

**ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION**

vom 19. Dezember 1990

in einem Verfahren nach Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag

(IV/33.016 — ANSAC)

(Nur der englische Text ist verbindlich)

(91/301/EWG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN  
GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen  
Wirtschaftsgemeinschaft,

gestützt auf die Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6. Februar  
1962 — Erste Durchführungsverordnung zu den Artikeln 85  
und 86 des Vertrages <sup>(1)</sup>, zuletzt geändert durch die Akte  
über den Beitritt Spaniens und Portugals, insbesondere auf  
Artikel 3, Absatz 1,

im Hinblick auf den von der American Natural Soda Ash  
Corporation („ANSAC“) am 9. Dezember 1988 im eigenen  
Namen und im Namen ihrer Mitglieder gestellten Antrag auf  
Erteilung eines Negativattests bzw. einer Freistellung für  
Vereinbarungen über den Verkauf von in den USA erzeugter  
kalzinierter Soda in der Gemeinschaft und auf die von  
ANSAC vorgenommene Anmeldung dieser Vereinbarun-  
gen,

im Hinblick auf den Beschluß der Kommission vom 3. Juli  
1989, das Verfahren in dieser Sache einzuleiten,

nachdem die ANSAC und ihre Mitglieder gemäß Artikel 19  
Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 in Verbindung mit 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 <sup>(2)</sup> aufgefordert wurden, sich  
zu den Beschwerdepunkten zu äußern,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Kartell- und  
Monopolfragen,

in Erwägung nachstehender Gründe:

**I. SACHVERHALT**

**A. Einführung**

- (1) Diese Entscheidung betrifft die Anwendung von Arti-  
kel 85 EWG-Vertrag auf von ANSAC angemeldete  
Vereinbarungen über den Verkauf von in den Ver-  
einigten Staaten von ihren Mitgliedsgesellschaften  
erzeugter kalzinierter schwerer Natursoda, für die

<sup>(1)</sup> ABl. Nr. 13 vom 21. 2. 1962, S. 204/62.

<sup>(2)</sup> ABl. Nr. 127 vom 20. 8. 1963, S. 2268/63.

ANSAC die Erteilung eines Negativattests bzw. einer  
Freistellung nach Artikel 85 Absatz 3 EWG-Vertrag  
beantragt hat.

**B. Die Parteien**

- (2) ANSAC ist eine Webb-Pomerene Association, d. h.  
eine gemäß dem United States Export Trade Act 1918  
— auch „Webb-Pomerene Act“ genannt — errichtete  
Export-Vereinigung. Zweck des Webb-Pomerene Act  
ist es, die Anwendung des „Sherman Act“ auf US-ame-  
rikanische Vereinigungen auszuschließen, die aus-  
schließlich im Exporthandel tätig sind und deren  
Aktivitäten den Handel innerhalb der Vereinigten  
Staaten nicht einschränken.

Die Vereinbarung über die ANSAC-Mitgliedschaft  
bezieht sich ausschließlich auf Exportverkäufe, wor-  
unter Verkäufe von in den Vereinigten Staaten und  
ihren Territorien hergestellter kalzinierter Soda für  
den Export nach allen Ländern außer Kanada, ausge-  
nommen Verkäufe im Rahmen der amerikanischen  
Auslandshilfe- oder Auslandslieferprogramme, ge-  
meint sind. Bis zur Anmeldung der Vereinbarung und  
der Entscheidung über die Anmeldung ist der Gemein-  
schaftsmarkt ausgeschlossen, und ANSAC hat keinen  
Versuch unternommen, die Vereinbarung in bezug  
auf den Gemeinschaftsmarkt anzuwenden.

In ihrer derzeitigen Form besteht ANSAC seit 1983;  
im Dezember desselben Jahres wurde das „Member-  
ship Agreement“ (Vereinbarung über die AN-  
SAC-Mitgliedschaft) getroffen. Zuvor war ANSAC  
unter der Bezeichnung „The Soda Ash Export Asso-  
ciation“ bekannt.

- (3) Mitglieder von ANSAC sind die sechs US-amerikani-  
schen Hersteller von kalzinierter Natursoda:
- FMC Wyoming Corporation („FMC“);
  - General Chemical (Soda Ash) Partners (früher  
bekannt als „Allied Corporation“) („General Che-  
mical“);
  - Kerr McGee Chemical Corporation („KMG“);
  - Stauffer Chemical Company (eine Abteilung von  
Rhône-Poulenc Inc., der US-amerikanischen  
Tochtergesellschaft der Rhône-Poulenc-Gruppe)  
(„Stauffer“);

- „Tenneco Minerals Company („Tenneco“);
- TG Soda Ash Inc. (eine 100%ige Tochter von Elf Aquitaine Inc., der US-amerikanischen Tochter der Elf-Aquitaine-Gruppe) („Texas Gulf“).

