine ausführliche Aufstellung (Datum 25. März 1993) der Projekte des Jahres 1993 erhalten, mit den erfolgreichen Bietern und den Preisen bei den bereits vergebenen und den erwarteten Auftragnehmern und den Preisen für noch laufende oder bevorstehende Verfahren. Diese Daten wurden im Rahmen des unter Randnummer 33 geschilderten Vorgehens erhoben und beweisen, daß das Kartell immer noch funktionierte (Anhang 23).

Da die meisten Aufträge traditionell im Frühjahr vergeben werden, war die Mehrheit der Projekte für jenes Jahr bereits vergeben.

Die Kommission räumt ein, daß die Preise in der Tat bei neuen Aufträgen ab März/April 1993 gefallen seien. Es gibt auch Beispiele für die Nichteinhaltung des Prinzips „traditionelle Lieferbeziehungen“ im weiteren Verlauf des Jahres.

Es kam zu gegenseitigen Beschuldigungen: Løgstør beschuldigte ABB, die gesamte Lage herbeigeführt

zu haben, um die anderen Hersteller zu disziplinieren und zur Weiterführung des Kartells zu bewegen. ABB habe ihm gegenüber zugegeben, 50 Mio. DKK für einen Preiskrieg zur Ausschaltung Løgstørs zurückgelegt zu haben (Antwort von Løgstør auf die Beschwerdepunkte, S. 22-24, 32, 40, 42). ABB wies jedoch Løgstør die Schuld zu, weil Løgstør eine höhere Quote gefordert hatte; diese Ansicht wurde anscheinend von Henss geteilt, das glaubte, Løgstør habe ABB durch Unterbieten einen größeren traditionellen Abnehmer weggenommen, damit ABB Marktanteile zugunsten von Løgstør aufgeben (Protokoll einer Beiratssitzung vom 3. Februar 1994, das im Schriftverkehr zum Auskunftsverlangen enthalten ist).

Unabhängig davon, welche der beiden Versionen zutrifft, war der Preisrückgang in Dänemark eindeutig eine Folge von Machtkämpfen innerhalb des Kartells und nicht seiner Auflösung. Gleichzeitig arbeiteten ABB und Løgstør nämlich an einer Gesamtlösung, und es wurden Vereinbarungen über Deutschland geschlossen (Randnummer 49-51). Die Lösung der Meinungsverschiedenheiten betreffend den dänischen Markt wurde mit einem Arrangement für Deutschland verknüpft; es handelt sich um einen einheitlichen Prozeß (Antwort von ABB auf das Auskunftsverlangen, S. 59).

3. Ausweitung auf andere Märkte

- (38) Die Zusammenarbeit der dänischen Hersteller war nicht auf den Inlandsmarkt begrenzt: Die erste untereinander abgestimmte Preiserhöhung galt auch — mit Wirkung vom 1. Januar 1991 — für Ausfuhren. In Deutschland hoben ABB die Preise um 7 %, Tarco und Løgstør um 10 % und Starpipe um 6 % ab 1. Dezember 1990 an (Anhang 19).

Zur gleichen Zeit (Ende 1990 — Anfang 1991), zu der die vier dänischen Hersteller ihre geheimen Vereinbarungen zur Kontrolle des dänischen Markts aushandelten, gab es bereits Bemühungen, die Zusammenarbeit bei der Marktaufteilung auf andere Märkte auszudehnen und die deutschen Hersteller einzubeziehen.

Diese Versuche waren zu Beginn noch sehr unregelmäßig. ABB — das Isolrohr 1987 übernommen hatte und somit sowohl in Deutschland als auch in Dänemark vertreten war — führte ab Dezember 1990 Gespräche mit Pan-Isovit über die Bil-

dung einer „informellen strategischen Allianz“ (Anhänge 30 und 31, Antwort von ABB auf das Auskunftsverlangen, S. 7-9). Die beiden Hersteller belieferten damals zusammen den größten Teil des deutschen Marktes. Isoplus hatte erst kurz zuvor die österreichische Fabrik von Isolrohr aufgekauft und bereitete sich erst darauf vor, mit Henss als Vertriebshändler auf dem deutschen Markt ein ernsthafter Konkurrent zu werden.

Zum damaligen Zeitpunkt ging es keineswegs um eine förmliche Allianz zwischen allen vier dänischen Herstellern und Pan-Isovit. Pan-Isovit sah in Løgstør, Tarco und Starpipe lediglich „Piraten“, die durch Niedrigpreise Marktanteile in Deutschland erobern wollten. ABB als Eigentümer von Isolrohr in Deutschland war sein natürlicher Partner. Die Abstimmung mit beiden Seiten lag zweifelsohne im strategischen Interesse von ABB.

Außer der technischen Zusammenarbeit deckten die Gespräche auch den Rahmen für eine Aufteilung des Markts zwischen den beiden größten Herstellern in Deutschland ab. Die Vorstellungen gingen dahin, die Kundenbezirke aufzuteilen und bestehende Marktanteile zu erhalten.

- (39) Es wurde die Einrichtung einer Struktur vereinbart, die die Bildung einer „Aufsichtsgruppe“ und einer „Strategiegruppe“ umfaßte, durch die die Aktivitäten der beiden Hersteller koordiniert und ihre gemeinsame Beherrschung des deutschen Markts sichergestellt werden sollten.

Außerdem machte Pan-Isovit seine Unterstützung für die von ABB mit den anderen dänischen Herstellern vereinbarte, auch für Deutschland geltende Ausführpreiserhöhung von 6-8 % deutlich.

Laut ABB hatte Pan-Isovit anschließend jedoch Vorbehalte hinsichtlich der vorgeschlagenen technischen Kooperation, und nachdem Pan-Isovit auch eine angebotene EuHP-Mitgliedschaft⁽⁶⁾ ausgeschlagen hatte, kamen die zweiseitigen Gespräche über eine Marktkooperation im April 1991 zum Erliegen.

- (40) Die Solidarität der dänischen Hersteller erstreckte sich auch auf Italien. Bereits im März 1991 beschwerte sich Tarco, daß sich u.a. ABB IC Møller und Løgstør nicht an die Preisvereinbarungen betreffend den italienischen Markt gehalten hätten (ABB hatte die Preiserhöhung von 6 % lediglich im 2. Halbjahr vorgenommen, Løgstør hatte seine Listenpreise angehoben, gleichzeitig aber Rabatte gewährt, die die Preise auf dem Niveau von 1990 hielten; Anhang 33).

Das Große Turiner Projekt, das von der Branche als „Flaggschiff“ für den Markt angesehen wurde, war Gegenstand einer Vereinbarung vom Oktober 1991 nach Art „einer für alle — alle für einen“, wonach der erfolgreiche Bieter die anderen in bestimmten vereinbarten Ausmaßen beteiligen sollte (diese Vereinbarung kam jedoch nicht zum Tragen, da ein unabhängiges drittes Unternehmen das günstigste Angebot eingereicht und den Zuschlag erhalten hatte; Antwort auf das Auskunftsverlangen, S. 53-55, Anhang 32).

Pan-Isovit war auch an Diskussionen mit seinen dänischen Wettbewerbern über eine Aufteilung des Turiner Projekts im Juli 1991 beteiligt. Es gibt Hinweise darauf, daß der Gegenseitigkeitsgrundsatz schon damals kennzeichnend für den Markt war. ABB soll anderen Teilnehmern auf einem Treffen berichtet haben, Løgstør habe das Turiner Projekt IC Møller gegen andere internationale Kompensationen überlassen (Zusätzliche Unterlagen, Nrn. 1-4).

- (41) Im Oktober 1991 wurde die Zusammenarbeit der dänischen Hersteller auf einer förmlicheren Grundlage auf den deutschen Markt ausgedehnt. Ab Oktober 1991 schlossen sich die beiden deutschen Hersteller Pan-Isovit und Henss/Isoplus (inzwischen in Deutschland etabliert) den dänischen Herstellern bei der Zusammenarbeit an. Seit diesem Zeitpunkt wurden regelmäßige Treffen mit allen sechs wesentlichen Anbietern auf dem deutschen Markt mit dem Ziel durchgeführt, das niedrige Preisniveau anzuheben (Antwort von ABB auf das Auskunftsverlangen, S. 31 und 51).
- (42) Treffen auf der Geschäftsführeerebene (oder gleichwertigem Niveau) wurden (mindestens) an folgenden Terminen abgehalten:

- 9. (oder 10.) Oktober 1991,
- 10. Dezember 1991,

⁽⁶⁾ EuHP wurde am 29. April 1991 gegründet und veranstaltete sein Gründungstreffen in Billund, Dänemark. Während Pan-Isovit eine Mitgliedschaft ausgeschlagen hatte, wurde Isoplus (zum großen Unmut des Unternehmens) nicht eingeladen.

– 19. Februar 1992,

– 6. März 1992,

– 1. April 1992,

– 30. Juni 1992,

– 11. August 1992,

– 11. November 1992,

– 20. April 1993,

– 30. Juni 1993,

– 18. (oder 19.) August 1993,

– 8. (oder 9.) September 1993.

dänischen Hersteller hatten sich erst am Vortag darauf verständigt, daß die Geschäftsführer die Lage in Deutschland und anderen Exportmärkten behandeln sollten; siehe die Antwort von ABB auf das Auskunftsverlangen, S. 51.)

Die Preisvereinbarung wurde auf einem Folgetreffen in Hamburg am 10. Dezember 1991 bestätigt, bei dem die Parteien zudem folgende Punkte bezüglich des deutschen Markts vereinbarten:

– Alle Hersteller sollten eine sofortige Preiserhöhung um 6 % vornehmen;

– zwischen den Beteiligten sollte ein „heißer Draht“ eingerichtet werden;

– Folgetreffen sollten monatlich stattfinden;

– bis zum 13. Januar 1992 sollte eine Mindestpreisliste ausgearbeitet werden.

- (43) Zwischen den beiden nationalen Gruppen herrschten offensichtlich Spannungen: Henss/Isoplus warf den dänischen Herstellern vor, die durch das Kartell in ihrem Heimatmarkt ermöglichten Gewinne für einen Preiskrieg zu nutzen, um Marktanteile in Deutschland auf Kosten von Henss/Isoplus zu erobern.

Die Zusammenarbeit der Hersteller außerhalb Dänemarks erreichte zum damaligen Zeitpunkt noch nicht jene Intensität, die sie drei Jahre später auszeichnen sollte. Die Beteiligten verfolgten bei ihrem Streben nach Ausschaltung der Marktkräfte unterschiedliche Ziele; ABB wollte einen umfassenden Plan zur strategischen Kontrolle des Marktes verwirklichen, während die aggressive Preispolitik von Tarco in Deutschland die deutschen Hersteller zum Eindringen auf den dänischen Markt veranlaßt hatte, sehr zum Ärgernis von Løgstør und Starpipe. Die deutschen Unternehmen waren eindeutig darauf aus, mit einer Marktanteilsvereinbarung ihre Position gegen die dänischen Hersteller zu schützen.

ABB hielt den Preiskampf der Hersteller untereinander angesichts des schnell expandierenden Marktes für absurd und hielt Maßnahmen auf höchster Ebene für unabdingbar (Anhang 35).

- (44) ABB drängte daher zu einer Preisvereinbarung bezüglich Deutschlands, mit der Tarco zurückgedrängt und ABB höhere Preise gegenüber seinen Vertriebshändlern ermöglicht werden sollten. Bei einem Treffen aller sechs Hersteller in Frankfurt am 9. oder 10. Oktober 1991 wurde eine Erhöhung der Listenpreise um 6 % beschlossen. (Die

Laut ABB erörterten die Teilnehmer auch eine Änderung der Marktanteile (Anhang 36; Antwort von ABB auf das Auskunftsverlangen, S. 18-19).

- (45) Im Folgejahr wurden regelmäßig Treffen auf höchster Ebene abgehalten, um „Fragen von gemeinsamem Interesse zu diskutieren“ (Formulierung auf den Einladungen) (7).

Der Koordinator des dänischen Kartells fungierte auch als „ehrlicher Makler“ für die deutsche Gruppe und hatte die Aufgabe, die Treffen einzuberufen und Vereinbarungen über Preiserhöhungen zu erleichtern.

Es mag auch zu Treffen auf niedrigerer Ebene bezüglich Deutschlands gekommen sein, aber dazu liegen keine Einzelheiten vor (Randnummer 69).

Wie zuvor vereinbart, wurde von einem ABB-IC Møller-Mitarbeiter eine Preisliste aufgrund von Angaben von Henss sowie der Preisliste „K3“ für 1992 erstellt (Løgstør nennt ABB und Henss als treibende Kräfte in der deutschen Gruppe; Antwort auf das Auskunftsverlangen, S. 28). Beab-

(7) Laut Løgstør gab es nicht nur über Deutschland Gespräche, sondern auch über die Niederlande, Österreich und Schweden, aber abgesehen davon, daß der Teilnehmerkreis der gleiche war, sind keine weiteren Einzelheiten erhältlich. Zum damaligen Zeitpunkt waren Österreich und Schweden keine Mitgliedstaaten.

sichtigt war, das Preisniveau insgesamt durch Vorgabe einzelner Leitpreise anzuheben. Die Liste sollte spätestens zum 10. April 1992 verbreitet werden.

- (46) Eine endgültige Vereinbarung über Marktanteile war damals anscheinend noch nicht erreicht, und so fanden komplexe Verhandlungen über die Aufteilung des deutschen Marktes zwischen den beiden nationalen Gruppen statt. Die Kommission stieß bei ihren Nachprüfungen auf handschriftliche Notizen von Tarco und Starpipe zu einigen dieser Treffen (Anhänge 37, 44, 45).

Die Hersteller beschlossen damals tatsächlich einen Austausch von Einzelheiten über Marktanteile (Randnummer 44), wie aus einer Starpipe-Notiz von einem früheren Treffen hervorgeht (Anhang 37). Neben dem Namen des jeweiligen Teilnehmers wurden unter der Überschrift „Vorher“ (Tidligere) der Umsatz und der dementsprechende Marktanteil und unter der Überschrift „Neu“ (Ny) ein anderer Prozentsatz aufgeführt. Es dürfte sich um 1991 handeln; nicht sicher ist jedoch, ob die „neuen“ Zahlen konkrete Zielvorgaben oder reine Schätzungen sind. Die deutschen Hersteller wollten angeblich einen Absatz von 130 Mio. DEM (Henss bezifferte den Gesamtmarkt auf 180 Mio. DEM) und einen Preisanstieg von 15 %.

Auf einem späteren Treffen im November 1992 in Brüssel wurde eine Absatz- und Marktanteilstabelle für Deutschland für dieses Jahr erstellt, vermutlich in Vorbereitung einer Quotenvereinbarung (Anhang 44). Die dänischen Hersteller Løgstør, Tarco und Starpipe verlangten 40 % des deutschen Marktes für sich.

Løgstør gibt an, daß die Hersteller 1991 und 1992 trotz des gegenseitigen Mißtrauens um eine Übertragung eines dänischen Modells auf andere Länder (auch Deutschland) bemüht gewesen seien (Stellungnahme I, S. 73).

Die Aufteilung der Marktanteile beruhte auf den Marktanteilen der Hersteller in den beiden Vorjahren und dem potentiellen Marktanteil, den ein

Unternehmen aus eigener Kraft erringen könnte (Løgstør fügt hinzu, daß die deutschen Hersteller mit dieser Aufteilungsmethode nicht einverstanden gewesen und die Bemühungen fehlgeschlagen seien).

Zu Beginn des Jahres 1993 waren die großen Hersteller um eine Gesamtlösung für die Branche bemüht, und ABB brachte bereits eine „europäische Lösung“ ins Gespräch, die Dänemark, Schweden, Finnland, Deutschland, Österreich, die Niederlande, Frankreich und Italien (als „alter westeuropäischer Fernwärmemarkt“ bezeichnet) umfassen sollte und nach der ABB 42 % und Løgstør 25 % des gesamten westeuropäischen Markts zugeteilt bekämen. Mit einem Anteil von insgesamt 67 % hätten diese beiden Produzenten den gesamten Markt wirksam kontrolliert.

ABB glaubte, seine eigene Lage durch eine Beteiligung an Løgstør in Höhe von 10 % konsolidieren zu können, und bot Løgstør im Gegenzug eine höhere Quotenzuteilung im Rahmen des Kartells an. Diese Idee wurde jedoch nie konkretisiert.

- (47) Die beiden wichtigsten Märkte — Deutschland und Dänemark — waren zu jenem Zeitpunkt regelmäßig Gesprächsgegenstand des Forums (ABB-Antwort auf das Auskunftsverlangen, S. 58f.).

Løgstør bezeichnete die Taktik, mit der ABB Vereinbarungen zu erreichen trachtete, als Taktik von „Zuckerbrot und Peitsche“ — verlockende Zusagen gepaart mit Drohungen, falls die Vorschläge nicht akzeptiert wurden (Antwort von Løgstør auf die Beschwerdepunkte, S. 37).

Die Kommission räumt ein, daß trotz der erzielten Vereinbarung zur Anhebung der Preise mit Wirkung vom 1. Januar 1992 über den größten Teil des in Rede stehenden Zeitraums hinweg das Preisniveau in Deutschland niedrig blieb, da jeder Hersteller einen höheren Marktanteil anstrebte.

Die deutschen Hersteller hatten zu erreichen versucht, daß die dänischen Anbieter in Deutschland zu den gleichen Preisen verkauften, die sie im Inland erzielen konnten. Die dänischen Hersteller hatten Anfang 1993 von Isoplus die Zusage erhalten wollen, dem dänischen Markt fernzubleiben,

wofür Tarco und Starpipe ihre Versuche, in den österreichischen Markt einzudringen, aufgegeben bzw. eingestellt hätten.

- (48) ABB spielte auch weiterhin die führende Rolle. Das Unternehmen wollte über das Kartell und eine strategische Allianz mit mindestens einem Wettbewerber seine Position als Marktführer festigen. Neben der Forderung nach einer Beteiligung an Løgstør (in Verbindung mit dem Angebot einer höheren Quote) versuchte ABB über seine Vertriebshändler, allerdings ohne Erfolg, Isoplus aufzukaufen, und warnte anschließend das Unternehmen vor einem Eindringen in den dänischen Markt (Isoplus-Stellungnahme vom 10. Oktober 1996, S. 23).

Mitte 1993 verloren Pan-Isovit und Isoplus ihre Geduld und beschlossen ein Eindringen in den dänischen Markt, um ein stärkeres Druckmittel für die Verhandlungen zur Verfügung zu haben. Die beiden Unternehmen behaupten, daß diese Offensive beweise, daß es kein Kartell gegeben habe; allerdings steht außer Zweifel, daß es sich hierbei um eine Verhandlungsstrategie handelte, mit der die dänischen Produzenten veranlaßt werden sollten, ihre Preise in Deutschland zu erhöhen.

Der Henss/Isoplus-Plan für Dänemark sah demnach vor, einzelne Aufträge nur durch Vereinbarung mit ABB oder Løgstør zu erhalten; damit wollte man eine „gewisse Solidarität mit ABB“ beweisen, dabei aber auf Løgstør warten (Protokoll einer Isoplus-Beiratssitzung, Randnummer 37).

- (49) Trotz ihrer Meinungsverschiedenheiten und ihrer robusten Verhandlungsmethoden waren die sechs Hersteller immer noch bestrebt, ihre Differenzen zu lösen und eine Einigung zu erzielen.

Vertreter aller maßgebenden Hersteller trafen sich am 20. April 1993 erneut in Hamburg, um bei der gemeinsamen Preisliste voranzukommen und eine gemeinsame Preiserhöhung für Deutschland zu vereinbaren (Antwort von ABB auf das Auskunftsverlangen S. 32-33). Løgstør hatte dieses Treffen in seiner Eigenschaft als Vorsitzender der dänischen Herstellervereinigung einberufen.

Laut ABB war der Løgstør-Vertreter jedoch augenscheinlich verhindert, was auch Løgstør in seiner Antwort auf die Beschwerdepunkte (S. 35) behauptet. Aus seiner früheren Antwort auf das

Auskunftsverlangen geht jedoch hervor, daß sein Verkaufsleiter an jenem Tag an einem „europäischen Treffen“ teilnahm.

Am Tag vor dem Treffen hatte Tarco an die übrigen dänischen Hersteller Tabellen (Anhang 49) mit Umsätzen und Marktanteilen aller Anbieter (einschließlich der deutschen Hersteller) in den einzelnen nationalen Märkten im Jahr 1992 verteilt. Die Angaben hatte Tarco auf einem früheren Treffen von den Verkaufsleitern erhalten. Nach eigenen Angaben (Antwort auf das erste Auskunftsverlangen, S. 8) sollte die Tabelle bei der Berechnung des gesamteuropäischen Marktes (vermutlich für 1993) helfen; der Zusammenhang mit Plänen zur Marktaufteilung ist nicht zu bestreiten.

An 30. Juni 1993 fand ein Treffen in Kopenhagen statt, an dem wie üblich die Geschäftsführer von ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe, Isoplus und Pan-Isovit teilnahmen und bei dem wiederum die Vereinbarungen zur Aufteilung des deutschen Markts, einschließlich der Aufteilung im Verhältnis 60:40, behandelt wurden. Nach der nur wenige Tage später datierten ABB-Aufzeichnung (Anhang 48) war die Aufteilung „so gut wie vereinbart“. Løgstør gibt allerdings an, diese Lösung wäre für die deutschen Hersteller unannehmbar gewesen. Die sechs Hersteller einigten sich schließlich darauf, eine unabhängige Buchprüfung hinsichtlich der 1992 getätigten Verkäufe in Auftrag zu geben, die als Grundlage für eine endgültige Vereinbarung über Marktanteile in Deutschland dienen sollte.

Die Ausweitung der Gespräche von Versuchen der Bildung einer gemeinsamen Preisliste hin auf einen „strukturierten Versuch der Marktaufteilung“ ab Juni 1993 erwuchs aus der Einsicht, daß die Versuche einer Preisanhebung immer zum Scheitern verurteilt sein würden, wenn sie nicht von einer Marktaufteilungs- oder Quotenvereinbarung flankiert würden (Antwort von ABB auf das Auskunftsverlangen, S. 35).

In der vorbereitenden Note von ABB für ein Treffen seiner Geschäftsführer mit denen von Løgstør in Zürich am 5./6. Juli 1993 wird mit einiger Zuversicht eine baldige europäische Gesamtlösung in Aussicht gestellt (Anhang 48).

- (50) Im Rahmen dieses Vorgehens versprach Løgstør der Muttergesellschaft von Pan-Isovit in einem Treffen am 18. August 1993 (Anhang 52), daß Løgstør zusammen mit ABB Tarco in Dänemark und Deutschland „unter Kontrolle“ bringen würde. (Es hieß, daß Løgstør grundsätzlich an einer Preisabsprache interessiert wäre, sofern Løgstør den richtigen Marktanteil erhalte.)

Nach der Buchprüfung (die von der Prüfungsgesellschaft Revi-Suisse vorgenommen wurde), bei der die Umsatzzahlen für 1992 (Anhang 53) ermittelt wurden, trafen sich die Hersteller am 18. (19.) August 1993 in Zürich und einigten sich in folgenden Punkten:

- Die 1992 in Deutschland erzielten Marktanteile sollten 1994 mit leichten Anpassungen beibehalten werden.
- Es sollte eine einheitliche Preisliste erstellt werden.
- Pan-Isovit sollte einen Plan für Sanktionen beim Abweichen von vereinbarten Quoten erarbeiten (Antwort von ABB auf das Auskunftsverlangen, S. 34-35).

- (51) Die „Ziele“ für den deutschen Markt 1994 lauten:

- Pan-Isovit: 26 %,
- ABB: 25 %,
- Tarco: 17 %,
- Henss/Isoplus: 16 %,
- Løgstør: 12 %,
- Starpipe: 4 %.

Damit wurde den drei dänischen Herstellern im Endeffekt jene Quote von 33 % zugeteilt, die der Koordinator des Kartells schon früher vorgeschlagen hatte.

Tarco hatte angeblich „Vorbehalte“, da es eine um einen Prozentpunkt höhere Quote angestrebt hatte.

Weitere Treffen zum Quotensystem, einschließlich Gesprächen über ein System zur Bestrafung der Hersteller, die ihre Quote übersteigen, fanden am 8. oder 9. September 1993 in Kopenhagen und Frankfurt statt.

Scheinbar wurde ein allgemeiner Konsens gefunden. Der Anteil von Tarco wurde auf 17,7 % erhöht (Anhang 7 der Antwort von Løgstør auf die Beschwerdepunkte) und ein System von Sanktionen eingeführt, das Løgstør auf eine Initiative von ABB „mit vehementer Unterstützung von Henss“ zurückführt.

Nach diesem Plan, der ab dem 15. September 1993 wirksam werden sollte, sollten alle Hersteller monatlich berichten und ihre Erlöse alle drei Monate von dem schweizerischen Unternehmen prüfen lassen, das schon die frühere Rechnungsprüfung vorgenommen hatte. Geldbußen für ein Überschreiten der Quote sollten auf das Schweizer Bankkonto eines neuen Wirtschaftsverbandes überwiesen werden, der vorgeblich zur Förderung der Fernwärmetechnik gegründet werden sollte.

Die einheitliche Preisliste sollte als Zielvorgabe für eine schrittweise Erhöhung des allgemeinen Preisniveaus um 25 % innerhalb von sechs Monaten dienen.

- (52) Geplant war, diese Vereinbarung schriftlich niederzulegen und zu unterzeichnen, aber dazu ist es augenscheinlich nie gekommen. Løgstør gibt an, eine Unterschrift verweigert zu haben, weil es eine Vereinbarung über Deutschland nie gewollt habe, aber diese Aussage würde nicht erklären, warum Løgstør willentlich an der Rechnungsprüfung durch die schweizerischen Buchprüfer teilgenommen hat, und steht im Widerspruch zu der Einschätzung von Pan-Isovit, daß Løgstør am Quotensystem interessiert gewesen sei (Anhang 52).

Die übrigen Hersteller waren nicht gewillt, eine weitere Zusammenarbeit lediglich auf mündliche Verabredungen zu stützen.

Løgstør wurde nach eigenen Angaben auf einem Treffen in Dänemark am 29. September 1993 von ABB zu einer Unterschrift unter die Geldbußenvereinbarung gedrängt; ABB, Henss/Isoplus und Pan-Isovit hätten hierin eine Voraussetzung für die Zusammenarbeit in Deutschland gesehen.

Løgstør gibt an, die Verweigerung der Unterschrift habe eine heftige negative und persönliche Reaktion von ABB zur Folge gehabt. Während eines Treffens hochrangiger Vertreter der Unternehmen in Kopenhagen — das Løgstør auf den 2. Dezember datiert — kritisierte der für Verkehr zuständige Executive Vice-President von ABB Zürich (dessen aktive Rolle beim Zustandekommen des Kartells vielfach belegt ist) angeblich die Führungsmitglieder von Løgstør in heftigen Worten wegen ihrer mangelnden Zusammenarbeit (Antwort von Løgstør auf die Beschwerdepunkte,

S. 39). ABB hat diese Darstellung von Løgstør nicht bestritten.

Zwar nahm das Marktvolumen weiterhin zu, insbesondere in Deutschland, doch brach nach Aussage der Hersteller wieder ein „Preiskrieg“ aus. Das Preisniveau auf den großen Märkten ging in der Tat binnen weniger Monate um 20 % zurück. ABB gibt an, daß es einen „Vertrauensschwund“ gab, der die Versuche einer umfassenden Regelung des deutschen Marktes zum Erliegen brachte. Die Hersteller trafen sich trotzdem weiterhin, auch wenn die mehrseitigen Treffen durch zwei- und dreiseitige Kontakte abgelöst wurden. Es ist sehr wahrscheinlich, daß diese Treffen hauptsächlich Bemühungen von ABB zum Gegenstand hatten, eine neue Vereinbarung zur Wiederherstellung der „Ordnung“ auf dem Markt zustande zu bringen.

Am 21. Dezember 1993 bereits verabredete der Vorsitzende von Løgstør eine Zusammenkunft mit ABB und dem Koordinator des Kartells für den 28. Januar 1994 (Anhang X1); die in Beantwortung des Auskunftsverlangens vorgelegte Liste der Kontakte von Løgstør mit Wettbewerbern weist aus, daß dieses Treffen stattfand.

Weitere bilaterale Treffen fanden statt von ABB und Løgstør (23. Februar und 11. März 1994), Løgstør und Tarco (8. Januar und 19. März 1994) sowie Tarco und Pan-Isovit (22. Februar 1994). ABB hat sich nach einigen Angaben auch mehrmals mit Vertretern von Pan-Isovit, Tarco und Henss getroffen (Antwort von ABB auf das Auskunftsverlangen, S. 44). Abgesehen von der Behauptung Løgstørs, Tarco habe (erfolglos) von Løgstør eine Kompensation in Höhe von 16 Mio. DKK (seinem Defizit für 1993) als Voraussetzung für „Friedensverhandlungen“ (Antwort auf die Beschwerdepunkte, S. 25) gefordert, sind aber keine Einzelheiten erhältlich.

4. Das europaweite Kartell ab 1994

a) Erste Kontakte

(53) Die Treffen aller sechs Hersteller wurden mit der Teilnahme der Geschäftsführer und Verkaufsleiter am 7. März, 15. April und 3. Mai 1994 wieder aufgenommen.

ABB erklärt die Ereignisse damit, daß der „Preiskrieg“ von Ende 1993 — Anfang 1994 zu solch hohen Verlusten für fast alle Hersteller von Fernwärmerohren geführt hätte, daß die kleineren Hersteller gezwungen gewesen seien, sich um Konzertationen zur Wiederherstellung des vorherigen Preisniveaus zu bemühen (Antwort von ABB auf das Auskunftsverlangen, S. 62).

Nach Løgstørs Schilderung hatten die Hersteller „das ganze Jahr 1993 über versucht, in eine Position zu gelangen, in der sie eine neue Lage wie die zuvor in Dänemark herrschende angehen konnten. . . . Verschiedene Vereinbarungen wurden getroffen, aber nie umgesetzt, weil das Hauptprinzip war, daß diejenigen, die sich nicht äußerten, abweichender Meinung waren“. Im Laufe des Jahres 1994 wechselten die Geschäftsführer bei vielen Herstellern, und es herrschte ein neues Klima. „ABB hat große Anstrengungen in dieses Projekt gesteckt, und alle dänischen Hersteller unterstützen den Versuch“ (Antwort von Løgstør auf das Auskunftsverlangen, Stellungnahme I, S. 74; siehe auch Anhang 55).

(54) In den Zusammenkünften vom März und April wurde über Preiserhöhungen diskutiert, anscheinend jedoch ohne Ergebnis. (Ein Schreiben von Løgstør an Ke-Kelit vom 17. März 1994 enthält einen Verweis auf Treffen mit Kollegen, um die Preissituation zu erörtern, wenn auch eine Lösung innerhalb der nächsten Monate nicht optimistisch beurteilt wurde.) Nach dem Treffen auf der Hannover-Messe vom 3. Mai 1994 jedoch, an dem ABB, Henss, Pan-Isovit und Løgstør teilnahmen, wurde eine Preisliste erarbeitet, die als Grundlage für alle Verkäufe auf dem deutschen Markt dienen sollte (siehe Anhang 56 und die Antwort von ABB auf das Auskunftsverlangen, S. 42-43).

Es scheint, daß die gemeinsame Preisliste sofort zur Koordinierung von Angeboten für einzelne Projekte genutzt wurde, auch wenn ihre Verwendung problematisch war. In der Einladung vom 10. Juni 1994 zu einem Treffen der Geschäftsführer am 18. August 1994 wird auf die „Liste vom 9. Mai“ Bezug genommen und gesagt, daß es bei Angebotsvergleichen zu „erheblichen Konfrontationen und Interpretationsunterschieden“ gekommen ist, weshalb der Kartellkoordinator der Einladung eine überarbeitete und erweiterte Liste beifügte (Anhang 56).

- (55) Obwohl Henss und Isoplus in ihren Antworten auf das Auskunftsverlangen der Kommission ursprünglich jede Kenntnis von dieser Preisliste leugneten, hat Henss später angegeben, sie sei von anderen Herstellern verteilt worden und Teil eines Plans gewesen, Isoplus aus Dänemark herauszudrängen. Allerdings wurde nicht erklärt, wie das erreicht werden sollte.

