

II

(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)

KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 16. Februar 1994

in einem Verfahren nach Artikel 65 des EGKS-Vertrags betreffend Vereinbarungen und verabredete Praktiken von europäischen Trägerherstellern

(Nur der spanische, der deutsche, der englische, der französische und der italienische Text sind verbindlich)

(94/215/EGKS)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl, insbesondere auf Artikel 65,

im Hinblick auf die der Kommission vorliegenden Informationen und die von Beamten der Kommission gemäß Artikel 47 des EGKS-Vertrags durchgeführten Nachprüfungen,

im Hinblick auf die schriftlichen und mündlichen Stellungnahmen, die gemäß Artikel 36 des EGKS-Vertrags von den Parteien und in deren Namen gemacht wurden,

in Erwägung nachstehender Gründe:

I. SACHVERHALT

A. ZUSAMMENFASSUNG DER WETTBEWERBSBESCHRÄNKUNGEN

(1) Die von der Kommission beanstandeten Wettbewerbsbeschränkungen rühren von einer Reihe von Vereinbarungen, Beschlüssen und verabredeten Praktiken her, die die Festsetzung von Preisen, die Zuteilung von Quoten und einen umfassenden Informationsaustausch auf dem Trägermarkt in der Gemeinschaft bezwecken oder bewirken. Einige dieser Vereinbarungen oder verabredeten Praktiken reichen mindestens bis in das Jahr 1984 zurück.

(2) Diese Zusammenarbeit zwischen europäischen Trägerherstellern und -händlern und einigen ihrer Verbände wurde auf verschiedenen Ebenen praktiziert, die sich zusammenfassend wie folgt beschreiben lassen:

a) GEMEINSCHAFT

Auf Ebene der Gemeinschaft bildeten die Sitzungen einer als „Träger-Kommission“ bekannten Gruppe — einer der Ausschüsse von Eurofer — das wichtigste Forum für diese Zusammenarbeit. Auch der Informationsaustausch über Eurofer ist in diesem Zusammenhang zu erwähnen.

b) EINZELNE MÄRKTE

Abgesehen von den Sitzungen der Träger-Kommission trafen sich einzelne Unternehmen und Unternehmensverbände auch auf einer weniger regelmäßigen Basis, um die Lage auf den Märkten einzelner Mitgliedstaaten — nämlich Italien, Frankreich und Deutschland — zu erörtern und ihr Verhalten auf diesen Märkten zu koordinieren.

c) EINZELVEREINBARUNGEN

Zusätzlich zu der obengenannten Zusammenarbeit schlossen verschiedene Unternehmen individuelle Marktaufteilungs- und/oder Preisfestsetzungsvereinbarungen.

d) EUROFER/SCANDINAVIA

Unternehmen und Unternehmensverbände aus den Ländern der Gemeinschaft trafen sich in

den sogenannten „Eurofer/Scandinavia“-Sitzungen regelmäßig mit Unternehmen und Unternehmensverbänden aus Norwegen, Schweden und Finnland zur Erörterung der Lage auf den skandinavischen Märkten (einschließlich Dänemarks).

B. DIE RELEVANTEN PRODUKTE

- (3) Bei den relevanten Produkten handelt es sich um Breitflanschträger und andere I-, H- und U-Profile mit einem Durchmesser von 80 mm und mehr (ausgenommen Grubenprofile). Diese Produkte werden im folgenden zusammenfassend als „Träger“ bezeichnet. Es sind warmgewalzte Langstahlfertigerzeugnisse, die vor allem in der Bauwirtschaft Verwendung finden. Träger sind EGKS-Erzeugnisse im Sinne von Artikel 81 des EGKS-Vertrags.

Die betreffenden Unternehmen und Unternehmensverbände teilen Träger in verschiedene Kategorien ein. Nachstehend die im Juli 1987 in Deutschland eingeführte Klassifizierung:

Kategorie	Abmessungen in mm
1	IPN 80 — 220 UPN 80 — 220
2a	IPE 80 — 220
2b1	HE 100 — 180
2b2	UPN 240 — 300 IPE 240 — 330 HE 200 — 220
2b3	IPN 240 — 300 IPE 360 — 400 HE 240 — 300
2c	IPN 320 — 500 UPN 320 — 400 IPE 450 — 600 HE 320 — 600
3	IPN 550 — 600 IPE 750 HE 650 — 1 000

Mit Wirkung vom 1. Juli 1990 wurde in Deutschland eine neue Kategorie 2d (UPN 320—400) verwendet.

Alle beteiligten Parteien wenden für die kontinentaleuropäischen EGKS-Märkte die gleichen Kategorien (mit geringfügigen Abweichungen) an.

Im Vereinigten Königreich sind wegen der dort nach wie vor geltenden „britischen“ Maße andere Kategorien üblich. Die betreffenden Produkte werden als „joists“, „beams/columns“ und „channels“ klassifiziert. So bestanden z. B. im vierten Quartal 1990 folgende Kategorien:

Kategorie	Abmessungen in mm
A 1	203 × 133 all kg weights 152 × 152 all kg weights
A 2	203 × 102 254 × 102 × 22 only 254 × 146 all kg weights 305 × 165 all kg weights 356 × 171 all kg weights 406 × 178 × 54 } only 406 × 178 × 60 } 457 × 191 × 67 } only 457 × 191 × 74 } 533 × 210 × 82 } only 533 × 210 × 92 } 203 × 203 × 46 } only 203 × 203 × 52 } 203 × 203 × 60 } 254 × 254 × 73 } only 254 × 254 × 89 }
A 3	Alle sonstigen „beams“ und „columns“

- (4) In den verschiedenen von der Kommission seit 1980 erlassenen Maßnahmen zur Bewältigung der Krise in der Stahlindustrie (siehe weiter unten Abschnitt G) wurden Träger — zusammen mit Grubenprofilen — als „Kategorie III“ geführt. Ungeachtet der Tatsache, daß diese Maßnahmen mittlerweile ausgelaufen sind, wird dieser Begriff in der Industrie noch immer verwendet.

C. DER MARKT

- (5) Wie aus Tabelle 1 deutlich wird, hat die Herstellung von Trägern in der EGKS bis 1990 deutlich zugenommen (1):

Tabelle 1
Produktion in der EGKS
(in 1 000 t)

1984	4 769
1985	5 218
1986	6 508
1987	6 618
1988	7 580
1989	7 944
1990	8 003

(Quelle: Eurostat)

(1) Die Zahlen in den Tabellen 1 bis 9 umfassen auch die Produktion von Grubenprofilen. Der Anteil dieser Produkte ist freilich relativ gering. Nur in Deutschland und im Vereinigten Königreich macht die Erzeugung dieser Produkte einen erheblichen Teil der in Tabelle 2 ausgewiesenen Tonnagen (ungefähr 18 % bzw. 10 %) aus. Die Produktionszahlen für Spanien, Frankreich und Luxemburg (die einzigen anderen Länder der EGKS, in denen diese Produkte hergestellt werden) sind sehr gering.

- (6) Die wichtigsten Hersteller von Trägern in der EGKS haben ihren Sitz im Vereinigten Königreich, in Deutschland, in Spanien und in Luxemburg. Tabelle 2 gibt Aufschluß über die Trägerproduktion nach Mitgliedstaaten in den Jahren 1986—1990:

Tabelle 2
Produktion

(in Tonnen)

	1986	1987	1988	1989	1990
Deutschland	1 266 587	1 279 870	1 480 212	1 529 624	1 552 923
Belgien	320 294	260 964	309 830	334 362	357 879
Frankreich	560 076	541 985	619 810	568 153	571 734
Italien	573 148	635 723	733 699	836 150	926 494
Luxemburg	1 002 647	928 279	1 096 178	1 195 990	1 189 903
Vereinigtes Königreich	1 321 718	1 528 223	1 721 151	1 787 280	1 770 252
Spanien	1 284 330	1 243 093	1 379 117	1 379 805	1 336 744
Portugal	22 703	20 262	26 172	28 383	20 810
Irland	156 626	179 239	213 505	283 762	276 636
Total	6 508 129	6 617 638	7 579 674	7 943 509	8 003 375

(Quelle: Eurostat — Steel Data Base)

- (7) Der Handel zwischen den Mitgliedstaaten der EGKS ist sehr bedeutend. So machten 1990 die Importe aus anderen Mitgliedstaaten mehr als 36 % der Gesamtproduktion aus. Ein beachtlicher Teil der Gemeinschaftsproduktion (gewöhnlich rund 25 %) wird nach Drittländern exportiert. Die Importe aus Drittländern hingegen sind weniger bedeutend.

Tabelle 3
Handel zwischen Mitgliedstaaten und mit Drittländern

(in 1 000 t)

	Einfuhren			Ausfuhren		
	Aus der EGKS	Aus Dritt- ländern	Total	Nach der EGKS	Nach Dritt- ländern	Total
1988	2 349	640	2 989	2 302	1 853	4 155
1989	2 635	655	3 290	2 604	1 863	4 467
1990	2 895	619	3 514	2 877	1 939	4 816

(Quelle: Eurostat)

- (8) Der genaue Verbrauch von Trägern in der EGKS ist insofern schwer zu ermitteln, als es an hinlänglich genauen und detaillierten Statistiken über die Bestandsveränderungen auf den verschiedenen Ebenen der Verteilungskette (Hersteller, Händler und Verbraucher) fehlt. Der sichtbare Verbrauch läßt sich jedoch in der Weise errechnen, daß die Einfuhren aus Drittländern zur Produktion hinzugerechnet und die Ausfuhren nach Drittländern

abgezogen werden. Diese annähernden Zahlen vermitteln eine Vorstellung von der Bedeutung der betroffenen Produkte.

Tabelle 4
Sichtbarer Verbrauch in der EGKS

(in 1 000 t)

	Produktion (EGKS)	Einfuhr aus Drittländern	Ausfuhr nach Drittländern	Sichtbarer Verbrauch
	(1)	(2)	(3)	(1 + 2 - 3)
1988	7 580	640	1 853	6 367
1989	7 943	655	1 863	6 735
1990	8 003	619	1 939	6 683

(Quelle: Eurostat)

- (9) Da verschiedene der Vereinbarungen und verabredeten Praktiken die Märkte einzelner Mitgliedstaaten betreffen, müssen auch diese Teilmärkte in die Untersuchung einbezogen werden:

Tabelle 5
Deutscher Markt

(in 1 000 t)

	Produktion	Ausfuhr			Einfuhr			Sichtbarer Verbrauch
		Nach anderen Mitglied- staaten	Nach Dritt- ländern	Total	Aus anderen Mitglied- staaten	Aus Dritt- ländern	Total	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(1 - 4 + 7)
1988	1 480	440	254	694	578	213	791	1 577
1989	1 530	490	378	868	633	218	851	1 513
1990	1 553	560	343	903	715	204	919	1 569

(Quelle: Eurostat)

Tabelle 6
Italienischer Markt

(in 1 000 t)

	Produktion	Ausfuhr			Einfuhr			Sichtbarer Verbrauch
		Nach anderen Mitglied- staaten	Nach Dritt- ländern	Total	Aus anderen Mitglied- staaten	Aus Dritt- ländern	Total	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(1 - 4 + 7)
1988	734	212	64	276	181	142	323	781
1989	836	254	81	335	192	115	307	808
1990	926	276	60	336	206	104	310	900

(Quelle: Eurostat)

Tabelle 7
Französischer Markt

(in 1 000 t)

	Produktion	Ausfuhr			Einfuhr			Sichtbarer Verbrauch
		Nach anderen Mitgliedstaaten	Nach Drittländern	Total	Aus anderen Mitgliedstaaten	Aus Drittländern	Total	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(1 - 4 + 7)
1988	620	148	151	299	594	60	654	973
1989	568	165	144	309	645	54	699	958
1990	572	179	130	309	754	39	793	1 056

(Quelle: Eurostat)

Tabelle 8
Spanischer Markt

(in 1 000 t)

	Produktion	Ausfuhr			Einfuhr			Sichtbarer Verbrauch
		Nach anderen Mitgliedstaaten	Nach Drittländern	Total	Aus anderen Mitgliedstaaten	Aus Drittländern	Total	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(1 - 4 + 7)
1988	1 379	348	324	672	46	9	55	762
1989	1 380	331	265	596	70	13	83	867
1990	1 337	341	258	599	152	34	186	924

(Quelle: Eurostat)

Tabelle 9
Dänischer Markt

(in 1 000 t)

	Produktion	Ausfuhr			Einfuhr			Sichtbarer Verbrauch
		Nach anderen Mitgliedstaaten	Nach Drittländern	Total	Aus anderen Mitgliedstaaten	Aus Drittländern	Total	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(1 - 4 + 7)
1988	—	12	1	13	31	54	85	72
1989	—	2	1	3	40	41	81	78
1990	—	4	3	7	52	51	103	96

(Quelle: Eurostat)

Tabelle 10
Markt des Vereinigten Königreichs

(in 1 000 t)

	Produktion	Ausfuhr			Einfuhr			Sichtbarer Verbrauch
		Nach anderen Mitgliedstaaten	Nach Drittländern	Total	Aus anderen Mitgliedstaaten	Aus Drittländern	Total	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(1 - 4 + 7)
1988	1 721	148	472	620	234	53	287	1 388
1989	1 787	229	316	545	266	43	309	1 551
1990	1 770	313	490	803	217	29	246	1 213

(Quelle: Eurostat)

D. DIE BETEILIGTEN UNTERNEHMEN UND UNTERNEHMENSVERBÄNDE

(10) An den Verstößen waren folgende Unternehmen und Unternehmensverbände beteiligt:

1. Peine-Salzgitter AG
2. Thyssen Stahl AG
3. Saarstahl AG
4. Walzstahl-Vereinigung
5. TradeARBED S.A.
6. Cockerill Sambre S.A.
7. Unimétal, Société Française des Aciers Longs S.A.
8. British Steel plc
9. Empresa Nacional Siderúrgica S.A.
10. José María Aristrain Madrid S.A. und José María Aristrain S.A.
11. Ferdofin S.p.A.
12. Acciaierie e Ferriere Stefana F.lli fu Girolamo S.p.A.
13. Eurofer asbl
14. Hoesch Stahl AG
15. Neue Maxhütte Stahlwerke GmbH
16. Norsk Jernverk AS
17. SSAB — Svenskt Stål AB
18. Ovako Profiler AB
19. Smedjebacken / Fundia Steel AB.

Diese Liste ist nicht die gleiche wie die Liste der Adressaten dieser Entscheidung.

E. ANGABEN ZU DEN BETEILIGTEN UNTERNEHMEN UND UNTERNEHMENSVERBÄNDEN

(11) DEUTSCHLAND

- a) Stahlwerke Peine-Salzgitter AG (im folgenden „Peine-Salzgitter“ genannt) ist eine Aktiengesellschaft mit einem Aktienkapital von 312 Millionen DM. Fast alle Aktien (99,48 %) sind im Besitz der Salzgitter Hüttenwerk GmbH, einer hundertprozentigen Tochter der Salzgitter GmbH, die selbst wiederum eine hundertprozentige Tochter der Preussag AG ist. Peine-Salzgitter gehört zu den bedeutenden Stahlproduzenten Deutschlands und hatte 1989/90 einen konsolidierten Umsatz von 3,225 Milliarden DM. 1990 betrug ihr Umsatz bei Trägern [...] ⁽¹⁾. 1992 wurde der Name des Unternehmens in Preussag Stahl AG geändert.
- b) Thyssen Stahl AG (im folgenden „Thyssen“ genannt) ist eine Aktiengesellschaft mit einem Aktienkapital von annähernd 2 Milliarden DM.

Sie ist eine hundertprozentige Tochter der Thyssen AG (früher August-Thyssen-Hütte) und zugleich die größte stahlerzeugende Tochtergesellschaft der Thyssen-Gruppe. 1989/90 betrug ihr Umsatz 8,241 Milliarden DM. 1990 beliefen sich ihre Verkäufe von Trägern auf [...].

- c) Saarstahl AG (im folgenden „Saarstahl“ genannt) ist die Nachfolgerin der Saarstahl Völklingen GmbH. Letztere war am 15. Juni 1989 in eine Aktiengesellschaft namens DHS-Dillinger Hütte Saarstahl AG (nachstehend „DHS“ genannt) umgewandelt worden.

In der Folgezeit wurde der Haupttätigkeitsbereich der früheren Saarstahl Völklingen GmbH an die neugegründete Saarstahl AG, eine hundertprozentige Tochtergesellschaft von DHS, übertragen. Saarstahl, eine Herstellerin von Langstählen, ist somit wirtschaftlich die Nachfolgerin der Saarstahl Völklingen GmbH und hat sich bereit erklärt, alle Verbindlichkeiten der Saarstahl Völklingen GmbH zu übernehmen. Soweit im vorliegenden Schreiben in bezug auf die Zeit vor 1989 von „Saarstahl“ die Rede ist, wird damit auf die Saarstahl Völklingen GmbH Bezug genommen.

70 % der Anteile an der DHS waren vom Usinor-Sacilor-Konzern und 27,5 % vom Saarland gehalten. Die restlichen 2,5 % waren im Besitz der ARBED S.A.

1989 hatte Saarstahl einen Umsatz von 2,438 Milliarden DM, davon [...] im Trägersektor. Am 18. Mai 1993 wurde Saarstahl für zahlungsunfähig erklärt und am 31. Juli 1993 unter Konkursverwaltung gestellt.

- d) Hoesch Stahl AG Dortmund (im folgenden „Hoesch“ genannt) war eine Aktiengesellschaft mit einem Aktienkapital von 210 Millionen DM. Alle Aktien waren im Besitz der Hoesch AG, die 1989 einen konsolidierten Umsatz von 10,679 Milliarden DM hatte. 1992 fusionierte Hoesch mit Krupp zur Krupp—Hoesch AG.
- e) Klöckner Stahl GmbH (im folgenden „Klöckner“ genannt) ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Klöckner-Werke AG, einem in den Bereichen Stahl, Kunststoff und Maschinenbau tätigen Konzern. 1989/90 hatte die Klöckner-Werke AG einen konsolidierten Umsatz von knapp 7,5 Milliarden DM. Im gleichen Geschäftsjahr erreichte ihre Walzstahlproduktion mehr als 3,6 Millionen Tonnen. Im Mai 1993 beantragte die Klöckner Stahl GmbH Vergleich; am 3. Juni 1993 kam ein Vergleich mit den Gläubigern einschließlich der Kommission zustande (siehe Randnummer 29).

- f) Neue Maxhütte Stahlwerke GmbH (im folgenden „Neue Maxhütte“ genannt) wurde 1988 gemeinsam vom Freistaat Bayern (der damals 45 % der Anteile hielt), von der Thyssen Stahl

⁽¹⁾ In der veröffentlichten Fassung dieser Entscheidung wurden gemäß Artikel 47 Absatz 2 des EGKS-Vertrags einige Angaben ausgelassen.