### C. Das Produkt

- (4) Kalzinierte Soda (Natriumkarbonat —  $\text{Na}_2\text{CO}_3$ ) ist ein weißes Pulver, das hauptsächlich als Ausgangsstoff für die Glasherstellung, wo es mit annähernd 60 % an den Herstellungskosten beteiligt ist, sowie für die Herstellung von Waschhilfsmitteln und Papier sowie in der Metallbearbeitung verwendet wird. Kalzinierte Soda wird nach zwei unterschiedlichen Prozessen gewonnen:
- In Europa wird kalzinierte Soda aus Salz und Kalkstein in dem von Solvay im letzten Jahrhundert erfundenen synthetischen Verfahren hergestellt. Die Patente von Solvay für dieses Verfahren sind seit langem erloschen.
  - In den Vereinigten Staaten stammt nahezu alle kalzinierte Soda aus natürlichen Lagerstätten. Sie wird gewonnen, indem Trona (Naturesoda, ein Gemisch aus Natriumkarbonat und Natriumbikarbonat), das vor allem im Einzugsgebiet des Green River in Wyoming, Colorado und Utah vorkommt, nach dem Abbau gereinigt und in Raffinerien kalziniert wird.

Natürliche Soda bietet gegenüber der synthetischen Form verschiedene Vorteile. Ihre Herstellung ist weniger energieaufwendig und weniger arbeitsintensiv; natürliche Soda ist also billiger herzustellen. Außerdem ist natürliche Soda reiner, da sie nur 300 bis 600 ppm Chlorverbindungen, gegenüber 3 000 ppm bei synthetischer Soda, enthält. Das Entfernen der restlichen Chlorverbindungen (beispielsweise bei der Glasherstellung) ist teuer; werden die Chlorverbindungen aber nicht entfernt, so schädigen sie die Umwelt.

Kalzinierte Soda existiert in zwei Dichtegraden: leichte Soda ( $0,5 \text{ g/cm}^3$ ) und schwere Soda ( $1,0 \text{ g/cm}^3$ ). Beide Formen können mit beiden Gewinnungsprozessen hergestellt werden. Schwere Soda wird bei der Glasherstellung bevorzugt und ist die einzige von ANSAC vertriebene Form.

### D. Der Markt

#### 1. Weltweite Kapazität für kalzinierte Soda

- (5) Die weltweite Jahreskapazität für die Herstellung von (natürlicher und künstlicher) Soda beträgt gegenwärtig (nominal) rund 36 Millionen Tonnen im Jahr; hiervon entfallen auf die Gemeinschaft 7,2 Millionen

Tonnen. Der Sodaverbrauch in der Gemeinschaft beträgt gegenwärtig rund 5,5 Millionen Tonnen pro Jahr im Wert von rund 900 Millionen ECU.

- (6) Die amerikanischen Hersteller von natürlicher Soda haben eine nominale Gesamtkapazität von 9,5 Millionen Tonnen pro Jahr bei einer Inlandsnachfrage von rund 6,2 Millionen Tonnen. Sie beliefern ihren gesamten inländischen Markt und führen ihren Produktionsüberhang aus. Künstliche Soda weist wesentlich höhere Produktionskosten als das natürliche Erzeugnis auf; dieses ist jedoch angesichts der Entfernung der Abbaustätten von den wichtigsten Märkten mit erheblichen Vertriebskosten belastet.

#### 2. Gemeinschaftsmarkt

- (7) Die Hersteller in der Gemeinschaft konzentrieren in der Regel ihren Absatz an die Endabnehmer auf diejenigen Mitgliedstaaten, in denen sie über Produktionsanlagen verfügen. Solvay ist mit knapp 60 % des Gesamtabsatzes und Verkäufen in allen Mitgliedstaaten mit Ausnahme des Vereinigten Königreichs und Irlands Marktführer in der Gemeinschaft. Die übrigen Gemeinschaftshersteller sind ICI mit etwa 15 %, Rhône-Poulenc mit etwa 10 %, AKZO mit etwa 6 % und Chemische Fabrik Kalk und Matthes & Weber mit jeweils etwa 5 % Marktanteil. ICI verkauft einzig im Vereinigten Königreich und Irland, wo es einen Marktanteil von 90 % hat.

Annähernd 65 bis 70 % der in der Gemeinschaft hergestellten kalzinierten Soda werden zur Herstellung von Flach- und Hohlglas (Behälterglas) verwendet. In der Glasindustrie hat sich in den letzten Jahren europaweit eine Konsolidierung vollzogen; die großen Hersteller operieren heute auf gesamteuropäischer Basis und betreiben Produktionsanlagen in mehreren Mitgliedstaaten.

#### 3. Der Markt der Vereinigten Staaten

- (8) Auf dem Markt der Vereinigten Staaten herrscht seit der Zunahme des Abbaus von natürlicher Soda in den sechziger Jahren ein beträchtlicher Kapazitätsüberhang gegenüber der Inlandsnachfrage, so daß heute ein Überschuß von jährlich annähernd 2,5 Millionen Tonnen für die Ausfuhr zur Verfügung steht.