Tarco gibt an, daß in Wirklichkeit Henss diese Liste erstellt habe, vermutlich in Zusammenarbeit mit dem Berater von ABB, der als Koordinator des Kartells fungiert hatte (Antwort auf das Auskunftsverlangen, S. 8f.).

Løgstør sieht ebenfalls Henss und den Kartell-Koordinator als Urheber der Liste an (Antwort auf die Beschwerdepunkte, S. 41f.). Ihre Angaben über die Herkunft der Preisliste wurden durch andere Unterlagen bestätigt, vor allem durch das Fax des Executive Vice-President von ABB, der dem Bereich Verkehr in Zürich vorstand (Randnummern 10, 24, 52), an den neu ernannten Geschäftsführer von ABB IC Møller vom 28. Juni 1994, in dem diese Anweisungen an den Kartellkoordinator unterstützt wurden. Er (der Executive Vice-President aus Zürich) habe den Koordinator und Henss telefonisch angehalten, diese Anweisungen zu befolgen. [Der Koordinator] habe entgegnet, er hätte die Botschaft nun eindeutig verstanden und werde für August eine Zusammenkunft in Deutschland anberaumen (Anhang X9).

- (56) Der neue Geschäftsführer von ABB IC Müller (der dem erwähnten stellvertretenden Vorsitzenden berichtete) sah es als seine erste Priorität an, den Fernwärmemarkt in Westeuropa zu ordnen (KWH-Stellungnahme vom 29. November 1996, S. 6).

Das Treffen betreffend den deutschen Markt fand schließlich am 18. August 1994 in Kopenhagen statt (Antwort von ABB auf das Auskunftsverlangen, S. 43f.). Teil nahmen höhere Vertreter der sechs maßgebenden Unternehmen sowie (erstmalig) ein Vertreter von Brugg. Brugg war nicht offiziell eingeladen gewesen, nahm aber auf Anregung von Henss teil. (Nach Angaben von Brugg wurde dem Unternehmen zu verstehen gegeben, daß es im Falle einer Verweigerung der Mitwirkung im Kartell mit gezielten Vorstößen bei seinen wichtigsten Abnehmern zu rechnen habe.)

In dem Treffen wurden Vorschläge zur Erhöhung des Preisniveaus in Deutschland erörtert. Wahrscheinlich wurden die Ausarbeitung einer neuen gemeinsamen Preisliste und eine Einschränkung der Rabatte auf ein gemeinsam festgelegtes Maß (15 % oder 30 %) vereinbart.

Zu diesem Zeitpunkt war KWH EuHP-Mitglied, aber noch nicht in das Kartell aufgenommen worden. Auf jeden Fall war das Unternehmen in Deutschland so gut wie überhaupt nicht präsent. Bei einer EuHP-Fachsitzung einige Tage später (am 23. August) wurde sich der KWH-Vertreter bewußt, daß es zwischen den anderen Teilnehmern eine Abmachung gab, und schrieb in sein Notizbuch: „die Jungs haben sich getroffen, es scheint, der Markt ist aufgeteilt?“ (Original finnisch, siehe Stellungnahme von KWH, S. 7, KWH-Anlage B.2.b, Anhang 185).

Løgstør spielt seine eigene Rolle herunter: Nach eigenen Angaben verhielt sich das Unternehmen in den Treffen, in denen es um Deutschland ging, sehr zurückhaltend, da es am deutschen Markt kein größeres Interesse hatte. Man habe sich lediglich Ende Juni wegen der nachteiligen Auswirkungen des Preiskriegs zur Kontaktaufnahme mit dem Kartellkoordinator gezwungen gesehen, um eine Beendigung der Feindseligkeiten zu erreichen. In seiner Antwort auf die Beschwerdepunkte (S. 42) gab Løgstør sogar an, an dem Treffen vom 18. August gar nicht teilgenommen zu haben, widerspricht damit aber den in seiner Antwort auf das Auskunftsverlangen gemachten Angaben, wonach sein Verkaufsleiter an dem Treffen teilgenommen hat. (Tatsächlich war Løgstør schon an den ersten Kontakten im März/April aktiv beteiligt und nahm nach eigenen Angaben am Treffen vom 3. Mai in Hannover teil; außerdem erhielt Løgstør die Preisliste, die in dessen Anschluß ausgearbeitet und von Henss und dem Kartell-Koordinator verteilt wurde.)

b) *Aufteilung des europäischen Markts: Vereinbarung von Quoten*

- (57) Nach ihren Initiativen auf dem besonders wichtigen deutschen Markt dauerte es nicht lange, bis die Geschäftsführer von ABB, Løgstør, Tarco, Starpipes, Pan-Isovit und Henss/Isoplus im Herbst 1994 eine globale Einigung über die Aufteilung des europäischen Markts erzielten. (Eine Lösung für die Bestrebungen von KWH, dessen Aktivitäten sich im wesentlichen auf Skandinavien und Osteuropa konzentrierten, scheint etwas später gefunden worden zu sein.)

Diese Vereinbarung zur Marktaufteilung deckte nicht nur die Gemeinschaft sondern auch die Schweiz, die nicht der Gemeinschaft, angehörenden nordischen Länder, das Baltikum und mehrere osteuropäische Staaten ab.

Prozentuale Quoten wurden für jeden Hersteller auf dem Gesamtmarkt vereinbart. Der Wert des Gesamtmarkts (in DKK) wurde berechnet und die prozentualen europaweiten Quoten jedes Herstellers in monetäre Größen umgerechnet. Die einzelnen Inlandsmärkte wurden dann entsprechend aufgeteilt, wobei die Hersteller unterschiedliche Quoten in jedem dieser Märkte hatten.

- (58) Das wesentliche Ziel war die Anhebung des Preisniveaus. Es wurde erkannt, daß dieses Ziel nur durch eine Vereinbarung über die Quoten erreicht werden konnte. Tarco gibt an, daß die Vereinbarung bezweckte, „die Preise innerhalb von zwei Jahren um ca. 30 bis 35 % zu erhöhen. Es wurde von schrittweisen Erhöhungen jedes Vierteljahr ausgegangen. . . . Nicht alle Unternehmen sollten ihre Preise um denselben Prozentsatz zum selben Zeitpunkt anheben. Die übliche Vorgehensweise war, eine Erhöhung um 6 bis 8 % je Vierteljahr je nach Preisliste der einzelnen Unternehmen vorzunehmen“ (Antwort von Tarco auf das zweite Auskunftsverlangen, S. 18).

Die Notizen von Pan-Isovit, in denen die Einzelheiten des Systems ausgeführt sind (Anhang 60), bestätigen, daß eine Preiserhöhung von mindestens 25 % für das Jahr 1995 geplant war.

Das Protokoll einer ABB-Geschäftsbereichsbesprechung von 30. September 1994 nimmt Bezug auf den Wunsch von ABB und seiner Wettbewerber, die Preise zu erhöhen, und besagt: „Relative Preiserhöhungen um 10 % und um weitere 10 % zur Deckung der gestiegenen Materialpreise sind zu erwarten“ (Anhang 61).

- (59) Aus den Schilderungen der Ereignisse durch die verschiedenen Hersteller (z.B. Antwort von ABB auf das Auskunftsverlangen, S. 62-65, Antwort von Løgstør auf die Beschwerdepunkte, S. 43-45, Antwort von Tarco auf das erste Auskunftsverlangen, S. 5; Tarco-Schreiben vom 10. Juli 1996, Antwort von Pan-Isovit auf das Auskunftsverlangen, S. 54f.) geht hervor, daß es zuerst am 16. September 1994 zu einem Treffen der vier dänischen Hersteller in Billund kam, auf dem ABB seinen Vorschlag für eine neue europäische Regelung erläuterte.

Dann fanden „strategische“ Treffen aller sechs Hersteller am 30. September, 12. Oktober und 16. November 1994 statt, auf denen die Quoten für den gesamten europäischen Markt ausgehandelt und grundsätzlich vereinbart wurden.

Auf dem ersten Treffen vom 30. September, auf dem die Vorschläge von ABB erörtert wurden, kam man überein, daß ABB alle Teilnehmer aufsuchen und auch versuchen sollte, KWH und Brugg formell in das europäische Quotensystem zu integrieren.

Auf diesem Treffen wurde auch eine grundsätzliche Übereinstimmung erzielt, daß für Skandinavien, West- und Osteuropa ein Quotensystem mit Einzelvorgaben für jeden nationalen Markt vereinbart werden und dann der niedrigeren Ebene der Verkaufsleiterrunde zur Umsetzung überlassen werden sollte (Antwort von ABB auf das Auskunftsverlangen, S. 62f.).

Bei dem (dritten) „strategischen Treffen“ der Geschäftsführer am 16. November wurden laut ABB die Quoten für die globale Marktaufteilung festgelegt (Antwort von ABB auf das Auskunftsverlangen, S. 64).

- (60) Aus bei Pan-Isovit gefundenen Tabellen (Anhang V des Auskunftsverlangens an Pan-Isovit, Anhang 60) geht folgende anfängliche Quotenaufteilung hervor („Earlier Decisions“):

— ABB:	37 %,
— Løgstør:	20 %,
— Tarco:	10 %,
— Pan-Isovit:	10 %,
— Isoplus:	10 %,
— Starpipe:	6 %,
— andere:	2 % ⁽⁸⁾ .

⁽⁸⁾ Die Angaben Løgstørs über die vereinbarten Quoten in seiner Antwort auf das Auskunftsverlangen (Stellungnahme I, S. 74) weichen leicht ab; demnach entfällt auf ABB eine Quote von 37 %, auf Løgstør selbst 18 %, Tarco, Isoplus und Pan-Isovit je 9 %, Starpipe 5,5 %. In der Antwort auf die Beschwerdepunkte (S. 45) gibt Løgstør an, daß diese Anteile am 20. März 1995 endgültig vereinbart wurden. In Wirklichkeit waren die grundsätzlichen Quoten jedoch schon viel früher vereinbart worden.

Aus der Notiz von Pan-Isovit (Anhang 60), die die Hauptpunkte der Kartellvereinbarung enthält, geht hervor, daß das System ab 1. Oktober 1994 in Kraft war.

- (61) KWH und Brugg waren auf dem Treffen vom 16. November nicht anwesend. ABB war jedoch mit Blick auf ihre Einbeziehung optimistisch und wurde daher vom Kartell beauftragt, eine verbindliche Vereinbarung mit diesen beiden Herstellern auszuarbeiten und Anfang 1995 zu berichten (Antwort von Løgstør auf die Beschwerdepunkte, S. 45).

Brugg — das auf dem Treffen am 18. August in Kopenhagen vertreten war und auch an den Deutschland-Treffen im Dezember 1994 teilgenommen hatte — scheint als erster eingegliedert worden zu sein. Nach eigenem Bekunden hatte Brugg im Dezember die Mitteilung erhalten, daß es eine Quotenvereinbarung für Deutschland gab, damals aber noch keine Quote zugeteilt bekommen. Angeblich war es wenig später von ABB benachrichtigt worden, daß es vom Club der Geschäftsführer eine eigene Quote (die einem Marktanteil von 4 % in Deutschland entsprach) erhalten hatte (Antwort auf das Auskunftsverlangen, S. 6). Løgstør (Stellungnahme I, S. 74; Antwort auf die Beschwerdepunkte, S. 45) schreibt Brugg eine etwas aktivere Rolle zu: Demnach hatte Brugg einen Anteil von 2 % des Gesamtmarktes und 4 % des deutschen Marktes gefordert. Außerdem wollte Brugg flexible Rohre von der Vereinbarung ausgenommen wissen und eine Garantie, daß es in der Schweiz keine neuen Wettbewerber geben werden. Diese Bedingungen wurden augenscheinlich akzeptiert; auf alle Fälle wurden Brugg nur jene Projekte auf seine Quote angerechnet, bei denen es mit den übrigen Rohrherstellern konkurrierte.

- (62) Laut KWH wurde das Unternehmen von den anderen Herstellern nachhaltig unter Druck gesetzt, sich entweder ganz aus dem Markt zurückzuziehen oder mit dem Kartell zu einer Einigung zu kommen. Das mag zwar zutreffen, allerdings sprechen beträchtliche Anhaltspunkte eher dafür, das KWH einen größeren Marktanteil forderte, als die anderen zugestehen wollten. KWH bot auch an, sich ganz aus dem Fernwärmemarkt zurückzuziehen, falls die anderen Unternehmen fest zusagen, fünf Jahre lang Rohre bei KWH zu beziehen; auch dieser Vorschlag wurde ausführlich erörtert.

KWH wurde früher als zugegeben in die Absprachen einbezogen. Ende 1994 traf es sich bereits mit der finnischen ABB-Vertretung zum Meinungsaustausch über das Marktvolumen (Zusatzantwort von ABB auf das Auskunftsverlangen, S. 26).

Der Geschäftsführer von KWH Pipe Oy (der auch Vorsitzender von KWH Tech war) nahm jedoch an einem Treffen mit ABB in Kopenhagen am 19. Januar 1995 teil, bei dem nach eigener Aussage „Markttrends“ besprochen wurden (Antwort von KWH auf das Auskunftsverlangen, S. 9).

An einem Treffen der dänischen Kontaktgruppe (Randnummer 77) nahm KWH erstmalig am 4. April 1995 teil (Zusatzantwort von ABB auf das Auskunftsverlangen, S. 7).

Die bei Pan-Isovit gefundenen Beweise (Anhang 60) belegen, daß KWH bereits damals seinen Wunsch nach Zuweisungen von Quoten geäußert hat. KWH gibt zu, am 14. März 1995 an einem „Arbeitsessen“ mit dem Geschäftsführer von ABB IC Møller teilgenommen zu haben, um Marktanteile zu besprechen (Stellungnahme von KWH, S. 8, KWH-Anlage B.2.a).

Nach den detaillierten Aufzeichnungen des Geschäftsführers von Pan-Isovit bei einem Geschäftsführertreffen im März oder April 1995 lautete (Anhang 60) die Reaktion auf Forderungen von KWH nach Quoten in verschiedenen Märkten „Geht nicht!“.

- (63) Gegen Ende April 1995 entschloß sich KWH, dem Geschäftsführer-Club beizutreten (Stellungnahme von KWH, S. 10). ABB war daraufhin in der Lage, eine definitive Aufstellung der Marktanteile für jedes Land einschließlich des Baltikums und Osteuropas aufzustellen. Das erste Treffen, an dem KWH teilnahm, fand am 5. Mai statt. Bei diesem Treffen oder kurz zuvor wurde die KWH-Quote von den vorgeschlagenen 76 Mio. DKK auf 144 Mio. DKK (3,8 %) verdoppelt.

Die Aufstellung, in der die Quoten für jedes Land prozentual und als monetärer Wert auf der Grundlage eines geschätzten Gesamtmarktwerts von 3 794 Mio. DKK (= 513 Mio. ECU) aufgeführt werden, wurde der Kommission von Tarco (Anhang 62) und von KWH (Anhang 186) vorgelegt.

Diese Tabelle wurde auf dem Geschäftsführertreffen in Budapest am 5. Mai 1995 genehmigt.

- (64) Grundlage des Quotensystems war, daß in der Zukunft Marktanteile nur noch durch Kauf erhältlich sein sollten. Løgstør erläutert (Stellungnahme II, S. 90), daß ABB auf einem „Deadlock“ im Markt bestanden habe, d.h., die Marktanteile hätten eingefroren werden sollen. Wenn ein Hersteller seinen Gesamtmarktanteil erhöhen wollte, konnte er dies nur durch die Übernahme eines Wettbewerbers tun. Dies wird auch durch eine Notiz von Pan-Isovit bestätigt, in der es heißt: „Marktanteile können nur noch gekauft und nicht mehr erobert werden“ (Anhang 60).

Diejenigen Hersteller, deren Marktanteile als zu gering angesehen wurden, wurden ermutigt oder aufgefordert, sich aus bestimmten Ländern zurückzuziehen, weil diese Art marginaler kommerzieller Präsenz eine Absenkung des Preisniveaus begünstige (Anhänge 63, 64; Stellungnahme II von Løgstør, S. 90; Antwort von Starpipe auf das Auskunftsverlangen, Punkt K (g); Antwort von Pan-Isovit auf das Auskunftsverlangen, S. 28-32). Im Austausch gegen die Aufgabe dieses Geschäfts würden die Hersteller einen Ausgleich in Form einer entsprechenden Erhöhung ihrer zugewiesenen Quote in anderen Märkten erhalten, in denen sie bereits tätig waren.

Diese „Tauschgeschäfte“ fanden in der Praxis auf bilateraler Ebene statt. Pan-Isovit zog sich aus den Niederlanden zurück und wurde in Italien entschädigt, bei Isoplus war es genau umgekehrt.

- (65) Zur Überwachung des Quotensystems wurde ein Ausgleichsschema geschaffen. ABB gibt an (Antwort von ABB auf das Auskunftsverlangen, S. 63), daß sich Henss bei der Diskussion der Vereinbarungen 1994 stark für ein System von Sanktionen für die Nichteinhaltung eingesetzt habe, in diesem Punkt jedoch keine Einigung erzielt worden sei.

Die ausführlichen Aufzeichnungen des Pan-Isovit-Geschäftsführers (Anhang 60) über ein Treffen des Geschäftsführer-Clubs im März oder April 1995 enthalten die Grundlagen eines Ausgleichsmechanismus zur Bestrafung von „Pfusch“ bei einzelnen Aufträgen, d.h. bei erfolgreichem Unterbieten des vom Kartell ausgesuchten Auftragnehmers:

„— min price level — not to go under in any case/any market (except when decided, e.g. Powerpipe)

— penalty if lower price in any one object/customer

— obj/customer subtracted from market share that year (if 11 mio project is taken for 8, penalty is 4).“

[„— Mindestpreisniveau — in keinem Fall/keinem Markt zu unterschreiten (außer nach Entscheidung, z.B. Powerpipe)

— Strafe, falls geringerer Preis bei einem Objekt/Kunden

— Objekt/Kunde wird vom Marktanteil für dieses Jahr abgezogen (11 Mio. Projekt für 8 übernommen: Strafe 4).“]

Laut Tarco funktionierte der Ausgleichsmechanismus allerdings nicht auf der Ebene der Einzelprojekte, sondern in Form einer Gesamtanpassung bei Abweichen von den festgelegten Quoten. Am Jahresende wurde der tatsächliche Umsatz berechnet und mit den zu Jahresbeginn festgesetzten Marktanteilen verglichen. Abweichungen waren durch die Zuteilung der Quoten für das nächste Jahr oder eine Ausgleichszahlung zu regulieren.

c) Die Struktur des europäischen Kartells

i) Der Geschäftsführer-Club

- (66) Das gesamteuropäische Kartell umfaßte eine zweistufige Struktur nach dem dänischen Modell.

Überwacht wurde das Kartell von den Vorstandsvorsitzenden und Geschäftsführern der beteiligten Hersteller; dieses Gremium wurde als „Geschäftsführer-Club“ bezeichnet.

In diesem Club waren folgende Unternehmen vertreten:

— ABB,

— Løgstør,

— Starpipe,

— Tarco,

— Henss/Isoplus,

— Pan-Isovit,

— KWH (ab 5. Mai 1995).

- (67) Der Geschäftsführer-Club (auch als „Elefanten-Gruppe“ bezeichnet; der Ursprung dieser Bezeichnung ist unklar), der die Quoten für den Gesamt-

markt festgelegt hatte, kam im folgenden zusammen, um die Marktanteile in den einzelnen Inlandsmärkten, u.a. Deutschland, Dänemark, Österreich, Niederlande, Finnland, Schweden und Italien, zuzuteilen. Powerpipe brachte die Angelegenheit genau zu diesem Zeitpunkt (November/Dezember 1994) dem ABB Executive Committee zur Kenntnis und wurde vor unberechtigten Anschuldigungen gewarnt (Anhänge 8 bis 16).

Der Geschäftsführer-Club kam weiterhin etwa einmal monatlich an Orten innerhalb als auch außerhalb der Gemeinschaft zusammen. Ab dem 5. Mai 1995 kam KWH hinzu.

Außer zur Festsetzung von Quoten dienten die Treffen des Geschäftsführer-Clubs auch der Vereinbarung globaler Preiserhöhungen.

Zahlreiche Aufzeichnungen über Treffen des Geschäftsführer-Clubs wurden bei Pan-Isovit gefunden (Anhänge 60, 65, 66).

ii) Kontaktgruppen

- (68) „Marketinggruppen“ oder „Kontaktgruppen“, die in der Regel aus Verkaufsleitern bestanden, wurden in jedem wichtigen Inlandsmarkt eingerichtet und bekamen die Aufgabe übertragen, die Vereinbarungen über die Marktaufteilung unter der generellen Aufsicht des Geschäftsführer-Clubs anzuwenden. Die nationale Kontaktgruppe entschied nicht über Quoten — diese wurden für jedes Land auf der höheren Ebene festgelegt —, sondern über die Zuteilung einzelner Aufträge, und koordinierte die Angebote.

Der Grundsatz des Kundenbestandsschutzes, der die Basis des früheren Marktaufteilungskartells in Dänemark gewesen war, wurde auch hier angewendet. „Favorit“ für einen Auftrag war der bisherige Lieferant, und die Hersteller mußten die Abgabe eines Angebots entweder ablehnen oder einen höheren Preis quotieren, damit sichergestellt war, daß der Favorit den Zuschlag erhielt. Im Fall größerer Projekte, bei denen es mehrere Anbieter geben konnte, sollten die Hersteller, die den Kunden normalerweise belieferten, ein Angebot abgeben und sich den Auftrag teilen.

Im Fall neuer Ausschreibungen von Großprojekten, bei denen es keine bestehenden festen Kundenbeziehungen gab, wurde der Auftrag einem der Hersteller gemäß dessen verbleibender vereinbarter Jahresquote zugeteilt. Jedes angekündigte Projekt, das über einen Mindestwert hinausging, mußte bei dem von dem Kartell für den jeweiligen Markt benannten „Kordinator“ registriert werden. In Deutschland lag diese Schwelle bei 50 000 DEM.

Kontaktgruppen wurden (mindestens) für Deutschland, Dänemark, Österreich, Italien, Schweden, die Niederlande, das Vereinigte Königreich und Finnland sowie einige nicht der Gemeinschaft angehörende Länder eingerichtet (Anhang 67). Mitglieder waren im wesentlichen die örtlichen Verkaufsleiter oder Direktoren, gelegentlich nahmen aber auch höhere Führungskräfte an den Treffen teil. Einzelheiten zur Arbeitsweise der Kontaktgruppe in den einzelnen Mitgliedstaaten sind im folgenden Abschnitt dargelegt.

d) Umsetzung in den nationalen Märkten

i) Deutschland

- (69) Die deutsche Kontaktgruppe kam jede Woche oder alle zwei Wochen zusammen. Der Marktwert Deutschlands 1995 wurde ursprünglich auf fast 180 Mio. ECU geschätzt (später revidiert auf 160 Mio. ECU). Das erste Treffen nach den neuen Vereinbarungen fand am 7. Oktober 1994 statt. Die sechs großen Hersteller (und Brugg) hatten sich am 18. August in Kopenhagen getroffen, um Maßnahmen für eine Preiserhöhung in Deutschland zu beschließen.

Teilnehmer waren in der Regel:

- ABB (Isolrohr),
- Løgstør,
- Tarco,
- Starpipe,
- Henss/Isoplus,
- Pan-Isovit,
- Brugg (ab 7. Dezember 1994).

(Antwort von ABB auf das Auskunftsverlangen, S. 67; Stellungnahme von Tarco, S. 7; Antwort von Brugg auf das Auskunftsverlangen, Anhang 2; ergänzende Stellungnahme von Henss, Anhang 7).

Die Manager der deutschen Hersteller trafen sich zumindest seit Mai 1994 zur detaillierten Prüfung einzelner Projekte in Deutschland, wahrscheinlich aber schon viel früher. ABB gibt an (ergänzende Antwort auf das Auskunftsverlangen, S. 10), daß anders als bei den anderen Kontaktgruppen die deutsche Marketinggruppe kein vom Geschäftsführer-Club eingerichtetes Organ, sondern ein wiedereingesetztes Gremium war, daß bereits zuvor „regelmäßig über einen längeren Zeitraum zusammengekommen war“. Die Vorläufergruppe war vom gleichen im Ruhestand befindlichen Geschäftsmann organisiert worden, der als „Koordinator“ des Kartells fungiert und die regelmäßigen Treffen der Geschäftsführer von 1991 bis 1993 arrangiert hatte (Randnummern 33, 42 und 45).

(70) Die Quoten auf dem deutschen Markt waren (Anhänge 62, 68 und 69) folgende:

– ABB:	24 %,
– Pan-Isovit:	21 %,
– Isoplus:	18,5 %,
– Tarco:	17 %,
– Løgstør:	11 %,
– Starpipe:	3,5 %,
– Sonstige:	5 %.

Der Hersteller Brugg, der zuvor unter „Sonstige“ fiel, erhielt später eine Quote von 4 % in Deutschland und 2 % insgesamt zugeteilt. (Antwort von Løgstør auf das Auskunftsverlangen, Stellungnahme I, S. 74; Antwort von Brugg auf das Auskunftsverlangen, S. 6).

(71) Die Aufgabe der Gruppe nach ihrer erfolgten Wiedereinrichtung war es, einzelne Projekte unter Beachtung des Kundenbestandsschutzes und der Jahresquoten zuzuteilen und das Bietverfahren für jedes Projekt zu koordinieren und zu überwachen, um die Einhaltung der Vereinbarung sicherzustellen. Alle Projekte mit einem Wert von über 50 000 DEM waren dem Zuteilungs- und Angebotsabspracheverfahren unterworfen.

Neuer „Koordinator“ für den deutschen Markt war der Geschäftsführer von ABB Isolrohr (der im Ruhestand befindliche ehem. dänische Geschäftsführer, der diese Aufgabe zuvor wahrgenommen hatte, spielte zu dieser Zeit keine aktive Rolle im Kartell mehr). Die verschiedenen Anbieter mußten ihm ursprünglich monatlich Angaben zu ihrem

Umsatz, dem Wert der Lieferaufträge und ihren Angeboten für einzelne Projekte, einschließlich der noch nicht abgeschlossenen Bietverfahren, machen. Die Firmen waren auch verpflichtet, alle ihnen bekannten Projekte bei den Treffen der Kontaktgruppe zu melden. Die Informationen wurden in einer Datenbank auf einem tragbaren Computer gespeichert, und für jedes Treffen wurden von ABB Isolrohr eine aktualisierte Projektliste erstellt. Ab Januar 1995 fanden die Treffen beinahe wöchentlich statt. Die Teilnehmer hatten ABB Isolrohr jeweils mittwochs von den Projekten, für die sie Angebote abgegeben hatten, in Kenntnis zu setzen und die quotierten Preise mitzuteilen. Die von ABB geführte Liste gab den Projektwert, den „Favoriten“ (d.h. den vom Kartell designierten Anbieter) und das Unternehmen, das schließlich den Zuschlag erhalten hatte, an.

(72) Dieser komplexe Mechanismus ermöglichte es der deutschen Kontaktgruppe, rund 1400-1500 Projekte jährlich mit einem Auftragswert über der Schwelle von 50 000 DEM zu überwachen. Exemplare solcher Projektlisten wurden bei den Nachprüfungen nach Artikel 14 Absatz 3 sowohl bei Henss in Berlin als auch bei Tarco gefunden, und weitere Beispiele wurden der Kommission später zur Verfügung gestellt (Anhänge 68, 71, 72, 73).

Andere Listen (mit der Überschrift „Favorit + Angebotssumme“ und „Auftrag + Angebotssumme“), die zu Kontrollzwecken verwendet wurden, wurden sowohl für den deutschen Markt insgesamt als auch für jedes Bundesland geführt (Anhänge 74, 75, 76).

Ähnliche Tabellen und Listen über die Zuteilung von Projekten in Deutschland wurden der Kommission am 10. Oktober 1996 von Henss zur Verfügung gestellt (Anhänge 77, 78, 79).

(73) Als Grundlage für ihre Preisberechnungen verwendeten die Mitglieder der deutschen Kontaktgruppe eine sogenannte „Europa-Preisliste“ (auch als „EU-Liste“ oder „Euro-Preisliste“ bezeichnet), die als gemeinsame Preisliste für alle Lieferungen gedacht war. Laut den Herstellern war diese Liste

trotz ihres Namens ausschließlich für den deutschen Markt vorgesehen.

Bei der Euro-Preisliste handelt es sich im wesentlichen um eine vermutlich ergänzte und aktualisierte Fassung der Liste, auf die in der Einladung zum Kopenhagener Treffen (Anhang 56) als „Liste vom 9. Mai 1994“ Bezug genommen wird. Nach Schilderung der meisten Beteiligten wurde sie von ABB und Henss erstellt. In ihrer ursprünglichen Fassung lagen die Preise dieser Liste um rund 30 % über den Marktpreisen. Sie sollte einen anzustrebenden Preis oder Bezugspunkt vermitteln und einen schrittweisen Abbau der Rabatte bewirken.

Die Unterlagen, die bei der Nachprüfung bei einer Reihe von Unternehmen gefunden wurden, erhielten zahlreiche Bezüge auf diese Liste. Aber erst im April 1996 konnte die Kommission von Tarco ein Exemplar erhalten (Anhänge 80-81).

Während ABB, Tarco, Starpipe und Brugg in ihren Antworten auf das Auskunftsverlangen Anfang 1996 mit einiger Ausführlichkeit den Umgang mit der Liste beschreiben, leugneten die Henss/Isoplus-Unternehmen ursprünglich jede Kenntnis von dieser oder gar der Kontaktgruppe für Deutschland (Antwort von Henss, S. 14f.). Isoplus hat die Existenz der Euro-Preisliste schließlich zugegeben (Stellungnahme vom 10. Oktober 1996, S. 26) und eine Kopie übermittelt.

- (74) Kurz nach Wiedereinrichtung der deutschen Kontaktgruppe wurde bei dem Treffen am 4. November 1994 vereinbart, daß vor dem 15. Oktober hereingenommene Aufträge zum Euro-Listenpreis -30 % und nach dem 15. Oktober hereingenommene Aufträge zum Listenpreis -15 % berechnet werden könnten, während nach dem 1. Januar 1995 keine Abschläge mehr gewährt werden sollten (Antwort von ABB auf das Auskunftsverlangen, S. 67-68; siehe auch Anhang 82, bei Panisovit gefunden). Brugg gibt an, daß es die Euro-Preisliste Ende 1994 erhalten hat und daß Hersteller, denen ein bestimmter Auftrag nicht zugeteilt wurde, Angebote bis zum Listenpreis -5 %

machen konnten, während der „Favorit“ bis zum Listenpreis -10 % heruntergehen konnte. Bei dem Treffen am 10. Januar 1995 (siehe oben) wurde laut ABB vereinbart, daß alle Aufträge zu Preisen unterhalb der Euro-Preisliste auf den Listenpreis hochgerechnet würden (siehe auch die Aufzeichnungen von Starpipe zu dem Treffen, Anhang 70).

Es gab dennoch weiterhin Beschwerden über mangelnde Disziplin und niedrige Preise. Am 20. März 1995 entschieden daher die Geschäftsführer, daß ab 10.00 Uhr des nächsten Tages die Euro-Preisliste ausnahmslos im deutschen Markt anzuwenden war (Antwort von Starpipe auf das Auskunftsverlangen, Punkte J, K, L; Anhänge 83, 84).

- (75) Bei den regelmäßigen Treffen der Kontaktgruppe wurden einzelne Projekte überwacht und der Fortgang des Bietverfahrens sowie die Angebote der einzelnen Hersteller geprüft, um eine Einhaltung der Vereinbarung sicherzustellen.

Handschriftliche Aufzeichnungen, die sich auf diesen Mechanismus beziehen, wurden bei Henss in Rosenheim, Deutschland, gefunden. Für eine Reihe noch offener Projekte wird der „Listenpreis“ (vermutlich abzüglich des anwendbaren Abschlags) mit den Angeboten verglichen, die die verschiedenen Hersteller gemäß dem in Randnummer 71 beschriebenen Meldeverfahren angegeben hatten. Die Hersteller mußten eindeutige Erklärungen liefern, falls Abweichungen von der Vereinbarung vermutet wurden (Anhang 85).