AG (5,5 %), der Thyssen Edelstahlwerke AG (5,5 %), der Lech-Stahlwerke GmbH (11 %), der Krupp Stahl AG (11 %), der Klöckner Stahl GmbH (11 %) und der Mannesmannröhren-Werke AG (11 %) gegründet. Die Gesellschaft übernahm den Hauptteil der Aktiva der am 16. April 1987 in Konkurs gegangenen Eisenwerk-Gesellschaft Maximilianshütte mbH. 1991 betrug ihr Umsatz 226 Millionen DM. Das Unternehmen ist jetzt als NMH Stahlwerke GmbH bekannt.

- g) Die Walzstahl-Vereinigung ist ein Verband deutscher Walzstahlerzeuger, zählt jedoch auch einige ausländische Hersteller als Mitglieder. Sie gehört zur Wirtschaftsvereinigung Stahl, dem deutschen Verband der Stahlhersteller.

(12) LUXEMBURG

- a) S.A. TradeARBED (im folgenden „TradeARBED“ genannt) ist eine Aktiengesellschaft, deren Anteile (mittel- oder unmittelbar) zu 100 % im Besitz der ARBED S.A. (im folgenden „ARBED“ genannt), dem fünftgrößten Stahlhersteller Europas, sind. TradeARBED ist zuständig für den Vertrieb der Stahlprodukte der ARBED. 1990 hatte ARBED einen konsolidierten Umsatz von 208,76 Milliarden ffrs, davon [...] im Trägersektor.

Bei Trägern und anderen Langstählen hat ARBED mit zwei Wettbewerbern, nämlich Cockerill Sambre und Unimétal, Kooperations- und Vertriebsvereinbarungen geschlossen.

Eine Vereinbarung zwischen ARBED und Cockerill Sambre über Rationalisierung und Spezialisierung der Produktion im Bereich von Flach- und Langstählen wurde von der Kommission am 28. Mai 1984 für eine Dauer von annähernd zehn Jahren genehmigt. Im Rahmen dieser Vereinbarung sollte sich ARBED auf Langstähle, Cockerill Sambre hingegen auf Flachstähle spezialisieren. Nach einer Änderung der Vereinbarung im Jahr 1989/90 wird ein Teil der von TradeARBED vermarkteten Träger jetzt von Cockerill Sambre hergestellt, die sich selbst aus dem Markt zurückgezogen hat.

Am 14. Juli 1988 genehmigte die Kommission bis Ende 1992 eine Spezialisierungsvereinbarung zwischen ARBED und Unimétal im Bereich Langstähle.

Am 9. September 1991 genehmigte sie eine Vereinbarung zwischen ARBED und Usinor Sacilor über den gemeinsamen Vertrieb von Trägern (Entscheidung 91/515/EGKS) ⁽¹⁾.

Am 23. Juli 1993 genehmigte sie den Zusammenschluß verschiedener Tätigkeiten von Usinor Sacilor und ARBED einschließlich der Trä-

gerherstellung und des Trägervertriebs innerhalb der ProfilARBED S.A., einer Tochtergesellschaft der ARBED.

- b) Eurofer asbl (im folgenden „Eurofer“ genannt), die europäische Vereinigung der Eisen- und Stahlindustrie, ist ein Verband. Mitglieder von Eurofer sind mehrheitlich Unternehmensvereinigungen. Daneben sind jedoch auch einige Unternehmen (wie Det Danske Stålværk A.S. und British Steel während des von dieser Entscheidung erfaßten Zeitraums) selbst Mitglied von Eurofer.

(13) BELGIEN

Cockerill Sambre S.A. (im folgenden „Cockerill Sambre“ genannt) ist der größte Stahlhersteller Belgiens. Steelinter S.A. (im folgenden „Steelinter“ genannt) vertreibt den größten Teil der Stahlproduktion von Cockerill Sambre, die — mittelbar oder unmittelbar — alle Anteile an Steelinter besitzt. 1990 hatte die Gruppe Cockerill Sambre einen Umsatz von 203 Milliarden ffrs. 1989 — dem letzten Jahr, in dem Cockerill Sambre Träger herstellte — erreichte ihr Trägerumsatz [...].

(14) FRANKREICH

Unimétal Société Française des Aciers Longs S.A. (im folgenden „Unimétal“ genannt) ist der größte Langstahlhersteller der Usinor-Sacilor-Gruppe und eine hundertprozentige Tochtergesellschaft dieses Konzerns. 1990 belief sich ihr Umsatz auf 6 896 Millionen ffrs, davon [...] im Trägersektor.

Usinor Sacilor S.A. (im folgenden „Usinor Sacilor“ genannt) ist eine staatliche Holding, unter deren Dach die Mehrzahl der französischen Stahlhersteller zusammengefaßt ist. Sie entstand durch die Fusion von Usinor S.A. und Sacilor S.A., die am 18. November 1987 förmlich vollzogen wurde. De facto bestand der Zusammenschluß der beiden Unternehmen bereits seit 1982. Dieser Zusammenschluß war von der Kommission am 2. April 1982 genehmigt worden.

Usinor Sacilor ist der zweitgrößte Stahlhersteller der Welt. 1990 betrug ihr konsolidierter Umsatz 96 053 Millionen ffrs.

(15) VEREINIGTES KÖNIGREICH

British Steel plc (im folgenden „British Steel“ genannt) ist der größte Stahlproduzent des Vereinigten Königreichs. British Steel ist die Nachfolgerin der 1988 privatisierten British Steel Corporation. In dem am 31. März 1990 zu Ende gegangenen Geschäftsjahr hatte British Steel einen konsolidierten Umsatz von 5,113 Milliarden £Stg. Ihr Trägerumsatz belief sich 1990 auf [...].

(16) SPANIEN

- a) Empresa Nacional Siderúrgica S.A. (im folgenden „Ensidesa“ genannt) gehört zu den führen-

(1) ABl. Nr. L 281 vom 9. 10. 1991, S. 17.

den Stahlherstellern Spaniens. 99,9997 % der Aktien sind im Besitz des (staatlichen) Instituto Nacional de Industria. Der konsolidierte Umsatz von Ensidesa belief sich 1990 auf 1 437 Millionen ECU, davon [...] im Trägersektor.

- b) José María Aristrain Madrid S.A. und José María Aristrain S.A. (im folgenden zusammen „Aristrain“ genannt) sind stahlerzeugende Unternehmen der Aristrain-Gruppe, deren Aktien sich im Besitz der Familie Aristrain befinden. 1990 hatte die Gruppe einen Umsatz von 73,216 Milliarden Pta, davon [...] im Trägersektor. José María Aristrain Madrid S.A. und José María Aristrain S.A. sind jetzt unter den Namen Siderúrgica Aristrain Madrid S.L. bzw. Siderúrgica Aristrain Olaberria S.L. bekannt.
- c) Am 6. Januar 1993 genehmigte die Kommission eine Vereinbarung über Spezialisierung und gemeinsamen Verkauf von Trägern zwischen Aristrain und Ensidesa.

(17) ITALIEN

- a) Ferdofin S.p.A. (im folgenden „Ferdofin“ genannt) ist eine Holding, die sich über ihre Tochtergesellschaften im Bereich Langstähle spezialisiert hat. Zu ihren Tochtergesellschaften gehört die Eurocolfer Acciai S.p.A.; Ferdofin besitzt 99,99 % der Aktien dieses Unternehmens. ILVA ist mit 20 % an Ferdofin beteiligt. 1990 hatte Ferdofin einen konsolidierten Umsatz von 773 Milliarden Lit, davon [...] im Trägersektor.
- b) Acciaierie e Ferriere Stefana F.lli fu Girolamo S.p.A. (im folgenden „Stefana“ genannt) ist ein Hersteller von Langstählen. Ihr Umsatz betrug 1990 215,194 Milliarden Lit.

(18) SKANDINAVIEN

- a) Fundia Norsk Jernverk AS (im folgenden „Norsk Jernverk“ genannt) entstand 1989, als Norsk Jernverk AS in Fundia Norsk Jernverk AS und Norsk Jern Eiendom AS aufgeteilt wurde. Norsk Jernverk AS war eine norwegische Aktiengesellschaft mit einem Aktienkapital von 300 Millionen Nkr. Im Jahre 1990 belief sich ihr Absatz insgesamt auf 1 450 Millionen Nkr (180 Millionen ECU). Norsk Jernverk ist auf dem EGKS-Markt unter anderem über Tochtergesellschaften in Deutschland und im Vereinigten Königreich tätig. Für die Zeit vor 1989 ist der Verweis auf „Norsk Jernverk“ als Bezugnahme auf Norsk Jernverk AS zu verstehen.
- b) SSAB Svenskt Stål AB (im folgenden „SSAB“ genannt) wurde 1978 gegründet. Sie ist eine schwedische Aktiengesellschaft mit einem Ak-

tienskapital von 2 650 Millionen Skr. Im Jahre 1990 hatte sie einen konsolidierten Umsatz von 15,619 Milliarden Skr (2,094 Milliarden ECU). Ungefähr 53 % der Stahlerzeugung des Unternehmens wurden 1990 in Länder außerhalb Skandinaviens exportiert. Vertriebsgesellschaften sind in mehreren EG-Ländern ansässig.

Am 1. September 1988 verkaufte SSAB ihren Geschäftsbereich schwere Profilstähle (einschließlich Produktion von Trägern) an Ovako. SSAB zog sich damit aus dem Markt für die Herstellung von Trägern zurück.

- c) Ovako AB entstand 1986 durch den Zusammenschluß der beiden führenden Industriestahlproduzenten Skandinaviens, der schwedischen SKF Steel und des finnischen Unternehmens Ovako. Ovako AB exportiert in die EGKS mittels hundertprozentiger Tochtergesellschaften, die in mehreren EGKS-Staaten ansässig sind.

Ovako Profiler AB (im folgenden „Ovako“ genannt) war eine hundertprozentige Tochtergesellschaft von Ovako AB, in der das von SSAB übernommene Trägergeschäft zusammengefaßt war. Sie bildete einen Teil des Unternehmensbereichs Stahl im Ovako-Konzern. 1990 belief sich der Umsatz des Ovako-Konzerns auf 6,006 Milliarden Skr (805 Millionen ECU). Der Umsatz des Unternehmensbereichs Stahl allein betrug 3,355 Milliarden Skr (450 Millionen ECU), d. h. 56 % des Gesamtumsatzes.

Am 14. Mai 1992 erwarb Inexa AB, ein neu gegründetes Unternehmen, sämtliche Anteile der Ovako Profiler AB. Später setzte Inexa AB durch, daß Ovako Profiler AB ihre Aktivitäten einschließlich aller Aktiva und Passiva an ihre Tochtergesellschaft Ovako Pretech AB übertrug. Im Anschluß an diese Operation erwarb Inexa AB von Ovako Profiler AB sämtliche noch ausstehenden Anteile von Ovako Pretech AB mit der Folge, daß beide — Ovako Profiler AB und Ovako Pretech AB — direkte Tochtergesellschaften von Inexa AB wurden. Danach verkaufte Inexa AB ihre gesamten Anteile von Ovako Profiler AB an die Gemeinde Luleå, die Ovako Profiler AB in Svartön Förvaltnings AB umbenannte. Schließlich wurde Ovako Pretech AB von Inexa AB in Inexa Profila AB umbenannt.

- d) Fundia Steel AB, eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Fundia AB, entstand aus einem Zusammenschluß zwischen Smedjebacken-Boxholm Stål AB (im folgenden „Smedjebacken“ genannt) und den schwedischen Gesellschaften Halmstad Järnverk und Forsbacka im Jahr 1988. Der Gesamtumsatz von Fundia AB im Jahre 1990 belief sich auf 2,607 Milliarden Skr (349 Millionen ECU), wovon auf Fundia Steel AB 1,36 Milliarden Skr (1982 Millionen ECU) entfielen.

Fundia verfügt über Verkaufsbüros in einigen EG-Ländern, die den Vertrieb ihrer Produkte auf diesen Märkten übernehmen.

F. DIE STELLUNG DER BETEILIGTEN UNTERNEHMEN AUF DEM TRÄGERMARKT

- (19) Die folgende Tabelle gibt eine Übersicht über die Lieferungen der zehn wichtigsten beteiligten Unternehmen — British Steel, Aristrain (für die nur die Zahlen für 1989 verfügbar waren), TradeARBED, Peine-Salzgitter, Unimétal, Cockerill Sambre, Ferdo-fin, Ensidesa, Saarstahl und Thyssen — in der EGKS von 1986 bis 1989. Im Jahr 1989 z. B. machten die Lieferungen dieser Unternehmen zwei Drittel des sichtbaren Trägerverbrauchs in der EGKS aus.

Tabelle 11
Lieferungen in die EGKS

	(in Tonnen)			
	1986	1987	1988	1989
Peine-Salzgitter	262 664	301 288	380 082	440 455
Thyssen	174 756	150 940	185 932	192 430
Saarstahl	123 792	159 100	225 140	229 602
Unimétal	387 628	392 756	460 068	418 887
Ferdo-fin	234 540	291 104	307 680	350 420
Cockerill Sambre	309 368	296 092	326 172	353 830
ARBED	408 248	367 220	464 576	506 463
British Steel	578 092	730 284	1 008 622	1 189 287
Ensidesa	209 744	217 556	233 204	283 226
Aristrain	(¹)	(¹)	(¹)	512 123
Total (ohne Aristrain)	2 688 832	2 906 340	3 591 476	3 964 600
Total	(¹)	(¹)	(¹)	4 476 723

(¹) Zahlen nicht verfügbar.

(Quelle: Eurofer/Träger-Monitoring (Aristrain))

G. DIE KRISE IN DER STAHLINDUSTRIE

- (20) Die europäische Stahlindustrie war von einem Nachfragerückgang betroffen, der von der Mitte der siebziger Jahre bis 1988 — mit Unterschieden zwischen den verschiedenen Stahlerzeugnissen — zu einem Angebotsüberhang und Überkapazitäten mit der Folge niedriger Preise führte.
- (21) Am 1. Januar 1977 beschloß die Kommission auf der Grundlage von Artikel 46 des EGKS-Vertrags den sogenannten „Simonet-Plan“, dem zufolge sich jedes Unternehmen einseitig freiwillig gegenüber der Kommission verpflichtete, seine Lieferungen an die von der Kommission vierteljährlich in ihrem vorausschauenden Programm Stahl empfohlenen Niveaus anzupassen. Dieses System erwies sich als unzureichend, um den Markt zu stabilisieren. Daraufhin wurde 1978 der „Erste Davignon-Plan“ in Kraft gesetzt. Diese neue Regelung ergänzte die einseitigen freiwilligen Verpflichtungen durch die Festsetzung von Richt- und Mindestpreisen.
- (22) Ungeachtet all dieser Maßnahmen verschlechterte sich die Lage auf dem Stahlmarkt weiterhin. Am 31. Oktober 1980 erließ die Kommission die Entscheidung Nr. 2794/80/EGKS (¹), mit der eine „of-

fensichtliche Krise“ nach Artikel 58 des EGKS-Vertrags erklärt wurde. Aufgrund dieser Entscheidung setzte die Kommission für die meisten Stahlerzeugnisse einschließlich Träger verbindliche Produktionsquoten fest. Diese Maßnahmen wurden durch die Entscheidungen Nr. 1831/81/EGKS (²), Nr. 1696/82/EGKS (³), Nr. 2177/83/EGKS (⁴), Nr. 234/84/EGKS (⁵), Nr. 3485/85/EGKS (⁶) und Nr. 194/88/EGKS (⁷) verlängert.

- (23) Diese Krisenregelung läßt sich wie folgt kurz beschreiben: Die Kommission setzte für verschiedene Produktkategorien quartalsweise ein allgemeines Gemeinschafts-Produktionsziel fest und teilte jedem Unternehmen eine verbindliche Produktionsquote und eine Quote für die Einlieferungen in den EGKS-Markt insgesamt (den sogenannten „I“-Markt) zu. Zwischen 1984 und 1986 wurde das Quotensystem durch ein System von Mindestprei-

(²) ABl. Nr. L 180 vom 1. 7. 1981, S. 1.

(³) ABl. Nr. L 191 vom 1. 7. 1982, S. 1.

(⁴) ABl. Nr. L 208 vom 31. 7. 1983, S. 1.

(⁵) ABl. Nr. L 29 vom 1. 2. 1984, S. 1.

(⁶) ABl. Nr. L 340 vom 18. 12. 1985, S. 5.

(⁷) ABl. Nr. L 25 vom 29. 1. 1988, S. 1.

(¹) ABl. Nr. L 291 vom 31. 10. 1980, S. 1.

sen für Träger und andere Erzeugnisse abgesichert⁽¹⁾. Des weiteren führte die Kommission mit der Entscheidung Nr. 3483/82/EGKS⁽²⁾ ein sogenanntes „Überwachungssystem“ ein, dem zufolge jedes Unternehmen der Kommission seine Lieferungen länderweise zu melden hatte.

- (24) Ursprünglich vertrat die Kommission die Auffassung, daß die Stabilität der traditionellen Lieferstrukturen bei Stahlerzeugnissen einen wesentlichen Faktor darstelle, den es im Interesse der notwendigen Umstrukturierung der Stahlindustrie zu erhalten gelte (vgl. Erwägungsgrund Nr. 5 der Entscheidung Nr. 234/84/EGKS). In ihrer Mitteilung zur Stahlpolitik von 1987⁽³⁾ erklärte die Kommission jedoch, daß sie zu der Schlußfolgerung gelangt sei, daß sich die Aufrechterhaltung der traditionellen Lieferstrukturen mit der Errichtung des gemeinsamen Marktes für Stahl nicht verträgt.
- (25) Die Krisenregelung endete, soweit es Träger betrifft, am 30. Juni 1988. Mit der Entscheidung Nr. 2448/88/EGKS⁽⁴⁾ führte die Kommission jedoch ein System zur Überwachung der Produktion und der Einlieferungen in die Gemeinschafts- und Drittlandsmärkte ein. Danach hatte jedes Unternehmen der Kommission seine Lieferungen zu melden. Dieses System wurde 1990 eingestellt.
- (26) In der Zeit vom Ablauf der Krisenregelung bis Ende 1990 fanden die Trägerhersteller in der EGKS sehr günstige Marktbedingungen vor. Seither hat sich die Marktlage erheblich verschlechtert.

H. NACHPRÜFUNGEN

- (27) Am 16., 17. und 18. Januar 1991 ließ die Kommission in den Geschäftsräumen von sieben Unternehmen und zwei Unternehmensverbänden, nämlich British Steel, Peine-Salzgitter, Thyssen, Usinor Sacilor, Unimétal, Valor, TradeARBED, Walzstahl-Vereinigung und Centre Professionnel des Statistiques de l'Acier (CPS)⁽⁵⁾, Nachprüfungen vornehmen.