Infolge dieses Überangebots und der Existenz mehrerer Hersteller mit vergleichbaren Kosten ist der amerikanische Markt durch einen scharfen Preiswettbewerb gekennzeichnet. Bei einem Preis von 73 US-Dollar je Short Ton ab Werk (Ende 1989) wurden in den letzten Jahren erhebliche Abschlüsse von dem Listenpreis von 93 US-Dollar je Short Ton fob Wyoming gewährt. Mit Wirkung vom 1. Juli 1990 wurden die Listenpreise von den meisten Herstellern auf 98 US-Dollar je Short Ton heraufgesetzt; der tatsächliche Preis erhöhte sich damit auf rund 85 US-Dollar.

- (9) Unter diesem Exportdruck haben sich die amerikanischen Hersteller um einen Zugang zu Märkten in

Europa und anderen Teilen der Welt bemüht. Die europäischen Hersteller sehen in den US-amerikanischen Herstellern die hauptsächlichen Wettbewerber auf ihren inländischen Märkten. Bei den gegenwärtigen Wechselkursen können die amerikanischen Hersteller auf dem Markt der Gemeinschaft ohne Dumping zu Preisen verkaufen, die deutlich unter den europäischen Listenpreisen liegen. Natürliche Soda trat gegen Ende der siebziger Jahre insbesondere auf dem britischen Markt auf. Im Jahre 1982 wurden aus den USA rund 100 000 Tonnen in die Gemeinschaft, davon fast 80 000 Tonnen in das Vereinigte Königreich, eingeführt. Im Jahr 1982 gelang es den europäischen Herstellern, Antidumpingmaßnahmen gegen die Einfuhr von US-amerikanischer Soda durchzusetzen.

- (10) Die jüngsten Antidumpingmaßnahmen betreffend US-amerikanische Soda umfassen:
- a) Mindestpreisverpflichtungen der beiden damals auf dem Gemeinschaftsmarkt präsenten Hersteller Allied (jetzt General Chemical) und Texas Gulf in Höhe von 112,26 Pfund Sterling/Tonne ab Werk gemäß der Verordnung (EWG) Nr. 2253/84 der Kommission <sup>(1)</sup>;
  - b) gegenüber den damals auf dem Gemeinschaftsmarkt nicht präsenten Herstellern Tenneco, KMG, FMC und Stauffer einen endgültigen Antidumpingzoll von 67,49 ECU je Tonne gemäß der Verordnung (EWG) Nr. 3337/84 des Rates <sup>(2)</sup>.

Die von der Kommission akzeptierten Mindestpreisverpflichtungen sehen eine Umrechnung in andere Währungen zu den damaligen Wechselkursen vor. Durch die seit 1984 eingetretenen Paritätsänderungen lag der vereinbarte Mindestpreis für Deutschland, Frankreich und andere Märkte deutlich über dem Marktpreis, so daß im Rahmen dieser Mindestpreisverpflichtungen außerhalb des Vereinigten Königreichs keine Verkäufe unter kommerziellen Gesichtspunkten möglich waren.

- (11) Texas Gulf zog sich 1985 nach Absatzeinbußen vom britischen Markt zurück, so daß heute nur noch General Chemical (mit jährlichen Verkäufen von nur rund 30 000 Tonnen) den Markt des Vereinigten Königreichs beliefert.

[. . .] <sup>(3)</sup>. Geringe Sodamengen wurden auch von Texas Gulf in Belgien abgesetzt. In beiden Fällen konnten die Antidumpingzölle aufgrund der Verordnung (EWG) Nr. 1999/85 des Rates <sup>(4)</sup> durch Inanspruchnahme des aktiven Veredelungsverkehrs umgangen werden.

- (12) Mehrere große Sodaabnehmer im Glassektor der Gemeinschaft haben ihre Absicht bekundet, einen

<sup>(1)</sup> ABl. Nr. L 206 vom 2. 8. 1984, S. 15.

<sup>(2)</sup> ABl. Nr. L 311 vom 29. 11. 1984, S. 26.

<sup>(3)</sup> In der veröffentlichten Fassung dieser Entscheidung wurden gemäß Artikel 21 der Verordnung Nr. 17 bezüglich der Wahrung von Geschäftsgeheimnissen nachfolgend einige Angaben ausgelassen.

<sup>(4)</sup> ABl. Nr. L 188 vom 20. 7. 1985, S. 1.

erheblichen Teil ihres Bedarfs aus den Vereinigten Staaten zu beziehen. Bisher wurden jedoch lediglich insgesamt 40 000 Tonnen von amerikanischer kalziniertes Soda im Rahmen des aktiven Veredelungsverkehrs an Abnehmer in Kontinentaleuropa geliefert.

Die mit der Verordnung (EWG) Nr. 3337/84 erlassenen Antidumpingmaßnahmen liefen im November 1989 aus. Einige US-Hersteller und Vertreter der EG-Glasindustrie hatten eine Überprüfung der Maßnahmen verlangt.

Am 7. September 1990 wurde die Überprüfung mit der Entscheidung 90/507/EWG der Kommission <sup>(5)</sup> abgeschlossen, ohne daß Schutzmaßnahmen auferlegt worden wären.