Zahlreiche Unterlagen beweisen, daß in den Fällen, in denen ein Rivale entgegen den Kartellregeln ein günstigeres Angebot als der „Favorit“ abgab, Druck auf ihn ausgeübt wurde, sein Angebot zurückzuziehen. Vor allem Henss bemühte sich um die Durchsetzung der Vereinbarungen. Bei zwei Projekten (Stassfurt, Zeitz) mußte Starpipe Henss schriftlich versprechen, kein Angebot unterhalb eines bestimmten Preises abzugeben (Anhänge 86, 87). Im Fall Erfurt-Tiergarten mußte Løgstør auf Betreiben von Henss sein Angebot zurückziehen und sich entschuldigen (Anhänge 92, 93). Nachdem Tarco nach Ansicht von Henss den „Euro-Preis“ unterboten und ein

von Henss beanspruchtes Projekt (Straubing) versprochen erhalten hatte, reagierte der Geschäftsführer von Henss Rosenheim „in sehr unkontrollierter Weise und verlangte von mir, unser Angebot zurückzuziehen“ (Anhänge 88, 89). In anderen Fällen hat sich Tarco auf Druck von Henss tatsächlich von bestimmten Projekten zurückgezogen (erste Antwort von Tarco auf das Auskunftsverlangen, S. 4; Anhang 91). Tarco hat des öfteren gegen die Vereinbarungen verstoßen und behauptet, daß es die wirklichen Preise stets falsch angegeben hat. Trotzdem, so Tarco, sei Henss immer in der Lage gewesen, die tatsächlichen Preise und Aufträge zu ermitteln, und habe Tarco in Telefongesprächen und Treffen des Geschäftsführer-Clubs wiederholt des Regelverstoßes bezichtigt. Henss und ABB führten Sonderlisten von Projekten, bei denen Tarco angeblich falsch gespielt hatte (Anhang 90).

- (76) Die Treffen der Kontaktgruppe für Deutschland sowie andere Treffen des Kartells wurden noch lange fortgeführt, nachdem die Kommission Ende Juni 1995 ihre Nachprüfungen vorgenommen hatte.

Nach den Nachprüfungen der Kommission im Juni 1995 wurde es für opportun gehalten, sich künftig außerhalb der Gemeinschaft zu treffen, so daß die Treffen nach Zürich verlegt wurden. (Nach Løgstørs Angaben hat vor allen ABB auf einer Weiterführung der Treffen bestanden.)

Die Treffen in Zürich wurden mit denselben Teilnehmern bis zum 25. März 1996 fortgesetzt, d.h. einige Tage, nachdem die Unternehmen die Auskunftsverlangen nach Artikel 11 von der Kommission erhalten hatten.

Laut Løgstør (Antwort auf die Beschwerdepunkte, S. 51) hatte ABB im Januar vorgeschlagen, für das deutsche Kartell in Zürich ein ständiges Sekretariat einzurichten, und selbst im Mai/Juni 1996 trafen deutsche Vertreter von ABB noch in Kontakt mit dem lokalen Tochterunternehmen von Løgstør.

ii) Dänemark

- (77) Die neue dänische Kontaktgruppe war im Oktober 1994 eingerichtet worden. Sie kam etwa einmal monatlich zusammen, in der Regel in Hotels in Jütland.

Mitglieder der Gruppe waren: ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe, Isoplus, Pan-Isovit und KWH (siehe Stellungnahme von Tarco, S. 7; Antwort von ABB auf das Auskunftsverlangen, S. 66; Zusatzantwort von ABB auf das Auskunftsverlangen, S. 7).

Nach Angaben von Tarco trafen sich die vier dänischen Hersteller anfangs untereinander und holten dann KWH, Isoplus und Pan-Isovit hinzu, oder sie bestimmten einen Vertreter, der mit den drei nichtdänischen Herstellern zusammentraf. Später nahmen jedoch alle Unternehmen auf gleicher Basis an der dänischen Kontaktgruppe teil. Pan-Isovit gibt an (Antwort auf das Auskunftsverlangen, S. 63), daß der dänische Markt von den vier lokalen Herstellern dominiert worden sei und die anderen drei selten an den Treffen teilgenommen hätten. Sie trafen einfach mit dem Koordinator (von Løgstør) zusammen, der ihnen mitteilte, welche Projekte ihnen zugeteilt worden waren. (Dieser Bericht scheint durch die Zusatzantwort von ABB bestätigt zu werden.) Es scheint in der Tat, daß die vier dänischen Hersteller im August 1994 zusammengekommen waren und vereinbart hatten, daß Pan-Isovit sich aus Dänemark zurückziehen solle (Anhang 98). Da 75 % der Verkäufe in Dänemark unmittelbar an bestehende Kunden erfolgten, wurde die Vereinbarung zur Marktaufteilung hier hauptsächlich auf der Basis des Schutzes bestehender Kundenbeziehungen umgesetzt.

- (78) Diese Treuevereinbarung funktionierte gut und wurde laut ABB (Antwort auf das Auskunftsverlangen, S. 66) in 70-80 % aller Fälle eingehalten. Wenn ein Wettbewerber den üblichen Anbieter unterbot und das Geschäft „stahl“, wurde dies in der Regel durch die ausgleichende Zuteilung eines anderen Projekts an den geschädigten Favoriten korrigiert. Es gab daher nur wenige Fälle in Dänemark, in denen ein neues Projekt einem Hersteller zuzuteilen war.

Es scheint ein Meldeverfahren praktiziert worden zu sein, daß dem (in weitaus größerem Ausmaß) in Deutschland verwendeten ähnelte (siehe Anhänge 99, 100).

Das Kartell schätzte den Wert des dänischen Gesamtmarktes für 1995 ursprünglich auf etwa 640 Mio. DKK (fast 90 Mio. ECU); dieser Werte wurde später auf 610 Mio. DKK (83 Mio. ECU) korrigiert.

Das letzte vollständige Treffen der dänischen Kontaktgruppe fand am 11. März 1996 statt, doch kam es am 18. April 1996 zu zwei kurzen Zusammenkünften vor führenden Vertretern von ABB und Løgstør; die beiden Unternehmen beschuldigen sich gegenseitig, diese Treffen ange-regt zu haben, um die Fortführung der Zusammenarbeit mit anderen Mitteln zu diskutieren (Zusatzantwort von ABB auf das Auskunftsverlangen, S. 9; Antwort von Løgstør auf die Beschwerdepunkte, S. 52). Zu jenem Zeitpunkt hatten die Unternehmen bereits die Auskunftsverlangen der Kommission erhalten, und die Rechtsberater von ABB hatten der Kommission bereits zweimal schriftlich die Bereitschaft ihrer Mandanten signalisiert, bei der Untersuchung zu kooperieren.

iii) Niederlande

- (79) Die niederländische Kontaktgruppe sollte sich ursprünglich nur zweimal jährlich treffen (Antwort von ABB auf das Auskunftsverlangen, S. 70). Das erste Treffen fand am 14. März 1995 in Amsterdam statt. Nach Angabe der übrigen Hersteller ergriff ABB die Initiative bei der Einrichtung der Gruppe und beim Vorsitz der Treffen (Antwort von Starpipe auf das Auskunftsverlangen, Punkt H; Antwort von Pan-Isovit auf das Auskunftsverlangen, S. 59). Die Teilnehmer an diesem Treffen kamen von ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe und Pan-Isovit; außerdem nahmen örtliche Vertreter der Unternehmen teil (die von ABB vorgelegte Teilnehmerliste schließt auch einen Vertreter von Isoplus ein; Isoplus hatte sich gegen eine höhere Quote in den Niederlanden aus dem italienischen Markt zurückgezogen.)

Im Rahmen der Nachprüfung erlangte die Kommission sowohl die damaligen Starpipe-Aufzeichnungen über das Treffen vom 14. März 1995 (Anhang 101), eine Tabelle mit den Aufträgen und Projekten für 1995 (Anhang 102) und wie diese zuzuteilen waren, als auch von Pan-Isovit eine praktisch identische Tabelle (Anhang 103).

- (80) Der Gesamtmarkt (mit einem Wert von rund 22,50 Mio. ECU) sollte nach folgenden Quoten aufgeteilt werden (Anhänge 102, 103, siehe auch Anhang 62):

— ABB:	45 %,
— Løgstør:	25 %,

— Tarco:	14 %,
— Starpipe:	5 %,
— Isoplus:	5 %,
— Pan-Isovit:	4 %.

Dies waren die ursprünglich vom Geschäftsführer-Club zugeteilten Quoten. Die für 1995 erwarteten tatsächlichen Marktanteile wichen etwas davon ab: es wurde davon ausgegangen, daß auf ABB etwa 50 % des erwarteten Geschäfts und auf Løgstør 28 % entfallen würden, während die drei kleineren Hersteller Marktanteile unterhalb ihrer Quoten bleiben würden. Laut Starpipe wurde die Tabelle der Projekte anhand von Zahlen der Teilnehmer erstellt, die ihr Budget für das jeweilige Jahr mitteilten (Antwort von Starpipe auf das Auskunftsverlangen, Punkt H). Wenn es, wie zu erwarten war, am Jahresende zu Abweichungen von den Quoten kam, hätte dies aufgegriffen werden müssen, obwohl nicht genau feststeht, wie dieser Ausgleich hätte erreicht werden sollen.

- (81) Da sich der erwartete Marktanteil von Pan-Isovit auf nur 2,5 % belief, wurde im ersten Treffen entschieden, daß Pan-Isovit den niederländischen Markt verlassen und seinen Marktanteil auf Isoplus übertragen sollte, im Gegenzug wäre der Pan-Isovit zugeteilte Marktanteil in Italien (und Österreich) um einen entsprechenden Betrag erhöht worden (siehe die Antwort von Pan-Isovit auf das Auskunftsverlangen, S. 58-60; Anhänge 64, 103). Dies würde erklären, warum Pan-Isovit nur an einem Treffen teilnahm und durch Isoplus ersetzt wurde. Regelmäßige Teilnehmer waren danach ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe und Isoplus.

Nach dem ersten Treffen wurde vereinbart, daß Løgstør ABB als Koordinator der Kontaktgruppe ablösen sollte.

Obwohl die niederländische Kontaktgruppe laut ABB nur zweimal jährlich zusammenkommen sollte, fanden 1995 mindestens sechs weitere Treffen statt (siehe ergänzende Antwort von ABB, S. 13-17), und das für den 13. Mai 1996 einberufene Treffen wurde nur wegen des Auskunftsverlangens der Kommission nach Artikel 11 gestrichen.

iv) Österreich

- (82) Die Vereinbarungen für die Marktaufteilung in Österreich scheinen der Einrichtung der Kontaktgruppe und dem Beitritt Österreichs vorausgegangen zu sein, wie zahlreichen Unterlagen zu entnehmen ist. Lokale Kartellvereinbarungen für Österreich vor dem Beitritt des Landes zur Gemeinschaft werden jedoch von diesem Verfahren nicht erfaßt.

Nach der Einrichtung des europaweiten Kartells Ende 1994 traf sich die Kontaktgruppe für Österreich alle drei bis vier Wochen. Die Teilnehmer wechselten sich in der Organisation der Treffen ab. Das erste Treffen von österreichischen Verkaufsleitern und höherem Management von ABB und Henss/Isoplus fand im Dezember 1994 statt (ergänzende Antwort von ABB, S. 24). Laut Pan-Isovit (Antwort auf das Auskunftsverlangen, S. 62) wurde das Treffen vom örtlichen Hersteller Ke-Kelit, anscheinend auf Anregung von ABB, organisiert. (Ke-Kelit ist ein unabhängiger österreichischer Anbieter von Fernwärmetechnik, der Løgstør als Zulieferer für vorgedämmte Rohre beauftragt.)

- (83) Die ursprünglich vom Geschäftsführer-Club für Österreich vorgeschlagenen und von ABB an Ke-Kelit übermittelten Quoten (Anhänge 106, 107) lauteten wie folgt:

– Isoplus:	37 %,
– ABB:	28 %,
– Ke-Kelit (LR):	23 %,
– Pan-Isovit:	5 %,
– Starpipe:	3 %,
– Tarco:	2 %.

(Siehe auch Anhang 64, bei Pan-Isovit gefunden, und Anhang 62, von Tarco übermittelt.)

Die Verkäufe von Ke-Kelit in Österreich wurden Løgstør als Teil der globalen europäischen Quoten von Løstør zugeschlagen.

Der österreichische Markt wurde vom Kartell für 1995 auf insgesamt 18 Mio. ECU geschätzt.

- (84) Die österreichische Gruppe kam regelmäßig zusammen, um die vereinbarte Marktaufteilung umzusetzen, Preise und Marktanteile zu bespre-

chen und ggf. Anpassungen in bezug auf einzelne Projekte vorzunehmen, damit die Marktanteile den Quoten entsprachen (Anhänge 108, 109).

Pan-Isovit gibt an (Antwort auf das Auskunftsverlangen, S. 62), daß an den Treffen ABB, Ke-Kelit, Isoplus, Pan-Isovit und Tarco teilnahmen. (Starpipe wurde durch seine Repräsentanz Gruner & Krobath vertreten.)

Laut Pan-Isovit traf sich die Kontaktgruppe das ganze Jahr 1995 hindurch, und zwei Treffen wurden sogar noch Anfang 1996 veranstaltet. Das letzte Treffen fand im April 1996 statt. (Tarco gibt an, sich 1995 aus dem österreichischen Markt zurückgezogen zu haben.)

v) Italien

- (85) Die Kontaktgruppe für Italien bestand ursprünglich aus ABB, Socoløgstør (einem Gemeinschaftsunternehmen von Løgstør) ⁽⁹⁾, Tarco und Pan-Isovit, zu denen sich bald Sigma gesellte. Sie traf sich erstmals am 21. März 1995 in Mailand. Eine Notiz, die der Geschäftsführer von Pan-Isovit einige Tage später über den italienischen Markt erstellte (Anhang 111), belegt, daß einige große Projekte bereits Løgstør und Pan-Isovit zugeteilt worden waren (siehe auch die Antwort von Pan-Isovit auf das Auskunftsverlangen, S. 26-28).

Sigma nahm anscheinend nicht an dem ersten Treffen teil, wurde aber zum nächsten Treffen am 12. April 1995 eingeladen (Anhang 187).

Ein Bericht des örtlichen Verkaufsleiters an den Tarco-Geschäftsführer über das Treffen vom 12. Mai 1995, an dem nur örtliche Vertreter teilnahmen (Anhang 112), belegt, daß ein Kompensationsmechanismus zur Stärkung des Quotensystems bereits vereinbart worden war: Wenn ein Unternehmen seine Zuteilung überschritt, sollte es an die anderen Beteiligten eine Strafe zahlen. Am Jahresende sollte ein externer Buchprüfer damit

⁽⁹⁾ Der Absatz von Løgstør in Italien über Socoløgstør wurde in der Løgstør-Quote für Gesamteuropa mitgerechnet. Die Kommission weist daher den Einwand von Løgstør zurück, daß der italienische Markt im Verfahren gegen Løgstør nicht relevant sei. Løgstør wurde auch die Teilnahme am ersten Treffen der Kontaktgruppe für Italien und an einer Italien betreffenden Zusammenkunft in Zürich am 9. Juni 1995 nachgewiesen.

beauftragt werden, die Einhaltung der vereinbarten Quoten zu prüfen. Sigma, der lokale italienische Hersteller, sollte einen Marktanteil von 10 % bei neuen Projekten haben.

(86) Die den einzelnen Herstellern in Italien ursprünglich zugeteilten Quoten sind in einer Notiz von Pan-Isovit (Anhang 64) wie folgt angegeben:

- ABB: 36 %,
- Løgstør: 26 %,
- Tarco: 12 %,
- Pan-Isovit: 9 %,
- Starpipe: 2 %,
- Tarco: 15 %.

Im Rahmen der gesamten Vereinbarung sollte sich Isoplus aus dem italienischen Markt zurückziehen und seinen Marktanteil Pan-Isovit überlassen (siehe auch die Antwort von Pan-Isovit auf das Auskunftsverlangen, S. 30-32). Es scheint, daß Starpipe sich ebenfalls zu einem frühen Zeitpunkt zum Rückzug aus dem Markt bereiterklärt hatte, da Starpipe wie Isoplus nicht an den Treffen der Kontaktgruppe teilnahm.

Eine spätere Tabelle (Anhang 188), die der Kommission übergeben wurde, zeigt, daß nach dem Rückzug von Starpipe einige geringfügige Anpassungen gemacht wurden.

Der italienische Fernwärmemarkt wurde vom Kartell für das Jahr 1995 ursprünglich auf 25 Mio. ECU geschätzt.

Die Einzelprojekte wurden den Teilnehmern entsprechend ihrer Quote zugeteilt, die Entwicklung in regelmäßigen Treffen überwacht. Anscheinend kam es häufiger zu Streitigkeiten und wechselseitigen Beschuldigungen.

Die italienische Kontaktgruppe kam 1995 siebenmal zusammen und hatte nach der Nachprüfung der Kommission im Juni letzten Jahres vier weitere Treffen. Das letzte bekannte Treffen fand am 9. Juni 1996 in Zürich statt (ergänzende Antwort von ABB, S. 17).

vi) Schweden

(87) Die regelmäßigen Mitglieder der Kontaktgruppe für Schweden waren ABB und Løgstør. Diese

beiden Unternehmen verfügten über einen Anteil von zusammen 85 % des schwedischen Marktes, der etwa 35 Mio. ECU betrug. Tarco und KWH nahmen weniger häufig teil, und Starpipe hat eventuell einmal teilgenommen. Die Gruppe kam sieben- oder achtmal zusammen, um den Grundsatz des Kundenbestandsschutzes zu diskutieren (Antwort von ABB auf das Auskunftsverlangen, S. 69; ergänzende Antwort, S. 21-23). Fünf dieser Treffen fanden nach der Nachprüfung durch die Kommission zwischen Juni und Dezember 1995 statt.

vii) Finnland

(88) In dem betreffenden Zeitraum hat eine Reihe von Gesprächen über den finnischen Markt unter Beteiligung von ABB, Løgstør und KWH stattgefunden. Tarco und Starpipe beliefern diesen Markt nicht. Zu den Themen der Treffen gehörten das erwartete Marktvolumen, Preise und einzelne Projekte (siehe die ergänzende Antwort von ABB, S. 26-27).

viii) Vereinigtes Königreich

(89) Auch für das Vereinigte Königreich wurde eine Kontaktgruppe eingerichtet. Teilnehmer waren: ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe und Pan-Isovit (Antwort von Pan-Isovit auf das Auskunftsverlangen, S. 62). Die Gruppe wurde von ABB organisiert und geführt und traf sich laut Pan-Isovit insgesamt viermal. ABB behauptet jedoch, nur ein Treffen organisiert zu haben. Der Markt des Vereinigten Königreichs hat einen Wert von ungefähr 4 Mio. ECU jährlich.

e) *Aufeinander abgestimmte Maßnahmen zur Ausschaltung von Powerpipe*

i) Der strategische Plan von ABB

(90) Die Ausschaltung von Powerpipe als Wettbewerber war seit mindestens 1992 wesentlicher Bestandteil der langfristigen Strategie von ABB zur Kontrolle des Marktes.

Powerpipe behauptet (Beschwerde, S. 10), daß die übrigen Anbieter in Schweden ein künstlich niedriges Preisniveau für vorgedämmte Rohre beibehielten, um sein Geschäft zu schädigen. Einen Beleg für die Vermutungen von Powerpipe, daß es eine Kampagne zu seiner Schädigung in Schweden gegeben habe, stellt ein Bericht (Anhang 115)

über ein Treffen der schwedischen ABB-Managementgruppe vom 10. Februar 1992 dar:

„Alle waren der Meinung, daß es eine Maßnahme gegen Powerpipe war, die getroffen werden sollte (statt einer Kampagne gegen Løgstør im September, da Løgstør finanzkräftig genug ist, um durchzuhalten). Der Board of Directors wird um Zustimmung dafür gebeten, das ABB, Ecopipe und Løgstør versuchen, Powerpipe durch einen Preiskampf aus dem Markt zu drängen. Falls Powerpipe zum Konkurs gezwungen werden kann, wäre ABB das einzige in diesem Markt produzierende Unternehmen, woraus ein zugkräftiges Verkaufsargument abgeleitet werden könnte, und wir könnten uns in Phase 2 Løgstør zuwenden.“

Der Strategische Plan 1992-1996 von ABB vom Juni 1992 (Anhang 116) ist ebenfalls sehr deutlich:

„Powerpipe (Schweden) praktiziert in Schweden extreme Dumpingpreise, jetzt auch in Finnland und in den neuen Bundesländern. ABB und Løgstør werden versuchen, es aus dem Markt zu drängen“.

- (91) Im Juli 1992 wurden die Eigentümer von Powerpipe, nachdem das Unternehmen erstmalig auf dem deutschen Markt in Erscheinung getreten war, von ABB zu einem Treffen in Billund eingeladen. An dem Treffen nahmen auch der Geschäftsführer von Løgstør und der Koordinator des dänischen Kartells teil.

Laut Powerpipe (Anhang 119) schlugen die Vertreter von ABB und Løgstør vor, daß Powerpipe sich auf Schweden beschränken und insbesondere vom deutschen Markt fernhalten sollte; wenn Powerpipe diese Bedingungen akzeptiere, würden die Preise in Schweden auf ein Niveau angehoben werden, das für Powerpipe akzeptabel wäre, und dem Unternehmen würde ein festgelegter Marktanteil in Schweden eingeräumt.

Als Powerpipe den Vorschlag nicht annahm, bot Løgstør angeblich an, die Geschäftsanteile von Birka an Powerpipe zu kaufen (Diese Aussage wird von Løgstør nicht bestritten, allerdings soll laut Løgstør ABB bei dieser Initiative die Hauptrolle gespielt haben).

Dies war eines der vielen Male, daß Løgstør anbot, Powerpipe aufzukaufen.

Zu verschiedenen Zeitpunkten haben Tarco, Pan-Isovit, ABB und Isoplus alle einzeln oder zu

mehreren versucht, Powerpipe zu übernehmen, jedoch ohne Erfolg.

Zahlreiche Passagen in den ABB-Strategiepapieren aus dem von dieser Entscheidung erfaßten Zeitraum enthalten Hinweise auf Pläne, Powerpipe in den Bankrott zu treiben.

ii) Abwerbung von wichtigen Mitarbeitern von Powerpipe

- (92) 1993 begann ABB mit der systematischen Abwerbung von Powerpipe-Mitarbeitern in Schlüsselstellungen, einschließlich des damaligen Geschäftsführers, indem es ihnen Gehälter und Bedingungen bot, die anscheinend für die Branche außergewöhnlich waren. Laut Powerpipe verfolgte diese Taktik hauptsächlich den Zweck, Powerpipe im Markt zu behindern, indem auf diese Weise a) interne Informationen zu Fertigung, Strategien und Märkten beschafft und b) die Beziehungen zu Kunden schwer beeinträchtigt wurden, bis personeller Ersatz gefunden werden konnte.

ABB und Løgstør hatten sich bereits bei ihrem Treffen am 13. November 1992 darauf geeinigt, den damaligen Geschäftsführer von Powerpipe einzustellen und sich die Kosten für seine Beschäftigung als „Berater“ im ABB-Lobby-Büro in Brüssel zu teilen (ABB hatte ursprünglich beabsichtigt, ihn zum stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden von ABB Motors in Spanien zu machen, Anhang 27). Es ist klar, daß diese Vereinbarung direkt gegen Powerpipe gerichtet war:

„Wir einigten uns auf eine gemeinsame Maßnahme gegen Powerpipe in Schweden durch Einstellung von [X]“⁽¹⁰⁾(Anhang 48).

ABB gibt zu (Antwort auf das Auskunftsverlangen, S. 26), mit Løgstør auf ihrer Zusammenkunft vom November 1992 Pläne zur gemeinsamen Übernahme von Powerpipe geschmiedet zu haben. Die Einstellung des Geschäftsführers wurde als „Zwischenschritt“ zum unausweichlichen Konkurs von Powerpipe angesehen. Powerpipes Geschäft sollte gemäß den vereinbarten Anteilen auf dem schwedischen Markt zwischen ABB und Løgstør aufgeteilt werden.

⁽¹⁰⁾ Der Name des Betroffenen ist in der Originalunterlage geschrieben.

- (93) Die Einstellung des Powerpipe-Geschäftsführers wurde von ABB als Teil der Mitte 1993 anvisierten gesamteuropäischen Lösung angesehen:

„Die Situation in den genannten drei Ländern [Dänemark, Deutschland, Polen] wird wahrscheinlich durch eine Verringerung des Marktanteils von ABB in Dänemark um 1,5 % und die Hinnahme einer langfristigen Erhöhung des Marktanteils von Løgstør in Polen sowie durch die Tatsache, daß wir [X] eingestellt haben, gelöst.“

Løgstør sollte 40 % und ABB 60 % der Kosten für die Beschäftigung des Geschäftsführers zahlen (Anhang 120). Der besagte Geschäftsführer wechselte Ende 1993 zu ABB. Danach gehörte es zumindest zum Teil zu seiner Aufgabe, ABB über die Tätigkeiten von Powerpipe aufzuklären.

Løgstør versucht seine Rolle bei dieser Abwerbung herunterzuspielen, gibt aber jetzt zu, daß die „gemeinsame“ Beschäftigung dieses Powerpipe-Mitarbeiters eine „unkluger Entscheidung“ gewesen sei:

„Wir haben nicht viel durch die Tätigkeit von [X] gewonnen. . . Uns war klar, daß die Ernennung von [X] als gegen Powerpipe gerichtete negative Maßnahmen angesehen werden konnte“ (Antwort auf das Auskunftsverlangen, Stellungnahme I. S. 76).

Der Plan, Powerpipe durch die Abwerbung seines Geschäftsführers zu schädigen, war den Leitungsgremien von ABB auf höchster Ebene bekannt und wurde von ihnen gebilligt.

Zwei weitere wichtige Powerpipe-Mitarbeiter wurden innerhalb desselben Jahres von ABB zu Beschäftigungsbedingungen eingestellt, die laut Powerpipe wesentlich über den in der Branche Üblichen lag. Sogar noch Anfang 1995 wurde die Idee diskutiert, Powerpipe unter anderem durch Abwerbung von Mitarbeitern in Schlüsselstellungen zu schaden. Siehe z. B. die bei Pan-Isovit gefundenen Unterlagen: „Powerpipe — How to counteract — hire D Salesman!“ (Anhang 122).

- iii) An Powerpipe gerichtete Warnung vor dem Eindringen in den deutschen Markt

- (94) Powerpipe setzte seine Anstrengungen zum Eintritt in den deutschen Markt fort und gründete im April 1994 eine deutsche Vertriebs Tochter. Im

Oktober 1994 war Powerpipe Fernwärmetechnik GmbH zum ersten Mal an der Ausschreibung eines größeren Auftrags beteiligt (Neubrandenburg).

Die Ausschreibung dieses Auftrags erfolgte genau zu der Zeit, als die Powerpipe-Konkurrenten ihre neuen Vereinbarungen zur Organisation des deutschen Markts am 7. Oktober abschlossen. Die Abfolge der Ereignisse wird von Powerpipe in einer Aktennotiz vom 13. Dezember 1994 festgehalten (Anhang 124). Der Auftrag Neubrandenburg (der in vier Losen auszuführen war: BA 6 Los 1 — Los 4) soll angeblich von Kartell mit insgesamt rund 980 000 DEM bewertet worden sein.

- (95) Nachdem bekannt wurde, daß Powerpipe sich an der Ausschreibung beteiligte, wurde der Geschäftsführer von Powerpipes deutscher Tochtergesellschaft am 10. Oktober vom Geschäftsführer Henss/Rosenheim angerufen und aufgefordert, Powerpipe solle ein Angebot in einer solchen Höhe abgeben, daß der Auftrag an Isoplus gehen würde. Das Angebot von Isoplus für das Projekt war auf den 11. Oktober, d.h. den nächsten Tag, datiert (Anhang 125).

Laut Powerpipe wurde eine ganze Reihe von Drohungen geäußert, und es wurden verschiedene Anreize angeboten, um Powerpipe davon zu „überzeugen“, den Auftrag nicht zu übernehmen. Als Powerpipe die Angebotsabgabe weiterverfolgte (das Angebot lag erheblich unter dem vom Kartell vereinbarten Preis), wurde die Angelegenheit auf höchster Ebene aufgegriffen, und ranghohe Vertreter von Isoplus und Løgstør (u. a.) riefen den Geschäftsführer von Powerpipe und den damaligen Eigentümer mehrfach an. Powerpipe hat den Inhalt dieser Telefongespräche aufgezeichnet (Anhänge 126-133).

Powerpipe wurde demnach vor die Alternative gestellt, den Auftrag Neubrandenburg zugunsten der Isoplus abzugeben (im Gegenzug würde die Isoplus für die Aufnahme von Powerpipe in das Kartell sorgen), oder einen Preiskrieg mit den anderen Herstellern heraufzubeschwören. Aus Powerpipe das Ultimatum, sich bis zum 25. Oktober, 16 Uhr, vom Projekt Neubrandenburg zurückzuziehen, nicht erfüllte, wurde Powerpipe Vertrauensmißbrauch vorgeworfen und eine vorgeschlagene Krisensitzung mit Løgstør und Henss abgesagt.

Powerpipe, das einen der Verantwortlichen von Neubrandenburg von den Tätigkeiten des Kartells unterrichtet hatte, wurde überdies aufgefordert, diesen erneut zu kontaktieren und die Kartellunternehmen von diesen Beschuldigungen zu entlasten.

- (96) In den verschiedenen Telefongesprächen mit Powerpipe und seinem damaligen Eigentümer bestätigen die übrigen Hersteller, daß ein Kartell zur Kontrolle des Markts, nicht nur in Deutschland, sondern auch europaweit, organisiert worden war. Bei diesen Gesprächen wurde ABB als Anführer des Kartells bezeichnet, und führende Mitarbeiter dieses Unternehmens wurden als treibende Kraft des Kartells benannt. Eines dieser Telefongespräche wurde vom Rechtsberater von Powerpipe als Zeugen mitverfolgt.

Zwar wurden bei den Unternehmen keine direkten Beweise dafür gefunden, daß Druck auf Powerpipe ausgeübt wurde, sich vom Projekt Neubrandenburg zurückzuziehen, doch besteht kein Grund, den Wahrheitsgehalt der detaillierten Schilderung dieser Gespräche durch Powerpipe anzuzweifeln.

Erstens stimmt die Beschreibung der wichtigsten Merkmale des Kartells, das Powerpipe seinen Wettbewerbern zuschreibt, in beinahe jeder sachlichen Einzelheit mit den später von der Kommission im Rahmen der Nachprüfung nach Artikel 14 Absatz 3 gefundenen Beweise überein.

Zweitens spiegelt sich der Nachdruck, den Powerpipe den Henss/Isoplus-Vertretern bei deren Versuchen nachsagt, Powerpipe zum Rückzug vom Projekt Neubrandenburg zu bewegen, in den dokumentierten Fällen wider, in denen Isoplus von Kartellmitgliedern wie Tarco, die Aufträge entgegen der Designierung von Isoplus als „Favoriten“ erhalten hatten, die Rücknahme ihrer Angebote verlange (Anhänge 88, 91; siehe auch die erste Antwort von Tarco auf das Auskunftsverlangen, S. 4-5).

Løgstør behauptet zwar, selbst Powerpipe nicht bedroht zu haben, gibt aber zu, daß sein Verkaufsleiter nach starkem Drängen von Henss, das den Rückzug Powerpipes von diesem Geschäft wollte, den Beschwerdeführer angerufen habe (Antwort auf die Beschwerdepunkte, S. 58).

- (97) Kurz nach den Ereignissen im Zusammenhang mit dem Projekt Neubrandenburg brachte der damalige Eigentümer von Powerpipe die Angelegenheit

einem Mitglied des ABB Board of Directors — das mit dem Kartell in keinem Zusammenhang stand und vermutlich von diesem keine Ahnung hatte — persönlich zur Kenntnis und bat um dessen Intervention, um die Kampagne gegen Powerpipe zu beenden (Anhang 8). Es folgte eine interne Untersuchung durch den Syndikus von ABB sowie ein Treffen zwischen diesem und den Anwälten von Powerpipe. Anschließend schrieb ABB auf Betreiben führender ABB-Mitarbeiter, die das Kartell selbst organisiert hatten, am 16. Dezember 1994 an Powerpipe und stritt jegliches Fehlverhalten oder unzulässige Verhalten vehement ab und drohte mit einer Gegenklage auf Schadenersatz, falls Powerpipe weiterhin Anschuldigungen gegen ABB vorbringe (Anhänge 9 bis 16).