(1) Entscheidung Nr. 3715/83/EGKS,

ABl. Nr. L 373 vom 31. 12. 1983, S. 1.

(2) ABl. Nr. L 370 vom 29. 12. 1982, S. 1.

(3) ABl. Nr. C 272 vom 10. 10. 1987, S. 3.

(4) ABl. Nr. L 212 vom 5. 8. 1988, S. 1.

(5) Das „Centre Professionnel des Statistiques de l'Acier“ (früher bekannt als „Comptoir Français des Produits Sidérurgiques“ und im folgenden „CPS“ genannt) ist ein Verband von vornehmlich zur Usinor-Sacilor-Gruppe gehörenden Unternehmen. Seine Aufgabe besteht heute darin, Statistiken für die „Fédération Française de l'Acier“ (früher bekannt als „Chambre Syndicale de la Sidérurgie Française“), einen Unternehmensverband, dem das CPS angehört, zu erfassen und zusammenzustellen.

Diese stützten sich auf Einzelentscheidungen der Kommission nach Artikel 47 des EGKS-Vertrags. Weitere Nachprüfungen wurden am 5. März (CPS), 7. März (FerdoFin) und 25. März 1991 (Ferrosider S.p.A.) vorgenommen. Dabei fertigten die Inspektoren der Kommission von einer Reihe von Schriftstücken Kopien an.

- (28) Von verschiedenen beteiligten Unternehmen und Verbänden wurden zusätzliche Auskünfte erteilt, die die Kommission gemäß Artikel 47 EGKS-Vertrag verlangt hatte.

I. ANHÖRUNG DER PARTEIEN

- (29) Die Parteien hatten Gelegenheit, sich auf einer Anhörung in Brüssel zwischen dem 11. und 14. Januar 1993 zu erklären. Die Niederschrift der Anhörung wurde den Parteien und deren Rechtsanwälten am 8. September 1993 zugestellt.

Eine Kopie der Mitteilung der Beschwerdepunkte ging auch an Irish Steel Ltd, Nuova Sidercamuna S.p.A, Boliden Intertrade Srl, Aciers d'Usinor et Sacilor (Valor), CPS, Usinor Sacilor, Federazione Imprese Siderurgiche Italiane (Federacciai), Unesid, Jernkontoret, Klöckner und ILVA S.p.A. Im Lichte der von diesen Parteien übermittelten Bemerkungen beschloß die Kommission, das Verfahren gegen sie aus folgenden Gründen einzustellen:

- Irish Steel nahm nur an einer einzigen Eurofer/Scandinavia-Sitzung auf einer informellen Basis teil; weitere Beweise für eine Beteiligung des Unternehmens liegen nicht vor;
- im Fall Nuova Sidercamuna S.p.A und Boliden Intertrade Srl ist der einzige gegen sie vorliegende Beweis ein kurzer Bericht des italienischen Vertreters von Peine-Salzgitter;
- Valor war nicht unmittelbar beteiligt (siehe Randnummer 38 Buchstabe g);
- CPS und Usinor Sacilor wirkten an administrativen Aufgaben mit; dem Verhalten von Usinor Sacilor wird bei den gegen Unimétal festgesetzten Geldbußen Rechnung getragen;
- für eine direkte Beteiligung von Federacciai, Unesid und Jernkontoret liegen keine Beweise vor, lediglich für eine Beteiligung verschiedener ihrer Mitglieder;
- Klöckner erzeugt keine Träger, wie sie unter den Randnummern 3 und 4 definiert sind;
- es konnte nicht festgestellt werden, daß Herr Traverso im Namen von ILVA handelte.

J. AUSFÜHRLICHE BESCHREIBUNG DER VERSTÖSSE GEGEN DIE WETTBEWERBSVORSCHRIFTEN

1. DIE „TRÄGER-KOMMISSION“ UND DAMIT ZUSAMMENHÄNGENDE TÄTIGKEITEN

1.1. Allgemeines

- (30) Die „Träger-Kommission“ (auch unter der französischen Bezeichnung „Commission Poutrelles“ bekannt und früher gelegentlich als „Commission des Produits Longs“ oder „Long Products Committee“ bezeichnet) ist eines von mehreren „Product Committees“ von Eurofer. Jedes dieser „Committees“ ist, wie der Name besagt, für ein bestimmtes Produkt oder eine bestimmte Produktgruppe (beispielsweise Träger, Stabstahl oder Walzdraht) zuständig. Die Sitzungen aller dieser verschiedenen „Committees“ werden von Eurofer arrangiert, die auch logistische Hilfe (beispielsweise Dolmetscher) leistet.
- (31) Ein weiteres „Eurofer Committee“, das in diesem Zusammenhang erwähnt werden muß, ist das „CDE“, ein Forum, in dem die kaufmännischen Direktoren der Eurofer-Werke — d. h. jener Unternehmen, die unmittelbar Mitglied von Eurofer oder von Unternehmensvereinigungen sind, die Eurofer angehören — regelmäßig die Marktsituation erörtern. Weiterhin gibt es auch regelmäßige Treffen der Leiter und der stellvertretenden Leiter dieser Unternehmen. Auf der mehr technischen Ebene wird dieser Rahmen durch Expertentreffen vervollständigt.
- (32) Alle diese „Committees“ wurden während der Krise der Stahlindustrie (siehe weiter oben Abschnitt G) eingesetzt. Sie unterstützten die Kommission bei deren Bemühungen, Lösungen für die durch die Krise verursachten Probleme zu finden. Außerdem dienten sie als Forum für Gespräche zwischen den Stahlerzeugern über allgemeine Themen wie Höhe und Auswirkungen der Einfuhren aus Drittländern, mögliche Markttrends und Programme zur Stahlförderung in Drittländern. Keine dieser Tätigkeiten ist Gegenstand dieser Entscheidung. Diese erstreckt sich nur auf jene Bereiche der Zusammenarbeit zwischen den Parteien, die über das nach den Wettbewerbsvorschriften des EGKS-Vertrags zulässige Maß hinausgehen.
- (33) Die Struktur und die Mitwirkung in der Träger-Kommission werden in einem kurzen Vermerk vom 4. Oktober 1990 dargelegt, den Herr Vygen von der Walzstahl-Vereinigung für Herrn Everard von TradeARBED anlässlich dessen Nachfolge als Vorsitzender der Träger-Kommission verfaßte. Diesem Vermerk zufolge hatte Herr J. Meyer von Peine-Salzgitter seit Mitte 1985 den Vorsitz in besagter Kommission geführt. Das Sekretariat der Kommission befand sich dem gleichen Vermerk zufolge seit

Jahren in Händen der Usinor-Sacilor-Gruppe. Als Sekretärin fungierte zu dieser Zeit eine Angestellte von Usinor Sacilor (Frau S.). Das Sekretariat lud zu den Treffen ein, erstellte die Sitzungsniederschriften (die den Mitgliedern der Träger-Kommission zugestellt wurden) und stellte (routinemäßig oder auf Anfrage) bestimmte Schriftstücke zur Verfügung. Zu den routinemäßig übermittelten Schriftstücken gehörte auch das „Träger-Monitoring“ (siehe weiter unten).

Weiterhin ist dem Vermerk zu entnehmen, daß die Walzstahl-Vereinigung ihre Mitglieder vor den Sitzungen der Träger-Kommission regelmäßig mit Dokumenten (Niederschriften, Statistiken und Preisinformationen) versorgte.

- (34) Dem Vermerk ist zu entnehmen, daß die einzelnen Gruppen auf den Sitzungen gewöhnlich von folgenden Personen vertreten wurden:

Luxemburg (Belgien):	H. Becker (TradeARBED)
Frankreich:	G. (Unimétal) Frau S. (Sekretariat)
Vereinigtes Königreich:	Cooper, Legge, Frau Ross (British Steel)
Italien:	Dr. Arnuzzo (Ferdofin) Dr. Masserdotti (Ferrosider)
Spanien:	Álvarez (Ensidesa) Nägele (Aristrain) Izquierdo (UNESID)
Deutschland:	Engel, Knüfermann (Thyssen) Dr. v. Engelhardt, Schuh (Saarstahl) Kröll, Mette (Peine-Salzgitter) Vygen (Walzstahl-Vereinigung).

In dem Vermerk wird darauf hingewiesen, daß Herr Masserdotti gewöhnlich im Namen der kleinen italienischen Hersteller spricht.

- (35) Obgleich die Träger-Kommission ein „Eurofer Committee“ ist, sind (oder waren) einige der an den Sitzungen teilnehmenden Unternehmen oder Unternehmensverbände keine (direkten oder indirekten) Mitglieder von Eurofer.
- (36) Sitzungen der Träger-Kommission fanden sehr häufig statt. So wurde die Träger-Kommission 1989 und 1990 neun- bzw. siebenmal einberufen. In einem Schreiben vom 5. Oktober 1990 teilte Eurofer ihren Mitgliedern und anderen Parteien mit, daß für 1991 ein „Zweimonatsrhythmus“ für die Träger-Sitzungen geplant war.

Die Kommission hat Kenntnis von folgenden Träger-Sitzungen:

7. April 1987	Düsseldorf
19. Mai 1987	Stresa
28. Oktober 1987	Paris
25. November 1987	Düsseldorf
3. Mai 1988	Madrid
19. Juli 1988	Paris
18. Oktober 1988	Düsseldorf
15. November 1988	Brüssel
13. Dezember 1988	Paris
10. Januar 1989	Düsseldorf
7. Februar 1989	Paris
19. April 1989	Paris
6. Juni 1989	Paris
11. Juli 1989	Paris
3. August 1989	Düsseldorf
21. September 1989	Taormina
7. November 1989	Teesside
12. Dezember 1989	Düsseldorf
14. Februar 1990	Berlin
21. März 1990	Düsseldorf
16. Mai 1990	Mailand
10. Juli 1990	Düsseldorf
11. September 1990	Luxemburg
9. Oktober 1990	Madrid
4. Dezember 1990	Brüssel.

- (37) Für einige Sitzungen der Träger-Kommission hat die Kommission zwei Fassungen der Niederschrift mit leicht abweichendem Inhalt entdeckt. Dies ist offensichtlich dadurch zu erklären, daß das französische Sekretariat, das diese Niederschriften erstellte, die Entwürfe dem Vorsitzenden der Träger-Kommission zwecks Genehmigung (und Eurofer zwecks Kommentar) vorlegte, gleichzeitig aber der Walzstahl-Vereinigung eine Kopie zwecks Übersetzung ins Deutsche zuleitete. Die Walzstahl-Vereinigung scheint ihre Übersetzung dieser Entwürfe der Sitzungsniederschriften mehrere Male in Umlauf gebracht zu haben, bevor der Vorsitzende der Träger-Kommission sein Einverständnis gegeben hatte.

Die endgültige Fassung der Niederschriften ist in der Regel vorsichtiger formuliert. Dies dürfte mit einer Sitzung der Sekretariate der „Product Committee“ von Eurofer zu tun haben, die für den 23. November 1988 einberufen worden war und deren Tagesordnung unter anderem folgenden Punkt enthielt:

„Überprüfung der Art der Abfassung der Sitzungsniederschriften“.

1.2. Mitwirkung der beteiligten Unternehmen und Verbände

- (38) Aus dem in Randnummer 33 zitierten Vermerk von Herrn Vygen geht hervor, daß die darin genannten Unternehmen oder Personen regelmäßig

an den Sitzungen der Träger-Kommission teilnahmen. Im Laufe des Verfahrens gaben die betreffenden Unternehmen und Verbände folgende genauere Informationen:

- Peine-Salzgitter hat bestätigt, daß sie an allen oben aufgeführten Sitzungen teilgenommen hat.
- Die Walzstahl-Vereinigung hat der Kommission mitgeteilt, daß sie an allen oben aufgeführten Sitzungen mit Ausnahme derjenigen vom 3. Mai 1988 teilgenommen hat.
- British Steel hat bestätigt, daß sie an allen oben aufgeführten Sitzungen mit Ausnahme der Sitzungen vom 10. Januar und vom 6. Juni 1989 teilgenommen hat. Aus den der Kommission vorliegenden Schriftstücken (ein Teilnehmerverzeichnis und ein Vermerk von British Steel über die Ergebnisse dieses Treffens) geht jedoch hervor, daß British Steel auch an der Sitzung vom 10. Januar 1989 teilgenommen hat.
- ARBED hat der Kommission mitgeteilt, daß ihre Tochtergesellschaft TradeARBED im Prinzip an allen oben aufgeführten Sitzungen teilgenommen hat.
- Ensidesa hat bestätigt, daß sie über ihre Tochtergesellschaft Infisa GmbH (ein in Deutschland eingetragenes Handelsunternehmen) an allen oben aufgeführten Sitzungen mit Ausnahme der Sitzungen vom 21. September und vom 7. November 1989 teilgenommen hat.
- Thyssen hat bestätigt, daß sie an allen oben aufgeführten Sitzungen vom 25. November 1987 an mit Ausnahme der Sitzung vom 7. November 1989 teilgenommen hat.
- Unimétal hat der Kommission mitgeteilt, daß sie bis Ende 1989 bei allen oben aufgeführten Sitzungen vertreten war. Die Person, die Unimétal auf diesen Sitzungen vertreten hatte, wechselte Anfang 1990 zu Aciers d'Usinor et Sacilor (Valor) ⁽¹⁾. Valor bestätigte anfangs, daß sie von Anfang 1990 an an diesen Sitzungen teilgenommen hatte. Aus dem Beweismaterial geht jedoch hervor, daß die betreffende Person weiterhin für Unimétal tätig war (siehe beispielsweise eine nicht datierte Notiz von Unimétal an das Sekretariat der Träger-Kommission, die am 18. Mai 1990 oder davor verfaßt worden sein muß und in der es heißt, daß Unimétal an der letzten Träger-Sitzung nicht habe teilnehmen können, was eindeutig nahelegt, daß Unimétal normalerweise weiterhin an diesen Sitzungen teilnahm). Dies wurde von Unimétal bei der mündlichen Anhörung bestätigt.
- Saarstahl hat bestätigt, daß sie an den Sitzungen vom 19. Mai 1987, 3. Mai, 18. Oktober,

⁽¹⁾ Valor ist eine der führenden Vertriebsgesellschaften des Usinor-Sacilor-Konzerns, der auch 97 % ihrer Anteile innehat. 1990 erzielte Valor einen Umsatz von 15,013 Milliarden ffrs, vorwiegend in Frankreich.

15. November und 13. Dezember 1988, ferner an allen Sitzungen im Jahr 1989 und an den Sitzungen vom 14. Februar, 16. Mai, 11. September und 4. Dezember 1990 teilgenommen hat. Aus den der Kommission vorliegenden Schriftstücken (von Peine-Salzgitter verfaßte Notiz über die Sitzung) geht hervor, daß sie auch an der Sitzung vom 25. November 1987 teilgenommen hat.

- i) Cockerill Sambre und Steelinter haben der Kommission mitgeteilt, daß sie an den Sitzungen vom 19. Juli, 18. Oktober und 15. November 1988, 10. Januar, 7. Februar und 3. August 1989 und wahrscheinlich auch an dem Treffen vom 6. Juni 1989 teilgenommen haben. Aus dem Beweismaterial geht hervor, daß sie auch an der Sitzung vom 11. Juli 1989 teilgenommen haben (vgl. Niederschrift von der Sitzung).
- j) Ferdofin hat bestätigt, daß sie an einigen der Sitzungen teilgenommen hat, obwohl sie keine genauen Angaben zu den Daten machen konnte. Das Beweismaterial zeigt jedoch, daß Ferdofin an diesen Sitzungen spätestens seit 1987 regelmäßig teilgenommen hat. Dies wird durch den von der Walzstahl-Vereinigung erstellten Vermerk über die Träger-Kommission (siehe Randnummer 33) bestätigt. In bezug auf einige der obengenannten Sitzungen behauptete Ferdofin in ihrer Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, die Kommission habe ihre Mitwirkung nicht nachgewiesen. Die Niederschrift von der Sitzung vom 19. April 1989, das Teilnehmerverzeichnis der Sitzung vom 14. Februar 1990 und die Korrespondenz betreffend die Sitzung vom 7. Februar 1989 (Entwurf eines Schreibens von Ferdofin an Herrn Meyer und Antwort von Herrn Meyer vom 29. März 1989) zeigen jedoch, daß Ferdofin an diesen Sitzungen teilgenommen hat.
- k) Aristrain hat der Kommission bestätigt, daß sie an allen Sitzungen in den Jahren 1989 und 1990, ausgenommen die Sitzungen vom 21. September und 12. Dezember 1989, 21. März, 10. Juli und 4. Dezember 1990, teilgenommen hat. Die Erwähnung „eines spanischen Werkes“ in der Niederschrift von der Sitzung vom 21. September 1989 (auf der Ensidesa nicht vertreten war) zeigt jedoch, daß Aristrain an dieser Sitzung teilgenommen hat. Aus der Aufzeichnung der Walzstahl-Vereinigung über die Träger-Kommission und dem Vermerk von Peine-Salzgitter über die Sitzung vom 25. November 1987 kann geschlossen werden, daß Aristrain an diesen Sitzungen zumindest von 1987 an regelmäßig teilgenommen hat.

1.3. Das Monitoring

1.3.1. Das Auftragsmonitoring bis Mitte 1990

- (39) Ein Monitoring-System, nach dem sich die teilnehmenden Unternehmen gegenseitig regelmäßig über

die bei ihnen eingegangenen Aufträge für Lieferung in einem bestimmten Quartal unterrichteten, gelangte zumindest seit dem dritten Quartal 1984 zur Anwendung. British Steel, Peine-Salzgitter, TradeARBED, Thyssen, Cockerill Sambre und Unimetal nahmen an diesem System sehr früh — mindestens sei 1987 — teil. Dies ergibt sich aus einem internen Vermerk von Peine-Salzgitter vom 24. November 1987 und einer vom 5. Dezember 1989 datierten Aufstellung von Peine-Salzgitter (siehe Anhang I, Nr. 16).

Ferdofin nahm an dem System seit dem zweiten Quartal 1987 teil, und Saarstahl begann im zweiten Quartal 1988 ihre Zahlen mitzuteilen. Dies ergibt sich aus einem internen Vermerk von Peine-Salzgitter vom 9. November 1987 und einem bei Peine-Salzgitter gefundenen Dokument vom 9. Dezember 1988 mit der Eintragung „Marktentwicklung“ und — handschriftlich hinzugefügt — „Buchungsmonitoring“.

Von Anfang 1989 an nahmen Ensidesa und Aristrain an dem System teil. Anfangs übermittelten sie ihre Zahlen nur auf einer monatlichen Basis. In ihrer Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte behauptete Aristrain, sie habe nur Zahlen über Lieferungen, nicht aber über Auftragseingänge geliefert. Dies wird durch die von der Kommission sichergestellten Dokumente widerlegt (siehe beispielsweise die Niederschrift von der Sitzung vom 10. Januar 1989 und die am 1. März 1990 vom Sekretariat verteilten Monitoring-Aufstellungen, Anhang I, Nr. 13).