Die Kommission hat gleichzeitig mit dieser Entscheidung weitere Entscheidungen getroffen, in denen sie feststellt, daß europäische Sodahersteller gegen die Artikel 85 und 86 EWG-Vertrag verstoßen haben <sup>(6)</sup>.

#### E. Die ANSAC-Vereinbarung

- (13) In der Mitgliedschaftsvereinbarung vom 8. Dezember 1983 sind die ANSAC-Mitglieder übereingekommen, daß alle Exportverkäufe, die von ihnen oder ihnen gehörenden Tochtergesellschaften getätigt werden, mit Ausnahme von Verkäufen oder Lieferungen an Unternehmen, an denen ein Mitglied mit 20 % oder mehr beteiligt ist, über die ANSAC abgewickelt werden. Der ANSAC-Vorstand kann sicherstellen, daß jedes Mitglied einen angemessenen Anteil an der exportierten Gesamtmenge erhält; er kann ferner die Preispolitik festlegen und besondere Verkäufe oder Gebiete von der ANSAC-Regelung ausnehmen. Jedes Mitglied ist dafür verantwortlich, einen Mindestanteil des voraussichtlichen Ausfuhrbedarfs zu stellen. ANSAC wird autonom verwaltet und hat die absolute Entscheidungsbefugnis hinsichtlich der Wahl der Schiffe, der Wahl der Abnehmer und der Festlegung des Preises. Einer Entschließung des ANSAC-Vorstands zufolge würde jedoch General Chemical für den Fall, daß ANSAC Tätigkeiten auf dem Gemeinschaftsmarkt aufnehmen sollte, zusätzlich zu ihrer Anrechtmenge aufgrund der ANSAC-Regeln Anspruch auf ihre derzeitige (nach dem Vereinigten Königreich gelieferte) Menge haben. Nach den Ausführungen in der Anmeldung beabsichtigt ANSAC, auf dem Gemeinschaftsmarkt als Zweitlieferant der Glasindustrie tätig zu werden, da es nicht in ihrer Absicht liege, die Beziehungen mit den Hauptlieferanten aufs Spiel zu setzen.

#### F. Das Vorbringen von ANSAC

- (14) ANSAC behauptet, daß wegen der starren Struktur des Sodamarktes der Gemeinschaft nur ein neuer

<sup>(5)</sup> ABl. Nr. L 283 vom 16. 10. 1990, S. 38.

<sup>(6)</sup> Siehe Seiten 1, 16, 21 und 40 dieses Amtsblatts.

Marktanbieter für einen echten Wettbewerb sorgen könne und daß nur ANSAC als Vertreterin der gesamten US-amerikanischen Natursodaindustrie die erforderliche wirtschaftliche Machtstellung besitze, um einen signifikanten Marktanteil zu erringen. Zwei ANSAC-Mitglieder (General Chemical und Texas Gulf) hätten eigene Vertriebsorganisationen im Vereinigten Königreich aufgebaut. Während Texas Gulf sich vom britischen Markt zurückziehen mußte, habe General Chemical ihre Präsenz nur auf Drängen ihrer Großabnehmer, die für eine alternative Versorgungsquelle einen höheren Preis zu zahlen bereit sind, aufrechterhalten.

Laut ANSAC ist Artikel 85 Absatz 1 nicht anwendbar, denn hier sei der Zweck des beabsichtigten Einbruchs in den Markt wettbewerbsfördernd und Entscheidungen des Gerichtshofes wie in der Rechtssache 26/76: Metro <sup>(1)</sup> und der Rechtssache 42/84: Remia <sup>(2)</sup> seien Beispiele für den umfassenderen Grundsatz, wonach

„die Mittel (in Grenzen) nicht als wettbewerbseinschränkend gelten können, wenn der Zweck gut ist“.

Einschränkungen wie die fraglichen Abreden seien für das wettbewerbsfördernde Gesamtziel von ANSAC nicht signifikant. Außerdem sei ANSAC kein Kartell, sondern eine reine Verkaufsorganisation mit 26 Beschäftigten.

(15) Sollte Artikel 85 Absatz 1 für anwendbar erklärt werden, so wäre nach Darstellung von ANSAC eine Freistellung nach Artikel 85 Absatz 3 aus folgenden Gründen gerechtfertigt:

1. Natursoda sei aufgrund ihres geringeren Chlorgehalts umweltfreundlicher und trage somit zur Verbesserung der Warenerzeugung und zur Förderung des technischen Fortschritts bei.
2. Die nur von ANSAC erreichbaren Skalenerträge seien angesichts der mit dem Aufbau einer Vertriebsorganisation verbundenen hohen Gemeinkosten notwendig und trügen somit zu einer Verbesserung der Warenverteilung bei.
3. ANSAC trage zur Förderung des wirtschaftlichen Fortschritts bei, indem sie die oligopolistische Struktur des Gemeinschaftsmarktes verändern helfe.
4. Die Verbraucher profitierten von
  - a) dem Umstand, daß Mehrfachkosten vermieden werden, die anfallen würden, falls die Mitgliedsunternehmen von ANSAC jeweils für sich in den Markt einzusteigen beschlössen;
  - b) den niedrigeren Preisen, die ANSAC zu bieten gezwungen sei;
  - c) der Existenz einer verlässlichen konkurrierenden Versorgungsquelle;

- d) der Überlegenheit natürlicher Soda unter Umweltgesichtspunkten;
- e) der höheren Sicherheit, die ANSAC verglichen mit individuell auftretenden Firmen bieten könne.