Powerpipe reichte daraufhin seine Beschwerde bei der Kommission ein.

iv) Der Leipzig-Lippendorf-Auftrag: Boycott von Powerpipe

- (98) Nachdem Powerpipe Beschwerde eingelegt hatte, aber bevor die Kommission am 29. Juni 1995 Nachprüfungen vornahm, intensivierte das Kartell seine Anstrengungen, Powerpipe auszuschalten: Anlaß für die Reaktion der anderen Hersteller war die Vergabe des größten Fernwärme-Einzelprojekts in Deutschland der letzten zehn Jahre, der Fernwärmeleitung Leipzig-Lippendorf, an Powerpipe. Diese Projekt hatte einen Wert von rund 30 Mio. DEM.

Kunde war die Vereinigte Energiewerke Aktiengesellschaft (VEAG), die ein Kraftwerk in Lippendorf baute und auch für das zugehörige Fernwärmenetz zum Anschluß des Wärmekraftwerks an die Stadt Leipzig zuständig war.

Die Ausschreibung wurde von der VEAG im Sommer 1994 im *Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften* veröffentlicht. Ein Konsortium aus IKR (Industrie- und Kraftwerksrohrleitungsbau Bitterfeld GmbH, eine Tochtergesellschaft der Deutschen Babcock) und Mannesmann-Seiffert erhielt den Zuschlag für die Verlegung des Fernwärmesystems, und der Unterauftrag für die Lieferung der Rohre wurde Ende 1994 ausgeschrieben. In der Vorqualifizierungsphase wurden sechs potentielle Anbieter — alle Mitglied in der deutschen Kontaktgruppe — zur Angebotsabgabe zugelassen: ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe, Isoplus und Pan-Isovit.

(99) Løgstør hat zugegeben (Stellungnahme 1, S. 77), daß für die Angebote folgendes galt: „um eine vernünftige Situation zu schaffen und das Vertrauen der Anbieter untereinander wiederherzustellen, wurde vereinbart, daß die drei deutschen Hersteller den Aufträge erhalten sollten und wir anderen drei ihre Preise respektieren würden“. Siehe auch eine bei Starpipe gefundenen Notiz über das Treffen der deutschen Kontaktgruppe vom 10. Januar 1995 (Anhang 70):

„Die drei deutschen Unternehmen ABB Isolrohr, Pan-Isovit und Henz [sic] sollen das Projekt bekommen. Wert rund 120 000 000 DKR.“

ABB Isolrohr, Pan-Isovit und Henss Berlin gaben ihr Angebot über 32 Mio. DEM als Konsortium ab, das vom Geschäftsführer von ABB Isolrohr koordiniert wurde. (Die von ABB geführte Projektüberwachungsliste mit dem Stand vom 22. März 1995 zeigt die drei deutschen Hersteller noch als „Favoriten“ für das Projekt Leipzig-Lippendorf.)

Starpipe und Tarco gaben innerhalb der Ausschlußfrist keine Angebote ab, reichten dann aber nach Aufforderung der VEAG „Schutzangebote“ über 33 bzw. 34 Mio. DEM ein. Løgstør gab jedoch außer einem Angebot für die herkömmlich gefertigten Rohre auch ein Alternativangebot für kontinuierlich gefertigte Rohre ab, das mit dem Angebot des Konsortiums fast identisch war. Løgstør zog das Angebot später mit der Begründung zurück, daß es die für das Projekt erforderlichen 20-Meter-Rohre nicht produzieren können (Anhang 141). Ein vorgeschlagenes neues Angebot über 18-Meter-, kontinuierlich gefertigte Rohre wurde nie vorgelegt. Es ist anzunehmen, daß Løgstør sein Angebot zumindest zum Teil aufgrund des Drucks der anderen Hersteller zurückgezogen hat.

In der abschließenden Bietrunde forderte VEAG, die es klar als Nachteil empfand, daß die sechs Hersteller nicht gegeneinander bieten wollten, Powerpipe zur Abgabe eines Angebots auf. Nach Erhalt des Powerpipe-Angebots über rund 26 Mio DEM entschied die VEAG am 21. März, Powerpipe den Zuschlag zu erteilen.

(100) Die anderen Hersteller reagierten umgehend. Zwei Tage später, am 24. März, kam die deutsche Kontaktgruppe in Düsseldorf zusammen. Teilnehmer waren ABB, Brugg, Henss/Isoplus, Løgstør, Pan-Isovit, Starpipe und Tarco (Antwort von Brugg auf das Auskunftsverlangen, Anhang 2). Es wurde ein kollektiver Boykott der Powerpipe-Kunden und -Zulieferer erwogen. Die von Tarco gemachten Aufzeichnungen über dieses Treffen lassen in ihrer Deutlichkeit nichts zu wünschen übrig:

„Powerpipe hat den Zuschlag für das Projekt Leipzig-Lippendorf erhalten.

– Keine Belieferung von L-L, IKR, Mannesmann-Seiffert, VEAG durch irgendeinen Hersteller;

– ...

– Keiner unserer Zulieferer darf für Powerpipe arbeiten; wenn sie dies tun, wird die künftige Zusammenarbeit eingestellt;

– Wir werden versuchen zu verhindern, daß Powerpipe Lieferungen von (z. B.) Kunststoff erhält;

– EuHP soll prüfen, ob wir uns darüber beschweren können, daß eine nicht qualifizierte Firma den Zuschlag erhielt“ (Anhang 143).

Løgstør (das einmal mehr seine eigene Rolle herunterspielt) gibt an, daß vor allem Henss/Isoplus beim Treffen der Kontaktgruppe auf kollektive Maßnahmen drängte (Entgegnung auf die Beschwerdepunkte, S. 60). Auf einem späteren Treffen vom 5. Mai 1995 hätten ABB und Isoplus auf abgestimmte Maßnahmen gegen Powerpipe gedrängt. ABB beschloß, die Anbieter von Schaumstoffen und Kunststoffrohren unter Druck zu setzen, um Powerpipe von seinen Lieferungen abzuschneiden.

v) Durchführung des Boykotts

(101) Kurz nach dem Treffen schrieb ABBs deutsche Hauptgesellschaft, die Asea Brown Boveri AG, auf hoher Ebene an VEAG und protestierte gegen die Vergabe an Powerpipe (Løgstør gibt zu, dazu die Anregung gegeben zu haben). Bei Henss/Isoplus gefundene Unterlagen belegen ebenfalls die entschlossenen Anstrengungen, VEAG zu überreden, Powerpipe den Zuschlag zu entziehen (Anhänge 147-150).

Eine Bestätigung dafür, daß die anderen Hersteller tatsächlich einen Boykott des Projekts beschlossen, nachdem Powerpipe den Zuschlag beim Projekt Leipzig-Lippendorf erhalten hatte, kommt von KWH (Stellungnahme von KWH, S. 13-14). Die Schlußfolgerungen des Treffens in Düsseldorf vom 24. März wurden von den Geschäftsführern bei einem Treffen vom 13. Juni 1995 in Stockholm ausdrücklich aufrechterhalten und von ABB in einem späteren Telefongespräch mit KWH wiederholt.

Zu diesem Boykott gehörte die Maßnahme, die am Auftrag beteiligten Unternehmen nicht mit Teilen zu beliefern, die sie von Powerpipe nicht erhalten konnten.

DSD (Dillinger Stahlbau GmbH) wurde vom Konsortium ARGE Leipzig-Lippendorf als Zulieferer für Ummantelungen mit großem Durchmesser, die Powerpipe nicht lieferte, unter Vertrag genommen. (Ohne diese Ummantelungen konnte die Rohre nicht verlegt werden.) Die Versuche von DSD, diese Rohre von einer Reihe von Herstellern — u. a. ABB, Isolrohr, Henss, Pan-Isovit, Tarco und Løgstør — zu beziehen, schlugen anfänglich fehl. Bei Pan-Isovit gefundene Unterlagen (Zusatzdokument 8) zeigen, daß dessen Geschäftsführer in dieser Sache in Kontakt mit Henss und ABB Isolrohr stand und daß das Thema im Geschäftsführer-Club auf der Tagesordnung stand („Zur Diskussion 4.5.95“; tatsächlich fand das Treffen am 5. Mai statt). Laut Løgstør drängten ABB und Isoplus auf abgestimmte Maßnahmen gegen Powerpipe, um den Kontrahenten den Bezug vom Material zu erschweren (Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 61).

KWH wurde nach eigenen Angaben (Antwort auf das Auskunftsverlangen, S. 13, und Entgegnung auf die Beschwerdepunkte, S. 24) ausdrücklich von ABB davor gewarnt, Teile für dieses Projekt zu liefern, ignorierte diese Warnung aber und belieferte schließlich DSD mit den o.a. Rohren und Powerpipe mit bestimmten Schweißgeräten.

von Schaumstoffen und Kunststoffrohren unter Druck zu setzen, um Powerpipe von seinen Lieferungen abzuschneiden.

Einer der Kunststofflieferanten von Powerpipe war Lymatex, ein dänischer Hersteller von Kunststoffteilen, der tatsächlich den größten Teil seiner Herstellung an Løgstør verkaufte.

Mit Schreiben vom 10. Mai 1995, also nur wenige Tage nach dem von Løgstør beschriebenen Treffen des Geschäftsführer-Clubs vom 5. Mai, informiert Lymatex Powerpipe darüber, daß Lymatex mindestens bis September 1995 keine weiteren Bestellungen entgegennehmen könne (Anhang 153). Powerpipe war der Meinung, daß diese Weigerung auf ABB und Løgstør zurückzuführen sei. Es gab an, daß ihm gesagt worden sei, der Verkaufsleiter von Løgstør (dem größten Abnehmer von Lymatex) hätte den Lymatex-Geschäftsführer angewiesen, Powerpipe nicht zu beliefern (Anhänge 151 und 152).

Løgstør behauptet demgegenüber, mißverstanden worden zu sein. Es sei der bei weitem größte Kunde von Lymatex und haben einen jährlichen Liefervertrag mit dem Unternehmen. Løgstør behauptet, daß es Lymatex lediglich gedrängt habe, Løgstør fristgerecht zu beliefern, und nicht daran interessiert sei, wie Lymatex mit Lieferungen an andere Kunden zurechtkomme (Antwort auf die Beschwerdepunkte, S. 62).

Diese Erklärung ist unaufrichtig. Løgstør hatte weniger die eigene fristgerechte Belieferung ins Visir genommen als vielmehr die Geschäftsbeziehungen von Lymatex mit Powerpipe. Bei der Nachprüfung entdeckten die Kommissionsbeamten den (nicht unterschriebenen) Entwurf eines Schreibens von Lymatex an Powerpipe, das Løgstør einige Stunden früher zugefaxt worden war, als der Brief selbst an Powerpipe gesendet wurde. Es ist klar, das Lymatex Løgstør einen Entwurf zur Zustimmung oder Information schickte, bevor das Schreiben an Powerpipe gefaxt wurde.

(102) Auf dem Treffen vom 24. März in Düsseldorf wurde außerdem der Versuch beschlossen, Powerpipe am Bezug von Kunststoffen zu hindern. Nach den Angaben von Løgstør (Randnummer 100) hatten die Geschäftsführer am 5. Mai erneut über abgestimmte Maßnahmen gegen Powerpipe beraten, und ABB hatte beschlossen, die Anbieter

(103) Die Schlußfolgerung, daß Løgstør Lymatex zu der Lieferverweigerung angestiftet hat, wird auch durch die Umstände erhärtet, die im Zusammenhang mit einem anderen Auftrag stehen, bei dem Powerpipe (in Dänemark) etwa zur gleichen Zeit wie bei dem Leipzig-Lippendorf-Auftrag dem Kartell zugekommen war.

Die Aufträge der Århus Kommunale Værker (Stadtwerke Århus, AKV) waren vom dänischen Kartell traditionell ABB und Løgstør vorbehalten worden. Im Februar 1995 konnte Powerpipe jedoch eine Bestellung über einen kleinen Teil des jährlichen AKV-Bedarfs an Ersatzrohren erlangen. Bei der Zuteilung des Auftrags erfuhr Powerpipe, daß die dänischen Hersteller über diese Auftragsvergabe erobert waren. Die in Århus verwendete Schweißtechnik erforderte bestimmte von dem schwedischen Unternehmen Nitto vertriebene Materialien (an denen Løgstør Gebrauchsmusterrechte geltend machte) sowie andere, von Lymatex vertriebene Teile. Nitto weigerte sich, an Powerpipe zu liefern.

- (104) Um diesen Lieferboykott zu umgehen, nutzte Powerpipe seine Geschäftsbeziehungen zu einem anderen, nicht in der Fernwärmebranche tätigen schwedischen Unternehmen, Permatak, um die erforderlichen Teile von ETF, einer schwedischen Tochtergesellschaft Løgstørs, die durchaus zu Lieferungen an Permatak bereit war, zu beziehen. Løgstør war über diese List sichtlich verärgert (Antwort von Powerpipe auf das Auskunftsverlangen vom 16. September 1997, S. 1; Løgstør-Stellungnahme vom 25. April 1996; Løgstør-Memorandum vom 21. November 1997).

Løgstør fand am 8. Mai 1995 heraus, daß Powerpipe Teile für Århus von seiner eigenen schwedischen Tochterfirma und auch von Lymatex erhalten hatte, und es dürfte kaum ein Zufall sein, daß Lymatex nur zwei Tage später Lieferungen an Powerpipe verweigerte und Løgstør vorab einen Entwurf dieses Schreibens zufaxte.

Die unmittelbaren Gründe für die Maßnahmen Løgstørs zur Unterbindung der Lieferungen an Powerpipe mögen zwar in seinem Ärger darüber liegen, beim Århus-Auftrag ausgetrickst worden zu sein, aber sein Einschreiten gegenüber Lymatex war integraler Bestandteil des gemeinsamen Plans zur Schädigung oder Ausschaltung von Powerpipe und wirkte sich auch im weiteren Verlauf nachteilig auf die Fähigkeiten aus, bei anderen Projekten (z. B. Bremen) zu liefern.

- (105) Obwohl Løgstør gegenüber Lymatex die Initiative ergriffen hatte, war sie die treibende Kraft hinter den Maßnahmen gegen Powerpipe ABB.

Ein Protokoll einer ABB-Vertriebsbereichssitzung am 7. April 1995 hält fest, daß Powerpipe den Zuschlag für Leipzig-Lippendorf bekam, und führt weiter aus:

„Es besteht nur eine Möglichkeit, daß der Auftrag an Isolrohr/ABB geht, wenn Powerpipe sich als unfähig erweist, termingerecht zu liefern“ (Anhang 158).

Im Rahmen der Nachprüfung bei ABB IC Møller gefundenen Unterlagen belegen, daß ABB Powerpipe genau beobachtete (Anhänge 159, 160). ABB scheint hervorragende Informationen über Powerpipe Bezugsquellen für das Projekt Leipzig-Lippendorf erhalten zu haben. In einem ABB-Bericht vom 12. April 1995 (Anhang 160) wird das finnische Unternehmen Rautaruukki als wahrscheinlicher Lieferant der erforderlichen Stahlrohre identifiziert. Weiter heißt es dort:

„Bis heute mittag hat Rautaruukki keinen Auftrag erhalten.“

Ende Juni informierte Powerpipe die Kommission (Anhang 161), daß das Kartell seinen Stahlrohrlieferanten (Rautaruukki) kontaktiert und zu einer Verzögerung oder Zurückhaltung von Lieferungen aufgefordert hatte. Powerpipe wurde nach eigener Aussage von Rautaruukki bei einem Treffen am 27. Juni 1995 informiert, daß eine für Powerpipe bestimmte Rohrlieferung statt dessen an ABB verkauft worden war und sich die Lieferung um drei Monate verzögern würde (Anhänge 162-163).

- (106) Das Informationsnetz von ABB hatte auch KWH als Quelle für einen Teil des Powerpipe-Bedarfs für den Auftrag ausgemacht (Extrusionsschweißmaschinen und Rohre mit großem Durchmesser). In dem Bericht wird die Frage gestellt: „Kann das kontrolliert werden?“ (KWH bestätigte, von ABB gewarnt worden zu sein, den Boykott einzuhalten).

Während die Kommission ihre Untersuchungen vornahm, versuchte das Kartell auch, Powerpipe durch Übernahme als Konkurrenten zu eliminieren. Pan-Isovit deutete an, Powerpipe übernehmen zu wollen, wenn die anderen sich beteiligten (Antwort von KWH auf die Beschwerdepunkte, S. 24). Laut KWH regte Henss/Isoplus an, bis zu 23-25 Mio. DEM zu bieten und den finanziellen Aufwand untereinander zu teilen. Mindestens ABB,

Tarco und Henss waren am 21. April 1995 bereits schriftlich übereingekommen, zur Übernahme beizusteuern; der Beitrag richtete sich augenscheinlich nach der Höhe der zugeteilten Marktquoten (Zusatzunterlagen 16-18).

- (107) Die Einstellung der Hersteller gegenüber Powerpipe, nachdem dieses den Zuschlag für das Projekt Leipzig-Lippendorf erhalten hatte, wird in einer Notiz von Starpipe (Anhang 164) vom Juni 1995 auf den Punkt gebracht:

„Powerpipe Totaler Krieg“.

In einem internen Vermerk von Powerpipe vom 12. Juni 1995 werden Beispiele für das systematische Vorgehen des Kartells gegen Powerpipe aufgeführt; das Unternehmen kommt zu der Schlussfolgerung:

„Je mehr das Kartell der Wirksamkeit seiner Maßnahmen gegen uns gewahr wird, umso mehr erhöht es den Druck und operiert inzwischen fast offen gegen uns“.

Powerpipe legt dar, daß es in den Fällen, in denen es Aufträge in Deutschland gewinnen konnte, wegen seiner Schwierigkeiten und Verzögerungen beim Erhalt von Lieferungen erhebliche Vertragsstrafen hinnehmen mußte.

Powerpipe wurde nach eigenem Bekunden durch die gezielten Maßnahmen des Kartells effektiv vom deutschen Markt ausgeschlossen und mußte erhebliche Verluste und geschäftliche Schäden erleiden (Antwort von Powerpipe auf das Auskunftsverlangen vom 23. September 1997 und Anhang 18 dieser Antwort).

f) *Fortsetzung des Kartells nach den Nachprüfungen*

- (108) Trotz der von der Kommission nach Artikel 14 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17 am 29. Juni 1995 durchgeführten Nachprüfungen — zufällig nur einen Tag nach dem Treffen des „Geschäftsführer-Clubs“ in Billund — dauerten die Kartellabsprachen praktisch wie zuvor bis zumindest dem Zeitpunkt fort, an dem die Auskunftsverlangen nach Artikel 11 im März 1996 versandt wurden. Der „Geschäftsführer-Club“ kam nach den Nachprüfungen mindestens sechs- oder siebenmal zusammen. Am 6. Juli 1995 wurde entschieden, die Treffen fortzusetzen, jedoch mit noch stärkeren Bemühungen, Zeit und Ort der Treffen zu verbergen (ergänzende Stellungnahme

von ABB, S. 5-6). Laut Løgstør (Entgegnung auf die Beschwerdepunkte, S. 64) übte ABB starken Druck auf die anderen — verängstigten — Kartellmitglieder aus, um die Vereinbarungen fortzuführen.

ABB war am 4. Juli 1995 auf hoher Ebene innerhalb des Konzerns vom Generaldirektor für Wettbewerb darauf hingewiesen worden, daß während der Nachprüfungen Beweise für seine Beteiligung an einem besonders schweren Verstoß gefunden worden seien.

Die Folgen einer Fortsetzung des Kartells waren dabei erläutert — und zweifellos auch verstanden worden.

Um die Weiterführung des Kartells zu vertuschen, wurden erstens sämtliche Treffen des Geschäftsführer-Clubs außerhalb der Gemeinschaft abgehalten, reisten die Teilnehmer zweitens eher mit dem Auto als mit dem Flugzeug an und nutzten drittens die dänischen Teilnehmer das private Firmenflugzeug von Løgstør.

Ab September 1995 wurden auch die Treffen der deutschen Kontaktgruppe in Zürich abgehalten.

- (109) Die Überwachung der Auftragszuteilung und die Manipulation des Bieterfahrens hielten an, wie Powerpipe vermutet hatte. Der Verdacht von Powerpipe (Antwort auf das Auskunftsverlangen vom 29. September 1997, Beilage 26), daß ein Großprojekt (Boxberg) von Anfang an Isoplus zugeordnet war und ABB im Gegenzug ein Projekt vergleichbarer Größe erhalten sollte (Weisweiler-Jülich), wird durch eine Projekttablette aus diesem Zeitraum (Anhang 79) bestätigt: die beiden Unternehmen werden dort als die „Favoriten“ für diese Aufträge benannt.

Ab einem Zeitpunkt kurz nach den Nachprüfungen mußten die Kartellmitglieder ihren Gesamtumsatz in Europa als auch in jedem nationalen Markt monatlich an ABB melden (Stellungnahme von Tarco, S. 6, Anhang 165; Stellungnahme 1 von Løgstør, S. 74).

Welche Vorgehensänderungen die Hersteller auch vornehmen mußten, um die Fortsetzung ihrer Absprachen nach der Entdeckung des Kartells zu verbergen, so scheinen diese doch den Plan zur Marktaufteilung nicht wesentlich beeinträchtigt zu

haben. Die lokalen Treffen wurden weiterhin für fast alle nationale Märkte durchgeführt. Løgstør gibt jedoch an, daß sich die Teilnehmer immer mehr mit globalen Marktanteilen im europäischen Markt als mit einzelnen nationale Märkten befaßten. Im Laufe des Jahres nahm der Geschäftsführer-Club Korrekturen und Anpassungen an den Originalquoten vor (Anhänge 62, 166 und 189).

Eine Reihe von Tabellen mit Marktanteilen nach dem Quotensystem für 1995 wurde KWH von ABB in diesem Zusammenhang per Fax zugesandt. Auf der Tabelle für die nordischen und baltischen Märkte befindet sich folgende entlarvende Anmerkung:

„Pekka: vollständig zu vernichten ... EU-Sache sieht schlecht aus — um Himmels willen vorsichtig sein.“

Auf den Treffen der Geschäftsführer-Clubs diskutierten die Teilnehmer damals, wie die Zusammenarbeit weitergeführt, die Marktentwicklung kontrolliert und ein Ausgleich- oder Kompensationssystem eingerichtet werden konnten.

- (110) Ende 1995 stellte ABB die Bilanz für das Jahr auf (Stellungnahme von Tarco, S. 8; Anhänge 167, 168 und 169). Die ursprünglichen Zuteilungen gemessen am Auftragswert waren angepaßt worden, um das Marktvolumen und verschiedene anderen Korrekturen zu berücksichtigen. Tarco gibt an, daß zu diesem Zeitpunkt sowohl Løgstør als auch es selbst Ausgleichsforderungen von Henss und ABB erhielten, da sie ihre Quote für 1995 überschritten hatten.

KWH hat außerdem eine Tabelle mit Berechnungen übermittelt, die KWH von ABB zugesandt wurde (Anhang 190) und die mit den Angaben unter der Überschrift „Markt — Korrekturen zur Berücksichtigung von Marktvolumen und Restgruppe“ in Anhang 169 korrespondiert, wo das Gesamtvolumen des Markts mit 3 417 Mio DKK angegeben ist.

Henss/Isoplus übermittelte der Kommission (am 10. Oktober 1996) eine auf den 15. Dezember 1995 datierte Tabelle (Anhang 170), in der der tatsächliche Umsatz eines jeden Herstellers („Ist“) mit der zugeteilten Quote („Soll“) verglichen wird. Danach lagen sowohl Tarco als auch Løg-

stør erheblich über ihrem vereinbarten Marktanteil. Darunter lagen ABB, Isoplus und KWH.

„Hitzige Diskussionen“ gab es darüber, wie die Abweichungen von den Quoten ausgeglichen werden sollten, es wurde aber laut Løgstør⁽¹¹⁾ kein definitives Verfahren vereinbart, da mehrere Unternehmen Anfang 1996 ankündigten, daß sie die Vereinbarung nicht fortsetzen wollten (Stellungnahme 1, S. 75). Tatsächlich wurden die Treffen des Geschäftsführer-Clubs nicht (wenn überhaupt) vor März/April 1996 eingestellt.

- (111) Auf dem Treffen des Geschäftsführer-Clubs vom 17. Januar 1996 schlug ABB sogar vor, in der Schweiz ein ständiges Sekretariat einzurichten, das das Kartell organisatorisch weiterbetreuen sollte (die übrigen Teilnehmer lehnten den Vorschlag ab; siehe Antwort von Løgstør auf die Beschwerdepunkte, S. 66).

KWH gibt an, daß die anderen Mitglieder bei dem Treffen des Geschäftsführer-Clubs, an dem KWH (am 4. März 1996 in Zürich) teilnahm, folgendes besprachen:

- einen Kompensationsmechanismus für den Austausch vorgefertigter Rohre, wonach für den Fall, daß ein vom Kartell nicht dafür vorgesehener Hersteller den Zuschlag erhält, die Rohre von der vom Kartell vorgesehenen Partei geliefert würden, wobei die Herstellermarkierungen an den Rohren ausgetauscht würden, um die Identität des tatsächlichen Lieferanten zu verschleiern;
- die Fortsetzung des Kartells durch Beauftragung eines vertrauenswürdigen „Beraters“, der jedes Mitglied der Reihe nach aufsuchen und deren Aktivitäten koordinieren würde, so daß keine mehrseitigen Treffen des „Geschäftsführer-Clubs“ mehr nötig wären (Stellungnahme von KWH, S. 12f).

Løgstør bestätigt dies (Antwort auf die Beschwerdepunkte, S. 67), nennt hingegen KWH als Urheber beider Vorschläge (die „Berater“-Idee sei gemeinsam von KWH und ABB vorgeschlagen worden).

⁽¹¹⁾ Løgstør hat diese Behauptung später mit der Angabe konkretisiert, daß ein (nicht genanntes) Projekt im Wert von 30 Mio DKK Henss/Isoplus „ausnahmeweise“ anstelle einer Ausgleichszahlung zugeteilt wurde (Entgegnung auf die Beschwerdepunkte, S. 66).

Daß die Initiative von KWH ausging erscheint unwahrscheinlich. Bedeutsamer als die Frage nach der Urheberschaft dieses Vorschlags ist jedoch vielleicht die Tatsache, daß Vorschläge dieser Art auch in diesem späten Stadium überhaupt noch geäußert wurden.

An diesem Treffen nahmen die Geschäftsführer von ABB, Løgstør, Starpipe, Tarco, Pan-Isovit, Henss/Isoplus und KWH teil (Antwort von KWH auf das Auskunftsverlangen, S. 17).

- (112) Da laut KWH bei dem letzten Treffen, an dem es teilnahm, die von der Kommission nach Artikel 11 übermittelten Auskunftsverlangen behandelt wurden, muß das Treffen später als am 4. März 1996 stattgefunden haben. Die Auskunftsverlangen wurden erst am 13. März von der Kommission versandt.

Løgstør datiert das letzte Treffen des Geschäftsführer-Clubs ebenfalls auf den 4. März 1996. Man habe aber ebenso wie andere Unternehmen nur teilgenommen, um die Mitwirkung am Kartell für beendet zu erklären.

Falls die Auflösung des Kartells tatsächlich der einzige Zweck ihres letzten Treffens war, hat es höchstwahrscheinlich nach Erhalt des Auskunftsverlangens der Kommission und somit später, als die Teilnehmer zugeben, stattgefunden.

Am 26. März 1996 kam es zu einer EuHP-Vorstandssitzung in Kopenhagen, an der sämtliche Mitglieder des Geschäftsführer-Clubs teilnahmen. Es ist unwahrscheinlich, daß dieser Anlaß nicht dazu genutzt wurde, um über das jüngste Vorgehen der Kommission zu beraten.

ABB und Løgstør geben beide zu, am 18. April 1996 in Dänemark auf einer Zusammenkunft Möglichkeiten einer Fortsetzung der Zusammenarbeit erörtert zu haben, sind aber angeblich zu keinem Ergebnis gelangt (Randnummer 78).

Auf jeden Fall hat die deutsche Kontaktgruppe ihre Treffen in Zürich mindestens bis zum 25. März 1996 fortgesetzt. Die Österreich-Gruppe kam (laut ABB) letztmalig im April zusammen. Soweit festzustellen ist, hat die italienische Kontaktgruppe ihre Treffen erst im Juni eingestellt.

5. Die Rolle des EuHP

- (113) Ziel des EuHP war auf den ersten Blick:

„den Erfahrungsaustausch unter den Mitgliedern in den Bereichen Technologie, Qualität, Energie und Umwelt zu fördern und an einer stetigen Weiterentwicklung in diesen Bereichen mitzuwirken ...“.

Die Gründung des Verbandes im April 1991 hatte in Wirklichkeit viel mehr mit der Kontrolle des Marktes und der langfristigen Strategie von ABB zu tun, als diese verharmlosenden Formulierungen der Verbandsziele erkennen lassen.

Insbesondere sollten die Konsequenzen des von Løgstør entwickelten kontinuierlichen Fertigungsverfahrens (mit der Folge erheblicher Einsparungen von 15-20 % bei den Produktionskosten, und somit niedrigerer Verkaufspreise) für die Rentabilität der übrigen Hersteller begrenzt werden. Die nach herkömmlichen Verfahren arbeitenden Hersteller wollten die alten Normen weitergelten lassen, die ein dickeres Mantelrohr und mehr Dämmschaumstoff vorschrieben, die aber laut Løgstør ein technisch überlegenes Produkt benachteiligten, das zu niedrigeren Preisen verkauft werden konnte.

ABB gibt freimütig zu (Antwort auf das Auskunftsverlangen, S. 23), daß es in erster Linie Løgstør mittels einer „strategischen Vereinbarung“ zu einer Rücknahme der neuen Rohre vom Markt veranlassen wollte. Als zweitbeste Lösung hätten Verhandlungen mit Løgstør über Zugang zu seiner Fertigungstechnik gegolten.

- (114) Unterlagen von ABB bestätigen, daß Normen benutzt wurden, um den Preis hochzuhalten. Nach Meinung von ABB wurde der EuHP „gegründet, um kleinere, neue Wettbewerber aus dem Ausland, insbesondere Osteuropa, auszuschließen, und wenn wir eine Lockerung dieser Normen zulassen, werden sich die Märkte abschwächen“. Ein leitender ABB-Angestellter warnte im Juni 1993, daß bei kontinuierlicher Fertigung die Kosteneinsparungen eine Reduktion des Marktvolumens von 10-15 % bewirken könnten, „und keiner von uns würde dabei reicher. Løgstør und

ABB müßten daher bei der Kontrolle der Entwicklung und den Normen eng zusammenarbeiten“ (Anhang 48).

Ende 1993 (als die „Plenartreffen“ des Kartells zeitweise ausgesetzt waren), stritten sich dieselben Geschäftsführer (mit Ausnahme der Vertreter von Henss/Isoplus) über die Nichteinhaltung der Normen durch Løgstør. Pan-Isovit beschwerte sich, daß Løgstør sich nicht an die vorgeschriebenen Normen hielt. Alle Mitglieder mußten daraufhin dem EuHP schriftlich erklären, daß ihre Erzeugnisse den Normen EN 253 und den Qualitätsstandards des EuHP entsprachen.

- (115) Bezeichnend ist, daß ABB selber kontinuierlich gefertigte Rohre (mit der Bezeichnung „ABB Slimline Qualitätsrohre“) auf den Markt zu bringen plante.

ABB gab inoffiziell zu, daß diese Rohre nicht den vom EuHP verlangten Normen entsprachen, doch der Vorsitzende des Verbandes (der gleichzeitig auch Vorstandsmitglied von ABB IC Møller war), zeigte sich überzeugt, daß eine Änderung der Norm möglich war, wenn alle großen Hersteller sich dafür aussprachen. Die neuen Rohre von ABB sollten allerdings erst zum 1. Januar 1994 zur Vermarktung bereit sein. „Bis wir für die Einführung gerüstet sind, haben sich alle Unternehmen des Geschäftsbereichs BA-VDH gegen „Konti-Rohre“ auszusprechen“ (Anhang 177).