Neue Maxhütte und Hoesch nahmen an dem System mindestens seit dem ersten Quartal 1988 bzw. dem ersten Quartal 1989 teil.

Im ersten Quartal 1990 begann Federacciai (Federazione Imprese Siderurgiche Italiane — ein italienischer Verband von Stahlherstellern und -händlern) damit, globale Zahlen für andere italienische Stahlhersteller als Ferdofin zu übermitteln.

Cockerill Sambre beendete ihre Mitwirkung gegen Ende 1989.

- (40) Die übermittelten und ausgetauschten Zahlen weisen (mit Ausnahme der Zahlen von Federacciai) die Aufträge aus, die jedes einzelne Unternehmen für Lieferungen nach Frankreich, Deutschland, Belgien/Luxemburg, die Niederlande, das Vereinigte Königreich, Italien, Spanien, Portugal und Griechenland/Irland/Dänemark erhalten hatte.

Mindestens seit Anfang 1989 wurden diese Zahlen von Usinor Sacilor auf wöchentlicher Basis zusammengestellt und an die Teilnehmer weitergegeben.

Für die Jahre 1989 und 1990 hat die Kommission eine beträchtliche Zahl von Dokumenten entdeckt, die das Funktionieren des Monitoring-Systems beschreiben. Diese Dokumente sind in Anhang I aufgelistet.

1.3.2. Das Liefermonitoring bis Mitte 1990

- (41) 1988 wurde auf Antrag der französischen Gruppe ein Liefermonitoring eingeführt (siehe Sitzungsniederschrift Träger-Kommission vom 18. Oktober 1988). Peine-Salzgitter, Thyssen, Saarstahl, TradeARBED, Cockerill Sambre, Unimétal, British Steel, Ferdofin, Ensidesa, Aristrain, Neue Maxhütte und Hoesch tauschten ab Anfang 1989 an auf vierteljährlicher Basis Informationen über ihre Einlieferungen in die EGKS-Märkte, beginnend mit den Zahlen für Lieferungen im vierten Quartal 1988, aus. Cockerill Sambre beendete ihre Teilnahme Anfang 1990, nachdem sie sich aus dem Markt zurückgezogen hatte.
- (42) Individuelle Zahlen wurden für folgende Märkte ausgetauscht: EGKS insgesamt, Deutschland, Frankreich, Vereinigtes Königreich, Benelux, Italien, Griechenland/Irland/Dänemark, Portugal und Spanien. Diese Zahlen wurden einen oder zwei Monate nach Ende des jeweiligen Quartals verteilt. Von Ende 1989 an lieferte Federacciai globale Zahlen für die Lieferungen der anderen italienischen Hersteller als Ferdofin.

Die wichtigsten Dokumente betreffend das Liefermonitoring sind ebenfalls in Anhang I aufgelistet.

1.3.3. Das Monitoring nach Mitte 1990

- (43) Am 18. Juli 1990 erließ die Kommission auf der Grundlage von Artikel 65 des EGKS-Vertrags die Entscheidung 90/417/EGKS⁽¹⁾ betreffend eine Vereinbarung und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen von europäischen Herstellern von kaltgewalzten, nichtrostenden, flachen Stahlerzeugnissen. Darin befand die Kommission, daß verschiedene Unternehmen gegen Artikel 65 Absatz 1 des EGKS-Vertrags verstoßen hatten, und setzte gegen einige von ihnen Geldbußen fest.
- (44) Am 30. Juli 1990 sandte Eurofer unter anderem an den Vorsitzenden und das Sekretariat der Träger-Kommission ein Schreiben mit der Überschrift „Austausch und Verteilung von Statistiken“. Die relevanten Passagen dieses Schreibens lauten⁽²⁾:

„Die jüngste Entscheidung der Kommission in der Sache nichtrostende Flacherzeugnisse und verschiedentliche Kontakte zwischen der GD IV und dem Eurofer-Vorstand haben die Aufmerksamkeit auf die Frage des Austauschs bzw. der

Verteilung von Statistiken durch uns oder die Ausschußsekretariate und deren Vereinbarkeit mit Artikel 65 des EGKS-Vertrags gelenkt.

Bis zu einer eingehenden rechtlichen Prüfung der Frage haben wir beschlossen, die Weitergabe von Statistiken mit individualisierten Produktions-, Liefer- oder Auftragszahlen auszusetzen, und bitten Sie, auch im Rahmen Ihres Ausschusses einstweilen von einer derartigen Weitergabe abzusehen.

Von diesem Ersuchen nicht betroffen sind natürlich die Erfassung individualisierter Zahlen durch eine neutrale Stelle, d. h. Eurofer, und die Weitergabe globaler Ergebnisse ohne individualisierte Zahlen, wie wir dies gewöhnlich tun. Solche Statistiken sind rechtlich absolut unbedenklich, da mit ihnen nur überschlägige Informationen über die Wirtschafts- und Marktentwicklung vermittelt werden sollen. Diese Statistiken werden von uns wie bisher fortgeführt, wobei Sie in gleicher Weise verfahren können.“

Die Träger-Kommission kam der Aufforderung von Eurofer vom 30. Juli 1990 nach. Die (individualisierten) Zahlen aller beteiligten Unternehmen mit Ausnahme von British Steel für Lieferungen im zweiten Quartal 1990 wurden jedoch noch weitergegeben.

Seit August 1990 lehnte es British Steel ab, Auskünfte über ihre Auftragseingänge und Lieferungen zu erteilen.

- (45) Aus einem internen Vermerk von British Steel vom 19. November 1990 geht hervor, daß die Weitergabe individualisierter Zahlen schon bald wieder aufgenommen wurde, wenngleich ohne British Steel:

„Nach Gesprächen zwischen den Vorsitzenden beschloß die Eurofer-Verwaltung, die Weitergabe von nach Unternehmen aufgeschlüsselten Liefer- und Produktionszahlen wieder aufzunehmen (nachdem zuvor nur globale Daten für alle Unternehmen zusammen verteilt worden waren).

Da es klar ist, daß British Steel weiterhin keine Zahlen an Eurofer mitteilt, wurde ebenso deutlich zum Ausdruck gebracht, daß British Steel auch keine Zahlen von anderen Unternehmen erhalten wird.“

Wie aus den vorhandenen Schriftstücken hervorgeht, galt diese Entscheidung nicht nur für Eurofer, sondern auch für die „Product Committees“ von Eurofer.

- (46) Die Kommission entdeckte vom 3. Dezember 1990 datierte Aufstellungen (siehe Anhang I, Nr. 26), die individualisierte Zahlen betreffend Lieferungen im dritten Quartal 1990 und Auftragseingänge für Lieferungen im gleichen Quartal für TradeARBED, Unimétal, Ensidesa, Aristrain und Ferdofin (nur Aufträge) enthalten. Diese Dokumente verdeutlichen

(1) ABl. Nr. L 220 vom 15. 8. 1990, S. 28.

(2) Zitate aus Dokumenten wurden, wo dies angezeigt war, von der Kommission aus der Originalsprache in die Sprache der Entscheidung übersetzt. Die Richtigkeit dieser Übersetzungen war während des Verwaltungsverfahrens, in dem die Mitteilung der Beschwerdepunkte neben dem Originaltext etwa erforderliche Übersetzungen in die Verfahrenssprache enthielt, nicht in Frage gestellt worden.

chen, daß der Austausch individualisierter Informationen spätestens im Oktober 1990 zwischen TradeARBED, Ensidesa, Unimetal, FerdoFin und Aristrain wieder aufgenommen worden sein muß. Individualisierte Auftragsingangszahlen von Thyssen, Saarstahl, Peine-Salzgitter, Neue Maxhütte und Hoesch wurden dem Sekretariat übermittelt und von der Walzstahl-Vereinigung im Dezember 1990 und im Januar 1991 weitergegeben (siehe Anhang I, Nr. 28).

1.3.4. Informationsaustausch über die Walzstahl-Vereinigung

- (47) Das vom Sekretariat der Träger-Kommission organisierte Monitoring wurde durch einen Informationsaustausch über die Walzstahl-Vereinigung ergänzt.
- (48) Der Kommission liegt eine von der Walzstahl-Vereinigung für die Träger-Sitzung vom 9. Oktober 1990 vorbereitete Mappe vor. Diese enthält neben anderen Dokumenten vom 1. Oktober 1990 datierte Aufstellungen über die Lieferungen und Auftragsbuchungen von Thyssen, Peine-Salzgitter, Hoesch, Neue Maxhütte, Saarstahl und TradeARBED.

Die Zahlen für die Lieferungen sind monatsweise von Januar 1990 bis einschließlich Juli 1990 aufgeschlüsselt. Bei den Aufträgen für Lieferung im dritten Quartal 1990 sind die Zahlen für jedes Unternehmen auf wöchentlicher Basis — beginnend mit dem Buchungsstand 2. Juni 1990 und endend mit dem Buchungsstand 22. September 1990 — ausgewiesen. Desgleichen entsprechen die Aufträge für Lieferung im vierten Quartal 1990 dem Meldestand 1. September, 8. September, 15. September und 22. September 1990. Da die vom französischen Sekretariat in der fraglichen Zeit erstellten Monitoring-Tabellen keine individualisierten Zahlen für die einzelnen Unternehmen, sondern nur globale Zahlen enthalten, ist anzunehmen, daß die Tabellen Teil der aktualisierten Statistiken sind, die die Walzstahl-Vereinigung — laut Vermerk von Herrn Vygen an Herrn Everard vom 4. Oktober 1990 — an ihre Mitglieder verteilt hat (Randnummer 33). Dies wird durch das Deckblatt zu diesem Vermerk bestätigt, dem zufolge die Walzstahl-Vereinigung ein Exemplar dieser Mappe am 2. Oktober 1990 an TradeARBED sandte.

Die Kommission hat ein vergleichbares Bündel von Schriftstücken gefunden, das von der Walzstahl-Vereinigung für die Träger-Sitzung vom 4. Dezember 1990 vorbereitet wurde.

1.3.5. Zweck und Wirkung des Informationsaustauschs

- (49) Die Bedeutung und die Verwendung der im Rahmen des Monitoring-Systems ausgetauschten Zahlen werden durch verschiedene Dokumente belegt.

- (50) Auf der Sitzung vom 6. Juni 1989 führten die deutschen Hersteller Klage über die hohen spanischen Lieferungen auf den deutschen Markt. Die spanischen Hersteller versprachen, ihre Lieferungen in Zukunft besser zeitlich zu staffeln.
- (51) Auf der Sitzung vom 11. Juli 1989 wies Unimetal darauf hin, daß nach den Monitoring-Zahlen die Eurofer-Unternehmen (außer Ensidesa) ihre Einlieferungen in den französischen Markt um 25 % reduziert hatten, während die Lieferungen der Spanier zugenommen hatten. In der Niederschrift heißt es lakonisch:

„Es besteht Grund zu der Hoffnung, daß für die Zukunft eine gewisse Mäßigung eintritt.“

Weiterhin wurde darauf hingewiesen, daß die Auftragsbuchungen für das zweite Quartal 1989 auf dem belgisch/luxemburgischen Markt — im Gegensatz zu den anderen Märkten der EGKS — über den Auftragsbuchungen für das erste Quartal 1989 gelegen haben. Es wurde befürchtet, daß dies

„die Gefahr heraufbeschwört, auf dem Umweg über die belgischen Händler die angrenzenden Märkte zu stören.“

Cockerill Sambre verteidigte sich, indem sie behauptete, daß ihre Mengen an ihre Tochtergesellschaft (Steelinter) gingen, deren Lagerbestand sehr niedrig sei.

In der Sitzungsniederschrift ist weiterhin von einem Meinungsaustausch über die Importe aus Spanien die Rede:

„Die Importe mit Ursprung in Spanien sind weiterhin hoch. Ensidesa erklärt in diesem Zusammenhang, seine gewöhnlichen Mengen nicht erhöht zu haben.“

- (52) In der von der Kommission bei Thyssen gefundenen Kopie der Niederschrift über die Sitzung vom 21. September 1989 — einer deutschen Übersetzung der französischen Niederschrift — heißt es, daß TradeARBED marktstörendes Verhalten in Frankreich vorgeworfen wurde:

„Das luxemburgische Werk bestreitet im übrigen jegliches störende Verhalten in Frankreich, da es seit fünf Wochen außer Markt ist.“

- (53) Die französische Fassung der Niederschrift von der Sitzung vom 12. Dezember 1989 bezieht sich auf einen Meinungsaustausch über den Handel zwischen dem Vereinigten Königreich und Deutschland/Frankreich. Die deutsche Fassung ist wesentlich deutlicher:

„Die deutschen und französischen Werke sprechen jedoch von einer gewissen ‚Aggressivität‘ des britischen Werks auf ihren heimischen Märkten, die durch die Statistik der Träger-Kommission bestätigt wird. Das britische Werk erklärt, daß es sich auf die Mengen beschränke, die es traditionell in diese Länder liefert, wobei

seine Meldungen für die Statistik der Träger-Kommission die Lohnaufträge einschließen. Es bemerkt jedoch, daß seit Januar 1989 21 000 Tonnen aus der Bundesrepublik Deutschland nach Großbritannien geliefert worden sind.“

- (54) Ein interner Briefing-Vermerk für Herrn Meyer (Peine-Salzgitter) vom 19. März zeigt, daß es auf der Träger-Sitzung vom 14. Februar 1990 zu einer Kontroverse gekommen war:

„In Berlin ist verabredet worden, daß gravierende Abweichungen zwischen Buchungsmonitoring einerseits und Lieferungen andererseits erläutert werden sollen. Hier gab es eine Meinungsverschiedenheit zwischen Ferdofin und Saarstahl.“

- (55) Eine Zahlenübersicht, die Peine-Salzgitter Anfang März 1990 an British Steel sandte, enthält für die beiden letzten Quartale 1988 und für alle vier Quartale 1989 die Lieferungen aus dem Vereinigten Königreich in den deutschen Markt und die Lieferungen von Peine-Salzgitter, Thyssen und Saarstahl in den britischen Markt. In zwei weiteren Spalten sind die britischen bzw. deutschen „Überhänge“, d. h. die Differenz zwischen den Lieferungen des britischen Werks nach Deutschland und den Lieferungen der deutschen Werke nach dem Vereinigten Königreich, ausgewiesen. Die bei British Steel gefundene Kopie dieser Übersicht enthielt einen handschriftlichen Zusatz von Peine-Salzgitter folgenden Inhalts:

„Nach diesen Zahlen steht, so fürchte ich, BS plc keine Differenz zu!“

In der deutschen Fassung der Niederschrift von der Sitzung vom 21. März 1990 heißt es, daß die spanischen Hersteller die Lieferungen von British Steel und TradeARBED nach Spanien als überhöht bezeichneten.

- (56) Ein vom 10. Mai 1990 datiertes Schreiben von Peine-Salzgitter an TradeARBED läßt erkennen, daß TradeARBED Peine-Salzgitter eine Manipulierung ihrer Zahlen für Lieferungen nach den Niederlanden im ersten Quartal 1990 vorgeworfen hatte. In ihrer Erwiderung versuchte Peine-Salzgitter die Unterschiede zu erklären.

- (57) In einem (von der Walzstahl-Vereinigung erstellten) Kurzbericht über die Ergebnisse der Sitzung vom 16. Mai 1990 heißt es:

„Ein zentrales Thema sind wie immer die Interpenetrationslieferungen, die die Märkte in nicht unerheblichem Ausmaß stören. Hier würde ein maßvolles Verhalten dazu beitragen, die Marktstörungen zu verringern.“

Ein vom Sekretariat der Träger-Kommission am 18. Mai 1990 erstellter und Unimétal zugeleiteter Vermerk über die Ergebnisse dieser Sitzung bestätigt dies:

„Es werden Interpenetrationslieferungen gemeldet. Jeder fordert eine Rückkehr zu den traditionellen Handelsströmen.“

- (58) Auf der Sitzung vom 10. Juli 1990 wurde erneut über die Lieferungen gesprochen. In einem internen Vermerk von British Steel vom 20. Juli 1990 heißt es:

„In einem konzertierten Angriff gegen die Lieferungen von BS nach Nordeuropa behaupteten die Franzosen und Deutschen (ARBED äußerte sich nicht), unsere gestiegenen Verkäufe auf diesen Märkten seien nur durch den ‚Kauf‘ von Marktanteilen möglich gewesen. Es gab einige versteckte Drohungen von Mette (Peine), man müsse mit Reaktionen von Peine im VK rechnen, falls BS ihre Lieferungen nach Deutschland nicht in der Größenordnung von 10 kt je Quartal verringere.“

- (59) Ein interner Briefing-Vermerk vom 10. September 1990, der von Peine-Salzgitter für Herrn Meyer im Hinblick auf die am 11. September 1990 stattfindende Trägersitzung verfaßt wurde, macht deutlich, daß der Zweck des Monitoring-Systems darin bestand, den Teilnehmern zu ermöglichen, das Marktverhalten ihrer Wettbewerber zu erkennen:

„Ein Zahlenaustausch nur der aggregierten Zahlen ist für uns (Meinungsbildung der deutsch-luxemburgischen Gruppe am 30. 8. 1990) (fast) wertlos, da das Marktverhalten der einzelnen Anbieter nicht mehr nachvollzogen werden kann. Erst mit den offiziellen Zollstatistiken, die erfahrungsgemäß einige Monate später zugänglich sind, ist eine Individualisierung nur in den Ländern möglich, in denen nur 1 Hersteller vorhanden ist.“

Außerdem zeigt dieser Vermerk, daß sich die Parteien der wettbewerbsrechtlichen Aspekte des Systems bewußt waren:

„Ein System des gegenseitigen Austauschs von statistischen Daten, das den Rückfluß von individualisierten Unternehmensdaten an die Wettbewerber umfaßt, läßt wettbewerbsbeschränkende Wirkungen zumindest vermuten.“

- (60) Auf der Sitzung vom 4. Dezember 1990 wies TradeARBED (als der „luxemburgische Vertreter“ bezeichnet) darauf hin, daß die Zunahme des Marktanteils von Ferdofin — und anderen Unternehmen — andere Hersteller beunruhigte.