5. Die den beteiligten Unternehmen auferlegten Beschränkungen seien unerlässlich und eröffneten den beteiligten Unternehmen keine Möglichkeiten, für einen wesentlichen Teil des Sodamarktes den Wettbewerb auszuschalten. ANSAC ist der Meinung, daß eine Wettbewerbsstellung nur dadurch erreicht werden könne, daß die US-Hersteller zusammenarbeiteten.

(16) Anlässlich der mündlichen Anhörung legte der Präsident von ANSAC dar, daß ANSAC, ausgehend von einem Preis ab Lager von 165 US-Dollar je Tonne, einen höheren cif-Wert als ein individueller US-amerikanischer Hersteller (143 US-Dollar gegenüber 138 US-Dollar) und einen höheren Preis ab Werk (86 US-Dollar gegenüber 70 US-Dollar) ausweisen könne, womit ANSAC über eine Antidumping-„Sicherheitsspanne“ von 16 US-Dollar je Tonne verfüge.

Ein von ANSAC bestellter Wirtschaftssachverständiger versuchte anhand eines theoretischen Modells nachzuweisen, daß der Markteintritt von ANSAC zu einem generellen Rückgang der Sodapreise für die Glasindustrie führen würde. Laut seiner Aussage lag diesem Modell jedoch die Annahme zugrunde, daß ANSAC mit einer Verkaufskapazität ähnlich der von führenden Gemeinschaftsherstellern in den Markt eintreten würde.

Ein anderer Wirtschaftssachverständiger, der für ANSAC Marktforschung betrieben hatte, erklärte jedoch, daß der anfängliche Marktanteil für einen neuen Marktteilnehmer nur bei 5% oder 200 000 Tonnen liegen würde.

(17) Vertreter der Glasindustrie haben erklärt, daß sie Wert auf eine verlässliche zweite Versorgungsquelle legen, weil wegen der begrenzten Lagermöglichkeiten in den Glaswerken regelmäßige Lieferungen eine essentielle Forderung sind, und daß US-amerikanische Natursoda wegen ihrer Reinheit beträchtliche Vorteile gegenüber anderen Versorgungsalternativen bietet. Sie gaben jedoch zu verstehen, daß die Glasindustrie keine spezielle Präferenz für ANSAC gegenüber anderen möglichen Lieferanten einschließlich der ANSAC-Mitgliedsunternehmen habe, sofern Preis, Qualität und Versorgungssicherheit stimmen.

(18) Nach der Anhörung trug ANSAC einige weitere Argumente gegenüber der Kommission vor. So wurde behauptet, daß eine Freistellung während eines begrenzten Zeitraumes (zwei Jahre) es ANSAC ermöglichen würde, unter Beweis zu stellen, daß sein Marktverhalten, günstige Auswirkungen auf den Wettbewerb habe.

Schließlich wurde die Tatsache geltend gemacht, daß die Kommission das Antidumpingverfahren nach

<sup>(1)</sup> Slg. 1977, S. 1875.

<sup>(2)</sup> Slg. 1985, S. 2545.

Überprüfung eingestellt habe, ohne einen Schaden festgestellt zu haben. Dies habe eine Situation geschaffen, in der einzig ANSAC und seine einzelnen Mitglieder Soda aus den Vereinigten Staaten in der EG vertreiben könnten, ohne Gefahr zu laufen, daß durch die Kommission Dumpingverstöße festgestellt würden. Größenvorteile würden es ANSAC ermöglichen, einen höheren nominalen Preis ab Werk auszuweisen, als wenn seine Mitglieder einzeln verkauften.

## II. RECHTLICHE WÜRDIGUNG

### A. Artikel 85 Absatz 1

- (19) Die Vereinbarung über die ANSAC-Mitgliedschaft stellt eine Vereinbarung zwischen Unternehmen im Sinne von Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag dar. Im Rahmen der Vereinbarung gefaßte Beschlüsse oder Entschlüsse des ANSAC-Vorstands stellen Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen im Sinne des gleichen Artikels dar.