ABB wollte die neuen Rohre nur in Dänemark einführen; in Deutschland wollte man abwarten, ob Løgstør in der Lage sein würde, mit kontinuierlich gefertigten Rohren auf dem Markt Fuß zu fassen.

Nur wenige Tage nach den Beratungen über Wege einer Preiserhöhung in Deutschland auf dem Treffen vom 18. August 1994 wiederholte der EuHP-Vorstand seinen Beschluß, daß sämtliche Mitglieder lediglich Produkte anbieten sollten, die den EN-Normen entsprachen. Das Sitzungsprotokoll enthält den Vermerk:

„Løgstør Rør AS hat eine Zeitlang nicht normen-gemäße Rohre verkauft, aber zugesagt, damit sofort aufzuhören“.

(Es handelt sich um das EuHP-Treffen, auf dem dem KHW-Vertreter angeblich erstmalig auffiel, daß die übrigen Hersteller Absprachen getroffen hatten.)

- (116) Niemand behauptet, daß der EuHP und das Kartell nicht voneinander zu unterscheiden gewesen wären. Pan-Isovit trat erst Mitte 1993 bei und Henss/Isoplus wurde bis 1995 ferngehalten. Brugg, Ke-Kelit und Sigma waren zwar Anwärter auf eine Mitgliedschaft, traten dem Verband aber letzten Endes nicht bei.

Was die Marktaufteilung selbst angeht, haben die Unternehmen einige Anstrengungen unternommen, um diese eindeutig illegale Tätigkeit zumindest formell vom EuHP fernzuhalten. Da die meisten Geschäftsführer, die an den Treffen teilnahmen, auch Mitglieder des EuHP-Vorstands waren, fand man sich nach der EuHP-Sitzung an einem anderen Ort zusammen, um Kartellangelegenheiten zu besprechen. Dann kamen auch die Vertreter von Henss und Pan-Isovit hinzu, um „Angelegenheiten von gemeinsamem Interesse“ zu diskutieren.

Diese künstliche Unterscheidung zwischen „illegalen“ und „legalen“ (oder halblegalen Aktivitäten) scheint auch zum Großteil eingehalten worden zu sein, als sämtliche größeren Hersteller (mit Ausnahme von Brugg und natürlich Powerpipe) dem Verband beigetreten waren. Der Vorschlag, dem EuHP eine zentrale Rolle bei der Koordinierung der Quotenregelung zuzuweisen, wurde nicht aufgegriffen. Die Rolle des EuHP als Gehilfe des Kartells wird allerdings auch aus dem Umstand ersichtlich, daß der Verband prüfen sollte, ob Powerpipe aus technischen Gründen vom Projekt Leipzig-Lippendorf ausgeschlossen werden konnte. Auch als das Kartell den Markt auf die geplante Preiserhöhung um 15-30 % Anfang 1995 vorbereiten wollte, wurde der EuHP dazu auserkoren, der Fachpresse Informationen über anstehende Preiserhöhungen zuzusenden.

6. Bewertung der Rolle der einzelnen Beteiligten

- (117) Der Beschwerdegrund des Kartells liegt im vorliegenden Fall in dem Zusammengehen der Hersteller, um zusammen mit rechtswidrigen Mitteln ein gemeinsames Ziel zu verfolgen.

Die meisten Unternehmen bestritten ihre Beteiligung an einem Verstoß gegen Artikel 85 EG-Vertrag nicht, obwohl lediglich ABB die Beteili-

gung an einer ununterbrochenen Zuwiderhandlung von November 1990 bis März oder April 1996 vorbehaltlos zugegeben hat.

Die dänischen Hersteller Løgstør und Tarco geben ihre Beteiligung an einem „nationalen“ Kartell zwischen 1991 und 1993 ausdrücklich zu (Starpipe geht auf diesen Punkt nicht ein), leugnen aber, daß vor Ende 1994 eine Vereinbarung über Auslandsmärkte umgesetzt worden sei. Pan-Isovit und Henss/Isoplus wollen mit dem gleichen Argument belegen, daß sie nicht vor Ende 1994 oder gar Anfang 1995 an einer Zuwiderhandlung beteiligt waren.

(118) Die Argumente der großen Hersteller (außer ABB), mit denen die angebliche Ausweitung der Kartellvereinbarungen auf anderen Märkten (vor allem Deutschland) im Oktober 1991 oder kurz davor oder danach bestritten wird, werden vor allem im Hinblick auf die juristische Frage vorgebracht, ob ihr Verhalten unter Artikel 85 fällt oder nicht. Ihre Teilnahme an den vielen Geschäftsführer-Treffen von 1991 bis 1993 zu leugnen wäre angesichts der von der Kommission vorgefundenen zahlreichen einschlägigen Notizen der Teilnehmer unglaubwürdig. Stattdessen stellen sie ihre regelmäßigen Treffen als reine Vorbereitungsmaßnahmen oder fehlgeschlagene Versuche dar, eine Vereinbarung zu erzielen. Andererseits legen sie keine detaillierte Liste der auf diesen Treffen behandelten Themen vor. Die mit Bezug auf diesen Teil der Sache angegebenen Fakten sollen größtenteils belegen, daß Kartellvereinbarungen zu jenem Zeitpunkt unwahrscheinlich waren (z. B. erhebliche Rivalität unter den Herstellern, niedrige Preise und harter Wettbewerb in Deutschland, „Preisdumping“ der dänischen Hersteller auf dem deutschen Markt, Eindringen der deutschen Hersteller auf den dänischen Markt 1993 und — was Henss angeht — die Meinungsverschiedenheiten mit ABB über die Vertriebsvereinbarung für Bayern).

(119) Wie im zweiten Teil erläutert wird, sind diese vorgebrachten Tatsachen unabhängig davon, ob sie nachgewiesen wurden oder nicht, weder einzeln noch gemeinsam mit der Existenz geheimer Absprachen der von der Kommission vorgeworfenen Art in dem betreffenden Zeitraum (und von denen ABB uneingeschränkt anerkennt, daß sie unter Artikel 85 fallen) unvereinbar.

Was die Kampagne gegen Powerpipe betrifft (die die Unternehmen im Sinne ihrer Argumentation als unbewiesenen isolierten Verstoß gegen Artikel 85 werten), so widerspricht die Leugnung jeglicher Vereinbarungen durch sämtliche Hersteller außer ABB kraß der schriftlichen Beweislage. Daß (aus rein praktischen Gründen) die Hauptlast des Boykotts auf ABB und Løgstør ruhte, entbindet die übrigen Boykottbeteiligten nicht von ihrer Verantwortung. Sämtliche Maßnahmen von ABB und Løgstør erfolgten auf Grundlage und in Umsetzung des am 24. März 1995 konzipierten Plans, dem sich alle angeschlossen hatten und der allen uneingeschränkt bekannt war.

(120) Auch unabhängig von den (Teil-)Eingeständnissen der Beteiligten ist die Mitwirkung der betreffenden Unternehmen an der Zuwiderhandlung in dem von der Kommission angegebenen Zeitraum durch zahlreiche Dokumente unmittelbar erwiesen.

Aufgabe der Kommission ist auch, die jeweilige Rolle der verschiedenen Hersteller beim Verstoß gegen die Wettbewerbsvorschriften zu bewerten. Diese Einzelbewertung ist für die angemessene Festlegung etwaiger Geldbußen von wesentlicher Bedeutung. Im Falle von Kartellen mag dies aus Mangel an verlässlichem Beweismaterial über den genauen Beitrag eines jeden Beteiligten nicht immer praktikabel oder möglich sein; in dieser Sache jedoch reicht das vorgefundene Schriftmaterial für eine solche Bewertung aus.

Einige Unternehmen (insbesondere Løgstør, KWH und Henss/Isoplus) verwandten einen Großteil ihrer Verteidigung darauf, ihre eigene Rolle im Kartell herunterzuspielen und die Hauptverantwortung ABB zuzuweisen. Henss/Isoplus geht so weit, ABB bei der Frage der Existenz über Dänemark hinausreichender Kartellvereinbarungen ab Oktober 1991 der Übertreibung und Falschdarstellung zu bezichtigen, um sich bei der Kommission in ein gutes Licht zur rücken und eine Vorzugsbehandlung zu erreichen.

ABB seinerseits gibt an, nicht die einzige treibende Kraft des Kartells gewesen zu sein.

Die Angaben von Henss/Isoplus entbehren jeder Grundlage und können daher nicht berücksichtigt

werden. Vorwürfe der Unternehmen gegen die übrigen Mitglieder des Kartells sind mit Vorsicht zu behandeln, da sie der eigenen Entlastung dienen. Derlei Angaben können ihren Urheber in Wirklichkeit nur selten aus seiner eigenen Verantwortung befreien, können aber zur Klärung von Einzelheiten beitragen und gewinnen besonders dann an Glaubwürdigkeit, wenn sie anderweitig bestätigt werden oder mit dem Gesamtbild des Verhaltens der Beteiligten, wie es aus dem schriftlichen Beweismaterial hervorgeht, übereinstimmen.

In Fällen, in denen die Kommission in dieser Entscheidung solche Angaben ohne weitere Bewertung oder Vorbehalte zitiert, geht sie davon aus, daß die Aussage im Kern zutrifft. Allerdings stützt sich keine Feststellung, die für den Nachweis der wesentlichen Tatbestände entscheidend ist, auf unbelegte Angaben eines Beteiligten während des Verfahrens.

- (121) Zweifellos war ABB Anführer und Haupttriebfeder des Kartells. Die Beherrschung des Marktes durch ein von ABB geführtes Kartell war ein klar beschriebenes strategisches Ziel des Unternehmens. Die gesamte Operation wurde von höchster Unternehmensebene erdacht, genehmigt, befürwortet und angeleitet. Während der gesamten fünf Jahre kamen die Initiativen zur Konsolidierung, Stärkung und Ausweitung des Kartells von ABB, und unstrittig oblag es auch diesem Unternehmen, andere Firmen (KWH und Brugg) in das Kartell einzubinden. Auch die Behauptung von Løgstør und anderen Unternehmen, daß ABB die bewußte Weiterführung des Kartells selbst nach den Nachprüfungen vorgeschlagen habe, erscheint der Kommission völlig glaubhaft.

Nicht glaubhaft sind jedoch die Versuche von Løgstør, sich selbst als widerwilligen (und gar unabsichtlichen) Gehilfen von ABB hinzustellen. Es mag zwar sein, daß Løgstør zum Teil durch den Wunsch, seinen viel größeren multinationalen Nachbarn nicht vor den Kopf zu stoßen, und (wie andere) durch die „Überredungskunst“ von ABB zur Beteiligung am Kartell bewogen wurde, aber als zweitgrößter Hersteller in der Fernwärmebranche kam ihm bei jedweder wettbewerbswidriger Abrede eine Schlüsselrolle zu, und seine Bewahrung als „Nummer 2“ der Branche war unabdingbarer Bestandteil der ABB-Strategie. Die aktive Rolle von Mitgliedern der Unternehmensleitung

von Løgstør bei Planung und Durchführung der Kartellstrategie ist lückenlos belegt. Løgstør mag zwar in gewissem Ausmaß eigene Pläne verfolgt haben, z. B. die Einführung des (billigeren) kontinuierlichen Fertigungsverfahrens, die die anderen stoppen oder verzögern wollten, aber jede wettbewerbswidrige Vereinbarung impliziert den Ausgleich divergierender oder möglicherweise divergierender Interessen der Beteiligten. Die Kommission kann die Aussage von Løgstør, das Kartell im April 1993 verlassen zu haben, nicht akzeptieren: seine Vertreter nahmen im gesamten fraglichen Zeitraum an Treffen teil, und etwaige Drohungen sollten lediglich, wie das Unternehmen selbst zugibt, ABB veranlassen, Løgstør eine höhere Quote zuzugestehen. Was die Maßnahmen zur Schädigung von Powerpipe (und insbesondere die gemeinsame Beschäftigung wichtiger Mitarbeiter des Konkurrenten und später die Unterbindung von Lieferungen an diesen) betrifft, so weist die Kommission die Behauptung von Løgstør zurück, keine feindlichen Maßnahmen gegen den unbequemen Wettbewerber ergriffen zu haben.

Henss/Isoplus mag zwar von den anderen Herstellern mit Mißtrauen bedacht und bis 1995 vom EuHP ferngehalten worden sein; aber das macht seine Version, mehr Opfer als Mitwirkender des Kartells gewesen zu sein, nicht glaubwürdig. Es gibt keinen Beleg dafür, daß Henss gegen seinen Willen zur Teilnahme an den Treffen mit den Geschäftsführern der anderen Unternehmen gezwungen wurde, die im Oktober 1991 begannen: Løgstør nennt ABB und Henss sogar als treibende Kräfte bei den Verhandlungen. Als die Absprachen Anfang 1994 wiederauflebten, spielte Henss eine führende Rolle als Mithelfer von ABB. Sämtliche verlässlichen Unterlagen belegen, daß Henss ohne Unterlaß einer der eifrigsten Verfechter der Vereinbarungen zur Marktaufteilung und Manipulation der Bietverfahren war.

- (122) Obwohl Tarco sichtlich des öfteren gegen die Kartelldisziplin verstieß, war das Unternehmen an den illegalen Maßnahmen nicht unbeteiligt. Es war in sämtlichen Organen des Kartells Vollmitglied, und seine Rolle vermindert sich nicht dadurch, daß es eigene Sonderinteressen weiter-

verfolgte, während es gleichzeitig aus den geheimen Absprachen mit seinen Konkurrenten Nutzen zu ziehen trachtete. Insbesondere der Umstand, daß sich die Einigung über den deutschen Markt im Mai 1993 verzögerte, weil Tarco eine lediglich die Preise betreffende Vereinbarung nicht akzeptieren wollte, beweist lediglich die Vertrautheit des Unternehmens mit grundlegenden wirtschaftlichen Gesetzmäßigkeiten und sein Bestreben, für sich eine gesicherte Quote zu erhalten.

Die Kommission erkennt an, daß es keinen Beleg für ein direktes Vorgehen von Tarco gegen Powerpipe gibt (allerdings war das Unternehmen Mitunterzeichner des gemeinsamen Plans zur Finanzierung der Übernahme von Powerpipe durch Pan-Isovit). Das ändert allerdings nichts an der Tatsache, daß Tarco (wie die vom Unternehmen selbst vorgelegten Unterlagen bestätigen) an dem Plan beteiligt war, Powerpipe zu boykottieren und an der Erfüllung des Leipzig-Lippendorf-Auftrags zu hindern.

Starpipe war ebenfalls „Vollmitglied“ des Kartells, auch wenn seine Beteiligung keine besonderen Merkmale aufweist. Das Unternehmen war auf dem Treffen anwesend, auf dem die Unterbindung der Lieferungen an Powerpipe beschlossen wurde, und fügte sich in das Konzept ein.

- (123) Dasselbe gilt für Pan-Isovit. Pan-Isovit gibt vor, an Maßnahmen der anderen Hersteller gegen Powerpipe nicht beteiligt gewesen zu sein. Es habe sich um nicht abgestimmte Maßnahmen einzelner Hersteller gehandelt. Die Kommission hat selbstverständlich nie behauptet, daß Pan-Isovit (oder ein anderer Hersteller außer ABB und Løgstør) an dem Plan zur Abwerbung wichtiger Powerpipe-Mitarbeiter in den Jahren 1992 und 1993 beteiligt war, obwohl seine eigenen Aufzeichnungen von einem Treffen Anfang 1995 belegen, daß diese Abwerbetaktik vom Kartell immer noch erwogen wurde. Der Vollständigkeit halber ist festzuhalten, daß sowohl Starpipe als auch Pan-Isovit an der Vereinbarung vom 24. März 1995 zum Boykott Powerpipes und des großen Leipzig-Lippendorf-Projekts beteiligt waren. Vor allem Pan-Isovit als Mitglied des sich benachteiligt fühlenden Konsortiums deutscher Hersteller kann kaum von sich behaupten, kein besonderes Interesse an den Tätigkeiten von Powerpipe gehabt zu haben. Tat-

sächlich sollte es sogar als nomineller (von den anderen mitfinanzierter) Käufer des Unternehmens fungieren, um es vom Markt zu entfernen.

Als die neue Aufteilung des europäischen Markts gegen Ende 1994 vereinbart wurde, äußerten die übrigen Hersteller die Ansicht, daß eine solche Vereinbarung nur bei Beteiligung von KWH Aussicht auf Erfolg habe. KWH behauptet, sich nur nach langem Widerstand gegen den Druck der anderen Hersteller zur Teilnahme bereit erklärt zu haben und auch dann nur „mitgespielt“ zu haben, um Repressalien zu entgehen.

Die Kommission erkennt uneingeschränkt an, daß KWH kein führendes Mitglied des Kartells war und während der konzertierten Kampagne gegen Powerpipe als einziger Hersteller bereit war, Powerpipe und DSD mit Geräten und Bauteilen für das Leipzig-Lippendorf-Projekt zu beliefern, und dabei bewußt den Anweisungen des Kartells zuwiderhandelte.

Nicht anerkennen kann die Kommission aber, daß KWH in einem Ausmaß zur Teilnahme und kontinuierlichen Mitwirkung im Kartell genötigt worden sei, das seine Beteiligung entschuldigen würde; Powerpipe hat viel direkteren Bedrohungen seiner Existenz widerstanden. Tatsächlich zeigen die Unterlagen, daß KWH einen größeren Marktanteil forderte, als die anderen Kartellmitglieder ursprünglich zugestehen wollten. KWH war Mitglied des „Geschäftsführer-Clubs“ und nahm an den Treffen regelmäßig teil. Hätte KWH tatsächlich auf eine Gelegenheit zum Verlassen des Kartells gewartet, hätte es nach den Nachprüfungen im Juni 1995 aussteigen können. Am Jahresende warnte ABB KWH sogar, daß die „EU-Sache schlecht aussieht“, aber KWH zog es vor, im Kartell zu bleiben.

- (124) Brugg war in jeder Hinsicht nur auf dem deutschen Markt (und in der von diesem Verfahren nicht erfaßten Schweiz) als relevanter Wettbewerber angesehen. Obwohl das Kartell ohne Brugg (und KWH) nicht wirkungsvoll funktioniert hätte, spielte das Unternehmen keine entscheidende Rolle. Der Einwand, Brugg habe an keinerlei Planungen oder Handlungen zur Schädigung von Powerpipe mitgewirkt, ist jedoch zurückzuweisen: Brugg war auf dem Treffen in Düsseldorf am 24. März 1995 zugegen, als der Boykott beschlossen wurde. Die Kommission ist der Auffassung, daß die Beteiligung von Brugg an den Zuwiderhandlungen (beschränkt auf Deutschland) mit seiner

Teilnahme an dem Treffen in Kopenhagen am 18. August 1994 begann.

Ke-Kelit war nur an den Vereinbarungen auf dem österreichischen Markt beteiligt, wo es eine Quote von 23 % erhielt. Da die Quoten auf einem Treffen des Geschäftsführer-Clubs vereinbart wurden, an dem es nicht teilnahm, mag es vor vollendete Tatsachen gestellt worden sein. Die Abhängigkeit von der Belieferung durch Løgstør und die fehlende Alternative zur Teilnahme an Treffen, um seine Interessen gegen die den österreichischen Markt dominierenden Unternehmen ABB und Isoplus zu verteidigen, können seine Mitwirkung jedoch nicht rechtfertigen. Ke-Kelit gibt zu, gewußt zu haben, daß die Österreich-Vereinbarungen Teil einer umfassenderen Regelung waren. Der Vollständigkeit halber sei vermerkt, daß Ke-Kelit — wie die Kommission nicht bezweifelt — von den Maßnahmen gegen Powerpipe keine Kenntnis hatte und an ihnen nicht beteiligt war, da es weder an den Treffen des Geschäftsführer-Clubs noch an denen der deutschen Kontaktgruppe teilnahm.

Auch die Beteiligung von Sigma war auf Vereinbarungen über den italienischen Markt beschränkt, wo es einen Anteil von 10 % an neuen Projekten zugesprochen bekam (obwohl es später 20 % des Marktes forderte). Es nahm an den Verfahren für die Zuteilung der Projekte teil. Das Unternehmen mag als lästig gegolten haben und nicht zu allen Italien betreffenden Zusammenkünften eingeladen worden sein (Anhang 187, S. 4), aber die Unterlagen belegen eindeutig, daß Sigma an den Treffen auf lokaler Ebene ab etwa April 1995 regelmäßig teilnahm. Wie im Falle von Ke-Kelit läßt die Kommission gelten, daß Sigma von der Kampagne gegen Powerpipe nichts wußte.

7. Auswirkungen auf das Preisniveau insgesamt

- (125) Es wird nicht ernsthaft bestritten, daß der Konsens der dänischen Hersteller, die ihren Inlandsmarkt ohne wirksamen Wettbewerb von Außenseitern untereinander aufgeteilt hatten, ihnen die Aufrechterhaltung eines Preisniveaus erlaubte, das ihre Expansion im Ausland finanzieren konnte. Das traf insbesondere auf Deutschland zu, wo die beiden größten einheimischen Produzenten durch Einfuhren aus Dänemark unter Druck waren. Das Preisniveau in Deutschland war um 15-20 % niedriger als in Dänemark. Auf anderen Märkten lagen die Preise allerdings noch darunter; in Schweden wurde teilweise sogar nur die Hälfte des dänischen Preises gezahlt. Es gibt tatsächlich zahlreiche Belege für eine gemeinsame Strategie von ABB und Løgstør, mit niedrigen Preisen auf

den schwedischen und den finnischen Markt einzudringen und die einheimischen Hersteller unter Druck zu setzen, um sie zu übernehmen und vom Markt zu entfernen. Dies wird in der Antwort von KWH auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte (S. 7-9) ausführlich beschrieben. Der harte Wettbewerb war keineswegs ein Beweis für die Nichtexistenz eines Kartells; er mußte vielmehr für die deutschen Hersteller einen Anreiz darstellen, sich mit ihren Konkurrenten zu einigen. Ihr Ziel war, die dänischen Hersteller zur Anhebung ihrer Ausführpreise auf das dänische Niveau zu veranlassen.

Alle Hersteller kamen Ende 1991 ausdrücklich überein, das Preisniveau in Deutschland um etwa 6-8 % anzuheben. Zu diesem Zweck wurde eine Mindestpreisliste erstellt.

Es ist allerdings durchaus möglich, daß die Anhebung der Listenpreise in der Praxis durch Rabatte ausgeglichen wurde. (Die Vertriebshändler von ABB, die sich an die vorgegebene Erhöhung von 6 % gehalten hatten, beklagten sich, daß der Markt die Anhebung nicht vertragen würde.) Da das Kartell zu jener Zeit noch keine Marktanteile vereinbart hatte, war ein solches Ergebnis vorhersehbar: jeder Hersteller verlangte einen höheren Marktanteil, und keiner war bereit, mengenmäßig zurückzustecken.

Das Phänomen ständig sinkender Preise in Deutschland zwischen 1990 und Mitte 1994 schließt somit keineswegs Abreden, wie sie die Kommission den Beteiligten vorwirft aus. (Außerdem sank in dem betreffenden Zeitraum auch der Preis von Rohmaterial um 20 %).

- (126) Aus dem Preisrückgang wurde allerdings nach Aussage der Hersteller Mitte 1994 ein Aufwärtstrend. Es kann kein Zufall sein, daß dieser Umschwung zeitlich mit der Einführung der gemeinsamen Preisliste in Deutschland im Mai und der Vereinbarung über diesen Markt am 18. August 1994 zusammenfiel.

Ziel des europaweiten Kartells war es, das Preisniveau innerhalb von zwei Jahren um 30-35 % anzuheben.

Im September 1994 kündigte ABB eine Preiserhöhung in zwei Abschnitten um jeweils 10 % wegen eines angeblich bevorstehenden Kostenanstiegs bei den Rohmaterialien an.

Der Erfolg des Plans geht aus den bei Pan-Isovit gefundenen Notizen von einem Treffen des Geschäftsführer-Clubs im März oder April 1995 hervor. Auf den meisten der genannten Märkte wurden Preiserhöhungen von 15-20 % festgestellt. Bezeichnenderweise wird in den Ländern, in denen sich die Preiserhöhungen nicht durchsetzen ließen, Powerpipe als „Problem“ identifiziert (Anhänge 60, 65). Powerpipe gab in seiner Beschwerde vom Dezember 1994 an, daß bei Zugrundelegung des schwedischen Preises als Bezugsgröße 100 die Preise in Deutschland etwa bei 130-140 und in Dänemark bei 140-150 lagen.

Dem Umsatz nach stieg das Verkaufsvolumen der vier dänischen Hersteller und von Pan-Isovit zusammen im Jahr 1995 um fast 20 % im Vergleich zum Vorjahr.

8. Ausgleichszahlung von ABB

- (127) Am 18. November 1996 teilte ABB der Kommission mit, daß im Mai 1996 eine Vereinbarung mit Powerpipe und seinen Eigentümern über die Beilegung aller Differenzen zwischen den beiden Unternehmen im Zusammenhang mit diesem Verfahren erzielt wurde.

Die Vereinbarung sieht eine erhebliche Ausgleichszahlung vor.

Sie enthält eine Klausel, nach der die Parteien die Bedingungen der Vereinbarung vertraulich behandeln.

Die Kommission wurde von ABB eine Ausfertigung der Vereinbarung übergeben.

II. RECHTLICHE WÜRDIGUNG

A. Artikel 85

1. Artikel 85 Absatz 1

- (128) Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag verbietet als unvereinbar mit dem gemeinsamen Markt alle

Vereinbarungen zwischen Unternehmen, Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, die den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen geeignet sind und eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Markts bezwecken oder bewirken, insbesondere die unmittelbare oder mittelbare Festsetzung der An- oder Verkaufspreise oder sonstiger Geschäftsbedingungen, die Einschränkung oder Kontrolle der Erzeugung und des Absatzes und die Aufteilung der Märkte oder Versorgungsquellen.

2. Vereinbarungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen

- (129) Artikel 85 Absatz 1 verbietet Vereinbarungen und abgestimmte Verhaltensweisen.

Eine Vereinbarung besteht in Fällen wie der vorliegenden Sache dann, wenn die Parteien sich an einen gemeinsamen Plan halten, der ihr individuelles geschäftliches Verhalten begrenzt oder zu begrenzen geeignet ist, indem die Richtung ihrer gemeinsamen Handlungen oder Unterlassung von Handlungen am Markt festgelegt wird. Die Vereinbarung impliziert eine gemeinsame Entscheidungsfindung und das Verfolgen eines gemeinsamen Plans; sie muß jedoch nicht schriftlich erfolgen; es müssen keinerlei Formalitäten erfüllt sein und es sind keine vertraglichen Sanktionen oder Durchsetzungsmaßnahmen erforderlich. Die tatsächliche Vereinbarung kann ausdrücklich oder durch das Verhalten der Parteien impliziert sein.

Eine aufeinander abgestimmte Verhaltensweise setzt jedoch nicht voraus, daß die Beteiligten eine tatsächliche ausdrückliche oder implizite Vereinbarung über die Bedingungen ihrer gemeinsamen Handlungen oder Unterlassungen erzielt haben.

- (130) Wie der Europäische Gerichtshof in seinem Urteil vom 14. Juli 1972 in der Rechtssache 48/69, Imperial Chemical Industries/Kommission⁽¹²⁾, entschieden hat, bezweckt der Vertrag mit der Schaffung des Begriffs aufeinander abgestimmter Verhaltensweisen zusätzlich zur Vereinbarung, die Möglichkeit auszuschließen, daß Unternehmen der Anwendung der Wettbewerbsregeln durch eine wettbewerbswidrige Kollusion entgehen, die die Merkmale einer Vereinbarung nicht erfüllt, wenn sie sich z. B. gegenseitig im voraus über ihr beabsichtigtes Verhalten unterrichten, so daß jedes

(12) Slg. 1972, S. 619.

Unternehmen sein Vorgehen in der Erwartung planen kann, daß seine Wettbewerber sich parallel verhalten werden.

In seinem Urteil vom 16. Dezember 1975 zum europäischen Zuckerkartell (verbundene Rechts-sachen 40 bis 48, 50, 54 bis 56, 111, 113 und 114/73, Suiker Unie und andere/Kommission⁽¹³⁾) führte der Europäische Gerichtshof aus, daß die Kriterien der Koordination und Kooperation, die in der ständigen Rechtsprechung des Gerichtshofs verankert sind, nicht die Ausarbeitung eines eigentlichen Plans verlangen, sondern im Sinne des Grundgedankens der Wettbewerbsvorschriften des Vertrags zu verstehen sind, wonach jeder Unternehmer selbständig zu bestimmen hat, welche Politik er auf dem Gemeinsamen Markt zu betreiben gedenkt. Dieses Postulat der Selbständigkeit nimmt den Unternehmen nicht das Recht, sich mit wachem Sinn an das festgestellte oder erwartete Verhalten ihrer Wettbewerber anzupassen, es steht jedoch streng jeder unmittelbaren oder mittelbaren Fühlungnahme zwischen Unternehmen entgegen, die bezweckt oder bewirkt, das Marktverhalten eines gegenwärtigen oder potentiellen Wettbewerbers zu beeinflussen oder einen solchen Wettbewerber über das Marktverhalten ins Bild zu setzen, das man selbst an den Tag zu legen entschlossen ist oder in Erwägung zieht.

Ein Verhalten kann daher auch dann als „aufeinander abgestimmte Verhaltensweise“ unter Artikel 85 Absatz 1 fallen, wenn die Parteien keinen gemeinsamen Plan gefaßt haben, der ihr Verhalten am Markt festlegt, sie aber Kollusionsmaßnahmen ergreifen, die die Koordinierung ihres Geschäftsverhaltens erleichtern.

(Siehe auch das Urteil des Gerichts erster Instanz in der Rechtssache T-7/89 Hercules/Kommission⁽¹⁴⁾).

- (131) Im Fall eines komplexen Kartells von langer Dauer, bei dem die aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen und die geschlossenen Vereinbarungen Teil einer Reihe von gemeinsam getätigten Versuchen mit dem Zweck sind, den Wettbewerb zu verhindern oder zu verzerren, kann die Kommission das Verhalten der Unternehmen als eine kontinuierliche Zuwiderhandlung werten. Wie das Gericht erster Instanz in der Rechtssache T-7/89,

Hercules/Kommission⁽¹⁵⁾, ausgeführt hat, wäre es daher gekünstelt, aus diesem durch ein einziges Ziel gekennzeichneten kontinuierlichen Verhalten mehrere selbständige Zuwiderhandlungen zu konstruieren. „Tatsächlich hat sich (das Unternehmen) — jahrelang — an einem komplex integrierter Systeme beteiligt, die eine einheitliche Zuwiderhandlung darstellen. Diese einheitliche Zuwiderhandlung hat sich nach und nach sowohl durch rechtswidrige Vereinbarungen als auch durch rechtswidrige abgestimmte Verhaltensweisen entwickelt.“

- (132) Es ist in einem solchen Fall für die Kommission nicht erforderlich, die Zuwiderhandlung ausschließlich der einen oder anderen Erscheinungsform zuzuordnen. Die Konzepte sind nicht fest umrissen und gehen ineinander über. Eine Zuwiderhandlung kann zu Beginn eine Form und im Zuge ihrer weiteren Entwicklung schrittweise einige oder alle Merkmale einer anderen Form annehmen. (Es wäre daher im übrigen auch nicht korrekt, eine von den Parteien zu einem bestimmten Zeitpunkt erzielte Einigung als „die Vereinbarung“ und ihre nachfolgende Umsetzung als „abgestimmte Verhaltensweise“ zu bezeichnen.) Es ist unter Umständen sogar realistisch nicht möglich, eine solche Unterscheidung zu treffen, da eine Zuwiderhandlung möglicherweise gleichzeitig Merkmale beider Formen des verbotenen Verhaltens aufweisen kann, während einige Merkmale für sich betrachtet eher der einen als der anderen Erscheinungsform zugeordnet werden können. Ein Kartell kann daher gleichzeitig eine Vereinbarung und eine aufeinander abgestimmte Verhaltensweise darstellen. Artikel 85 legt keine spezifische Subsumtion für eine komplexe Zuwiderhandlung dieses Typs fest — siehe auch das bereits zitierte Urteil des Gerichts erster Instanz in der Rechtssache T-7/89, Hercules/Kommission⁽¹⁶⁾.