Ein Vermerk von TradeARBED vom 3. Dezember 1990 (der den Wortlaut der Rede wiedergibt, die der Vertreter von TradeARBED auf der Sitzung vom 4. Dezember 1990 halten sollte) zeigt, daß TradeARBED — falls nötig — Maßnahmen zur Bereinigung dieser Situation treffen würde:

„Ich möchte jedoch bemerken, daß wir nicht weiter mitansetzen können, speziell in Belgien, unserem Home-Market, wie sich einige Werke seit diesem Jahr mengenmäßig gewaltig gesteigert haben, z. B. (. . .).“

1.4. Marktaufteilungsvereinbarungen und „Traverso-Methode“

1.4.1. Ferdofin

- (61) In der Niederschrift von der Trägersitzung vom 19. Juli 1988 (die der Kommission auszugsweise vorliegt) werden die vom CDE am 14. Juli 1988 genehmigten Markteinschätzungen für das vierte Quartal 1988 aufgeführt. Darin werden für Deutschland folgende Zahlen genannt:

„Deutschland	189 000 Tonnen/Quartal
davon Eurofer	159 000 Tonnen/Quartal
Ferdofin	30 000 Tonnen/Quartal“.

Entsprechende Zahlen (für Eurofer bzw. Ferdofin) werden für den Raum Benelux, Frankreich und Dänemark/Irland/Griechenland genannt.

- (62) Wenn die Markteinschätzungen lediglich dazu gedient hätten, eine Vorstellung von der künftigen Marktentwicklung zu vermitteln, wäre es nicht nötig gewesen, gesonderte Angaben für Ferdofin zu machen. Es muß deshalb angenommen werden, daß beabsichtigt war, für die Lieferungen von Ferdofin in die vorgenannten Märkte Quoten festzusetzen. Ferdofin behauptet, diese Zahlen seien von ihren Wettbewerbern ohne eigene Mitwirkung vorgeschlagen worden. Daß Ferdofin sich dennoch faktisch an diese Quoten hielt (obgleich diese möglicherweise nicht mit den Zahlen in der vorerwähnten Sitzungsniederschrift übereingestimmt haben), wird jedoch durch ein Fernschreiben von Ferdofin an Peine-Salzgitter vom 4. August 1988 bestätigt:

„Wir machen Sie darauf aufmerksam, daß Ferdofin akzeptiert hat, den Verkauf in der BRD, Frankreich und Benelux auf Basis der alten Quoten zu beschränken.“

1.4.2. Frankreich

- (63) Am 13. September 1989 trafen sich Vertreter von Peine-Salzgitter, Thyssen, Saarstahl, British Steel, Unimétal, TradeARBED und Cockerill Sambre/Steelinter in den Geschäftsräumen der Walzstahl-Vereinigung.

Bei den Gesprächen ging es vor allem um die Frage der Trägerlieferungen nach dem französischen Markt im vierten Quartal 1989.

Bei Peine-Salzgitter entdeckte die Kommission ein Schriftstück der Walzstahl-Vereinigung, dessen

zweite Seite „Französischer Markt — Träger — viertes Quartal 1989“ überschrieben ist. Darin heißt es, daß sich die Marktvorausschätzung für Frankreich für das vierte Quartal 1989 auf 75 000 Tonnen/Monat beläuft und daß davon 60 000 Tonnen/Monat von Eurofer-Werken geliefert würden. Von dieser Zahl werden 27 000 Tonnen/Monat für Unimétal und 375 bzw. 750 Tonnen/Monat für Klöckner und Ensidesa abgezogen. Die verbleibenden 31 875 Tonnen/Monat werden sodann auf der Grundlage von zwei Prozentsätzen für die Lieferungen in der Vergangenheit aufgeteilt (siehe Seite 1 des Dokuments):

„P + S	11,6/11,4 %	3 698/3 634 Moto
Thyssen	2,0/ 2,1 %	638/ 669 Moto
Saarstahl	14,3/13,9 %	4 558/4 431 Moto
Ferdofin	16,8/17,4 %	5 355/5 546 Moto
Cock.-S.	21,4/20,5 %	6 821/6 534 Moto
ARBED	28,4/28,8 %	9 052/9 180 Moto
BSC	5,5/ 5,9 %	1 753/1 881 Moto“.

Die dritte Seite des Dokuments trägt die Überschrift „Alternative G.“ Hier werden von den oben erwähnten 31 875 Tonnen/Monat weitere 7 000 Tonnen/Monat für sogenannte „indirekte Lieferungen“ abgezogen. Die verbleibenden 24 875 Tonnen/Monat werden sodann in der gleichen Weise wie in der obigen Tabelle auf die sieben Unternehmen verteilt.

In dem handschriftlichen Begleitvermerk von Peine-Salzgitter heißt es, daß die letztgenannte Alternative auf eine Intervention von Herrn G. (Unimétal) zurückgeht.

- (64) Ein interner Vermerk von Peine-Salzgitter vom 19. September 1989 bestätigt, daß sich die Eurofer-Werke um eine Marktaufteilungsvereinbarung für die Lieferungen in den französischen Markt bemühten:

„Vorlage Frankreich

Basis für die Aufteilung der Eurofer-Einlieferer ist das von der WAV zusammengestellte Papier der letzten 12 bzw. 18 Monate. P-S ist mit dem Prozentsatz einverstanden. Die Basis muß jedoch 33 000 Moto sein.“

- (65) Laut Niederschrift von der Trägersitzung vom 21. September 1989 bezeichnete Unimétal eine Marktvorausschätzung von 75 000 Tonnen/Monat für das vierte Quartal 1989 als realistisch und präziserte sodann die Mengen wie folgt:

„Das französische Werk beabsichtigt, in diesem Quartal 27 000 Moto zu liefern. Die Mengen

der EG-Werke außerhalb Eurofers dürften seiner Ansicht nach bei ca. 10 000 Moto liegen. Die Penetrationen aus Drittländern sind weiterhin passabel und dürften bei etwa 5 000 Moto liegen.“

- (66) Ein von der Walzstahl-Vereinigung erstellter Kurzvermerk vom 25. September 1989 über die Ergebnisse dieser Sitzung zeigt, daß ein Kompromiß gefunden wurde:

„Ein angepaßtes Lieferverhalten auf dem französischen Markt im vierten Quartal 1989 dürfte dazu beitragen, daß auch hier die Mengenprobleme bald wieder in Ordnung kommen. Sowohl von Eurofer-Werken als auch von anderen Werken liegen entsprechende Ankündigungen über reduzierte Lieferabsichten vor.“

- (67) Bestätigt wird dies durch ein Fernschreiben vom 26. September 1989, das die Walzstahl-Vereinigung an Peine-Salzgitter, Thyssen, Saarstahl, Ferdofin, TradeARBED, British Steel, Ensidesa und Unimétal verschickte:

„Trägerlieferungen 4. Quartal 1989 — französischer Markt

Die im Rahmen des Trägermonitorings vereinbarte Umfrage hat gezeigt, daß für das 4. Quartal 1989 mit folgenden Liefermengen auf dem französischen Markt zu rechnen ist (Zirka-Mengen):

P+S	9 950 Quato
Thyssen	1 800 Quato
Saarstahl	12 200 Quato
Ferdofin	14 800 Quato
Cockerill-S.	18 100 Quato
ARBED	24 750 Quato
BSC	4 950 Quato
Ensidesa	2 250 Quato
Unimétal	72 000 Quato“.

- (68) Ein vom Sekretariat der Träger-Kommission erstellter und am 10. November 1989 per Fax an die Walzstahl-Vereinigung verschickter Kurzbericht über die Ergebnisse der Träger-Sitzung vom 7. November 1989 bestätigt die Existenz einer Vereinbarung über die Einlieferungen in den französischen Markt im vierten Quartal 1989:

„Es besteht der Wunsch, daß das ‚System der Mengen Q4-89 französischer Markt‘ für Q1-90 verlängert und auf sämtliche EGKS-Märkte ausgedehnt wird.“

- (69) Aus dem Liefermonitoring für das vierte Quartal 1989 geht hervor, daß nur drei Unternehmen erheblich mehr als vorgesehen auf den französischen Markt lieferten, nämlich:

Thyssen	4 164 Tonnen
Ferdofin	18 347 Tonnen
British Steel	11 623 Tonnen.

- (70) Ensidesa nahm an den Sitzungen vom 13. und 21. September 1989 nicht teil. Selbst wenn die Zahl von 750 Tonnen/Monat für die Lieferungen von Ensidesa nach Frankreich ursprünglich von den anderen Unternehmen wie behauptet ohne Einwilligung von Ensidesa festgelegt worden sein sollte, wußte Ensidesa doch davon und hielt sich an diese Zahl (ihre tatsächlichen Lieferungen beliefen sich auf 2 317 Tonnen, d. h. etwas mehr als 770 Tonnen/Monat).

- (71) Die Niederschrift der Sitzung vom 7. November 1989 läßt erkennen, daß die gemeinsamen Anstrengungen zur Reduzierung der Einlieferungen in den französischen Markt als erfolgreich angesehen wurden und daß Unimétal hoffte, daß dies so bleiben werde.

1.4.3. „Traverso-Methode“

- (72) In der Niederschrift der Trägersitzung vom 19. Juli 1988 wird ein System beschrieben, das zur Abstimmung von Angebot und Nachfrage eingerichtet worden war:

„Die Unternehmen sollten ihre Lieferabsichten an Eurofer melden, die sie dann global anhand der vom CDE festgesetzten Markteinschätzungen beurteilt. Sollten bestimmte Lieferabsichten in signifikanter Weise von den historischen Daten abweichen, so nehmen der CDE-Vorsitzende und die Eurofer-Verwaltung mit dem betreffenden Unternehmen Kontakt auf, um es zu veranlassen, seine Politik stärker mit dem erwünschten Gleichgewicht in Übereinstimmung zu bringen.“

- (73) Der Vorsitzende des CDE war damals — und während des restlichen Prüfungszeitraums (d. h. bis Ende 1990) — Herr Traverso, ein Mitglied des Vorstands von Nuova Italsider S.p.A. und später von ILVA (beides italienische Stahlhersteller).

- (74) Das in der Niederschrift der Sitzung vom 19. Juli dargelegte System wurde gewöhnlich als „Traverso-Methode“ („Traverso method“ oder „Traverso methodology“) bezeichnet (siehe beispielsweise einen internen Vermerk von British Steel vom 11. Januar 1990).

Das erste Dokument, das Licht in das Funktionieren dieses Systems bringt, ist ein Fax (Nr. 1017) von Eurofer an ARBED/TradeARBED, British Steel, Cockerill Sambre, Usinor Sacilor, Ferdofin, Klöckner (siehe Randnummer 29), Peine-Salzgitter, Saarstahl, Thyssen und andere über die Lieferabsichten für das vierte Quartal 1988. Die der Kommission vorliegende Kopie wurde bei Peine-Salzgitter gefunden, wo sie am 4. August 1988 eingegangen war. Das Fax bezieht sich auf eine „Tabelle mit den am Ende der letzten CDE-Sitzung vom

27./28. Juli 1988 in Paris erfaßten endgültigen Lieferabsichten“. Weiter heißt es in dem Fax:

„Unser Vorsitzender erwartet von allen Unternehmen, daß sie diese Lieferabsichten, die mit der Preisstabilität zusammenhängen, nicht überschreiten.“

- (75) Die Kommission fand bei Peine-Salzgitter einen (nicht datierten) internen Vermerk, in dem die Lieferabsichten für das vierte Quartal 1988 mit den tatsächlichen Lieferungen verglichen werden. Diesem in Deutsch abgefaßten Vermerk beigefügt ist eine Tabelle in englischer Sprache mit der Überschrift „Category III ... (unleserlich) Delivery intentions“. Es wurde nicht bestritten, daß es sich dabei um die in dem Fax von Eurofer erwähnte Tabelle handelt. Die in der Tabelle ausgewiesenen Lieferabsichten beziehen sich auf Peine-Salzgitter, Thyssen, Klöckner (siehe Randnummer 29), Saarstahl, Usinor Sacilor (Unimétal), Ferdofin, Cockerill Sambre, TradeARBED und British Steel.

Dabei zeigt sich, daß die tatsächlichen Lieferungen aller Unternehmen mit Ausnahme von Klöckner die zuvor angekündigten Lieferabsichten überschritten. Die Differenz zwischen beiden Zahlen ist bei Peine-Salzgitter, Cockerill Sambre und Saarstahl eher bescheiden, bei den übrigen Unternehmen (und insbesondere British Steel) hingegen recht beträchtlich.

- (76) Dies scheint darauf hinzudeuten, daß das System nicht sehr gut funktionierte. Der Hauptgrund dürfte darin zu suchen sein, daß das System offensichtlich keine Strafen für solche Unternehmen vorsah, deren Lieferungen die zuvor Herrn Traverso gemeldeten Auftragsbestände bzw. die von ihm empfohlenen Mengen überschritten.
- (77) Der freiwillige Charakter dieses Systems wird durch ein Fernschreiben von Unimétal an British Steel vom 28. November 1988 und die Antwort von British Steel vom 6. Dezember 1988 bestätigt. Diese Korrespondenz belegt jedoch auch, daß die teilnehmenden Unternehmen dem System erhebliches Gewicht beimaßen. Sie zeigt, daß die beteiligten Unternehmen — zumindest im Prinzip — der Auffassung waren, daß die vom CDE-Vorsitzenden empfohlenen Mengen eingehalten werden sollten. Unternehmen, die sich nicht an die vorgeschlagenen Mengen hielten, mußten damit rechnen, daß die anderen beteiligten Unternehmen auf ihren Märkten Vergeltungsmaßnahmen ergreifen würden.
- (78) Das System wurde Anfang 1989 ausgesetzt. Anfang 1990 wurde es (in bezug auf die Lieferungen im ersten Quartal 1990) wiederaufgenommen. Dies wurde von British Steel bestätigt und wird durch einen Briefing-Vermerk von British Steel vom 20. Juli 1990 und die Tatsache belegt, daß Peine-Salzgitter am 31. Januar 1990 in einem Schreiben an den CDE-Vorsitzenden ihre Lieferabsichten für das erste und zweite Quartal 1990 mitteilte.

- (79) Es zeigt sich jedoch, daß dieses System der Anpassung von Angebot und Nachfrage insgesamt weder besonders gut funktionierte noch lange Zeit beibehalten wurde.

Eine nicht datierte Aktennotiz von British Steel, in der die Ergebnisse der Trägersitzung vom 21. März 1990 zusammengefaßt sind, gibt folgende Bemerkung von Herrn G. (Unimétal) bezüglich des französischen Marktes wieder:

„G. erwähnte, daß nach seinem Verständnis das Traverso-Verfahren zusammengebrochen ist, da einige Hersteller ‚nicht mitgezogen haben‘.“

1.5. Preisfestsetzungsvereinbarungen

1.5.1. Zielpreise

- (80) In der Niederschrift von der Eurofer/Scandinavia-Sitzung vom 30. Juli 1986 heißt es bezüglich des Trägermarktes in der Gemeinschaft:

„Eurofer-Werke bemühen sich um Stabilisierung der Preise und um Schutz vor Importen. Beschlüsse speziell zu den Preisen werden auf einer Sitzung in den nächsten Tagen gefaßt werden.“

- (81) Im Anhang zu dem Exemplar dieser Niederschrift, das die Kommission bei der Walzstahl-Vereinigung entdeckte, befand sich ein Dokument, das die „Preise für das vierte Quartal 1986“ für die skandinavischen Märkte enthielt. Bezüglich Träger auf dem dänischen Markt findet sich folgende Bemerkung:

„Informationen werden nach neuen Preisabsprachen in EG-Ländern gegeben.“

Ähnliche Hinweise finden sich in den Niederschriften von anderen Eurofer/Scandinavia-Sitzungen.

- (82) In einem Telefax der Walzstahl-Vereinigung an das CPS vom 27. März 1987 heißt es, daß der Vorsitzende der Träger-Kommission vor der nächsten Trägersitzung am 7. April 1987 die weitere Erörterung von zwei spezifischen Fragen wünschte. Eine dieser Fragen war die Preisharmonisierung in der EGKS:

„Erreichen vergleichbarer Preisniveaus in der EG, und damit speziell, in welchem Rhythmus können die französischen Preise so angehoben werden, daß sie etwa die Höhe der Nachbarländer erreichen (wobei bestimmte Differenzen tolerierbar sind, wenn sie nicht stören können)?“

- (83) Die darauffolgende Sitzung fand am 3. Juni 1987 statt. In einem von Peine-Salzgitter für den Vorsitzenden der Träger-Kommission erstellten internen Briefing-Vermerk vom 2. Juni 1987 heißt es:

„Kurzfristig sollte aber das Treffen am 3. Juni dazu genutzt werden, die Preisliste für Träger für das III. Quartal 1987 verbindlich festzulegen.“

(84) Auf dieser oder einer der folgenden Sitzungen kam es dann in der Tat zu einem Preisbeschluß für das dritte Quartal 1987. Dies ergibt sich aus der Niederschrift von der Eurofer/Scandinavia-Sitzung vom 4. August 1987, in der es bezüglich des Trägermarktes in der EGKS heißt, daß die für das dritte Quartal 1987 geplanten Preise realisiert wurden.

(85) Im Anschluß daran beschloß die Träger-Kommission Preisanhebungen für die Verkäufe im vierten Quartal 1987. Dies geht aus einem internen Vermerk von Peine-Salzgitter vom 9. November 1987 hervor:

„Anlässlich der Internationalen Profilstahlsitzung in Paris am 28. 10. 1987 ist abgesprochen worden, mit Blick auf eine weitere Festigung bzw. Durchsetzung der zum 1. 10. 1987 angehobenen Preise auf eine weitere Preisanpassung zum 1. 1. 1988 zu verzichten. Dies ist aber nur in Verbindung mit der Aussage zu sehen, zum 1. 4. 1988 in jedem Fall einen weiteren Preisschritt zu tun. Über Umfang und Ausmaß muß dann rechtzeitig ein Gedankenaustausch stattfinden.“

(86) Diese Aussage wird, zumindest was den deutschen Markt betrifft, durch die Niederschrift von der Eurofer/Scandinavia-Sitzung vom 4. November 1987 bestätigt, in der es heißt:

„Preiseinschätzungen für das 1. Quartal 1989

Die Preiserhöhungen werden auf 25 DM bis 40 DM in der Bundesrepublik, 50 bis 100 ffrs in Frankreich und 200 bis 800 ffrs in Benelux geschätzt. Sie führen zu folgendem Preisniveau:

Frachtbasen:	Frankreich Thionville	Deutschland O'hausen	Belg./Luxemb. Charleroi	Italien Palenzano
Kat. 1	Januar: 2 250 ffrs Basis	630 DM Basis	13 500 bfrs Basis	480 000 Lit
Kat. 2a	Januar: 2 350 ffrs Basis	670 DM Basis	14 000 bfrs Basis	530 000 Lit Basis
Kat. 2b1	2 350 ffrs Basis	670 DM Basis	14 000 bfrs Basis	530 000 Lit Basis
Kat. 2b2	2 450 ffrs Basis	720 DM Basis	15 000 bfrs Basis	540 000 Lit Basis
Kat. 2b3	2 600 ffrs Basis	760 DM Basis	15 700 bfrs Basis	560 000 Lit Basis
Kat. 2c	2 650 ffrs Basis	795 DM Basis	16 500 bfrs Basis	600 000 Lit Basis

„Deutschland: Preise werden im Laufe von Q4 angestrebtes Niveau erreichen. Für 1. Quartal 1988 keine Preiserhöhung beabsichtigt.“

(87) In der Niederschrift von der Eurofer/Scandinavia-Sitzung vom 2. Februar 1988 wird vermerkt:

„Preise: Beschluß zur Vornahme von Preisanhebungen zum 1. April um 20 DM auf dem deutschen Markt für Kategorien 1, 2A, 2B2 und 2B3 und um 10 DM für die Kategorie 2B1, um 50 ffrs auf dem französischen Markt für alle Kategorien ausgenommen 2C.