Die Vereinbarung bezweckt eine Einschränkung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes hinsichtlich der Preise und Mengen und ist geeignet, eine solche Einschränkung zu bewirken. Sie verpflichtet die Mitglieder dazu, Soda, das exportiert werden soll, ausschließlich über ANSAC zu verkaufen, und gestattet keine individuellen Verkäufe mit Ausnahme von Verkäufen oder Lieferungen an Gesellschaften im Konzernverband. Ohne die Vereinbarung könnten die Unternehmen auf dem Gemeinsamen Markt unabhängig tätig werden. Angesichts ihrer Gesamtgröße, ihrer niedrigen Produktionskosten (durch die die höheren Transportkosten weitgehend wettgemacht werden) und der Tatsache, daß einige von ihnen regelmäßig auf individueller Basis in der Gemeinschaft verkauft haben, könnten sie erfolgreich untereinander und mit den europäischen Herstellern in Wettbewerb treten. Ihre früheren Verkaufstätigkeiten machen deutlich, daß sie aufgrund eigener Initiative imstande wären, Transport- und Lagerhaltungsprobleme zu bewältigen, um ihre Abnehmer regelmäßig versorgen zu können.

- (20) Die ANSAC-Vereinbarungen bezwecken und bewirken, daß die Abnehmer es mit einem einzigen Lieferanten von natürlicher kalzinierter Soda mit einheitlichen Preisen und Konditionen zu tun haben. Die ANSAC-Mitglieder haben Anspruch auf einen angemessenen Anteil an den ihnen zugewiesenen Verkäufen. Die Tatsache, daß einem Mitglied — General Chemical — eine zusätzliche Menge in Höhe seiner eigenen gegenwärtigen jährlichen Verkäufe nach dem Vereinigten Königreich zugesichert wurde, beweist, daß ANSAC die Interessen und vertraglichen Rechte ihrer Mitglieder zu wahren und für eine Koordinierung zwischen den Mitgliedern zu sorgen hat. Die Kommission erkennt daher nicht das Argument an, daß ANSAC eine eigenständige Struktur und Organi-

sation besitzt, die jede wettbewerbsfeindliche Zusammenarbeit ausschließt. Die Tatsache, daß ANSAC eine selbständige Einheit ist, um als einziger Verkaufsagent für alle US-Hersteller aufzutreten, ist im Vergleich zu der Möglichkeit, die Verkaufsaktivitäten seiner Mitglieder aufeinander abzustimmen, für die Beurteilung gemäß Artikel 85 Absatz 1 unerheblich. ANSAC als gemeinsame Verkaufsagentur muß daher als ein Mittel angesehen werden, den Wettbewerb zwischen seinen Mitgliedern auszuschalten.

- (21) Ebensowenig vermag die Kommission der Auffassung zu folgen, die Einschränkungen seien notwendig, damit ein starker und verlässlicher neuer Marktteilnehmer die starre Struktur des Gemeinschaftsmarktes aufbrechen kann, denn:

1. Aus dem begrenzten Erfolg des von General Chemical und TG Soda Ash versuchten Markteintritts ist nicht zu folgern, daß die Pläne von ANSAC nicht unter das Verbot des Artikels 85 Absatz 1 fallen, weil sie der einzige Weg wären, um zu einem verstärkten Wettbewerb zu gelangen. Im Fall Floral <sup>(1)</sup> hat die Kommission festgestellt, daß die Parteien den Nachweis der Notwendigkeit ihrer Kooperationsvereinbarungen nicht erbringen konnten. Im Fall Woodpulp <sup>(2)</sup> hat sie festgestellt, daß die Mitglieder der Pulp, Paper and Paperboard Export Association (KEA) — wie ANSAC eine „Webb-Pomerene Association“ — auf eine unabhängige Preispolitik in der Gemeinschaft verzichtet und damit den Wettbewerb untereinander eingeschränkt hatten. Die von ANSAC beabsichtigte Rolle ist im vorliegenden Fall noch aktiver als die von KEA im Fall Woodpulp.
2. ANSAC rechnet sich nach eigener Aussage nur einen sehr geringen Marktanteil — 200 000 Tonnen — aus, der zwar für die Wettbewerbsstruktur des Marktes als zweite Versorgungsquelle relevant ist, aber ohne weiteres von einem oder zwei ihrer Mitglieder geliefert werden könnte.

- (22) Falls ANSAC unter den in der Anmeldung erläuterten Bedingungen in den Sodamarkt der Gemeinschaft eintritt, wird es nur einen einzigen neuen Marktteilnehmer geben. Für die Abwicklung der Geschäfte in der Gemeinschaft würden zwangsläufig andere Bedingungen gelten, als wenn einige oder alle ANSAC-Mitgliedsunternehmen individuell in den Markt einstiegen. Die angemeldeten Vereinbarungen sind daher geeignet, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen.

### B. Artikel 85 Absatz 3

- (23) Die angemeldeten Vereinbarungen tragen nicht zur Verbesserung der Warenerzeugung oder zur Förde-

<sup>(1)</sup> ABl. Nr. L 39 vom 15. 2. 1980, S. 51.