- (133) Außerdem ist ein Verstoß nicht einem zivilrechtlichen Vertrag gleichzusetzen, da Artikel 85 nicht einfach die Beurteilung oder Auslegung der Bedingungen betrifft, die die Parteien schließlich vereinbart haben. Im Fall eines komplexen Kartells gilt das rechtliche Verbot nicht nur für die spezifische Vereinbarung über die Grundlagen, oder für die genauen Bedingungen, die von Zeit zu Zeit vereinbart werden, sondern für den gesamten fortlaufenden Prozeß der Kollusion der Parteien. Der Begriff der „Vereinbarung“ bezeichnet daher zu Recht nicht nur die ausdrücklich vereinbarten Konditionen, sondern auch ihre Umsetzung. Selbst vor dem endgültigen Abschluß einer umfassenden

⁽¹³⁾ Slg. 1975, S. 1663.

⁽¹⁴⁾ Slg. 1991, II-1711, Randnummer 256.

⁽¹⁵⁾ Siehe Fußnote 14, Randnummern 262 und 263.

⁽¹⁶⁾ Siehe Fußnote 14, Randnummer 264.

Vereinbarung über die Maßnahmen bzw. das Nichttätigwerden der jeweiligen Partner auf dem Markt können die Gespräche zwischen Wettbewerbern zur Verständigung und einer bedingten oder für Teilbereiche geltenden Vereinbarung führen.

- (134) Eine Vereinbarung im Sinne des Artikels 85 Absatz 1 kann durchaus auch dann vorliegen, wenn die für die Durchsetzung eines wirtschaftlichen Vertrags erforderliche Gewißheit nicht gegeben ist. Die genauen Bedingungen werden unter Umständen nie ausdrücklich festgelegt, die Tatsache einer Vereinbarung muß gegebenenfalls aus allen relevanten Umständen abgeleitet werden. Die divergierenden Interessen der Kartellmitglieder können dazu führen, daß ein vollständiger Konsens über sämtliche Fragen scheitert. Die eine oder andere Partei kann Vorbehalte zu bestimmten Gesichtspunkten der Absprache haben und dennoch am gemeinsamen Unterfangen festhalten. Manche Punkte können absichtlich vage formuliert oder ausgeklammert werden. Es kann sein, daß die Parteien entweder ausdrücklich oder stillschweigend die Annahme eines gemeinsamen Plans vereinbaren und fortlaufend zusammenkommen müssen, um die Einzelheiten festzulegen oder den Plan von Zeit zu Zeit zu ändern oder besondere Schwierigkeiten zu lösen.

Eine förmliche Einigung über sämtliche Fragen mag nie zustande kommen. Eine Einigung in bestimmten Bereichen schließt Konflikte in anderen nicht aus. Auch muß es nicht unbedingt zu einer völligen Ausschaltung des Wettbewerbs kommen.

Die Beteiligten können hinsichtlich des gemeinsamen Plans unterschiedlich stark engagiert sein. Einer kann eine beherrschende Rolle als Anführer ausüben. Es kann interne Konflikte und Rivalitäten geben. Einige Mitglieder können sogar gegen die Regeln verstoßen. Es kann von Zeit zu Zeit zu hartem Wettbewerb und sogar zu Preiskämpfen kommen.

Keiner dieser Faktoren bedeutet jedoch, daß das entsprechende Verhalten keine Vereinbarung/aufeinander abgestimmte Verhaltensweise im Sinne von Artikel 85 Absatz 1 darstellt, wenn es einen einzigen gemeinsamen und fortdauernden Zweck gibt. Ein komplexes Kartell kann innerhalb des Zeitraums, in dem es vorlag, als einziger fortdauernder Verstoß angesehen werden. Die Vereinbar-

ung mag von Zeit zu Zeit geändert werden, die Aktivitäten des Kartells können allmählich auf neue Märkte ausgedehnt werden oder die Mechanismen können angepaßt oder gestärkt werden.

Mitglieder können dem Kartell im Laufe der Zeit beitreten oder es verlassen, ohne daß es so zu behandeln wäre, als wäre jede Änderung des Kreises der Beteiligten gleichbedeutend mit einer neuen „Vereinbarung“.

Außerdem ist es aus Gründen der Beweisführung oder des materiellen Rechts nicht erforderlich nachzuweisen, daß jeder angeblich an der Vereinbarung Beteiligte in jedem einzelnen Aspekt oder jeder einzelnen Ausprägung während seiner Zugehörigkeit zum gemeinsamen Plan beteiligt war, dazu seine ausdrückliche Zustimmung gab oder sich dieser Aspekte oder Ausprägungen überhaupt bewußt war.

3. Art des Verstoßes im vorliegenden Fall

- (135) In der Sache wird nicht bestritten, daß die ausdrückliche Aufteilung der Marktanteile ab etwa Ende 1990 unter den vier in Dänemark ansässigen Herstellern sämtliche Kriterien einer „Vereinbarung“ im Sinne von Artikel 85 Absatz 1 uneingeschränkt erfüllt.

Die spätere Ausarbeitung der Einzelheiten des Plans auf regelmäßigen Treffen führt nicht zu verschiedenen „Vereinbarungen“ für die Zuteilung einzelner Projekte, sondern stellt die Umsetzung desselben unzulässigen Plans insgesamt dar.

Die Vereinbarung der vier dänischen Hersteller umfaßte auch abgestimmte Preiserhöhungen auf Ausfuhrmärkten. Zwar war das Kartell in Dänemark (seinem rentabelsten Markt) am weitesten entwickelt, aber die Zusammenarbeit weitete sich auch auf andere Märkte aus, wenn auch erst unsystematisch und in embryonaler Form. Über seine in die Kartellbelange hineinreichende Vereinbarung mit ABB wurde auch Pan-Isovit schon im Anfangsstadium in die Kollusion einbezogen, auch wenn das Bündnis nur wenige Monate hielt.

- (136) Die systematische Zusammenarbeit der dänischen Hersteller wurde auf Deutschland erweitert, und im Oktober 1991 traten die beiden deutschen Hersteller Pan-Isovit und Isoplus hinzu. Das erste konkrete Ergebnis war der in jenem Monat

gefaßte Beschluß einer Preisanhebung von 6 % mit Wirkung vom 1. Januar 1992. Die Verhandlungen wurden nach und nach auf die Tätigkeiten der deutschen Hersteller in Dänemark ausgedehnt, so daß die Absprachen auf den beiden maßgebenden Fernwärmemärkten schließlich auf denselben Treffen behandelt wurden.

Sowohl Henss/Isoplus als auch Pan-Isovit argumentieren jedoch, daß sie nicht vor Ende 1994 an Zuwiderhandlungen beteiligt waren. Sie können zwar kaum ihre Teilnahme an den regelmäßigen Treffen bestreiten, bezeichnen diese wiederholten Kontakte allerdings als völlig gescheiterten Versuch, im damals vorherrschenden Preiskrieg zu einem Waffenstillstand zu kommen. Sie sehen in dem Abwärtstrend der Preise zwischen 1991 und 1994 einen Beweis dafür, daß es nie zu einer Vereinbarung gekommen war.

Die beiden dänischen Hersteller Løgstør und Tarco führen ähnliche Argumente an, um ihre These von zwei völlig unabhängigen Kartellen zu stützen.

- (137) Auch wenn es durchaus zutreffen mag, daß sie embryonal, lose und bruchstückhaft waren, weist die Kommission den Einwand zurück, daß die Vereinbarungen über Märkte außerhalb Dänemarks vor 1994 keinen Verstoß gegen Artikel 85 Absatz 1 darstellen.

Dieser Einwand läßt die (vielfach dokumentierte) Tatsache außer acht, daß es eine ausdrückliche Vereinbarung (mindestens) über 1. eine Preiserhöhung für Deutschland ab 1. Januar 1992, 2. Preisvorgaben und Aufteilung von Projekten in Italien und 3. eine Quotenregelung im August 1993 gab.

Diese ausdrücklichen und eindeutigen Vereinbarungen waren in Realität das Ergebnis einer kontinuierlichen Vereinbarung, Abstimmung und gemeinsam abgestimmten Verhaltensweise der Hersteller. Die Teilnehmer hatten einen organisatorischen Rahmen mit regelmäßigen Treffen geschaffen und waren an einem fortdauernden Prozeß geschäftlicher Verhandlungen beteiligt, der die Abstimmung ihrer jeweiligen Interessen bezweckte. Um ihre Pläne zu konzipieren und durchzuführen, ergriffen die Beteiligten Maßnahmen, die sie gemeinsam abgestimmt und vereinbart hatten, einschließlich (aber nicht beschränkt

auf) Teilnahme an Treffen zur Absprache von Preisen, Marktanteilen und Projektaufteilung, und im Rahmen dieser Treffen Vereinbarung von Einzelpreisen und Beschlüsse zur Erhöhung oder Aufrechterhaltung von Preisen; Erstellung, Vereinbarung und Verteilung von Muster-Preislisten zwecks Koordinierung der Preisgestaltung; Austausch von Informationen über Absatz, Marktgröße und Marktanteile, um ein Quotensystem einzurichten; Vereinbarung eines Quotensystems. Die Gespräche mögen eine sich ändernde Konstellation von Allianzen impliziert haben, aber insofern sie Teil des Verhandlungsprozesses waren, der die Festsetzung von Preisen, die Koordinierung von Preiserhöhungen und die Zuweisung von Aufträgen und Marktanteilen bezweckte, stellen sie ein nach Artikel 85 Absatz 1 untersagtes Kartellverhalten dar.

- (138) Nach den angeführten Grundsätzen können die kontinuierlichen Wettbewerbsverstöße von Oktober 1991 an insgesamt als eine verbotene „Vereinbarung“ im Sinne von Artikel 85 Absatz 1 betrachtet werden.

Selbst wenn der Begriff der „Vereinbarung“ auf einzelne Stufen des Verhandlungsprozesses, der zur umfassenden Vereinbarung führt, nicht anwendbar ist, fällt das fragliche Verhalten als abgestimmte Verhaltensweise dennoch unter das Verbot des Artikels 85. Die sechs Hersteller hatten ein Forum für die regelmäßige Erörterung von „Fragen von gemeinsamem Interesse“ eingerichtet, die auch den Austausch normalerweise vertraulicher geschäftlicher Informationen einschloß und (ganz abgesehen von den drei bekannten Initiativen, als spezifische und ausdrückliche Vereinbarungen über Preise oder Quoten erreicht wurden) zwangsläufig ein bestimmtes Maß an gegenseitigem Einverständnis, Reziprozität und bedingter oder partieller Einigung über ihr Verhalten bewirkt haben muß. Bei der Festlegung ihres Marktverhaltens konnten die Beteiligten keinesfalls umhin, die bei diesen regelmäßigen Treffen erhaltenen Informationen direkt oder indirekt zu berücksichtigen.

- (139) Was die „neue“ europaweite Vereinbarung betrifft, so weist die Kommission gleichfalls das Argument zurück, daß diese nicht vor Ende 1994 oder gar Anfang 1995 zustande kam.

Auch hier entsprechen die Angaben der Hersteller nicht den Fakten. Die sogenannten „Plenartreffen“ wurden (nach nur kurzer Unterbrechung) mit Bezug auf Deutschland schon am 7. März 1994 wiederaufgenommen. Bereits im Mai war eine gemeinsam beschlossene Preisliste ausgearbeitet worden, die als Grundlage für sämtliche Lieferungen auf den deutschen Markt dienen sollte. Selbst wenn sie in einigen Punkten unvollständig war (es gibt Hinweise auf „Streitigkeiten und Auslegungsunterschiede“), wurde sie tatsächlich angewandt, und etwa im August 1994 waren die verbleibenden Meinungsverschiedenheiten über die Methode der Preisanhebung beseitigt.

Die Gesamtregelung für den europäischen Markt wurde im Prinzip im September vereinbart. Der Umstand, daß das Netz der „Kontaktgruppen“ für die einzelnen nationalen Märkte erst im Folgejahr eingerichtet wurde und wohl erst im März 1995 (Niederlande, Italien), komplett war, bedeutet keineswegs, daß vorher keine Vereinbarung im Sinne von Artikel 85 Absatz 1 vorlag.

- (140) Ebensov wenig akzeptiert die Kommission die damit in Zusammenhang stehende Behauptung von Løgstør und Tarco, daß es sich bei dem „dänischen“ und dem „europäischen“ Kartell um zwei völlig unterschiedliche und voneinander getrennte Zuwerhandlungen gehandelt habe.

Es gibt keine eindeutige Trennung zwischen dem dänischen Kartell und den Arrangements, die zur Kontrolle des gesamten europäischen Marktes entwickelt wurden, wie die Ausführungen von Løgstør und Tarco glauben machen wollen.

Das Kartell mag aus praktischen Gründen in Dänemark begonnen haben (es war der „Heimatmarkt“ für vier der sechs Hersteller und leicht kontrollierbar), aber das überwiegende und längerfristige Ziel war von Beginn an die Ausdehnung der Kontrolle auf den gesamten Fernwärmemarkt, wie es vielleicht am deutlichsten in der ABB-Strategie formuliert wurde.

Praktisch von Beginn an wurde die Zusammenarbeit auf andere nationale Märkte in der Gemeinschaft (insbesondere Deutschland und Italien) ausgeweitet, und unabhängig davon, wie weit diese Zusammenarbeit über bloße Ansätze hinaus kam, wurde ohne Unterlaß ein gemeinsames Ziel verfolgt: die Preise zu erhöhen und den Markt zu regulieren.

Zuerst wurde Pan-Isovit, dann Henss/Isoplus in die Vereinbarungen mit den vier dänischen Herstellern eingebunden.

- (141) Selbst das Scheitern der dänischen Vereinbarung 1993 war mehr auf Machtkämpfe innerhalb des Kartells zurückzuführen als auf den Wunsch nach einer Rückkehr zu freiem Wettbewerb. Auf jeden Fall wurden die Märkte Dänemarks und Deutschlands auf dem gleichen Forum behandelt, und die regelmäßigen Treffen, die zu der Vereinbarung über die Marktaufteilung in Deutschland führten, stellten sicher, daß die Zusammenarbeit zwischen den sechs maßgebenden Herstellern fort dauerte.

So fanden sich die Hersteller z. B. zum selben Zeitpunkt, zu dem Løgstør ABB und die übrigen Kartellmitglieder am 19. und 20. April 1993 telefonisch von seinem Beschluß zum Verlassen des dänischen Kartells unterrichtet, zu einer Zusammenkunft in Hamburg ein, die Løgstør selbst organisiert hatte (und an der es durchaus teilgenommen haben kann), um die Bemühungen um eine gemeinsame Preisliste für Deutschland wieder in Gang zu bringen (Randnummer 49).

Während der gesamten kurzen Zeitspanne von sechs Monaten (September 1993 — März 1994), in der es laut den Herstellern zum „Preiskrieg“ kam, hielten zwei- und dreiseitige Kontakte an. Noch im Dezember 1993 versuchte ABB, Løgstør zur Unterzeichnung der Kompensationsvereinbarung für Deutschland zu bewegen. Eine Unterbrechung dieser Art kann als Aussetzung der normalen Absprachen und Beziehungen angesehen werden. Schon bald erkannten die Hersteller jedoch, daß eine Fortführung des Machtkampfes nur schaden konnte, und kehrten an den Verhandlungstisch zurück.

- (142) Auch in Methode und Praxis ist eine klare Kontinuität zwischen der Vereinbarung von 1994 über den gesamteuropäischen Markt und früheren Absprachen erkennbar.

Die verwendeten Methoden zur Sicherstellung der geheimen Abstimmung waren im wesentlichen dieselben, die schon in Dänemark erfolgreich angewandt worden waren. Das traf insbesondere auf Deutschland zu, wo innerhalb der Quotenregelung ein ausgeklügeltes System zur Auflistung der Projekte, Zuteilung der Aufträge an einen „Favoriten“, Abstimmung der Angebotsabgabe und Überwachung von einem Markt mit jährlich

etwa 30 neuen Projekten auf einen mit 1 500 übertragen wurde.

Auch die zweistufige Struktur zur Verwaltung des Kartells war die gleiche. Vom neuen System hieß es sogar, daß es auf dem „dänischen Modell“ aufbaue. Die Kartellabsprachen, die jahrelang ein Merkmal des dänischen Fernwärmemarkts waren, durchdrangen jetzt die gesamte Branche. Die europaweiten Vereinbarungen waren der Höhepunkt eines Prozesses der Kartellbildung, an dem die Hersteller — unabhängig vom Auf und Ab ihrer Beziehungen — seit langem beteiligt waren.

Dabei spielt es keine Rolle, daß das dänische Kartell nur vier Mitglieder hatte. Die beiden großen deutschen Hersteller waren de facto bereits seit Jahren mit den anderen in Absprachen über Märkte außerhalb Dänemarks verstrickt und wurden vollständig in das System integriert, als das „dänische Modell“ auf den umfangreicheren europäischen Markt übertragen wurde.

Die Tatsache, daß kleinere Hersteller — Brugg, KWH, Ke-Kelit und Sigma — den Abmachungen erst 1994 oder 1995 beitraten, kann die Feststellung nicht beeinträchtigen, daß es sich um einen einzigen durchgehenden Verstoß gehandelt hat. Zu diesem Zeitpunkt war das System der Marktaufteilung, Preisfestsetzung und Absprache bei Angeboten bereits zur Gewohnheit geworden und als die normale Art, Geschäfte abzuschließen, in der Branche akzeptiert. Es ging nur noch darum, die kleineren lokalen Hersteller in das Gesamtsystem zu integrieren, um es wasserdicht zu machen.

- (143) Die Kommission weist auch die Aussage der meisten Hersteller — Løgstør, Henss/Isoplus, Pan-Isovit, Starpipes, Tarco und Brugg — zurück, an keiner Vereinbarung zur Schädigung von Powerpipe beteiligt gewesen zu sein.

Dieser Einwand würde einer rechtlichen Prüfung nicht standhalten. Die beteiligten Hersteller versuchen, die einzelnen Maßnahmen des Kartells in separate Verstöße gegen Artikel 85 umzudeuten. Diese Interpretation der Geschehnisse geht an der Realität vorbei, da der Plan zur Schädigung oder Ausschaltung von Powerpipe integraler Bestandteil der Pläne zur Aufteilung des europäischen und des deutschen Markts waren, in die sämtliche Hersteller tief verstrickt waren⁽¹⁷⁾.

⁽¹⁷⁾ Die Kommission erkennt an, daß es keine Beweise dafür gibt, daß Ke-Kelit oder Sigma, die lediglich an den Vereinbarungen betreffend ihre Heimatländer beteiligt waren, von Plänen zur Beseitigung von Powerpipe Kenntnis hatten.

- (144) Sie werden ohnehin schon durch die Fakten widerlegt. Seit Powerpipe in Deutschland tätig wurde, gab es abgestimmte Maßnahmen von Løgstør und Henss/Isoplus (sowie ABB), um das Unternehmen vom deutschen Markt fernzuhalten oder es in das Kartell einzubinden. Alle Hersteller, die die genannten Einwände machen, waren auf dem Treffen in Düsseldorf vom 24. März 1995 anwesend, dessen Schlußfolgerungen von Tarco mit klaren Worten festgehalten wurden. Es ist durchaus möglich, daß vor allem ABB und Henss auf diesen Boykott gedrängt haben. Dennoch haben alle Teilnehmer von diesem Plan gewußt und ihn zumindest gebilligt.

Es spielt dabei auch keine Rolle, daß die Führungsrolle bei der Durchführung des Boykotts ABB und Løgstør zufiel; diese beiden Unternehmen waren aufgrund der Umstände am besten in der Lage, auf Subunternehmer und Lieferanten von Powerpipe Einfluß zu nehmen.

Natürlich läßt sich nicht mit letzter Sicherheit feststellen, daß diese Hersteller die Belieferung von DSD ausschließlich zu dem Zweck verweigerten, Powerpipe zu schädigen. Sie mögen zu einer Lieferung dieser Art oder Größenordnung nicht imstande gewesen sein und sind ohnehin nicht von Rechts wegen zur Annahme einer Bestellung verpflichtet. Die Notiz auf dem bei Pan-Isovit vorgefundenen Auftrag bestätigt jedoch, daß ABB, Henss und Pan-Isovit (die drei Mitglieder des bei der Ausschreibung erfolglosen Konsortiums) wegen dieses Auftrags in Kontakt standen, daß Pan-Isovit über die Bezugsschwierigkeiten von DSD zumindest erfreut war und daß die Angelegenheit im Geschäftsführer-Club erörtert wurde.

Die ausdrücklichen Anweisungen von ABB an KWH, Powerpipe nicht zu beliefern, und die Diskussionen auf den Geschäftsführer-Treffen vom 5. Mai und 13. Juni 1995, (Randnummer 101) bestätigen, daß der Plan zur Ausschaltung von Powerpipes gemeinsam beschlossene Kartellpolitik war.

- (145) Wegen des gemeinsamen Plans und des gemeinsamen, von den Herstellern kontinuierlich verfolgten Zwecks, den Wettbewerb in der Fernwärmebranche auszuschalten, ist die Kommission der Auffassung, daß das gemeinsame Vorgehen einen kontinuierlichen Verstoß gegen Artikel 85 Absatz 1 darstellt, der Ende 1990 einsetzte und an dem jeder Hersteller mitgewirkt hat.

Zwar ist der Schluß möglich, daß die Absprachen zwischen den Herstellern in ihrer Gesamtheit alle Merkmale einer vollständigen „Vereinbarung“ erfüllen, doch umfaßt das fragliche Verhalten auch Tatbestände, die als aufeinander abgestimmte Verhaltensweise bezeichnet werden können (Randnummer 138).

Die Zuwiderhandlung bildet einen einzigen, kontinuierlichen Verstoß; die Kommission räumt jedoch ein, daß Intensität und Wirkung im relevanten Zeitraum variierten. Sie griff schrittweise, ausgehend von im wesentlichen den dänischen Markt betreffenden Absprachen im Jahr 1991 (bei zeitweiser, allerdings kurzer Aussetzung), auf andere Märkte über und erhielt etwa 1994 die Form eines gesamteuropäischen Kartells, das fast den gesamten Handel mit dem relevanten Produkt abdeckte.

4. Beschränkung des Wettbewerbs

- (146) Der in diesem Fall vorliegende Komplex von Vereinbarungen bezweckte und bewirkte eine Beschränkung des Wettbewerbs.

Artikel 85 Absatz 1 führt als wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen ausdrücklich auf:

- die unmittelbare oder mittelbare Festsetzung der Verkaufspreise oder sonstiger Geschäftsbedingungen;
- die Einschränkung oder Kontrolle der Erzeugung, des Absatzes oder der technischen Entwicklung;
- die Aufteilung der Märkte oder Versorgungsquellen.

(Diese Liste ist nicht erschöpfend.)

Dies sind die wesentlichen Merkmale des integrierten Plans horizontaler Absprachen, die im vorliegenden Fall zu betrachten sind. Da der Preis das Hauptwettbewerbsinstrument ist, verfolgten die verschiedenen von den Herstellern angewendeten Absprachen und Verfahren, einschließlich des gemeinsamen Plans, Powerpipe auszuschalten oder zu schädigen, alle letzten Endes den Zweck, den Preis zum eigenen Nutzen zu erhöhen, und zwar über das Niveau hinaus, das durch freien Wettbewerb zustande käme.

- (147) Marktaufteilung und Preisabsprachen stellen naturgemäß Wettbewerbsbeschränkungen im Sinne von Artikel 85 Absatz 1 dar, ebenso die Behinderung technischer Entwicklungen.

Die wesentlichen Aspekte des Komplexes von Vereinbarungen und Absprachen, die als wettbewerbsbeschränkend zu bezeichnen sind, sind folgende:

- die Zuteilung von Marktanteilsquoten;
- die Tatsache, daß Hersteller mit geringen Marktanteilen aufgefordert oder veranlaßt wurden, sich aus bestimmten nationalen Märkten gegen einen Ausgleich auf anderen Märkten zurückzuziehen;
- die Vereinbarung und Anwendung eines Mechanismus für Sanktionen/Ausgleichsmaßnahmen zur Stärkung des Quotensystems;
- die Vereinbarung konzertierter Preiserhöhungen (Betrag, Zeitpunkt und Stufen der Erhöhung);
- die Vereinbarung der Verwendung einer oder mehrerer gemeinsamer Preislisten;
- die Vereinbarung der zulässigen prozentualen Abschläge von den Listenpreisen;
- die Zuteilung von Aufträgen auf der Grundlage „traditioneller“ Kundenbeziehungen;
- die Zuteilung einzelner zum Wettbewerb ausgeschriebener Aufträge an einen „Favoriten“ (d.h. der Hersteller, dem das Kartell den Auftrag zugeteilt hatte);
- die Festsetzung des Preises, den der „Favorit“ anzubieten hatte, um den Zuschlag zu erhalten;
- die Absprache mit den anderen Herstellern, bei Ausschreibungen Angebote mit höheren Preisen abzugeben, um den „Favoriten“ zu „schützen“ und sicherzustellen, daß er den Zuschlag erhält;
- die Einigung über die Vergabe von Unteraufträgen an die erfolglosen Mitbewerber durch den erfolgreichen Bieter und das genaue Volumen dieser Unteraufträge;
- der Rückzug von bestimmten Projekten oder die Nichtbeteiligung an Ausschreibungen gegen andere Kompensationen oder Leistungen;
- die Ausarbeitung und Anwendung eines Berichts- und Überwachungsmechanismus, um einzelne Projekte zu verfolgen, Angebote zu

vergleichen, von Regelverstößen abzuschrecken und die Angebotsabgabe in „offenen“ Verfahren zu beeinflussen;

- die Aufforderung an Unternehmen, die den „Favoriten“ unterboten hatten, ihr Angebot zurückzuziehen oder zu revidieren;
- die Zusammenarbeit (insbesondere von ABB und Løgstør) bei der systematischen Abwerbung von Powerpipe-Schlüsselpersonal, um dessen Geschäft und Kundenbeziehungen zu schädigen;
- der Versuch, Powerpipe zur Rücknahme erfolgreicher Angebote bei Projekten zu zwingen, die vom Kartell einem seiner Mitglieder zugeteilt worden waren (z. B. Neubrandenburg);
- die Beeinflussung oder versuchte Beeinflussung von Auftraggebern/Käufern, Powerpipe zu disqualifizieren, nachdem Powerpipe den Zuschlag für ein Projekt erhalten hatte, das das Kartell dreien seiner Mitglieder zugeteilt hatte (ABB, Henss/Isoplus);
- die Vereinbarung eines kollektiven Boykotts der an dem betreffenden Projekt beteiligten Auftragnehmer und Zulieferer;
- die Kontaktaufnahme mit Zulieferern von Powerpipe, um diese dazu zu bewegen, von Powerpipe benötigte Lieferungen für die ordnungsmäßige und fristgerechte Ausführung seiner Aufträge zurückzuhalten oder zu verzögern (vor allem ABB und Løgstør);
- die Vereinbarung, Pan-Isovit mit Beträgen analog zu ihrem Marktanteil für die Übernahme von Powerpipe zu entschädigen, um diesen Konkurrenten vom Markt zu entfernen (ABB, Henss/Isoplus, Tarco und Pan-Isovit);
- die Nutzung von Normen und Standards, um die Einführung einer neuen Technik, die eine Verringerung der Preise zur Folge hätte, zu verhindern oder zu verzögern (betrifft die EuHP-Mitglieder).

(148) Wegen des eindeutig wettbewerbsfeindlichen Zwecks dieser Beschränkungen ist es nicht erforderlich, zu prüfen, in welchem Ausmaß sie zum Erreichen des verfolgten Ziels beitragen.

Der Deutlichkeit halber ist jedoch festzuhalten:

- a) Die obengenannten Wettbewerbsbeschränkungen stellen keine separaten Verstöße gegen Artikel 85 EG-Vertrag dar, sondern sind Teil eines einzigen, fortlaufenden Verstoßes.
- b) Der Verstoß besteht in einem Komplex von Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen, woran jedes Unternehmen mitgewirkt hat. Es wird nicht behauptet, daß jeder Adressat dieser Entscheidung in jedem Aspekt an den dargelegten wettbewerbswidrigen Absprachen beteiligt war oder während der gesamten Dauer des Verstoßes beteiligt war. Die Rolle der einzelnen Unternehmen und der Umfang ihrer Mitwirkung werden in dieser Entscheidung vollständig beschrieben; siehe insbesondere die spezielle Position von KWH, Brugg, Ke-Kelit und Sigma.
- c) Einige der hier erwähnten wettbewerbswidrigen Aspekte des Kartells galten nur für manche Märkte, waren in manchen Märkten stärker ausgeprägt als in anderen oder dauerten nur begrenzte Zeit an; beispielsweise bestand das Verfahren für Absprachen bei der Angebotsabgabe, das die Grundlage des „dänischen Modells“ gebildet hatte, in seiner am weitesten entwickelten Form in Deutschland nach Einrichtung des europäischen Kartells Ende 1994.
- d) Die Kommission wird für die Zwecke dieses Verfahrens die gemeinsamen Maßnahmen gegen Powerpipe im schwedischen Markt vor dem Beitritt Schwedens (1. Januar 1995) nur insoweit berücksichtigen, als diese i) den Wettbewerb innerhalb der Gemeinschaft beeinträchtigten (Powerpipes Eintritt in den deutschen Markt) und ii) Beweise für einen fort dauernden Plan zur Schädigung oder Ausschaltung von Powerpipe nach diesem Zeitpunkt liefern.

5. Auswirkungen auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten

- (149) Die fort dauernde Vereinbarung zwischen den Herstellern hatte eine merkliche Auswirkung auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten.

Der Fernwärmemarkt ist ein Markt, der ganz besonders durch Handel zwischen Mitgliedstaaten gekennzeichnet ist: Fast 60 % des Geschäfts in der Gemeinschaft werden auf diese Weise abge-

wickelt. Im wichtigsten nationalen Markt, Deutschland, werden 75 % der Nachfrage durch Einfuhren aus anderen Mitgliedstaaten bedient, nämlich aus Dänemark, Schweden, Finnland und Österreich. Die Hälfte der Produktionskapazität der Gemeinschaft ist in Dänemark konzentriert, von wo aus Fernwärmerohre in alle anderen Mitgliedstaaten geliefert werden.

Zwar bezogen sich die Kartellabsprachen anfangs hauptsächlich auf Dänemark und später auf Deutschland, doch stellten diese beiden Märkte die wichtigsten zwei nationalen Märkte dar, und in den ersten Phasen des zugrundeliegenden Plans des Kartells ging es darum, das Eindringen der deutschen und skandinavischen Hersteller in das jeweils andere „Heimterritorium“ zu regeln.

Bis Ende 1994 waren die Kartellabsprachen allumfassend geworden und deckten den gesamten europäischen Markt ab. Das Kartell kontrollierte fast den gesamten Handel in der Gemeinschaft in diesem wichtigen Industriesektor. Es ist bezeichnend, daß sich die gegen Powerpipe gerichtete Kampagne verstärkte, als das Unternehmen seine Aktivitäten auf den deutschen Markt ausdehnte.

- (150) Was das Verhältnis der Kartellmitglieder untereinander angeht, führte der Rückzug aus bestimmten Märkten durch diejenigen Hersteller, deren bestehender Marktanteil als zu gering erachtet wurde, automatisch zu einer anderen Verteilung der Handelsströme, als dies sonst der Fall gewesen wäre.

Die Anwendung von Artikel 85 auf Kartelle beschränkt sich nicht auf jenen Teil des Umsatzes seiner Mitglieder, bei dem tatsächlich Waren zwischen Mitgliedstaaten befördert werden. Für die Anwendung dieser Vorschrift ist es zudem nicht erforderlich, jedem einzelnen Kartellmitglied — anstelle des Kartells als ganzem — eine Beeinträchtigung des zwischenstaatlichen Handels nachzuweisen (Urteil des Gerichts erster Instanz vom 10. März 1992 in der Rechtssache T-13/89, Imperial Chemical Industries/Kommission⁽¹⁸⁾).

Das Argument von Ke-Kelit, daß der Handel zwischen Mitgliedstaaten durch seine Mitwirkung in der österreichischen Gruppe wegen seines rein lokalen Absatzgebietes nicht beeinträchtigt gewe-

sen sei, ist zurückzuweisen. Dem Unternehmen war bewußt, daß die Österreich betreffenden Vereinbarungen, die es eingegangen war, Teil einer umfassenderen Regelung waren, und die von Ke-Kelit verkauften Erzeugnisse waren ausnahmslos aus Dänemark eingeführt.