Auch für den britischen Markt wird eine Preisanhebung zum 1. 4. 1988 beabsichtigt, obwohl über deren Höhe noch nicht entschieden worden ist.“

(88) Die Ergebnisse der Sitzung vom 19. Juli 1988 werden durch eine Übersicht in der Anlage zu der Niederschrift von der Eurofer/Scandinavia-Sitzung vom 25. Juli 1988 belegt, von der bei Usinor Sacilor eine Kopie gefunden wurde. Diese Aufstellung enthält die sogenannten „Marktpreise Q4-88“ für Träger in der EGKS. Für jede Kategorie (1, 2A, 2B1, 2B2, 2B3 und 2C) werden jeweils für Deutschland, Frankreich und Belgien/Luxemburg die Basispreise angegeben.

(89) In der Niederschrift der Sitzung vom 18. Oktober 1988 heißt es, daß die für das vierte Quartal 1988 geplanten Preisanhebungen auf den Märkten durchgesetzt werden konnten. In der Sitzungsniederschrift werden auch die sogenannten „Preiseinschätzungen“ für das erste Quartal 1989 erläutert:

Deutschland: Abzügl. „Händler“-Rabatt von 2,5 %
zuzügl. 20 DM für kleine Händler
plus 80 DM für Verbraucher

Frankreich: Verbraucher + 100 ffrs

Italien: Verbraucher + 30 000 Lit

Neue Preiserhöhungen für das 1. Quartal 1989 sind auch für Spanien vorgesehen.“

(90) Ein Vergleich dieser Aufstellung mit derjenigen in der Anlage zur Niederschrift von der Eurofer/Scandinavia-Sitzung vom 25. Juli 1988 macht deutlich, daß sich bezüglich des französischen, des deutschen und des belgisch/luxemburgischen Marktes (die Aufstellung in der Anlage zur Niederschrift von der Eurofer/Scandinavia-Sitzung enthält keine Zahlen für den italienischen Markt) die Differenz zwischen den Preisen des vierten Quartals 1988 und denen des ersten Quartals 1989 für die jeweiligen Kategorien tatsächlich zwischen 25 und 40 DM, 50 und 100 ffrs bzw. 200 und 800 bfrs bewegt. Die einzige Ausnahme bildet die Kategorie 1 in Frankreich (wo der Unterschied 150 ffrs beträgt) und in Belgien/Luxemburg (wo er 1 000 bfrs beträgt).

(91) Die in Randnummer 89 zitierte Formulierung der Sitzungsniederschrift vom 18. Oktober deutet darauf hin, daß es sich bei den in dieser Aufstellung genannten Preisen nicht um die Marktpreiserverwartungen der beteiligten Unternehmen, sondern um die von ihnen vereinbarten Preise handelt. Bestätigt wird dies durch ein Fernschreiben von Thyssen an TradeARBED vom 22. September 1988:

„An und für sich ist ein Gespräch am sinnvollsten nach dem Skandinav./Eurofer-Termin. Da dieser aber spät ist, sollten wir m. E. unseren Freunden unsere Absichten EG im Durchschnitt mitteilen und für Parallelität plädieren, d. h. für skand. Programm Erhöhung um:

Schweden 100 Skr

Norwegen 100 Nkr

Finnland 40 Fmk

Für 2c kann dann am 29. 9. beschlossen werden.“

(92) Hieraus ergibt sich, daß die Eurofer-Unternehmen Gespräche über die künftigen Preise geführt hatten und bezüglich der unter das „Skandinavien-Programm“ fallenden Träger (d. h. für die Kategorien 1, 2a, 2b1, 2b2 und 2b3) Preiserhöhungen beabsichtigen.

(93) Die Niederschrift der Eurofer/Scandinavia-Sitzung vom 3. November 1988 bestätigt dies. Zu den EGKS-Trägermärkten wird vermerkt:

„Für das erste Quartal 1989 sind neue Preiserhöhungen geplant, die vom Handel im übrigen

bereits erwartet werden. Sie führen zu Preiserhöhungen um 25—40 DM in Deutschland, 50—100 ffrs in Frankreich und 200—800 bfrs in Benelux.“

(94) In der Sitzungsniederschrift vom 13. Dezember 1988 heißt es, daß die Preiserhöhungen für Lieferungen im ersten Quartal 1989 (irrtümlich als „1988“ bezeichnet) in Deutschland von den Kunden problemlos angenommen wurden und daß weitere Preiserhöhungen in Betracht gezogen werden.

(95) In der Sitzungsniederschrift vom 10. Januar 1989 heißt es, daß die für das erste Quartal 1989 „ins Auge gefaßten“ Preise auf den Märkten Deutschland, Frankreich, Benelux, Italien, Spanien und Vereinigtes Königreich erzielt wurden. In der Niederschrift werden auch die im zweiten Quartal 1989 „erwarteten“ Preiserhöhungen und die sich daraus ergebenden Preise aufgeführt.

(96) In einer nicht datierten Aktennotiz von British Steel über die Ergebnisse dieser Sitzung ist die Rede von „price intentions“ (Preisabsichten). Diese sind in einer Tabelle in der Anlage zu der Aktennotiz aufgeführt. Die Überschrift dieser Tabelle lautet „European price intentions April/June — increases“ (europäische Preisabsichten April/Juni — Erhöhungen). In der Tabelle sind die Preiserhöhungen für die einzelnen Kategorien und die jeweiligen Märkte (zwischen 10 und 20 DM in Deutschland, 30 und 50 ffrs in Frankreich, 200 und 400 bfrs in Belgien und 20 000 Lit in Italien) und die „implied new levels April 1989“ (daraus resultierende neue Preise April 1989) aufgeführt.

Die Preise für Frankreich, Deutschland und die Benelux-Länder stimmen mit denen der Niederschrift über die Sitzung vom 10. Januar 1989 überein. Die Preise für Italien liegen um 20 000 Lit/Tonne über den entsprechenden Zahlen der Sitzungsniederschrift. Diese Abweichung dürfte auf ein Mißverständnis seitens British Steel zurückzuführen sein.

Ein interner Vermerk von Peine-Salzgitter vom 13. Januar 1989 enthält entsprechende Daten:

„In der Int. Trägersitzung am 10. Januar 1989 wurden die bereits anvisierten Preiserhöhungen ab 1. 4. 1989 wie folgt konkretisiert: (. . .).“

(97) Die Niederschrift der Eurofer/Scandinavia-Sitzung vom 1. Februar 1989 liefert weitere Informationen zur Preisabstimmung innerhalb der Träger-Kommission:

- „Ferner wurde darauf hingewiesen, daß für drei Quartale ‚harmonische‘ Basispreise (Preisunterschied von etwa 10 DM zwischen den verschiedenen Gemeinschaftsmärkten) erzielt worden waren.“
- (98) Der Sitzungsniederschrift vom 7. Februar 1989 zufolge vertraten die Teilnehmer die Auffassung, daß die für das zweite Quartal 1989 ins Auge gefaßten Preise auf allen fraglichen Märkten (Deutschland, Frankreich, Benelux, Italien und Spanien) problemlos erzielt wurden oder erzielt werden würden. Die in der Niederschrift der Sitzung vom 10. Januar enthaltenen Preise wurden durch Preise für zwei Kategorien in Italien und durch Preise für Spanien ergänzt.
- (99) In der Sitzungsniederschrift vom 19. April 1989 heißt es, daß die erwarteten Preise in Deutschland, Frankreich und in Italien zur Zeit realisiert werden und daß British Steel eine Preisanhebung beabsichtigt. Die in der Sitzungsniederschrift erwähnten Preise für das dritte Quartal 1989 decken sich weitgehend mit denen der Niederschriften der Sitzungen vom 10. Januar bzw. 7. Februar 1989 für das zweite Quartal 1989.
- (100) Weitere Informationen über die im Vereinigten Königreich praktizierten Preise liefert ein Vermerk von British Steel vom 24. April 1989:
- „Ich habe dem Ausschuß mitgeteilt, daß BS ihre Preise Anfang Juni um 4 bis 5 % anzuheben beabsichtigt, und darauf gedrungen, daß die Unternehmen in den britischen Markt entsprechend der ‚Preisregelung‘ von BS liefern, um eine Unterminierung dieser Preisanhebung zu verhindern.“
- In dem Vermerk ist auch die Rede von einem Konflikt zwischen den spanischen Herstellern und British Steel:
- „Die spanische Gruppe beschwerte sich über die aggressive Verkaufspolitik von British Steel auf dem spanischen Markt und insbesondere über die praktizierten niedrigen Preise. British Steel äußerte sich zu den umfänglichen spanischen Lieferungen auf den britischen Markt (21 000 Tonnen im Januar und im Februar) und zu den marktstörenden Preisen, zu denen diese Mengen verkauft wurden.“
- In einem von der Walzstahl-Vereinigung verfaßten Kurzvermerk über die Ergebnisse der Sitzung heißt es, daß in bilateralen Gesprächen nach einer Lösung für dieses spezielle Problem gesucht werden sollte.
- (101) Laut Sitzungsniederschrift vom 6. Juni 1989 bestanden Probleme bei den kleineren Profilen (Kategorien 1 und 2) in Frankreich und Italien; doch erklärten sowohl Unimétal als auch die italienischen Hersteller, daß sie an ihren Preisen festhalten wollten. British Steel (die auf der Sitzung nicht anwesend war) unterrichtete ihre Wettbewerber davon, daß die Preiserhöhungen auf dem britischen Markt ohne Schwierigkeiten angenommen wurden.
- (102) Auf der Sitzung vom 11. Juli 1989 wurde angekündigt, daß das vorgesehene Preisniveau auf dem französischen Markt außer bei den Kategorien 1 und 2a, wo Schwächen festgestellt wurden, erreicht wurde. Auf den Benelux-Märkten wurden verschiedene Angebote festgestellt, die unter den vorgesehenen Preisen lagen:
- „Die geplanten Preise werden dennoch erzielt und sollten aufrechterhalten werden.“
- Bezüglich des britischen Marktes wurde bestätigt, daß die Preiserhöhung von etwa 4,25 % von den Kunden angenommen worden war.
- Die Diskussion über die Preise für das vierte Quartal 1989 ergab, daß die deutschen Hersteller wegen der Erhöhung der Abmessungs- und Güteaufpreise (siehe weiter unten 1.5.2) keine Preiserhöhungen beabsichtigten. Die für das dritte Quartal 1989 geplanten und erzielten Preise wurden deshalb beibehalten.
- (103) Die Sitzungsniederschrift vom 3. August 1989 enthält (zum französischen Markt) folgenden Absatz, der die Erwartungen und Absichten der Teilnehmer der Träger-Kommission widerspiegelt:
- „Zur Zeit übt der Handel eine gewisse Zurückhaltung bei der Auftragsvergabe aus in der ‚Hoffnung‘, daß die Preise in Kürze sinken.“
- Der Gebrauch der Anführungsstriche deutet darauf hin, daß die Mitglieder der Träger-Kommission diese Hoffnung nicht für begründet hielten.
- (104) Es wurde vermerkt, daß die Preise für die Kategorien 1 und 2a von den Kunden in Italien jetzt akzeptiert wurden. Auf dem britischen Markt wurden die Anfang Juni angehobenen Preise als stabil bezeichnet. Aus der Sitzungsniederschrift ist der Eindruck zu gewinnen, daß auf keinem der betreffenden Märkte eine Erhöhung der Basispreise⁽¹⁾ im vierten Quartal 1989 beabsichtigt war.
- (105) Bei Valor fand die Kommission ein nicht datiertes Schriftstück, das nach Aussage von Valor zu einem von Usinor Sacilor für die Sitzung am 21. September 1989 vorbereiteten internen Vermerk gehörte. Darin wird das Verhältnis zwischen Artikel 60 und Artikel 65 des EGKS-Vertrags erörtert. Nach der Feststellung, daß es einem Unternehmen durch Artikel 60 nicht verwehrt werde, künftige Preise lange Zeit vor der beabsichtigten Anwendung zu veröffentlichen, fährt das Dokument fort:
- (1) Die Stahlunternehmen müssen ihre Listenpreise für einen bestimmten geographischen Standort, den „basing point“ (gewöhnlich das Herstellungswerk), festsetzen. Diese Preise werden als „Basispreise“ bezeichnet.

„6. Dessen ungeachtet enthält Artikel 65 ein ausdrückliches Verbot aller Vereinbarungen zwischen Unternehmen, die darauf abzielen würden, die Preise festzusetzen oder zu bestimmen. Es ist offensichtlich, daß die Ankündigung des Beschlusses einer Gruppe von Unternehmen, ihre Preise zum gleichen Zeitpunkt und in gleicher Höhe heraufzusetzen, im Widerspruch zu besagtem Artikel stünde.“

7. Es gibt zwei mögliche Lösungen:

- (a) entweder die Verwendung recht vager Formulierungen, aus denen entnommen werden kann, daß die Marktlage in einer nicht näher angegebenen Zeitspanne eine Anpassung der Preislisten erlauben dürfte,
- (b) oder die von US-Firmen verwendete Formel des ‚price leadership‘: eine Firma kündigt ihre Absicht an, ihre Preise zu einem bestimmten Datum herauf- oder herabzusetzen. Die übrigen Firmen kündigen einige Tage später an, daß sie dem Beispiel ihres Wettbewerbers folgen.“

Daraus ist zu entnehmen, daß Usinor Sacilor Überlegungen darüber anstellte, wie die Wettbewerbsvorschriften des EGKS-Vertrags umgangen werden könnten.

- (106) In der Niederschrift der Sitzung vom 7. November 1989 wird vermerkt, daß für das erste Quartal 1990 keine Preiserhöhungen geplant waren. Die einzige Ausnahme war Frankreich, wo Unimétal gegenüber den derzeitigen Preisen für kleinere Träger eine Preiserhöhung von 50 ffrs durchzusetzen hoffte.
- (107) Die nächste Sitzung fand am 12. Dezember 1989 statt. Über ihre Ergebnisse gibt ein Sprechzettel Aufschluß, der vom Vertreter von TradeARBED (damals Vorsitzender der Eurofer/Scandinavia-Sitzungen) für die Eurofer/Scandinavia-Sitzung vom 31. Januar 1990 verfaßt war und zugleich einen interessanten Einblick in die Überlegungen und Absichten der Eurofer-Unternehmen gibt:

„Es ist daher unbedingt erforderlich, daß alle Eurofer-Werke und unsere skandinavischen Freunde davon absehen, Druck auf den Markt auszuüben.“

(...)

Die Preise des 4. Quartals 1989 konnten im Prinzip auf Q1/90 fortgeschrieben werden. Die neuen Abmessungsaufpreise sind kein Problem mehr. Es ist jedoch bedauerlich, und das speziell für die Kategorien 1, 2a und 2b1, daß sich einige Werke seit zwei bis drei Wochen dazu haben verleiten lassen, die programmierten Preise zu unterbieten und damit unnötigerweise Grauzonen in einem Bereich zwischen 15 und 20 DM zu schaffen. Diese Praktiken sind sofort einzustellen.

Für das zweite Quartal besteht kein Zweifel, daß diese Grauzone verschwinden muß und daß die programmierten Preise uneingeschränkt angewendet werden müssen, zumal das zweite Quartal wahrscheinlich die notwendige Nachfrage mit sich bringen wird. Ich fordere alle hier Anwesenden auf, sich strikt an diese Regel zu halten.“

- (108) In der Niederschrift der Sitzung vom 14. Februar 1990 wird bezüglich der Preise für das zweite Quartal 1990 vermerkt, daß die Hersteller auf eine Rückkehr zu dem im vierten Quartal 1989 erreichten Preisniveau hofften:

„Bei den Preisen haben die heimischen Werke eine rege Hoffnung, die derzeit festgestellten Rückgänge (in der Größenordnung von 20 DM) abzubauen und schnellstens, jedes wie es betroffen ist, die im vierten Quartal 1989 erzielten Preise wiederzuerlangen.“

- (109) Lediglich Unimétal kündigte an, die Preise für die Kategorie 2c um 45 ffrs anheben zu wollen. Dies ist kein Zufall. In einem Schreiben an Unimétal vom 6. November 1989 (mit Durchschrift an TradeARBED) hatte der Vorsitzende der Trägerkommission erklärt, es sei nach seiner Ansicht überaus wichtig, die Preise in der EGKS zu harmonisieren, um, wie er es nannte, „Verzerrungen“ von Lieferströmen zu verhindern.

Herr Meyer wies außerdem darauf hin, daß nach seiner Meinung die Kategorie 2c in diesem Zusammenhang ein besonderes Problem darstelle, da die Preise in Frankreich und Deutschland eine Zeitlang um annähernd 30 DM/Tonne voneinander abwichen. Nach Ansicht des Vorsitzenden der Trägerkommission war jetzt die Zeit gekommen, diese Preisdifferenz zu überbrücken:

„Die Zeit ist deshalb günstig, die Differenz zum deutschen Preis nun zu überbrücken. Ich halte dies für einen seit längerem notwendigen und auch heute durchsetzbaren Schritt.“

- (110) Peine-Salzgitter wiederholte ihr Ersuchen in einem Schreiben vom 19. Dezember 1989. Am 7. Februar 1990 drängte TradeARBED in einem Telefax an Unimétal (mit Durchschrift an Peine-Salzgitter) den französischen Hersteller, seine Preise für die Kategorie 2c ungeachtet einer nicht ganz unproblematischen Marktlage zu erhöhen, um diese „Verzerrung“ zu beseitigen:

„Diese Verzerrung veranlaßt verschiedene französische Händler, stärker auf den deutschen Markt zu drängen und damit das Preisgefüge in Deutschland zu stören (...). Trotz der für eine Preisanhebung im allgemeinen wenig günstigen Situation sollte für diese Kategorie — und zwar spätestens für die Lieferungen des zweiten Quartals — eine Anhebung um 100 ffrs/Tonne vorgeesehen werden.“

(111) Kurz nach der Trägersitzung vom 14. Februar 1990 erläuterte British Steel in einem Telefax an TradeARBED, Peine-Salzgitter, Thyssen, Saarstahl und Unimetal/Valor (Herrn G.) die derzeit von British Steel angewandte Definition der Kategorien A1, A2 und A3. Weitere Erläuterungen sollten am 19. Februar fernmündlich gegeben werden.