<sup>(2)</sup> ABl. Nr. L 85 vom 26. 3. 1985, S. 1.

zung des technischen Fortschritts bei. Die Kommission bestreitet nicht, daß Umweltüberlegungen für die Verwendung von Natursoda gegenüber dem synthetischen Erzeugnis sprechen. Sie sind jedoch nicht relevant für ihren Absatz, um den es in den Plänen von ANSAC allein geht. Die umweltpolitische Argumentation von ANSAC unterstellt, daß dies die einzige Möglichkeit ist, natürliche Soda in die Gemeinschaft zu bringen, das heißt, daß für den Fall, daß ANSAC keine Freistellung gewährt werden sollte, kein US-Hersteller dieses Produkt in der EG vermarkten würde. Wie unter Randnummer 25 dargelegt werden wird, teilt die Kommission diese Auffassung nicht. Weiterhin sind die gegenwärtigen Absatzvorstellungen darauf beschränkt, nur einen sehr kleinen Teil (etwa 5 %) der gesamten Nachfrage zu befriedigen, wie die eigenen Unterlagen von ANSAC zeigen.

- (24) Ebenso wenig hat ANSAC nachgewiesen, daß ihre Pläne letztendlich zu einer Verbesserung der Verteilung bei Soda oder zur Förderung des wirtschaftlichen Fortschritts im Gemeinsamen Markt beitragen werden. Um für eine Freistellung nach Artikel 85 Absatz 3 in Betracht zu kommen, müßten die Einschränkungen auch zu einer objektiven Verbesserung gegenüber der Situation führen, wie sie ohne diese Einschränkungen bestanden hätte.
- (25) Die Kommission kann der Behauptung von ANSAC nicht folgen, daß der Marktzutritt den Wettbewerb verbessern und zu einer Auflockerung der bestehenden starren oligopolistischen Marktstruktur führen würde. Falls ANSAC eine Freistellung gemäß Artikel 85 Absatz 3 gewährt würde, wäre jeder Wettbewerb zwischen seinen Mitgliedern ausgeschlossen, da diese verpflichtet wären, für die durch sie hergestellte kalzinierte Soda ausschließliche Verkaufsrechte in der Gemeinschaft zu vergeben. ANSAC wäre somit in der Lage, die Menge von in den Vereinigten Staaten für die EG produzierte und dorthin eingeführte und verkaufte natürliche Soda zu kontrollieren und zu beschränken; zudem würde ANSAC auch den Verkaufspreis bestimmen. Unabhängig voneinander auftretende US-Hersteller würden hingegen untereinander im Wettbewerb stehen und allgemein den Wettbewerb im Sodamarkt der EG verbessern. Es handelt sich bei ihnen um große Unternehmen mit ausreichender Handelserfahrung, die imstande sind, ihren Abnehmern eine zuverlässige Versorgungsquelle zu gewährleisten. Die Einstellung des Antidumpingverfahrens ohne Verhängung von Schutzmaßnahmen bedeutet, daß sie nunmehr die Freiheit haben, sich auf den Gemeinschaftsmarkt zu begeben.
- (26) Darüber hinaus würde die Zusammenfassung aller Lieferungen von natürlicher Soda, die aus den USA eingeführt werden, in der Hand einer einzigen Verkaufsgesellschaft die Gelegenheit für Absprachen mit den gegenwärtigen Lieferanten fördern. Selbst wenn keine ausführlichen Preisabsprachen bestehen, so ist es die Absicht von ANSAC, seine Verkäufe in der Gemeinschaft auf eine Menge von 200 000 Tonnen zu begrenzen und im Prinzip die Rolle eines dauernden Zweitlieferanten anzunehmen. ANSAC würde sich mit einer solchen Mengenpolitik den Preisen anpassen, was tatsächlich auch im Rahmen der Erläuterungen während der Anhörung des Sachverständigen, den ANSAC benannt hatte, deutlich wurde.
- (27) Die ANSAC-Vereinbarung schließt ferner ein wichtiges Wettbewerbselement aus, das ohne sie gegeben wäre. Eine Reihe von größeren Glasherstellern in der Gemeinschaft haben ihr Interesse zum Ausdruck gebracht, Soda direkt von Herstellern aus den USA zu beziehen, ein Anliegen, das durch eine Bestimmung in der ANSAC-Vereinbarung unmöglich gemacht werden würde, die solche zur Ausfuhr gedachten Verkäufe der einzelnen Mitglieder untersagt.
- (28) Die angemeldeten Vereinbarungen können auch nicht als unerlässlich angesehen werden; sie eröffnen den Verbrauchern auch keine Vorteile, die nicht auch durch weniger einschränkende Maßnahmen erreicht werden können. Die Kommission ist nicht der Ansicht, daß das einzige Mittel, durch das die verkrustete Struktur des EG-Marktes verringert werden kann, darin besteht, den US-Herstellern zu ermöglichen, sich in ANSAC zusammenschließen. Preisabsprachen oder Absatzvereinbarungen zwischen den EG-Herstellern halten nämlich nicht automatisch andere Wettbewerber fern, denn wenn die Hersteller ihre Preise über den Marktpreis festsetzen, sollten Mitwettbewerber, die nicht an diesen Festsetzungen mitwirken, nach allgemeiner Anschauung eigentlich in der Lage sein, durch Unterbietung des abgesprochenen Preises auf einfache Weise Marktzutritt zu erreichen. Die wesentlichen Zutrittschranken für amerikanische natürliche Soda zum Gemeinschaftsmarkt bestanden einerseits in den Antidumpingmaßnahmen, die nunmehr aufgehoben wurden, und andererseits in den Systemen ausschließlicher Rabatte, die von Solvay und ICI durchgesetzt wurden und die Gegenstand von Untersagungsverfügungen in den Entscheidungen vom 19. Dezember 1990 sind.
- (29) Die einzigen Vorteile, die der Marktzutritt von ANSAC für den Verbraucher haben würde, sind Größenvorteile, die durch den Transport und die Lagerung größerer Mengen kalziniertes Soda entstünden, als diese einem einzelnen ANSAC-Mitglied möglich wären.
- Jedoch beabsichtigt ANSAC selbst nicht diese Vergünstigungen an den Verbraucher in Form niedriger Preise weiterzugeben. Ihre eigenen Planungen (die während der Anhörung erläutert wurden) zeigen, daß ANSAC beabsichtigt, geringfügig höhere Preise in der EG zu verlangen, als dies durch einen einzelnen US-Hersteller erreicht würde. Für ANSAC würde der Hauptvorteil, der sich aus Kosteneinsparungen durch den gemeinsamen Transport oder die Lagerung ergeben würde, darin bestehen, bei zukünftigen Antidumpingverfahren einen höheren Preis ab Werk vorweisen zu können, als dies einem einzelnen Hersteller möglich wäre. Jedoch sind solche Überlegungen nach Artikel 85 Absatz 3 nicht relevant.