6. Dauer des Verstoßes

- (151) Da nach der Auffassung der Kommission in diesem Fall ein einziger, insgesamt zu betrachtender Verstoß statt einer Reihe mehrfacher, aber getrennter Vereinbarungen vorliegt, kann es für den Beginn der Beteiligung der darin verwickelten Parteien verschiedene Zeitpunkte geben. Zwar geht aus den Aussagen von Løgstør (Stellungnahme II, S. 86-87) hervor, daß die wettbewerbswidrigen Kontakte zwischen Herstellern bereits 1988/89 begonnen hatten, doch wird die Kommission ihre Prüfung nach Artikel 85 und die Festsetzung etwaiger Geldbußen auf die Zeitspanne ab etwa November 1990 beschränken, als die abgestimmten Preiserhöhungen für Dänemark vereinbart wurden. Die Beteiligung von ABB, Løgstør, Tarco und Starpipe an den Absprachen ist ab dieser Zeit eindeutig belegt.

Pan-Isovit wurde ebenfalls zu dieser Zeit in die Absprachen einbezogen. Die „informelle strategische Allianz“ zwischen ABB und Pan-Isovit hinsichtlich des deutschen Markts geht auf Dezember 1990 zurück, und obschon ihre zweiseitigen Absprachen mit der Gründung des EuHP kurz danach im April 1991 suspendiert worden sein dürften, war Pan-Isovit an den Gesprächen in Italien im Juli 1991 beteiligt, und spätestens ab Oktober galten Absprachen für den deutschen Markt, an denen alle sechs maßgebenden Hersteller mitgewirkt haben. Außerdem vereinbarten sie die gemeinsame Preiserhöhung, die ab 1. Januar 1992 gelten sollte.

Die aktive Beteiligung von Henss/Isoplus an den Absprachen ist ab Oktober 1991 umfassend belegt, als das Unternehmen anfang, an den regelmäßigen Treffen des Geschäftsführer-Clubs teilzunehmen. Ab diesem Zeitpunkt umfaßte das Kartell alle sechs führenden Hersteller: ABB, Løgstør, Tarco, Starpipe, Henss/Isoplus und Pan-Isovit.

- (152) Obschon die dänische Vereinbarung Mitte 1993 zerbrochen war, war die Zusammenarbeit auf dem deutschen Markt zu diesem Zeitpunkt bereits

⁽¹⁸⁾ Slg. 1992, S. II-1021, Randnummer 304.

durch ein System festgelegter Quoten konkretisiert worden (Randnummern 50-52). Für den Zeitraum von sechs Monaten vom Oktober 1993 bis zum März 1994 können die Absprachen als suspendiert gelten, wobei (nach Aussage von ABB) zweiseitige und dreiseitige Gespräche fortgesetzt wurden. Im Mai 1994 waren die Absprachen in Deutschland mit der Einführung der Euro-Preisliste wieder aktiviert worden, und im August 1994 waren sämtliche Einzelheiten geklärt.

Die im Oktober/November 1994 erzielte Gesamtvereinbarung institutionalisierte das System der Kollusion, das von den maßgebenden Herstellern der Branche als Wunschmodell für die Geschäftstätigkeit betrachtet wurde, auf europaweiter Basis. Diese sechs Hersteller richteten ein System ein, das sich weiterentwickelte und zwischen ihnen von Dauer war und dem andere Hersteller, die auf nationalen oder regionalen Märkten tätig waren, beitreten konnten.

Die Beteiligung von KWH am Kartell ist ab Januar 1995 belegt, als ein führender Vertreter des Unternehmens mit ABB in Kopenhagen zusammentraf. Da in der Mitteilung der Beschwerdepunkte der März 1995 als Zeitpunkt des Kartellbeitritts genannt wurde, wird dieses Datum auch in dieser Entscheidung zugrunde gelegt.

- (153) In den einzelnen nationalen Märkten traten die beiden lokalen Hersteller Ke-Kelit (Österreich) und Sigma (Italien) dem Kartell wahrscheinlich erst Anfang 1995 bei. Brugg war jedoch seit August 1994 beteiligt, auch wenn es an den Treffen der deutschen Kontaktgruppe erst ab Dezember teilnahm.

Der Verstoß dauerte bis mindestens März 1996 an, als die Kommission Auskunftsverlangen nach Artikel 11 an die Hauptbeteiligten richtete, wenn nicht sogar bis April/Mai und im Fall Italiens sogar bis Juni 1996. Selbst jetzt ist nicht sicher, daß keine Kollusion in irgendeiner Form mehr erfolgt.

Da verlässliche und detaillierte Informationen über die italienische Kontaktgruppe jedoch fehlen, wird die Kommission für die Festsetzung der Geldbu-

ßen eine Dauer des Kartells bis März/April 1996 zugrunde legen.

Die Beteiligung der verschiedenen Unternehmen am Verstoß war demnach von folgender Dauer:

- a) ABB, Løgstør, Tarco und Starpipes ab etwa November 1990 in Dänemark, mit einer schrittweisen Ausweitung auf die gesamte EU und bis mindestens März oder April 1996, wobei die Absprachen möglicherweise von Oktober 1993 bis etwa März 1994 ausgesetzt waren;
- b) Pan-Isovit ursprünglich ab etwa Dezember 1990 zusammen mit ABB und anschließend ab Oktober 1991 zusammen mit den obigen Herstellern und Henss/Isoplus, ebenfalls mit Ausnahme des obengenannten Zeitraums von sechs Monaten, während dessen die Absprachen ausgesetzt waren, bis mindestens März oder April 1996;
- c) Isoplus ab Oktober 1991 und mit Ausnahme des obengenannten Zeitraums der Aussetzung bis mindestens März oder April 1996;
- d) Brugg ab etwa August 1994 bis mindestens März oder April 1996;
- e) Ke-Kelit ab Dezember 1994 bis mindestens März oder April 1996;
- f) KWH ab spätestens März 1995 bis mindestens März oder April 1996;
- g) Sigma ab etwa April 1995 bis mindestens März oder April 1996.

7. Die Adressaten des vorliegenden Verfahrens

- a) *Allgemeine Erwägungen*

- (154) Subjekt der Wettbewerbsregeln des EG-Vertrags ist das „Unternehmen“, was nicht notwendigerweise deckungsgleich mit dem Begriff einer juristischen Person im einzelstaatlichen Wirtschafts- oder Steuerrecht ist.

Der Begriff wird im EG-Vertrag nicht definiert. Er kann sich auf jede Einheit beziehen, die wirt-

schaftliche Tätigkeiten betreibt. Im Fall großer multinationaler Konzerne (wie ABB) können die Vielzahl von Tochtergesellschaften, das komplexe Netz von Eigentumsverhältnissen und Beteiligungen und die zu Managementzwecken vorgenommene Organisation der Konzernaktivitäten in getrennte Funktionsbereiche und/oder geographische Bereiche, die nicht notwendigerweise mit der Konzernstruktur korrespondieren, zu Komplikationen führen.

Je nach den Umständen kann es angebracht sein, den gesamten Konzern oder einzelne Konzernteile oder Tochtergesellschaften als das relevante „Unternehmen“ im Sinne von Artikel 85 zu behandeln.

b) *ABB*

- (155) Adressat des Verfahrens und dieser Entscheidung ist der ABB-Konzern, vertreten durch seine oberste Holdinggesellschaft ABB-Asea Brown Boveri Limited. Zur Einziehung etwaiger Geldbußen, was den Rückgriff auf einzelstaatliche Rechtsverfahren erforderlich machen kann, muß die Entscheidung an eine juristische Person gerichtet sein. Bei einem Großkonzern kann diese juristische Person das Holdingunternehmen sein, das den Konzern leitet. Dies kann selbst dann der Fall sein, wenn das Erzeugnis, das Gegenstand des Kartells ist, nur eine von vielen Aktivitäten des Konzerns darstellt und nach der Konzernstruktur in die Zuständigkeit eines Konzernteils, eines Geschäftsbereichs oder einer Tochtergesellschaft fällt.

Der jetzige Ansatz entspricht dem normalen, vom Gericht erster Instanz gebilligten Vorgehen der Kommission in früheren größeren Kartellsachen (siehe z. B. Sache Nr. IV/31.149 — Polypropylen-Kartell⁽¹⁹⁾).

Die Operationen der Konzerngesellschaften werden im Geschäftsbericht der ABB Asea Brown Boveri Limited konsolidiert und für die Rechnungslegung erfaßt. ABBs Organisationsmatrix von Geschäftsbereichen und Erzeugnissegmenten, überlappt von geographischen Regionen, ist ein

Beleg für die integrierte Struktur des Konzerns und unterstreicht, das es angebracht ist, diese Entscheidung an den Konzern zu richten.

- (156) Darüber hinaus gibt es im vorliegenden Fall weitere besondere Gründe dafür, daß das Verfahren an ABB selbst statt an eine der Tochtergesellschaften zu richten ist:
- Der Geschäftsbereich Fernwärmetechnik (BA-VDH) umfaßt insgesamt 30 oder mehr Unternehmen;
 - für den Geschäftsbereich BA-VDH gibt es keine einzelne Holdinggesellschaft; auf ABB IC Møller A/S in Dänemark mögen zwar die wichtigsten Fertigungsstätten entfallen, es gibt aber sechs weitere ABB-Fertigungsgesellschaften mit unterschiedlichen Besitzzuordnungsverhältnissen, und die Vertriebsfunktion wird in vielen Ländern von den nationalen ABB-Tochtergesellschaften wahrgenommen;
 - die Bemühungen zur Ausschaltung von Powerpipe und/oder zur Wahrung der Interessen des Kartells wurden durch Unternehmen außerhalb des Geschäftsbereichs BA-VDH ausgeübt (siehe Anhänge 144, 146, 159, 160);
 - BA-VDH untersteht direkt einem Executive Vice President von ABB, der von Amts wegen Mitglied des Executive Committee, des obersten Leitungsgremiums des ABB-Konzerns, ist;
 - sowohl das Kartell als auch die Maßnahmen zu seiner Verheimlichung und Verschleierung wurden auf hoher Ebene der Konzernleitung geplant, angeleitet und aktiv unterstützt (siehe Anhänge 1, 2, 3, 6, 7, 11, 13, 16, 26, 29, 48, 126).

c) *Henss/Isoplus*

- (157) Die Henss/Isoplus-Unternehmen handeln faktisch als Konzern. Im Verlauf der Nachprüfungen bei dem österreichischen Hersteller Isoplus Fernwärmetechnik Ges.mbH teilte der Geschäftsführer den Kommissionsbeamten mit, daß Herr Dr. W. Henss mit 87 % der Gesellschaftsanteile Mehrheitsaktionär des österreichischen Fertigungsunternehmens Isoplus Fernwärmetechnik Ges.mbH ist; Isoplus hat jedoch später diese Angabe geleugnet. Im örtlichen Handelsregister ist Dr. Henss nicht als Gesellschafter ausgewiesen; nach diesem ist der Eigentümer der Geschäftsanteile der

⁽¹⁹⁾ ABl. L 230 vom 18.8.1986, S. 1.

Geschäftsführer von Isoplus. Obwohl das Register auswies, daß der Rechtsanwalt, der Isoplus in diesem Verfahren vertritt, drei Jahre lang bis Dezember 1993 über die fragliche Beteiligung von 87 % verfügte, enthielt es keine Angabe, in welcher Eigenschaft oder in wessen Namen er über sie verfügte. (Hierzu wurden weder von Isoplus noch von ihrem Rechtsberater Angaben gemacht.)

Die Isoplus Fernwärmetechnik Ges.mbH (Hohenberg, Österreich) ist zu 100 % am Kapital eines rechtlich selbständigen, in Deutschland eingetragenen Unternehmens gleichen Namens, Isoplus Fernwärmetechnik GmbH, Sondershausen, beteiligt. Dieses Unternehmen ist innerhalb des Konzerns de facto das Fertigungsunternehmen.

Die beiden Henss-Unternehmen in Deutschland – Dipl.-Kfm. Walter Henss GmbH in Rosenheim („Henss Rosenheim“) und Dipl.-Kfm. Walter Henss Fernwärmerohrleitungsbau GmbH in Berlin („Henss Berlin“) – sind als Handelsvertreter für Isoplus in Deutschland tätig. Dr. W. Henss ist Mehrheitsgesellschafter und Geschäftsführer von Henss Rosenheim. Er ist auch Geschäftsführer (nicht aber eingetragener Gesellschafter) von Henss Berlin⁽²⁰⁾.

Aus der Tatsache, daß Herr Dr. Henss persönlich Henss/Isoplus auf den Treffen des Geschäftsführer-Clubs vertreten hat, geht eindeutig hervor, daß es ungeachtet der eigentumsrechtlichen Verbindungen Herr Dr. Henss ist, der Isoplus kontrolliert, und das die Henss- und Isoplus-Unternehmen zusammen einen De-facto-Konzern bildeten. In der Branche war allgemein bekannt, daß Henss die treibende Kraft hinter Isoplus war.

- (158) Dennoch haben die Unternehmen Henss und Isoplus während des gesamten Verfahrens bestritten, daß es zwischen ihnen strukturelle Eigentumsbeziehungen gäbe. In der Antwort auf die Beschwerdepunkte wurde ausdrücklich verneint, daß Dr. Henss – wie von der Kommission angenommen – über Treuhänder oder Strohmänner Eigentümer von Isoplus sei. Zwischen den Unternehmen bestünden lediglich vertragliche Beziehungen über die Tätigkeit als Vertriebsagentur. Dr. Henss sei von Isoplus lediglich wegen seiner Kenntnisse und Erfahrungen auf dem deutschen Markt mit dem Mandat zur Teilnahme am Geschäftsführer-Club

betrault worden. Die Henss-Unternehmen stünden mit seiner Anwesenheit auf diesen Treffen nicht in Verbindung. Es wurde auch geltend gemacht, daß die Henss-Unternehmen als Vertriebsagentur von Rechts wegen keine Mitglieder eines „Herstellerekartells“ sein könnten, so daß Isoplus kein Verstoß gegen Artikel 85 vorzuwerfen sei.

Mit dieser Verteidigungsstrategie sollte zweifellos versucht werden, die Höhe der Geldbuße auf 10 % des Umsatzes der Isoplus Ges.mbH zu beschränken (dieser Umsatz war übrigens in den ursprünglichen Antworten des Unternehmens auf das Auskunftsverlangen deutlich zu niedrig angegeben worden).

Auch wenn die Kommission davon ausgeht, daß die Henss/Isoplus-Unternehmen einen Konzern bilden, gab es ihres Wissens keine Muttergesellschaft, an die die Mitteilung der Beschwerdepunkte (analog zur üblichen Praxis, s.o. ABB, Randnummer 155) gerichtet werden konnte.

Die Mitteilung der Beschwerdepunkte erging daher an den Henss/Isoplus-Konzern, vertreten durch alle vier in der Gemeinschaft ansässigen Hauptunternehmen: Isoplus Hohenberg, Isoplus Sondershausen, Henss Rosenheim und Henss Berlin.

- (159) Nach der Einleitung des Verfahrens und der Versendung der Beschwerdepunkte übernahm Henss Rosenheim (das seinen Namen mit Wirkung vom 1. Januar 1997 in Isoplus Fernwärmetechnik Vertriebsgesellschaft mbH geändert hat) Henss Berlin, das als selbständige juristische Person nicht mehr existiert.

In der Anhörung haben sowohl Henss als auch Isoplus (die getrennt vertreten wurden) weiterhin sämtliche eigentumsrechtlichen Verbindungen gelehnet.

Die Kommission hatte jedoch unmittelbar vor der Anhörung den Eintrag des ehemaligen Unternehmens Henss Berlin im Handelsregister des Amtsgerichts Charlottenburg überprüft.

Dabei wurde eine anscheinend von (anderen als den in diesem Verfahren auftretenden) Rechtsanwälten dort hinterlegte Urkunde gefunden, nach der im Januar 1997 eine juristische Person in Form einer „Kommanditgesellschaft“ gegründet

⁽²⁰⁾ Das Gesellschaftskapital von Henss Berlin befand sich in den Händen eines der Geschäftsführer von Henss Rosenheim und seiner Gattin.

worden war, die als Holding für die verschiedenen Henss/Isoplus-Unternehmen dienen sollte⁽²¹⁾.

In dieser Urkunde (einem „Einbringungsvertrag“) wurden die Beteiligungen aufgeführt, die die Vertragspartner in die GmbH & Co. KG eingebracht hatten⁽²²⁾.

- (160) Dieser ordnungsgemäß notariell beglaubigte Vertrag wies Dr. Henss als tatsächlichen wirtschaftlichen Eigentümer der Mehrheitsbeteiligung (83 %) an Isoplus Hohenberg aus; der eingetragene Eigentümer dieser Beteiligung und Geschäftsführer des Unternehmens agierte als Treuhänder von Dr. Henss⁽²³⁾. Außerdem geht aus dieser Urkunde hervor, daß neben Isoplus Hohenberg eine Stille Gesellschaft gegründet worden war, deren wirtschaftlicher Eigentümer erneut Dr. Henss war. Die Beteiligung hielt in seinem Namen der Rechtsberater von Isoplus, ebenfalls als Treuhänder.

⁽²¹⁾ Das Holdingunternehmen HFB (Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft) wurde als „GmbH & Co. KG“ eingerichtet, d. h. als begrenzt haftende Personengesellschaft mit einer GmbH als persönlich haftendem Komplementär; die übrigen Gesellschafter (Kommanditisten) haften nur in der Höhe ihrer Einlage. Der Komplementär in der GmbH & Co. KG ist die HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH Verwaltungsgesellschaft.

⁽²²⁾ Nach diesem Vertrag brachten Dr. Henss, sein Geschäftspartner und ihre Ehefrauen ihre Beteiligungen an einer Reihe von Henss/Isoplus-Unternehmen in die HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH & Co. KG ein. Es handelt sich um Beteiligungen an folgenden Unternehmen:

- Isoplus Fernwärmetechnik Vertriebsgesellschaft mbH (ehem. Dipl.-Kfm. Walter Henss GmbH), Rosenheim;
 - Dipl.-Kfm. Walter Henss Fernwärmerohrleitungsbau GmbH, Berlin;
 - Isoplus Fernwärmetechnik GmbH, Sondershausen;
 - Isoplus Fernwärmetechnik Ges.mbH, Hohenberg;
- sowie drei weitere Unternehmen in Budapest, Schlüchtern und Lehrte.

Nach dem Abschluß des „Einbringungsvertrags“ hat die HFB Holding die Beteiligung von Herrn Henss über Treuhänder an der Isoplus Fernwärmetechnik Ges.mbH Hohenberg veräußert: Der derzeitige Eigentümer ist der Kommission nicht bekannt.

⁽²³⁾ Er übernahm die Beteiligung gemäß einem Treuhandvertrag vom 20. Dezember 1993, nachdem er sie am gleichen Tag von dem Rechtsanwalt erworben hatte, der Isoplus in diesem Verfahren vertritt; daraus darf geschlossen werden, daß auch dieser Rechtsanwalt die Beteiligung als Treuhänder für Dr. Henss hielt (Randnummer 157).

Außerdem zeigte die Urkunde, daß Isoplus Hohenberg ein Drittel seiner Beteiligung von 100 % an seinem Tochterunternehmen de facto in Treuhänderschaft für den Geschäftspartner von Herrn Dr. Henss (einen der Geschäftsführer von Henss Rosenheim) und seine Ehefrau (beide waren überdies Alleineigentümer von Henss Berlin) verwaltete.

Henss und Isoplus machten geltend, daß diese Urkunde Geschäftsgeheimnisse enthalte und nur versehentlich in das öffentliche Register gelangt sei. Sie dürfe deswegen nicht zur Beweisführung zugelassen oder im Zuge des Verfahrens bekannt gemacht werden. Die Kommission kann diesen Einwand schon deswegen nicht akzeptieren, weil ein von Vertretern von Henss/Isoplus oder HFB selbst in ein öffentliches Register gelegtes Dokument keine Vertraulichkeit beanspruchen kann.

Obwohl die Mitteilung der Beschwerdepunkte nicht formell an das Holdingunternehmen erging (dessen Existenz der Kommission seinerzeit nicht bekannt war und erst unter den oben beschriebenen Umständen ans Licht kam), wurde dort ausdrücklich aufgeführt, daß sie an den Henss/Isoplus-Konzern gerichtet war und wegen des Fehlens einer Holdinggesellschaft die vier genannten Betriebsgesellschaften für amtliche und rechtliche Zwecke als Vertreter des Konzerns anzusehen waren.

Deswegen ist diese Entscheidung nicht nur an die (inzwischen drei) Betriebsgesellschaften zu richten, sondern auch an das Holdingunternehmen HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft GmbH & Co. KG, HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH Verwaltungsgesellschaft (beide Rosenheim) sowie die Isoplus Stille Gesellschaft.

d) *KWH*

- (161) Obwohl in der Mitteilung der Beschwerdepunkte OY KWH Pipe AB als Adressat genannt wurde, gingen die Unterlagen in Wirklichkeit (gegen Empfangsbestätigung) an Oy KWH Tech AB, die Fernwärmeabteilung von KWH Pipe. KWH verwendet beide Bezeichnungen, „KWH Tech“ und „KWH Pipe“, im Fernwärmege­schäft und in seinem Schriftverkehr unterschiedslos. Auf der

Anhörung erklärte KWH, daß sich das Verfahren seiner Auffassung nach an KWH Tech und nicht an KWH Pipe richte. Da die Geldbuße, die die Kommission im Fall von KWH als angemessen betrachtet, nicht über 10 % des Umsatzes von Oy KWH Tech AB liegen wird, ist die genaue Identität der juristischen Person innerhalb der KWH-Organisation, an die die Entscheidung gerichtet wird, nicht von wesentlicher Bedeutung. Die Entscheidung ergeht formell an Oy KWH Tech AB.

B. *Abhilfemaßnahmen*

1. Artikel 3 der Verordnung Nr. 17

- (162) Stellt die Kommission einen Verstoß gegen Artikel 85 fest, kann sie von den betreffenden Unternehmen gemäß Artikel 3 der Verordnung Nr. 17 verlangen, den Verstoß abzustellen.

Im vorliegenden Fall gaben sich die Kartellmitglieder erhebliche (letzten Endes jedoch vergebliche) Mühe, ihre Aktivitäten zu verbergen. Ihre Treffen fanden größtenteils geheim unter dem Deckmantel nach außen hin legitimer Fachverbände oder zur gleichen Zeit wie deren Sitzungen statt.

Der Verstoß wurde noch lange, nachdem die Kommission Nachprüfungen nach Artikel 14 Absatz 3 vorgenommen hatte, fortgesetzt, wobei die einzige wesentliche Änderung des Verhaltens der Beteiligten darin bestand, daß sich die Führungskräfte des „Geschäftsführer-Clubs“ und die deutsche Kontaktgruppe außerhalb der Gemeinschaft trafen, vermutlich in der Hoffnung, dadurch ihre Aktivitäten verheimlichen zu können. Laut KWH wurde bei dem letzten Treffen sogar über eine Fortführung des Kartells mit anderen Mitteln gesprochen. Unter diesen Umständen kann nicht mit Sicherheit gesagt werden, daß der Verstoß mittlerweile überhaupt abgestellt wurde.

Die Kommission muß daher die Unternehmen, an die diese Entscheidung gerichtet ist, auffordern, den Verstoß abzustellen (sofern nicht bereits geschehen) und künftig alle Vereinbarungen, aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen oder Beschlüsse einer Vereinigung zu unterlassen, die den gleichen oder einen ähnlichen Zweck oder die gleiche oder eine ähnliche Wirkung haben könnten.

2. Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17

a) *Allgemeine Erwägungen*

- (163) Nach Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 kann die Kommission durch Entscheidung gegen Unternehmen Geldbußen in Höhe von eintausend bis eine Million ECU oder über diesen Betrag hinaus bis zu zehn Prozent des von dem einzelnen an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmens im letzten Geschäftsjahr erzielten Umsatzes festsetzen, wenn sie vorsätzlich oder fahrlässig gegen Artikel 85 Absatz 1 verstoßen.

Bei der Festsetzung der Geldbuße sind sämtliche Umstände des Falles und insbesondere die Schwere und die Dauer des Verstoßes zu berücksichtigen.

Bei der Ermittlung der Schwere eines Verstoßes sind seine Art und die konkreten Auswirkungen sowie der Umfang des betreffenden räumlichen Marktes zu berücksichtigen.

Im vorliegenden Fall wird die Kommission auch die Mitteilung über die Nichtfestsetzung oder die niedrigere Festsetzung von Geldbußen in Kartellsachen⁽²⁴⁾ anwenden.

- (164) Bei der Bewertung der Schwere des Verstoßes in seiner Gesamtheit berücksichtigt die Kommission folgende allgemeine Erwägungen:

a) Marktaufteilung und Preisabsprachen stellen von Natur aus einen besonders schweren Verstoß gegen Artikel 85 Absatz 1 dar. In voller Kenntnis der Unzulässigkeit ihrer Handlungsweise haben sich die Hersteller zusammengesetzt, um ein geheimes, institutionalisiertes System zur Beschränkung des Wettbewerbs in einem wichtigen Industriezweig zu errichten. Ihre unzulässige Zusammenarbeit wurde schrittweise auf den gesamten Markt der Gemeinschaft ausgedehnt.

b) Die Kartellabsprachen durchzogen schließlich die gesamte Branche und wurden auf höchster Ebene jedes beteiligten Unternehmens konzipiert und gefördert; sie funktionierten gänzlich zum Vorteil der beteiligten Hersteller und zum Nachteil ihrer Kunden, aller nichtbeteiligten Wettbewerber und der Öffentlichkeit.

⁽²⁴⁾ ABl. C 207 vom 18.7.1996, S. 4.

(165) Ganz abgesehen von der besonderen Schwere einer jeden Vereinbarung zur Marktaufteilung und Preisabsprache muß die Kommission zusätzlich folgende Umstände berücksichtigen:

- a) Die Unzulässigkeit der Quotenvereinbarung wurde durch die Annahme eines betrügerischen Verfahrens der Angebotsabsprache verstärkt. Die Mehrzahl der Aufträge in dieser Branche werden im Rahmen von Ausschreibungen erteilt, bei denen von einem Wettbewerb unter den beteiligten Bietern ausgegangen wird. Die öffentlichen und privaten Auftraggeber, die die Ausschreibungen vornahmen, durften darauf vertrauen, daß die eingereichten Angebote nicht das Ergebnis geheimer Absprachen zwischen den Beteiligten waren. Bei Lieferaufträgen über 400 000 ECU sind Ausschreibungen im öffentlichen Interesse durch Gemeinschaftsrecht vorgeschrieben; die Hersteller haben sich unzulässigerweise zusammengetan, um die Absichten des Gemeinschaftsgesetzgebers zu unterlaufen.
- b) Der unzulässige Plan wurde auf aggressive Weise verfolgt und durchgesetzt, und zwar nicht nur hinsichtlich der Einhaltung durch die Beteiligten, sondern auch hinsichtlich des Ausschlusses des einzigen bedeutenden Wettbewerbers, der nicht dem Kartell angehörte, nämlich Powerpipe.

Die Kommission wertet diese Zuwiderhandlung deswegen als sehr schweren Verstoß gegen Artikel 85 Absatz 1, für den die voraussichtlichen Geldbußen mindestens 20 Mio. ECU betragen dürften.

(166) Es wird jedoch innerhalb dieser Kategorie nötig sein, die tatsächliche wirtschaftliche Fähigkeit der Urheber der Verstöße, den Wettbewerb in erheblichem Umfang zu schädigen, zu berücksichtigen und die Geldbuße auf einen Betrag festzusetzen, der eine hinreichend abschreckende Wirkung entfaltet.

Im vorliegenden Fall, in dem es um mehrere Unternehmen geht, sind bei der Festsetzung des Grundbetrags der Geldbußen das jeweilige Gewicht und damit die tatsächliche Auswirkung des Verstoßes jedes einzelnen Unternehmens auf den Wettbewerb zu berücksichtigen.

Diese Differenzierung ist in Fällen (wie dem hier vorliegenden) besonders wichtig, wenn sich die an

dem Verstoß beteiligten Unternehmen in ihrer Größe beträchtlich unterscheiden.

Hierfür lassen sich die Unternehmen nach ihrer relativen Bedeutung auf dem betreffenden Markt der Gemeinschaft grundsätzlich in vier Kategorien einteilen, wobei Anpassungen vorzunehmen sind, soweit diese zur Berücksichtigung anderer Faktoren und insbesondere der Notwendigkeit, eine wirksame Abschreckung zu gewährleisten, angebracht sind.

Ebenfalls zu berücksichtigen ist, wie lange die einzelnen Unternehmen am gemeinsamen Plan mitgewirkt haben. Generell handelte es sich hier um eine Zuwiderhandlung von mittlerer Dauer, die einen Aufschlag von bis zu 50 % auf den für die Schwere des Verstoßes festgelegten Betrag rechtfertigt.

Hierbei wird die Kommission jedoch berücksichtigen, daß es sich um einen einzigen, fortdauernden Verstoß handelt, dessen wesentliche Merkmale a) die Vorkehrungen zwischen den dänischen Herstellern ab Ende 1990 und b) die europaweiten Vorgehensweisen ab September 1994 einschließlich des Vorgehens gegen Powerpipe waren.

Bei den Absprachen auf dem deutschen Markt zwischen Ende 1991 und 1993 (siehe Randnummern 38-52) wird die Kommission berücksichtigen, daß sie von beschränkter praktischer Wirkung und Anwendung waren.

(167) Bei der Festsetzung der Geldbußen wird die Kommission in jedem Einzelfall erschwerende bzw. mildernde Umstände berücksichtigen.

Gemäß Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 darf der Endbetrag der nach diesem Schema ermittelten Geldbuße in keinem Fall 10 % des Gesamtumsatzes der betroffenen Unternehmen übersteigen; gegebenenfalls sind entsprechende Anpassungen vorzunehmen.

Dabei wird die Kommission erwägen, ob ihre Mitteilung über die Nichtfestsetzung oder die niedrigere Festsetzung von Geldbußen auf die jeweiligen Unternehmen Anwendung finden kann.

b) *Die einzelnen Geldbußen*

i) ABB

— Schwere des Verstoßes

- (168) Bei der Festsetzung der individuellen Geldbuße gegen ABB wird die Kommission nicht nur seine wirtschaftliche Fähigkeit berücksichtigen, den Wettbewerb spürbar zu beeinträchtigen, sondern auch das Erfordernis, für die Geldbuße eine Höhe zu wählen, die durch ihre abschreckende Wirkung eine Wiederholung verhindert.

Im Fall von ABB muß der angemessene Ausgangspunkt für eine Geldbuße, der sich aus dem Kriterium der relativen Bedeutung auf dem betreffenden Markt ergibt, zusätzlich nach oben angepaßt werden, um die Stellung von ABB als einem der größten Industriekonzerne in Europa zu berücksichtigen.

Diese Anpassung dient zwei Zielen:

1. Sie soll eine hinreichend abschreckende Wirkung sicherstellen.
2. Sie soll berücksichtigen, daß große Unternehmen über Rechts- und Wirtschaftskenntnisse sowie Infrastrukturen verfügen, aufgrund deren es ihnen leichter fällt, zu erkennen, daß ihr Verhalten einen Verstoß darstellt, und sich über die Konsequenzen im Klaren zu sein, die sich hieraus nach dem Wettbewerbsrecht ergeben.

- (169) Die Mitwirkung von ABB an dem Verstoß gegen Artikel 85 war nicht wie von ABB ursprünglich dargestellt das Ergebnis eines unerlaubten und atypischen Vorgehens einer unbedeutenden Tochtergesellschaft in einer dezentralisierten Führungsstruktur.

Der Aufbau eines Kartells war Bestandteil eines strategischen Planes von ABB, mit dem die Fernwärmeindustrie kontrolliert werden sollte und der auf der höchsten Ebene der Unternehmensleitung konzipiert, gebilligt und gelenkt wurde, ebenso wie die Bemühungen, sein Vorhandensein zu leugnen und zu verbergen, und die Fortführung des Kartells über neun Monate nach Beginn der Untersuchung.