(112) Das von der Kommission bei British Steel gefundene Original dieses Telefaxschreibens enthält handschriftliche Zusätze. Unter der Überschrift „Suggested £/t interpen. allowances“ (empfohlene Interpenetrationsmargen in £/t) sind für jede Kategorie Zahlen für Lagerhändler und Händler eingefügt. Die Bedeutung dieser Zahlen erhellt aus einem internen Vermerk von British Steel vom 20. Februar 1990, der folgende Passage enthält:

„G. wurde von den zu praktizierenden Preisen, die unseres Erachtens nicht marktstörend sind, unterrichtet. Ich konnte Saarstahl (Baron Dr. von Engelhard) bisher nicht erreichen, hatte aber letzte Woche Gelegenheit, mich bei ihm bitter über die übermäßig niedrigen Preise, die er im Vereinigten Königreich praktiziert, zu beklagen. Wir sollten Unimetal darauf hinweisen, daß die Folgen der Sünden von Saarstahl eher in Frankreich als in Deutschland spürbar werden dürften.“

Aus alledem geht hervor, daß British Steel ihre wichtigsten Wettbewerber davon unterrichtete, welche Preise (oder Interpenetrationsmargen) sie tolerieren würde.

(113) Laut Sitzungsniederschrift vom 21. März 1990 bedauerte British Steel, daß verschiedene Angebote auf dem britischen Markt um Werte zwischen 55 und 70 £ unter der Preisliste von British Steel lagen. In einer nicht datierten Aktennotiz von British Steel über die Ergebnisse dieser Sitzung heißt es:

„Appell von BS an die EG-Hersteller, diese Rabatte nicht zu unterstützen.“

(114) Der Vermerk von British Steel enthält auch bestimmte Informationen bezüglich des deutschen Marktes:

„Deutsche Gruppe möchte Basispreiserhöhung um 20 DM durchführen, um die im Oktober letzten Jahres anlässlich der Aufpreisanhebung um 20/25 DM angepeilte Position wiederzuerlangen (Basispreise haben seitdem nachgegeben).“

(115) Laut Niederschrift der Sitzung vom 16. Mai 1990 kündigte British Steel an, daß sie für das dritte Quartal 1990 Preiserhöhungen im Vereinigten Königreich ins Auge fassen und daß eine Entscheidung im Mai getroffen werden würde. Aus einem Vermerk von Usinor Sacilor vom 18. Mai 1990 geht hervor, daß British Steel die übrigen Hersteller

ersucht hatte, bis Ende Mai zu warten, bevor sie verbindliche Angebote für Lieferungen auf den britischen Markt machen.

Am 7. Juni 1990 sandte British Steel ein Telefax an TradeARBED, Peine-Salzgitter, Saarstahl, Thyssen, Ensidesa, Unimetal und Aristrain:

„In der Anlage finden Sie Einzelheiten über die ab 1. Juli 1990 anwendbaren neuen Preise von British Steel gemäß Preisliste Nr. 5 für Profilstähle.

(...)

Insgesamt haben wir unsere Preise gegenüber der vorhergehenden Liste um rund 5 % angehoben. Bitte stellen Sie sicher, daß Angebote für das dritte Quartal diese Preiserhöhung voll berücksichtigen.“

(116) In einem von Peine-Salzgitter für den Vorsitzenden der Träger-Kommission verfaßten internen Briefing-Vermerk (vom 9. Juli 1990) für die Sitzung vom 10. Juli 1990 werden kurz die wichtigsten der damals diskutierten Themen erläutert. Der Verfasser schlägt vor, daß wegen der partiellen Erhöhung der Abmessungsaufpreise keine „offizielle Erhöhung“ der Preise für das vierte Quartal 1990 eingeführt werden sollte. An die Teilnehmer sollte jedoch appelliert werden, die neuen Abmessungsaufpreise und die vereinbarten Preise durchzusetzen:

„Appell an alle Beteiligten im Hinblick auf das III. und IV. Quartal:

- Durchsetzung der neuen Dimensionsaufpreise;
- Durchsetzung der gefundenen Preislinien/Abbau grauer Rabatte.“

(117) In einem internen Vermerk von British Steel vom 17. Juli 1990 heißt es, die übrigen Hersteller schenken der Orientierungshilfe, die ihnen British Steel bezüglich der Preisniveaus für Verkäufe im Vereinigten Königreich gegeben hatte, bisher „wenig Beachtung“. Wie der interne Vermerk von British Steel vom 20. Juli 1990 zeigt, drängte British Steel auf der Sitzung vom 10. Juli 1990 erneut darauf, daß ihre Wettbewerber die neuen Preise von British Steel respektieren.

Aus einem weiteren Vermerk von British Steel vom 30. Juli 1990 geht hervor, daß das Verhalten von TradeARBED für British Steel besonders ärgerlich war:

„Es besteht wenig Zweifel, daß ARBED, die als größter EG-Lieferant gilt, in ihrer Preispolitik unverantwortlich gewesen ist und sich nicht an die Vereinbarung gehalten hat, die wir auf dem Treffen mit Everard und Sevenig getroffen hatten. Besonders gravierend ist, daß sie für die gesamte Produktpalette beträchtliche Rabatte anbieten.“

(118) Laut Niederschrift der Sitzung vom 11. September 1990 wurden die Sitzungsteilnehmer davon unterrichtet, daß die Preisanhebungen bei British Steel von den Kunden im Vereinigten Königreich akzeptiert wurden. Bezüglich der übrigen Märkte war laut Niederschrift eine Preisanhebung „voraussehbar“.

(119) Weniger zurückhaltend formuliert ist ein Vermerk von British Steel vom 25. September 1990, in dem über die Ergebnisse dieser Sitzung berichtet wird:

„Generell herrscht der Eindruck vor, daß die Preise mäßig — etwa um rund 30 DM/t — angehoben werden sollten. Es wurde diskutiert, ob dies in Form einer Erhöhung des Basispreises oder einer weiteren Erhöhung der Aufpreise geschehen soll. Wahrscheinlicher Termin für die Anhebung ist der 1. Januar.“

Der Vermerk zeigt auch, daß sich British Steel an der Preisdiskussion nicht beteiligte:

„British Steel griff in die Preisdiskussion nicht ein. Verharrte einfach beim Geist der Transparenz. Riet dem Vorsitzenden eindringlich, daß dem Markt nicht mitgeteilt werden sollte, daß die ‚Eurofer-Werke eine Preisanhebung beschlossen haben‘.“

(120) Auf der Sitzung vom 9. Oktober 1990 wurden laut Niederschrift die Preise für das erste Quartal 1991 erörtert. Eine Anhebung um 20—30 DM wurde für die kontinentaleuropäischen Kunden als annehmbar bezeichnet. Für den britischen Markt wurden keine „Voraussagen“ abgegeben.

(121) Einem Telefax der Walzstahl-Vereinigung an Ferdofin vom 19. Dezember 1990 ist zu entnehmen, daß die betreffenden Unternehmen von der Anwendung neuer Aufpreise eine Erlösverbesserung von bis zu 20 DM/Tonne erhofften (siehe weiter unten 1.5.2):

„Es ist daran zu erinnern, daß mit einer unveränderten Fortsetzung des Preisniveaus aus dem vierten Quartal 1990 im ersten Quartal 1991 gerechnet wurde, allerdings mit einer kontinuierlich ansteigenden Erlösverbesserung bis auf durchschnittlich 20,— DM/t zum Quartalende durch Anwendung der neuen Aufpreise.“

1.5.2. Aufpreisharmonisierung

(122) Auf der Sitzung vom 18. Oktober 1988 wurde ein Vorschlag von Usinor Sacilor zur Harmonisierung der Güteaufpreise vorgelegt. Aus der Niederschrift der Sitzung vom 15. November 1988 geht hervor, daß die in Deutschland geltenden Güteaufpreise als „Zielpreis“ gewählt wurden.

British Steel kündigte auf der Sitzung an, sie werde bei ihren eigenen Preisbeschlüssen die Ergebnisse dieser Harmonisierung berücksichtigen.

(123) Laut Sitzungsniederschrift vom 10. Januar 1989 unterbreitete ein „italienischer Vertreter“ einen Vorschlag zur Harmonisierung der Güteaufpreise für IPE-, HEB- und HEA-Träger. Die Sitzungsteilnehmer vereinbarten, den Vorschlag zu prüfen und einen Entwurf zur Harmonisierung der Abmessungsaufpreise zur Anwendung im dritten oder vierten Quartal 1989 vorzubereiten.

(124) Eine Erhöhung der Aufpreise brachte natürlich die Gefahr mit sich, daß ein Unternehmen versucht sein könnte, die Folgen dieser Aufpreiserhöhung durch eine Senkung des Basispreises aufzufangen und so einen Vorteil gegenüber seinen Wettbewerbern zu erlangen. Die Mitglieder der Träger-Kommission sind sich dieser Gefahr offensichtlich bewußt gewesen, scheinen sie aber nicht als ernsthafte Bedrohung empfunden zu haben. In ihrem Schreiben vom 24. Februar 1989 an den Vorsitzenden der Träger-Kommission (von dem die Kommission einen Entwurf besitzt) erklärte Ferdofin:

„Ich behaupte, daß die europäische Gruppe der HE-Trägerproduzenten (Ferdofin eingeschlossen) so homogen ist, daß Preisreaktionen bei den Basispreisen angesichts erhöhter Abmessungsaufpreise ausgeschlossen werden können.“

(125) In der Niederschrift der Sitzung vom 19. April 1989 heißt es, daß der Umfang der vom 1. Oktober 1989 an anzuwendenden Erhöhungen („hausses“) der Abmessungsaufpreise auf einer Arbeitsgruppensitzung festgelegt werden sollte. Nach den vorliegenden Beweisstücken fand diese Sitzung noch am gleichen Tag — offenbar im Anschluß an die Trägersitzung — statt.

Ein Bericht über die Ergebnisse dieser Arbeitsgruppensitzung zeigt, daß sich die in der Träger-Kommission vertretenen Parteien in der zu diesem Zweck eingesetzten Arbeitsgruppe gleichzeitig über eine Harmonisierung und über eine Erhöhung der Abmessungsaufpreise für Träger verständigten:

„Die italienische Gruppe schlug in Anbetracht der Tatsache, daß als Anwendungsdatum für die neuen Aufpreise in der Träger-Kommission der 1. Oktober 1989 festgesetzt worden ist, eine Gesamtharmonisierung auf die höchsten Abmessungsaufpreise in der Gemeinschaft vor.“

Es wurde jedoch für besser erachtet, schrittweise vorzugehen. Die Sitzungsteilnehmer haben in diesem Kontext folgende Richtlinien festgelegt:

1. Die Harmonisierung erfolgt nach oben.
Sie darf in keinem Falle ein Absinken der Listenpreise zur Folge haben.
2. Sie stellt einen zweiten Schritt dar.
Ein dritter Schritt wird für einige Profile ins Auge gefaßt werden müssen, um den bestehenden Abstand zum höchsten EG-Aufpreis zu verringern.
3. Als Datum für die Anwendung wird der 1. 10. 1989 festgelegt.“

Anschließend werden in dem Bericht die harmonisierten Aufpreise für alle INP-, UPN-, IPE-, HEA-, HEB- und HEM-Träger aufgelistet.

- (126) Der Kommission liegen außerdem verschiedene (bei der Walzstahl-Vereinigung gefundene) Arbeitsdokumente und verschiedene (bei Valor gefundene) Tabellen vor, in denen die damals in Frankreich, Deutschland, Luxemburg und Italien praktizierten Abmessungsaufpreise mit den neuen Abmessungsaufpreisen, die vom 1. Oktober 1989 an zur Anwendung gelangen sollten, verglichen werden. Eine Prüfung dieser Tabellen ergibt, daß die am 19. April 1989 vereinbarte Harmonisierung eine Erhöhung praktisch aller damals in Frankreich, Deutschland und Luxemburg praktizierten Abmessungsaufpreise zur Folge hatte. In einer Reihe von Fällen waren die Erhöhungen recht beträchtlich. So wurden die Aufpreise für HEB 200 in Frankreich, Deutschland und Luxemburg, die zuvor bei 20, 19 bzw. 19 ECU lagen, jetzt auf 46 ECU/Tonne erhöht. Daß die „Harmonisierung“ der Abmessungsaufpreise eine Erhöhung der Preise zur Folge hatte, wird durch einen internen Vermerk von Peine-Salzgitter vom 10. Juli 1989 bestätigt.
- (127) In einem internen Vermerk von Peine-Salzgitter vom 5. Juni 1989 wird erwähnt, daß Peine-Salzgitter die Kommission der Europäischen Gemeinschaften in einem Schreiben vom 23. Mai 1989 von den neuen Aufpreisen, die Peine-Salzgitter anzuwenden beabsichtigte, in Kenntnis gesetzt hat. Dies zeigt, daß die Notifizierung dieser harmonisierten Aufpreise erst nach der entsprechenden Vereinbarung in der Träger-Kommission erfolgte. Aus der Niederschrift der Eurofer/Scandinavia-Sitzung vom 25. April 1989 wird deutlich, daß die neuen Aufpreise nicht vor diesem Zeitpunkt veröffentlicht worden waren.
- (128) Auf der Sitzung vom 6. Juni 1989 kündigten die Spanier ihre Absicht an, ihre Abmessungsaufpreise stufenweise an das europäische Niveau heranzuführen.
- (129) Auf der gleichen Sitzung wurde die Frage der Güteaufpreisharmonisierung erörtert. Hier wurde eine ähnliche Entscheidung wie auf der vorhergehenden Sitzung für die Abmessungsaufpreise getroffen, d. h., mit der Harmonisierung sollten höhere Preise erzielt werden:

„Die Sitzung hat beschlossen, den Harmonisierungsplan der französischen Gruppe zu genehmigen. Als Termin für die Anwendung wurde der 1. 10. 1989 festgesetzt. Es wurde daran erinnert, daß die Harmonisierung nach oben erfolgt und in keinem Fall eine Verringerung des Listenpreises zur Folge haben darf.“

In der Niederschrift werden die neuen Aufpreise aufgeführt. Ferner wird vermerkt, daß British Steel (in einem Fernschreiben) angekündigt hatte, sie werde sich an die Ergebnisse dieser Harmonisierung halten.

- (130) In einem Schreiben von Peine-Salzgitter an Herrn Arnuzzo (Ferdofin) vom 15. Dezember 1989 wird erwähnt, daß verschiedene Teilnehmer an der Trägersitzung die Frage gestellt hatten, ob Ferdofin diese neuen Abmessungsaufpreise — insbesondere was den deutschen Markt betreffe — anwende.

Ferdofin antwortete mit Fernschreiben vom 21. Dezember 1989 und versicherte Peine-Salzgitter, daß sie seit 1. Oktober 1989 die neuen Abmessungsaufpreise für Lieferungen in alle europäischen Märkte ohne Ausnahme anwandte.

- (131) Die Anwendung der neuen Aufpreise scheint zu Konsequenzen bei den Basispreisen geführt zu haben. In der Niederschrift der Sitzung vom 14. Februar 1990 heißt es:

„Die neuen Aufpreise werden vollständig erzielt, obgleich bedauerlich ist, daß sie manchmal zu Lasten der Basispreise durchgesetzt wurden.“

- (132) In der Niederschrift der Sitzung vom 16. Mai 1990 wird vermerkt, daß die Hersteller eine Erhöhung der Abmessungsaufpreise um 15 bis 20 DM ab 1. Juli 1990 „beabsichtigten“.

Grundlage war ein Vorschlag der Teilnehmer aus Deutschland und Luxemburg (siehe Fax von Peine-Salzgitter an das Sekretariat vom 11. Mai 1990). Eine Prüfung dieses Dokuments ergibt, daß die vorgeschlagenen Änderungen zu einer praktisch vollständigen Harmonisierung, aber auch zu einer erheblichen Erhöhung der betreffenden Abmessungsaufpreise geführt hätten.

- (133) Während die Sitzungsniederschrift den Eindruck vermittelt, daß eine Erhöhung der Abmessungsaufpreise nur in Erwägung gezogen wurde, geht aus einem von der Walzstahl-Vereinigung erstellten Bericht hervor, daß in Wirklichkeit alle Teilnehmer den Vorschlag angenommen hatten:

„Alle anwesenden Gruppen haben diesen Vorschlag unter der Voraussetzung akzeptiert, daß dies nicht wieder — wie im vierten Quartal 1989 — zur Reduzierung der Basispreise führt.“

Dies wird auch durch einen vertraulichen Vermerk des Sekretariats der Träger-Kommission an Unimetal vom 17. Mai 1990 bestätigt:

„Alle Gruppen haben ihr Einverständnis mit diesem Vorschlag — mit sofortiger Veröffentlichung zwecks Anwendung zum 1. 7. 1990 — bestätigt.“

(134) In einem Telefax vom 21. Mai 1990 unterrichtete Peine-Salzgitter die deutsche Vertretung von Aristrain (die an der Sitzung vom 16. Mai nicht hatte teilnehmen können) über die Einzelheiten der erzielten Vereinbarung. Aus diesem Dokument ist zu erfahren, daß außerdem vereinbart worden war, daß die Teilnehmer nicht vor dem 1. Juni 1990 Aufträge für Lieferungen in der Zeit ab 1. Juli 1990 annehmen würden.

(135) Der vertrauliche Vermerk von Usinor Sacilor vom 17. Mai 1990 macht deutlich, daß einige Teilnehmer sogar noch weiter gehen wollten:

„Andererseits wird bezüglich der kleinen Abmessungen (IPE 80-150 mm), für die der Vorschlag keine Anhebung vorsieht, Herr Masserdotti mit Dir Kontakt aufnehmen, um zu prüfen, ob nicht auch hier eine Anhebung möglich ist.“

(136) In einem auf Stefana-Briefpapier geschriebenen Telefax an das Sekretariat der Träger-Kommission vom 31. Mai 1990 äußerte Herr Masserdotti sein Mißfallen angesichts der Tatsache, daß die Aufpreise für die kleineren Abmessungen nicht angehoben worden waren. Der Verfasser bat alle Teilnehmer, seinen Vorschlag, der eine „mäßige“ Preisanhebung vorsehe, noch einmal zu überdenken:

„Ich fordere alle auf, unseren Vorschlag noch einmal zu prüfen, um die unseren Beziehungen zugrundeliegende Zusammenarbeit fortzusetzen.“

(137) Der Vorsitzende der Träger-Kommission antwortete mit Brief vom 12. Juni 1990, er selbst hätte nichts dagegen, wenn die italienischen Hersteller „auf ihrem Markt leicht abweichende Aufpreise“ anwenden würden, und versicherte der italienischen Seite:

„Ich brauche Ihnen nicht zu sagen, daß die deutschen und luxemburgischen Werke sich in Ihrem Inlandsmarkt an Ihre Aufpreise halten werden.“

(138) Laut Niederschrift der Sitzung vom 11. September 1990 stand die Frage der Abmessungsaufpreise erneut auf der Tagesordnung:

„Der italienische Vorschlag für neue Abmessungsaufpreise für INP, UNP und IPE wurde während der Sitzung eingebracht (siehe Anlage 2). Der Vorschlag war als eine Harmonisierung nach oben gedacht, die aber keine Abstriche bei den Preislisten zur Folge haben sollte. Die neuen Aufpreise könnten ab 1. Oktober 1990 Anwendung finden.“

Nach einem von der Walzstahl-Vereinigung verfaßten Kurzbericht vom 11. Oktober 1990 über die Ergebnisse der Sitzung teilte ein „spanischer Produzent“ den anderen Sitzungsteilnehmern mit, daß er für das vierte Quartal 1990 eine Anhebung seiner Abmessungsaufpreise in Richtung auf die harmonisierten Abmessungsaufpreise beabsichtige.