- (30) Jedenfalls gehen gemeinsame Verkaufsvereinbarungen weit über das hinaus, was nötig wäre, um Größenvorteile zu erreichen, die an die Verbraucher weitergegeben werden können. Die Kommission hat ANSAC mehrere Male vor und während des jetzigen Verfahrens darauf hingewiesen, daß sie bereit ist, in Übereinstimmung mit Abschnitt II Punkt 4 ihrer Bekanntmachung über Vereinbarungen, Beschlüsse und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, die eine zwischenbetriebliche Zusammenarbeit betreffen<sup>(1)</sup>, Vereinbarungen positiv zu beurteilen, die sich auf die gemeinsame Benutzung von Lager- und Transporteinrichtungen beschränken. Obwohl ANSAC behauptet, daß Kosteneinsparungen ihr hauptsächlichs Anliegen seien, waren ANSAC und ihre Mitglieder nicht bereit, ihre Zusammenarbeit auf solche Maßnahmen zu beschränken.

#### C. Artikel 3 der Verordnung Nr. 17

- (31) Stellt die Kommission eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 85 fest, so kann sie die beteiligten Unternehmen gemäß Artikel 3 der Verordnung Nr. 17 verpflichten, die Zuwiderhandlung abzustellen.

Da die von ANSAC angemeldete ANSAC-Mitgliedschaftsvereinbarung nebst den dazugehörigen Absprachen im Fall ihrer Durchführung in der Gemeinschaft eine solche Zuwiderhandlung darstellen würde, sind die beteiligten Unternehmen durch Entscheidung zu verpflichten, sie in der Gemeinschaft nicht durchzuführen —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

#### Artikel 1

Die ANSAC-Mitgliedschaftsvereinbarung und die dazugehörigen Absprachen, die der Kommission am 9. Dezember 1988 von der American Natural Soda Ash Corporation gemeldet wurden, verstoßen, soweit sie sich auf den Gemeinschaftsmarkt beziehen, gegen Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag.

#### Artikel 2

Eine Freistellung nach Artikel 85 Absatz 3 EWG-Vertrag wird abgelehnt.

#### Artikel 3

American Natural Soda Ash Corporation und ihre Mitgliedsunternehmen werden aufgefordert, die angemeldeten Vereinbarungen in der Gemeinschaft nicht durchzuführen.

#### Artikel 4

Diese Entscheidung ist an folgende Unternehmen gerichtet:

- American Natural Soda Ash Corporation,  
8 Wright Street,  
Westport, CT 06880,  
USA;
- Fmc Wyoming Corporation,  
2000 Market Street,  
Philadelphia, PA 19103,  
USA;
- General Chemical (Soda Ash) Partners,  
PO Box 393,  
Parsippany, NJ 07054-0393,  
USA;
- Kerr McGee Chemical Corporation,  
PO Box 25861,  
Oklahoma City, OK 73125,  
USA;
- Stauffer Chemical Company,  
One Corporate Drive,  
Shelton, CT 06484,  
USA;
- Tenneco Minerals Company,  
PO Box 281300,  
Lakewood, CO 80228,  
USA;
- TG Soda Ash Inc.,  
PO Box 30321,  
Raleigh, NC 27622-0321,  
USA.

Brüssel, den 19. Dezember 1990

Für die Kommission  
Leon BRITTAN  
Vizepräsident

(1) ABl. Nr. C 75 vom 29. 7. 1968, S. 3.