Es steht eindeutig fest, daß ABB seine Wirtschaftsmacht und seine Ressourcen als ein bedeutendes multinationales Unternehmen benutzt hat, um die Wirksamkeit des Kartells zu steigern und zu gewährleisten, daß andere Unternehmen sich nach seinen Wünschen richten.

Auf der Anhörungsstufe hat ABB jedoch seine vorangehenden Versuche aufgegeben, seiner däni-

schen Tochtergesellschaft AB IC Møller die Schuld zuzuschieben; es wies nun nicht mehr die Verantwortlichkeit der Gruppe zurück, beharrte jedoch darauf, daß der Geschäftsbereich Fernwärme das relevante „Unternehmen“ darstelle, auf das die 10 %-Obergrenze von Artikel 15 Absatz 2 Anwendung finden müsse.

Die Kommission hält dieses Argument nicht für stichhaltig. Die erwiesene Verwicklung der obersten Führungsebene in das Kartell unterstreicht die Notwendigkeit, die Geldbuße auf einen Betrag festzusetzen, der eine hinreichend abschreckende Wirkung gewährleistet.

Die Kommission hält es daher im Fall von ABB mit Rücksicht auf das Abschreckungserfordernis für nötig, die Mindestgeldbuße für besonders schwere Verstöße, 20 Mio. ECU, mit x 2,5 zu gewichten, so daß sich ein Ausgangspunkt von 50 Mio. ECU ergibt.

— Dauer

- (170) Hinsichtlich der Dauer des Verstoßes bestreitet ABB nicht, daß sich dieser auf fünf Jahre erstreckt hat. Die Kommission berücksichtigt jedoch, daß während des ganzen Zeitraums zwar das Ziel der Beschränkung des Wettbewerbs angestrebt wurde, jedoch i) im Anfangszeitraum die Vorkehrungen unvollständig und von begrenzter Wirkung außerhalb des dänischen Marktes waren, ii) die Vorkehrungen ab Ende 1993 bis Anfang 1994 tatsächlich befolgt wurden und iii) sie ihre entwickelte Form erst mit dem im Jahr 1994/95 vereinbarten europaweiten Kartell annahmen (wobei das „dänische Kartell“ zwischen 1991 und 1993 voll wirksam war).

Wenn man für die Dauer der fortgesetzten Zuwiderhandlung fünf Jahre zugrunde legt, ist es angemessen, bei ABB eine zusätzliche Gewichtung von x 1,4 vorzunehmen.

Dadurch erhöht sich der in Randnummer 169 festgesetzte Betrag auf einen Grundbetrag von 70 Mio. ECU.

— Erschwerende und mildernde Umstände

- (171) Die Schwere der Zuwiderhandlung wird im Fall von ABB durch folgende Faktoren weiter verstärkt:

— die Rolle von ABB als Anstifter und Anführer des Kartells und den von ihm auf andere Unternehmen ausgeübten Druck, um sie zum Kartellbeitritt zu überreden;

- seine systematische Orchestrierung von Vergeltungsmaßnahmen gegen Powerpipe, um dieses Unternehmen als Marktteilnehmer zu beseitigen, und
- die Fortsetzung so eindeutiger und unbestreitbarer Verstoßhandlungen nach der Untersuchung, obwohl der Generaldirektor für Wettbewerb auf hoher Ebene vor den Folgen eines solchen Verhaltens gewarnt hatte.

In Anbetracht dieser erheblich erschwerenden Faktoren ist eine Erhöhung des Grundbetrages um 50 % gerechtfertigt.

- (172) Die einzigen mildernden Umstände, denen die Kommission in bezug auf ABB Rechnung tragen kann, ist die Zahlung einer beträchtlichen Entschädigung an Powerpipe und seinen vorangehenden Eigentümer. In Anerkennung dieses Vorgehens wird die Kommission einen Betrag von 5 Mio. ECU vom Grundbetrag abziehen können.

Die Kommission kann die von ABB geltend gemachte „verstärkte“ Einhaltung der Vorschriften nicht als mildernden Faktor anerkennen, der eine Verringerung der Geldbuße bewirken könnte. ABB hat behauptet, die strenge Einhaltung sämtlicher geltenden Gesetze einschließlich der gemeinschaftsrechtlichen Wettbewerbsregeln als Unternehmensgrundsatz stets durchgesetzt zu haben. Selbst wenn dies der Fall gewesen sein mag, wurde dieser Grundsatz nicht bzw. nur verwässert angewandt. Ebensowenig hat er die hohen Führungskräfte daran gehindert, das Kartell über neun Monate nach Beginn der Untersuchung fortzuführen. Die Anweisungen der Rechtsabteilung von ABB an den damaligen Vorsitzenden von IC Møller vom 29. November 1995, wonach es ein „zwingender Unternehmensgrundsatz“ sei, daß die Mitarbeiter von ABB zu keiner Zeit gegen das Wettbewerbsrecht der Gemeinschaft verstoßen dürfen, wurden eindeutig nicht befolgt. ABB behauptet, daß bald nach der Zusammenkunft vom 17. Januar 1996 die Geschäftsleitung von BA-VDH sämtlichen Unternehmen die mündliche Anweisung erteilt habe, von „illegalen Kontakten mit Wettbewerbern abzusehen“; doch sechs Wochen später hat es am 4. März auf einem Geschäftsführertreffen die Inanspruchnahme der Dienste eines „Beraters“ befürwortet, um das Kartell fortzuführen zu können, ohne Vollversammlungen abhalten zu müssen. Außerdem wurden noch nach der Versendung des Auskunftersuchens der Kommission die „Anweisungen“ an die ABB-Mitarbeiter über die Einhaltung der wettbewerbsrechtlichen Bestimmungen (Memorandum

vom 4. April 1996) von einigen der aktivsten Teilnehmer an dem Kartell herausgegeben und in eine Sprache gekleidet, die den später von ABB als zutreffend eingestandenen Verstoßbeschuldigungen keine Bedeutung beigemessen hat. Selbst nachdem die Anwälte von ABB der Kommission zweimal (Schreiben von 21. März und 1. April 1996) die Kooperationsbereitschaft ihres Mandanten signalisiert hatten, nahm ein leitender Mitarbeiter von ABB IC Møller an einem (augenscheinlich ergebnislosen) Treffen mit dem Verkaufsleiter von Løgstør teil, um eine Weiterführung des Kartells mit anderen Mitteln zu besprechen.

ABB macht in seiner Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte darüber hinaus für sich geltend, die für die Zuwiderhandlung hauptsächlich verantwortlichen leitenden Angestellten „von ihren Pflichten entbunden zu haben“. Mit dieser Entbindung sollte verhindert werden, daß neue Verstoßhandlungen begangen werden, und den Mitarbeitern deutlich gemacht werden, daß Zuwiderhandlungen gegen die Unternehmenspolitik der Einhaltung der geltenden Bestimmungen nicht geduldet würden.

Der Abschreckungserfolg einer solchen Botschaft an die Mitarbeiter von ABB dürfte durch den selektiven Charakter dieser „Disziplinarmaßnahmen“ verwässert worden sein: Gegen den Ranghöchsten der beteiligten Unternehmensführer wurden keine irgendwie gearteten Sanktionen verhängt. Nur ein in einer eher mittleren Position angesiedelter leitender Angestellter verließ den Konzern.

Am 15. Oktober 1998 teilten ABB und Daimler-Benz, die Miteigentümer von Adtranz, mit, daß sein Chairman (dessen führende Rolle im Kartell während seiner Zeit als Executive Vice-President von ABB eindeutig erwiesen ist: Randnummern 9, 10, 21, 49, 52, 55 und 156) die Gesellschaft verlasse.

Sein Ausscheiden kurz vor dem Ergehen der Entscheidung, das nicht einmal als Sanktion dargestellt wird, kann an den Ergebnissen der Kommission nichts ändern.

Wenn man sowohl die erschwerenden als auch die mildernden Umstände berücksichtigt, beträgt die angemessene Geldbuße gegen ABB 100 Mio. ECU.

- Anwendung der Mitteilung über die Nichtfestsetzung oder die niedrigere Festsetzung von Geldbußen

- (173) In Anerkennung der von ABB geleisteten Zusammenarbeit wird die Kommission jedoch gemäß der Mitteilung über die Nichtfestsetzung oder die

niedrigere Festsetzung von Geldbußen die eigentlich fällige Geldbuße verringern.

Es handelt sich hierbei nicht um einen Fall, bei dem ein Unternehmen der Kommission ein geheimes Kartell mitgeteilt hat, entweder a) bevor sie ihre Untersuchung begonnen hat (Abschnitt B) oder b) nachdem sie eine Untersuchung vorgenommen hat, die keine ausreichenden Anhaltspunkte für die Einleitung eines Verfahrens nach Artikel 3 der Verordnung Nr. 17 erbracht hat (Abschnitt C).

Nach Abschnitt D der Mitteilung kann auch einem Unternehmen, das nicht sämtliche Bedingungen in den Abschnitten B oder C erfüllt hat, eine erhebliche Verringerung von 10 bis 50 % der aufzuerlegenden Geldbuße zugestanden werden, wenn z. B.:

- es vor der Versendung der Beschwerdepunkte der Kommission Informationen, Unterlagen oder sonstige Beweismittel zukommen läßt, die zur Ermittlung des Vorliegens einer Zuwiderhandlung wesentlich beitragen,
- es nach dem Empfang der Beschwerdepunkte der Kommission mitteilt, daß es die Tatsachen, auf denen die Kommission ihre Beschwerdepunkte gründet, im wesentlichen nicht bestreitet.

- (174) Selbst wenn die Zuwiderhandlung über neun Monate nach Beginn der Untersuchung fortbestanden hat, hat ABB dennoch in den vorangehenden als Beispiele unter Abschnitt D genannten Stufen zusammengearbeitet, ein Sachverhalt, der bei der einzuräumenden Verringerung gebührend berücksichtigt werden sollte.

Die von ABB und anderen Unternehmen nach Versendung des Auskunftersuchens gemäß Artikel 11 unterbreiteten Informationen haben zur Ermittlung des relevanten Tatbestands insbesondere hinsichtlich des Ursprungs des Kartells in Dänemark Ende 1990 wesentlich beigetragen. Die Kommission hatte zwar während ihrer Untersuchungen in jenem Zeitraum keine erheblichen Beweismittel gefunden, es trifft jedoch nicht zu, daß wie von ABB behauptet, sie keine ausreichenden Nachweise für das Kartell vor 1994 besaß, da Vermerke der Geschäftsführertreffen und sonstige Beweismittel bis zurück in das Jahr 1992 bei Tarco, Løgstør und Starpipe vorgefunden worden waren. Einige der belastendsten Dokumente fanden die Kommissionsbediensteten bei ABB IC Møller vor (z. B. Anhang 48).

Es ist festzustellen, daß ABB erst zur Zusammenarbeit bereit war, nachdem die Kommission eingehende Auskunftersuchen gemäß Artikel 11 an sämtliche Unternehmen versandt hatte, worin diese gebeten wurden, die in ihren Geschäftsräumen im Juni 1995 vorgefundenen, sie belastenden Unterlagen zu rechtfertigen.

ABB kann deshalb nicht eine nach Abschnitt D mögliche volle Verringerung von 50 % zugestanden werden.

Nach gebührender Berücksichtigung aller relevanten Faktoren hält es die Kommission für angemessen, die normalerweise fällige Geldbuße um 30 % zu senken.

ABB wird deshalb eine Geldbuße in Höhe von 70 Mio. ECU zu bezahlen haben.

ii) Løgstør

- (175) Løgstør ist der zweitgrößte europäische Hersteller von vorgedämmten Rohren, dessen Umsatz mit diesem Produkt rund die Hälfte des Umsatzes von ABB erreicht.

Unter Berücksichtigung dieses Umstandes und der Tatsache, daß es sich bei Løgstør im wesentlichen um ein Einproduktunternehmen handelt, ist der Ausgangspunkt für die Geldbuße auf 10 Mio. ECU anzupassen (schwerwiegende Zuwiderhandlung).

Løgstør war über denselben Zeitraum wie ABB an der Zuwiderhandlung beteiligt, weshalb der als „Ausgangspunkt“ festgesetzte Betrag durch Anwendung eines Koeffizienten von x 1,4 auf einen Grundbetrag von 14 Mio. ECU erhöht wird.

- (176) Die bewußte Fortsetzung der Mitwirkung von Løgstør an der Zuwiderhandlung nach den Untersuchungen und unter den in den Randnummern 108 bis 112 dargestellten Umständen stellt einen erheblich erschwerenden Faktor dar. Ein weiterer erschwerender Umstand ist seine aktive Rolle bei den Vergeltungsmaßnahmen gegen Powerpipe, wobei die Kommission Løgstør in dieser Hinsicht nicht auf dieselbe Stufe wie ABB stellt (wie dies von ABB versucht wurde).

Unter diesen Umständen ist es angemessen, den Grundbetrag gegen Løgstør um 30 % zu erhöhen.

Bei der Zuwiderhandlung von Løgstør gibt es keine mildernden Umstände, die eine Senkung der Geldbuße rechtfertigen könnten. Løgstør mag

zwar von ABB zu verschiedenen Zeitpunkten unter Druck gesetzt worden sein, seine Behauptung, gegen den eigenen Willen in das Kartell gedrängt worden zu sein, ist jedoch eine erhebliche Übertreibung. Als angemessene Geldbuße wäre normalerweise vor jeglicher Verringerung wegen Zusammenarbeit ein Betrag von 18 200 000 ECU festzusetzen.

Da der Endbetrag der nach dem angeführten Schema ermittelten Geldbuße (gemäß Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17) in keinem Fall 10 % des Gesamtumsatzes von Løgstør übersteigen darf, ist die Geldbuße auf 12 700 000 ECU festzusetzen.

- (177) Die Mitteilung über die Nichtfestsetzung oder die niedrigere Festsetzung von Geldbußen ist auch auf Løgstør anwendbar, das der Kommission freiwillig (selbst wenn das Ersuchen nach Artikel 11 ihm dazu Gelegenheit gab) die Unterlagen vorgelegt hat, die in erheblichem Maße zur Ermittlung wichtiger Gesichtspunkte des Falles beigetragen haben, insbesondere der Tatsache, daß die Teilnehmer beschlossen hatten, das Kartell auch nach Beginn der Untersuchungen fortzuführen, was von der Kommission zwar vermutet wurde, wofür sie jedoch keine Beweise hatte.

Gemäß Abschnitt D der Mitteilung wird Løgstør die gleiche Verringerung wie ABB, nämlich 30 %, zugestanden.

Es wird somit gegen Løgstør eine Geldbuße in Höhe von insgesamt 8 900 000 ECU festgesetzt.

iii) Tarco, Starpipe, Henss/Isoplus und Pan-Isovit

- (178) Unter Berücksichtigung der Bedeutung dieser Unternehmen im Markt und der Auswirkung ihrer Verhaltensweisen auf den Wettbewerb paßt die Kommission den Ausgangspunkt für die Ermittlung der Geldbußen für die vier Unternehmen auf 5 Mio. ECU an.

Bezogen auf die Dauer ergibt sich in jedem Einzelfall jedoch eine andere Gewichtung: Während bei Tarco und Starpipe, die über dieselbe Dauer wie ABB und Løgstør an dem Kartell beteiligt waren, eine Erhöhung um $\times 1,4$ angemessen ist, ist gegenüber Pan-Isovit und Henss/Isoplus angesichts der

geringeren Dauer und Unregelmäßigkeit ihrer Mitwirkung vor dem Jahr 1994 eine Gewichtung von $\times 1,33$ bzw. $1,25$ angemessen.

Hieraus ergeben sich folgende Grundbeträge:

(in ECU)

	Ausgangspunkt	Dauer	Grundbetrag
Tarco	5 000 000	$\times 1,4$	7 000 000
Starpipe	5 000 000	$\times 1,4$	7 000 000
Pan-Isovit	5 000 000	$\times 1,33$	6 600 000
Henss/Isoplus	5 000 000	$\times 1,25$	6 250 000

- (179) Bei allen vier Unternehmen muß der Grundbetrag wegen erschwerender Umstände in Anbetracht der bewußten Fortführung einer so offensichtlichen Zuwiderhandlung nach Abschluß der Untersuchung erhöht werden.

Die Geldbuße gegen Tarco, Starpipe und Pan-Isovit ist deshalb um 20 % zu erhöhen.

Bei Henss/Isoplus muß die Kommission zwei weitere erschwerende Faktoren berücksichtigen, nämlich 1. die von diesem Unternehmen bei der Durchsetzung des Kartells gespielte führende Rolle und 2. den systematischen Versuch, die Kommission hinsichtlich der tatsächlichen Beziehungen zwischen den Unternehmen der Gruppe zu täuschen; dieser Versuch war eine bewußte Behinderung der Untersuchungen der Kommission. Im Erfolgsfall hätte das Unternehmen einer angemessenen Geldbuße entgehen und/oder ihre Einziehung erschweren können.

Die Geldbuße für Henss/Isoplus wird deshalb um 30 % erhöht.

Es gibt keine mildernden Umstände, die eine Verringerung der Geldbuße bei einem dieser Unternehmen rechtfertigen würden.

Folgende Geldbußen werden — vor einer möglichen Senkung gemäß der Mitteilung über die Nichtfestsetzung oder die niedrigere Festsetzung von Geldbußen — für die nachstehenden Unternehmen deshalb als angemessen betrachtet:

- Tarco: 8 400 000 ECU,
- Starpipe: 8 400 000 ECU,
- Henss/Isoplus: 8 125 000 ECU,
- Pan-Isovit: 8 000 000 ECU.

Die eigentlich angemessenen Geldbußen würden jedoch den Höchstbetrag nach Artikel 15 der Verordnung Nr. 17 von 10 % des Gesamtumsatzes in dem dem Erlaß der Entscheidung vorangehenden Geschäftsjahr übersteigen.

Die Geldbußen gegen diese Unternehmen werden deshalb so festgesetzt, daß sie die zulässige Höchstgrenze nicht übersteigen, nämlich auf 4 170 000 ECU für Tarco, 1 840 000 ECU für Starpipe, 4 950 000 ECU für Henss/Isoplus und 1 910 000 ECU für Pan-Isovit (vorbehaltlich einer Senkung wegen Zusammenarbeit).

- (180) In Anwendung der Mitteilung über die Nichtfestsetzung oder die niedrigere Festsetzung von Geldbußen wird die Kommission berücksichtigen, daß Tarco Informationen und Unterlagen unterbreitet hat, die der Kommission bei der Ermittlung des Tatbestandes, der die Grundlage für diese Entscheidung bildet, geholfen haben.

Die Geldbuße gegen Tarco wird deshalb um 30 % gesenkt.

Pan-Isovit und Starpipe befanden sich wohl auf der Grenzlinie zwischen aktiver Zusammenarbeit mit der Kommission und dem bloßen Eingeständnis nicht mehr zu verheimlichender Tatbestände bei der Beantwortung von Nachfragen gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17. Diese beiden Unternehmen haben den Kern der ihnen angelasteten Tatbestände nicht bestritten. Die von Pan-Isovit vertretene Auffassung, daß seine Teilnahme an Zusammenkünften vor 1994 keinen Verstoß gegen Artikel 85 darstellte, wird von der Kommission nicht nachteilig ausgelegt. Sowohl gegen Starpipe als auch Pan-Isovit wird die Geldbuße gemäß Abschnitt D der Mitteilung über die Nichtfestsetzung oder die niedrigere Festsetzung von Geldbußen um 20 % gesenkt.

Henss/Isoplus kann hingegen keine Verringerung des Betrages zugestanden werden. Nachdem es anfänglich in Erwiderung auf die Auskunftsersuchen nach Artikel 11 jegliche Kenntnis von bzw. Teilnahme an der Zuwiderhandlung bestritten hatte und auf keine der angesprochenen Fragen eingegangen war, hat dieses Unternehmen der Kommission schließlich Unterlagen vorgelegt, die eine Ergänzung der bereits vorhandenen Beweis-

mittel darstellten. Henss/Isoplus hat im wesentlichen nicht bestritten, daß nach Ende 1994 eine Vertragsverletzung vorlag, die Teilnahme an dem Kartell jedoch den Isoplus-Unternehmen und nicht Henss angelastet. Um in den Genuß einer Senkung der Geldbuße zu gelangen, muß ein Unternehmen in gutem Glauben handeln und darf nicht versuchen, die Kommission in einem wichtigen Gesichtspunkt des Falles zu täuschen, wie dies Henss/Isoplus getan hat.

Gegen diese vier Unternehmen werden somit Geldbußen in folgender Höhe festgesetzt:

- Tarco: 3 000 000 ECU,
- Henss/Isoplus: 4 950 000 ECU,
- Pan-Isovit: 1 500 000 ECU,
- Starpipe: 1 475 000 ECU.

iv) Brugg, KWH, Ke-Kelit und Sigma

- (181) Diese vier Unternehmen spielen eine relativ untergeordnete Rolle auf dem Markt für Fernwärmehohre. Ihre Mitwirkung ist ebenfalls als Beteiligung an einem besonders schweren Verstoß gegen Artikel 85 einzustufen, wobei wiederum die jeweiligen Auswirkungen ihrer Verhaltensweise und die Größe der Unternehmen im Vergleich zu ABB zu berücksichtigen sind.

Im Fall dieser vier Hersteller kann angesichts der Schwere der Zuwiderhandlung der angepaßte Ausgangspunkt für jegliche Geldbuße nicht unter 1 Mio. ECU liegen, so daß die Kommission diesen Betrag für jedes der vier Unternehmen zugrunde legen wird.

Die Geldbußen werden gegebenenfalls gewichtet, um die Dauer der Zuwiderhandlung zu berücksichtigen, die im Fall von Brugg rund 20 Monate, von KWH rund ein Jahr, von Ke-Kelit 15 Monate und von Sigma ein Jahr betrug. Der Grundbetrag wird deshalb wie folgt ermittelt:

(in ECU)

	Ausgangspunkt	Gewichtung	Grundbetrag
Brugg	1 000 000	× 1,1	1 100 000
KWH	1 000 000	—	1 000 000
Ke-Kelit	1 000 000	× 1,1	1 100 000
Sigma	1 000 000	—	1 000 000

(182) Hinsichtlich der erschwerenden und der mildernenden Umstände muß die Kommission die bewußte Fortführung gemeinsam mit den anderen Teilnehmern dieser offensichtlichen Zuwiderhandlung berücksichtigen und erhöht die Geldbußen deshalb um 20 %.

In dem Verstoß sind keine mildernenden Umstände zu erkennen, die eine Verringerung der Geldbuße gegen Brugg rechtfertigen würden.

Gegenüber KWH wird die Kommission berücksichtigen, daß es sich an dem Boykott gegen Powerpipe nicht beteiligt hat. (Seine eigene Behauptung, durch Drohungen in das Kartell hineingedrängt worden zu sein, wird jedoch dadurch widerlegt, daß es sich nachweislich für eine höhere Quote eingesetzt hatte, als die anderen Hersteller ursprünglich einräumen wollten.)

Außerdem kann man KWH weder Unkenntnis noch Zweifel an der Unrechtmäßigkeit seines Mitwirkens an dem Kartell zubilligen.

Nach Auffassung der Kommission nimmt der mildernende Faktor aufgrund der Weigerung von KWH, sich an dem Boykott zu beteiligen, die 20 %-Erhöhung zurück, die normalerweise als erschwerender Faktor fällig geworden wäre, so daß die Geldbuße gegen KWH den Grundbetrag nicht übersteigen wird.

Gegenüber Ke-Kelit und Sigma wird die Kommission angesichts ihrer untergeordneten Rolle und der Tatsache, daß ihre Beteiligung auf zwei relativ kleine Fernwärmemärkte, Österreich und Italien, beschränkt blieb, die ansonsten angemessene Geldbuße um zwei Drittel senken.

(183) In Anwendung der Mitteilung vom 18. Juli 1996 werden die Geldbußen gegen Brugg und KWH um 30 % als Anerkennung dafür gesenkt, daß diese Unternehmen der Kommission wichtige Informationen geliefert und die gegen sie erhobenen Beschuldigungen nicht bestritten haben.

Die Geldbuße für Ke-Kelit wird um 20 % gesenkt, da es die Beschwerdepunkte in ihrem wesentlichen Kern nicht angefochten hat.

Im Fall von Sigma kann keine Verringerung gemäß der Mitteilung zugestanden werden, da es weder zu den vorgebrachten Tatsachen eindeutig

Stellung bezogen, noch ausdrückliche Eingeständnisse gemacht hat.

Gegen diese vier Unternehmen werden somit folgende Geldbußen festgesetzt:

— Brugg:	925 000 ECU,
— KWH:	700 000 ECU,
— Ke-Kelit:	360 000 ECU,
— Sigma:	400 000 ECU —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

ABB Asea Brown Boveri Ltd, Brugg Rohrsysteme GmbH, Dansk Rørindustri A/S, die Gruppe Henss/Isoplus, Ke-Kelit Kunststoffwerk Ges.mBH, Oy KWH Pipe AB, Løgstør Rør A/S, Pan-Isovit GmbH, Sigma Tecnologia Di Rivestimento S.r.l. und Tarco Energi A/S haben gegen Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag verstoßen, indem sie in der in der Begründung ausgeführten Weise und dem genannten Umfang an miteinander verbundenen Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen im Sektor der vorisolierten Rohre mitgewirkt haben, die im November/Dezember 1990 von den vier dänischen Herstellern eingeleitet und anschließend auf andere nationale Märkte ausgeweitet wurden und Pan-Isovit sowie Henss/Isoplus einbezogen haben, und Ende 1994 aus einem umfassenden Kartell bestanden, das sich auf den gesamten Gemeinsamen Markt erstreckte.

Die Dauer der Zuwiderhandlungen war wie folgt:

- im Falle von ABB, Dansk Rør, Løgstør, Pan-Isovit und Tarco zwischen November/Dezember 1990 bis wenigstens März/April 1996
- im Falle von Henss/Isoplus zwischen Oktober 1991 bis zum gleichen Zeitraum
- im Falle von Brugg zwischen August 1994 bis zum gleichen Zeitraum
- im Falle von Ke-Kelit zwischen Januar 1995 bis zum gleichen Zeitraum
- im Falle von KWH zwischen wenigstens März 1995 bis zum gleichen Zeitraum
- im Falle von Sigma zwischen April 1995 bis zum gleichen Zeitraum.

Die wesentlichen Merkmale der Zuwiderhandlungen waren:

- Aufteilung der nationalen Märkte und schließlich des gesamten europäischen Marktes anhand von Quoten;
- Zuteilung von nationalen Märkten an einzelne Hersteller und Vorkehrungen für den Rückzug anderer Hersteller;
- Vereinbarung von Preisen für vorgedämmte Rohre und für einzelne Vorhaben;
- Zuteilung einzelner Vorhaben an ausgewählte Hersteller und Manipulierung der Ausschreibungsverfahren für diese Vorhaben, um zu gewährleisten, daß der vorgesehene Hersteller den Zuschlag erhält;
- Vereinbarung und Durchführung aufeinander abgestimmter Maßnahmen, um das Kartell vor dem Wettbewerb des einzigen großen Nichtmitglieds Powerpipe AB zu schützen, dessen Geschäft zu behindern und zu schädigen bzw. dieses Unternehmen aus dem Markt zu verdrängen.

Artikel 2

Die in Artikel 1 genannten Unternehmen haben die beschriebene Zuwiderhandlung unverzüglich einzustellen, falls dies noch nicht erfolgt sein sollte. Sie haben in Zukunft bei ihren Tätigkeiten mit vorgedämmten Rohren von jeglicher Vereinbarung oder aufeinander abgestimmten Verhaltensweise mit der gleichen Zielsetzung oder dem gleichen Zweck wie die Zuwiderhandlung abzuweichen, was auch den Austausch geschäftlicher Informationen einschließt, anhand deren sie in der Lage wären, die Befolgung oder Einhaltung stillschweigender oder ausdrücklicher Absprachen zur Marktaufteilung, Preisfestsetzung oder Manipulierung von Angeboten in der Gemeinschaft zu überwachen.

Artikel 3

Gegen die nachstehend aufgeführten Unternehmen werden wegen der in Artikel 1 genannten Zuwiderhandlungen folgende Geldbußen festgesetzt:

- a) ABB Asea Brown Boveri Ltd eine Geldbuße von 70 000 000 ECU,
- b) Brugg Rohrsysteme GmbH eine Geldbuße von 925 000 ECU,
- c) Dansk Rørindustri A/S eine Geldbuße von 1 475 000 ECU,
- d) Henss/Isoplus-Gruppe eine Geldbuße von 4 950 000 ECU,

wofür die nachstehend aufgeführten Unternehmen gesamtschuldnerisch haften, nämlich

- HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH & Co. KG;
 - HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH Verwaltungsgesellschaft;
 - Isoplus Fernwärmetechnik Vertriebsgesellschaft mbH (vormals Dipl.-Kfm. Walter Henss GmbH Rosenheim);
 - Isoplus Fernwärmetechnik GmbH, Sondershausen;
 - Isoplus Fernwärmetechnik Gesellschaft mbH – Stille Gesellschaft;
 - Isoplus Fernwärmetechnik Gesellschaft mbH, Hohenberg,
- e) Ke-Kelit Kunststoffwerk Ges.mbH eine Geldbuße von 360 000 ECU,
 - f) Oy KWH Tech AB eine Geldbuße von 700 000 ECU,
 - g) Løgstør Rør A/S eine Geldbuße von 8 900 000 ECU,
 - h) Pan-Isovit GmbH eine Geldbuße von 1 500 000 ECU,
 - i) Sigma Tecnologie Di Rivestimento S.r.l. eine Geldbuße von 400 000 ECU,
 - j) Tarco Energi A/S eine Geldbuße von 3 000 000 ECU.

Artikel 4

Die Geldbußen sind binnen drei Monaten ab dem Datum der Zustellung dieser Entscheidung auf folgendes Konto einzuzahlen:

Konto Nr. 310-0933000-43,

Europäische Kommission,
Banque Bruxelles-Lambert,
Agence Européenne,
Rond-Point Schuman/Schumanplein 5,
B-1040 Brüssel.

Sind die Zahlungen nicht binnen drei Monaten eingegangen, so werden Zinsen zu dem Satz fällig, der von der Europäischen Zentralbank in ihren Ecu-Geschäften am ersten Arbeitstag des Monats, in dem diese Entscheidung erlassen wird, angewandt wird, zuzüglich 3,5 Prozentpunkten, nämlich 7,5 %.

Artikel 5

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

- a) ABB Asea Brown Boveri Ltd, Affolternstraße 44, CH-8050 Zürich; c/o ABB IC Møller A/S, Treldevej 191, DK-7000 Fredericia;
- b) Brugg Rohrsysteme GmbH, Adolf-Oesterheld-Straße 31, D-31515 Wunstorf;

- c) Dansk Rørindustri A/S, Nymarksvej 37, DK-7000 Fredericia;
- d) die Gruppe Henss/Isoplus, vertreten durch:
- HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH & Co. KG, Aisingerstraße 12, D-83026 Rosenheim;
 - HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH Verwaltungsgesellschaft, Aisingerstraße 12, D-83026 Rosenheim.
 - Isoplus Fernwärmetechnik GmbH, Aisingerstraße 12, D-83026 Rosenheim;
 - Isoplus Fernwärmetechnik Ges.mbH, Furthoferstraße 1A, A-3192 Hohenberg;
 - Isoplus Fernwärmetechnik Ges.mbH — Stille Gesellschaft, Furthoferstraße 1A, A-3192 Hohenberg;
 - Isoplus Fernwärmetechnik GmbH, Glückaufstraße 34, D-99706 Sondershausen;
- e) Ke-Kelit Kunststoffwerk Ges.mbH, Ignaz-Meyer-Straße 17, Postfach 68, A-4017 Linz;
- f) KWH Tech AB, Kappelinmäentie 240, FIN-65370 Vaasa;
- g) Løgstør Rør A/S, Danmarksvej 11, DK-9670 Løgstør;
- h) Pan-Isovit GmbH, Leipziger Straße 130, D-36037 Fulda;
- i) Sigma Technologie Di Rivestimento S. r. l., Via Campagna Sopra 14, I-25017 Lonato (BS);
- j) Tarco Energi A/S, Erritsø Møllebanke 10, DK-7000 Fredericia.

Diese Entscheidung stellt einen vollstreckbaren Titel nach Artikel 192 EG-Vertrag dar.

Brüssel, den 21. Oktober 1998

Für die Kommission

Karel VAN MIERT

Mitglied der Kommission