(139) Am 14. November 1990 verteilte die Walzstahl-Vereinigung einen „deutschen“ Vorschlag zur Harmonisierung der Abmessungsaufpreise.

Eine Prüfung dieses Vorschlags ergibt, daß er zu Erhöhungen für alle Märkte mit Ausnahme des italienischen Marktes geführt hätte, wo bei einigen Abmessungen die vorgeschlagenen neuen Aufpreise noch immer unter den dort gehandhabten Aufpreisen lagen.

(140) Am 28. November 1990 sandte Eurofer eine Kopie des deutschen Vorschlags für neue Abmessungsaufpreise an den Eurofer-Referenten für Rechtsfragen, da sie Zweifel an der Vereinbarkeit des Vorschlags mit den EGKS-Wettbewerbsvorschriften hatte. Der Adressat erwiderte in einem Telefax vom 3. Dezember 1990, daß das fragliche Dokument keinen Vorschlag für eine Preisharmonisierung, sondern eine neutrale „Expertise“ enthalte:

„Ein Verstoß gegen die Wettbewerbsregeln des Montanvertrags könnte allerdings dann entstehen, wenn Unternehmen gemeinsam beschließen, ihre Aufpreislisten diesem Modell entsprechend zu verändern, oder falls sie Änderungen ihrer Aufpreise nach diesem Modell abstimmen.“

(141) Einem von der Walzstahl-Vereinigung verfaßten Bericht über die Ergebnisse der Sitzung vom 4. Dezember zufolge hatte ein „deutsches Unternehmen“ beschlossen, seine Abmessungsaufpreise zum 1. Januar 1991 um zwischen 5 und 30 DM/Tonne zu erhöhen. Nach Ansicht des Verfassers könnten sich andere Produzenten diesem Schritt anschließen.

Ein Telefax der Walzstahl-Vereinigung an British Steel vom 13. Dezember 1990 stellt die Angelegenheit klar dar:

„Der guten Ordnung halber teile ich Ihnen mit, daß Peine-Salzgitter und mittlerweile auch Thyssen Stahl neue Abmessungsaufpreise für Träger veröffentlicht haben, die einer neuen harmonisierten Aufpreisstruktur innerhalb der Gemeinschaftsländer (außer UK und Spanien) folgen.“

(142) Am 19. Dezember 1990 sandte die Walzstahl-Vereinigung ein Telefax an Ferdofin:

„Wir können Ihnen versichern, daß inzwischen alle deutschen Vertretungen in Italien über die Erhöhungen der Dimensionsaufpreise in den deutschen Preislisten unterrichtet worden sind. Hat Ferdofin seine Dimensionsaufpreisliste inzwischen auch geändert?“

Aus dem Wortlaut des vorstehend zitierten Absatzes und der Tatsache, daß dieses Telefax an TradeARBED, Peine-Salzgitter, Thyssen und Saarstahl ging, ist zu folgern, daß diese Unternehmen die neuen Abmessungsaufpreise bis zum 19. Dezember 1990 in Kraft gesetzt hatten.

2. INFORMATIONSAUSTAUSCH IM RAHMEN VON EUROFER

- (143) Aus dem Beweismaterial geht hervor, daß verschiedene Statistiken über Auftragsbuchungen und Lieferungen auch von Eurofer selbst gesammelt und in Umlauf gebracht wurden. Für die Zwecke dieses Informationsaustauschs meldeten die teilnehmenden Unternehmen ihre Auftragsbuchungen und Lieferungen sehr rasch — daher ihr Name „fast bookings“ (Schnellbuchungen) — an Eurofer.
- (144) Die Auftragszahlen wurden auf einer globalen Basis weitergegeben. Individualisierte Zahlen wurden jedoch für Lieferungen von Peine-Salzgitter, Thyssen, Klöckner, Hoesch, Saarstahl, Usinor Sacilor, Ferdofin, Cockerill Sambre, ARBED, British Steel, Ensidesa und Siderurgia Nacional (einen portugiesischen Hersteller), aufgeschlüsselt nach den Märkten der Mitgliedstaaten, ausgetauscht.

Die wichtigsten Dokumente betreffend diesen Informationsaustausch sind in Anhang II aufgelistet.

- (145) Aus den vorhandenen Schriftstücken geht hervor, daß Eurofer regelmäßig spätestens etwa zwei Monate nach Ende des betreffenden Quartals die Zahlen für die Lieferungen der fraglichen Unternehmen weitergab. Dieser Informationsaustausch wurde mindestens seit 1986 praktiziert.

Der Informationsaustausch wurde von Eurofer Ende Juli 1990 eingestellt, kurz danach aber wiederaufgenommen. British Steel nahm an dem wiederaufgenommenen Informationsaustausch nicht teil.

- (146) Das der Kommission vorliegende Beweismaterial läßt es nicht zu, die Identität aller Empfänger der von Eurofer in Umlauf gebrachten Zahlen zu bestimmen. Es darf jedoch angenommen werden, daß alle Unternehmen, die ihre Lieferungen Eurofer meldeten und deren Zahlen in den von Eurofer erstellten Tabellen ausgewiesen sind, auch eine Kopie dieser Dokumente erhielten. Diese Auffassung wurde von Eurofer in ihrer Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte nicht bestritten.

3. VEREINBARUNGEN UND PRAKTIKEN BETREFFEND EINZELNE MÄRKTE

3.1. Deutschland

- (147) Ein (bei Peine-Salzgitter entdeckter) Vermerk vom 16. Januar 1987 über ein Treffen von Vertretern von Thyssen, Peine-Salzgitter und TradeARBED in Düsseldorf am 15. Januar 1987 läßt erkennen, daß zwischen diesen Unternehmen Preise für das erste Quartal 1987 festgesetzt wurden.
- (148) Einem von Peine-Salzgitter vorbereiteten internen Vermerk vom 2. Juni 1987 zufolge hatten Thyssen, Peine-Salzgitter und TradeARBED schon seit einiger Zeit einvernehmlich Preise festgesetzt. Das Dokument nimmt Bezug auf Vereinbarungen zwischen diesen Unternehmen im Dezember 1986, Januar 1987 (siehe oben) und Februar 1987 und führt die festgesetzten Preise auf.
- (149) Aus einem von Peine-Salzgitter im Hinblick auf ein Treffen mit Händlern am 11. November 1987 vorbereiteten internen Vermerk vom 9. November 1987 geht hervor, daß die geplante Sitzung eine Fortsetzung früherer Gespräche, die am 11. und 24. Juni 1987 stattgefunden hatten, darstellte. Bei diesen früheren Sitzungen scheint es vor allem um die Stabilisierung oder Anhebung von Preisen gegangen zu sein. Es wird darauf hingewiesen, daß diese Gespräche zu zwei Preiserhöhungen am 1. Juli bzw. 1. Oktober 1987 geführt hatten.

TradeARBED bestätigte, daß sie an dem Treffen am 11. Juni 1987 teilgenommen hatte. Peine-Salzgitter, TradeARBED und die Walzstahl-Vereinigung teilten der Kommission mit, daß sie an dem Treffen vom 24. Juni 1987 anwesend gewesen waren.

- (150) Am 20. Januar 1988 fand in Düsseldorf eine Sitzung einer sogenannten Gruppe „VA Profilstahl“ statt, an der TradeARBED, Hoesch, Peine-Salzgitter, Saarstahl und Thyssen teilnahmen. Ein vom 25. Januar 1988 datierter Bericht über die Ergebnisse dieser Sitzung führt die für 1. April empfohlenen Preisanhebungen auf und fährt wie folgt fort:

„Einvernehmen zwischen allen anwesenden Werken, daß bei künftigen Preisansagen Notierungen für *alle* Händler in den Markt gegeben werden und für die 6 Großen ein bestimmter Abstand zugestanden/abgesprochen wird (z. B. DM 20,—).“

- (151) Am 20. April 1988 unterrichtete Peine-Salzgitter in einem Telefax an Thyssen, TradeARBED und Saarstahl die Empfänger, daß auf dem für den 22. April 1988 geplanten Treffen mit Händlern über eine weitere Preisanhebung gesprochen werden sollte. Dabei wurde ein Vorschlag für diese Preisanhebungen gemacht.

(152) Am 18. April 1989 fand in Paris eine Sitzung des VA Profilstahl statt. In einer von der Walzstahl-Vereinigung verfaßten handschriftlichen Aufzeichnung über die Ergebnisse dieser Sitzung heißt es:

„Höhere Aufpreise für UNP 320 und größer hat die ARBED blockiert (die übrigen Anbieter — vor allem Hoesch — sollen erst einmal die vereinbarten Preise respektieren).“

(153) In einem von Peine-Salzgitter im Hinblick auf ein Treffen mit Händlern am 21. April 1989 erstellten Briefingvermerk, der das Datum vom 20. April 1989 trägt, wird vermerkt, daß anlässlich des letzten Treffens dieser Gruppe am 16. Februar 1989 vereinbart worden war, daß die beteiligten Hersteller im zweiten Quartal 1989 keinen Druck auf den Markt ausüben würden. Der Verfasser bemerkt dazu, daß dies eingehalten worden zu sein scheint.

(154) In einem Schreiben von Peine-Salzgitter an Saarstahl vom 20. Dezember 1989 heißt es, daß verschiedene Werke einer Beschränkung ihrer Einlieferungen in den deutschen Markt für die zweite Jahreshälfte 1989 auf einen bestimmten Wert (Lieferungen drittes Quartal 1989 abzüglich 10 %) zugestimmt hatten. Saarstahl hatte sich offenbar jedoch nicht an diese Vereinbarung gehalten.

Zumindest Peine-Salzgitter, Saarstahl und TradeARBED waren an dieser Vereinbarung beteiligt. Dies wird bestätigt durch einen Brief von Peine-Salzgitter an TradeARBED vom 19. Dezember 1989.

3.2. Frankreich

(155) Einem internen Vermerk von Peine-Salzgitter vom 14. Mai 1987 ist zu entnehmen, daß sich Unimétal, Cockerill Sambre und ARBED/TradeARBED zu jener Zeit über die Festsetzung der Preise abstimmten, die sie in Frankreich berechneten.

Bestätigt wird dies durch einen von Peine-Salzgitter verfaßten Vermerk vom 18. Mai 1987.

3.3. Italien

(156) Am 7. April 1987 fand in Düsseldorf eine Sitzung statt, auf der die Lage auf dem italienischen Markt erörtert wurde. TradeARBED, Peine-Salzgitter, Unimétal und die Walzstahl-Vereinigung haben ihre Teilnahme an dieser Sitzung bestätigt; der Sitzungsniederschrift zufolge hat auch Ferdofin daran teilgenommen.

Laut Sitzungsniederschrift herrschte Einigkeit darüber, daß es wichtig sei, daß die Teilnehmer ihr Handeln koordinieren, um die „programmierten“ Preise zu erzielen:

„Eine solche Koordinierung ist geboten, um die programmierten Preise zu erzielen, an die im folgenden erinnert wird:

Basispreis Kategorie 2b H 100-300
PE 240-400

(1) Für die Händler Presider (*), Novasider, Sidercomit

Kat. 2b: 460 000 Lit frei Norditalien abzügl. Agentenprovision von maximal 2 %

Kat. 2c: 500 000 Lit frei Norditalien abzügl. Agentenprovision von maximal 2 %

(*) Die vorgenannten Preise erhöhen sich um 15 000 Lit frei Lager in Mittelitalien.

(2) Andere Händler

Vorgenannte Preise erhöhen sich um 15 000 Lit frei Norditalien.

(3) Verbraucher

Kat. 2b: 500 000 Lit Basis

Kat. 2c: 550 000 Lit Basis.“

(157) In einem Schreiben des Vorsitzenden der Träger-Kommission an Ferdofin vom 23. Oktober 1987 werden die allgemeinen Linien der von Peine-Salzgitter auf dem italienischen Markt verfolgten Verkaufspolitik erläutert:

„Wir begleiten die von Ihnen in den jeweiligen Sitzungen genannten Preise bzw. die Marktpreise, die unter Umständen in anderen Kreisen, z. B. Ihr Gespräch mit den deutschen Vertretungen, festgelegt werden.“

In ihrer Erwiderung vom 27. Oktober 1987 führte Ferdofin Klage darüber, daß sich Peine-Salzgitter (und British Steel) nicht an die für das dritte Quartal 1987 vereinbarten Preise hielt.

(158) In einem Fernschreiben von Peine-Salzgitter an Ferdofin vom 17. November 1987 heißt es:

„Wir haben in der Vergangenheit jeweils die Preise begleitet, die mit Ihnen abgestimmt worden sind. Wir werden uns auch an die Beschlüsse halten, die am 25. 11. 1987 in Düsseldorf gefaßt werden.“

(159) In einem von Peine-Salzgitter verfaßten Briefingvermerk vom 24. November 1987 wird festgestellt, daß das Sekretariat der Träger-Kommission die Teilnehmer aufgefordert hat, so lange keine Verkäufe nach Italien zu tätigen, bis zwischen allen Beteiligten Einvernehmen (über die Preise) erzielt ist.

Das Dokument nennt außerdem die zuvor vereinbarten Preise sowie die Korrekturen, die wegen des vom Markt ausgeübten Drucks vorgenommen werden mußten, und merkt an:

„Wir halten uns strikt an Preisabsprachen.“

- (160) Am 25. November 1987 fand in Düsseldorf ein Treffen statt, auf dem es um die Lage auf dem italienischen Markt ging. TradeARBED, Peine-Salzgitter, Unimetal und die Walzstahl-Vereinigung haben laut eigener Aussage an diesem Treffen teilgenommen. Einer bei Peine-Salzgitter gefundenen Teilnehmerliste zufolge haben an diesem Treffen auch British Steel, Aristrain, Ensidesa, Ferdofin, Stefana, Thyssen, Saarstahl und Cockerill Sambre teilgenommen.

Einem von Peine-Salzgitter verfaßten Vermerk (vom 30. November 1987) sowie der Sitzungsniederschrift ist zu entnehmen, daß für das vierte Quartal 1987 eine Preiserhöhung um 20 000 Lit vereinbart gewesen war, daß diese aber nur teilweise durchgesetzt werden konnte. Ferdofin verlangte, daß zum 1. Januar 1988 eine deutliche Preisanhebung vorgenommen werden solle, und verteilte einen entsprechenden Vorschlag (eine Kopie dieses Dokuments wurde bei der Walzstahl-Vereinigung gefunden).

- (161) Die Niederschrift und der vorerwähnte Vermerk von Peine-Salzgitter bestätigen, daß auf dieser Sitzung in der Tat Preise festgesetzt wurden. Die Niederschrift hält unter der Überschrift „Programmation de Prix T1-88“ (Programmierung Preise Q1-88) die wichtigsten Punkte der Vereinbarung fest und führt die festgesetzten Preise auf.
- (162) Die nächste, dem italienischen Markt gewidmete Sitzung fand am 13. März 1988 in Portofino statt. TradeARBED, British Steel, Peine-Salzgitter, Saarstahl, Thyssen, Unimetal und die Walzstahl-Vereinigung haben laut eigener Aussage an dieser Sitzung teilgenommen. Nach den Unterlagen im Besitz der Kommission haben an der Sitzung auch Cockerill Sambre, Ferdofin und Stefana teilgenommen.
- (163) Nach der Niederschrift dieser Sitzung hatten die auf der vorherigen Sitzung festgesetzten Preise nur teilweise durchgesetzt werden können.

Unter diesen Umständen machte Herr Arnuzzo (Ferdofin) folgenden Vorschlag:

„Notwendigkeit einer Vereinbarung

(...)

Er schlägt deshalb vor, für das zweite Quartal eine Bewertung des Gesamtverbrauchs auf dem italienischen Markt vorzunehmen und jedem einen Teil dieser geschätzten Menge zuzuweisen. Es gehe dabei nicht darum, eine neue Methode einzuführen, die das Eurofer-System für die Zuteilung von Quoten oder Referenzmengen ändern würde, sondern für das zweite Quartal die Einlieferungen in diesen Markt zu begrenzen, damit die Preise wieder anziehen können.“

- (164) Die Sitzungsniederschrift zeigt, daß dieser Vorschlag angenommen wurde. Die Teilnehmer — ausgenommen Stefana — einigten sich auf ein

sogenanntes „gentlemen's agreement“, dem zufolge sie ihre Lieferungen in den italienischen Markt auf bestimmte Mengen begrenzen würden, um eine Preiserhöhung durchzusetzen.

- (165) Die Parteien beschlossen auch eine Preisfestsetzung:

„Es wurde ferner beschlossen, die Preise im ersten Quartal 1988 für die Kategorien 2b1, 2b2 und 2b3 um 10 000 Lit für die fünf großen Händler und um 20 000 Lit für die übrigen Kunden zu erhöhen (...).“

In der Sitzungsniederschrift sind die für die Lieferungen von Ferdofin bzw. den anderen Werken vereinbarten Preise aufgeführt.

- (166) Aus einem vom Sekretariat der Träger-Kommission am 18. Mai 1988 verschickten Fax geht hervor, daß auf Antrag von Ferdofin für den italienischen Markt ab 1. Juli 1988 weitere Preiserhöhungen geplant waren.

Ein Fernschreiben von Ferdofin an Peine-Salzgitter vom 28. Juni 1988 bestätigt, daß Preise festgesetzt worden waren:

„In gemeinsamer Vereinbarung wurde für das III. Quartal eine Preiserhöhung von 20 Lit/kg anstatt 50 Lit/kg (wie von uns verlangt) für die fünf Großhändler entschieden, die die vorgeschlagene Preiserhöhung von 50 Lit/kg abgelehnt haben.“

- (167) Dem Beweismaterial ist zu entnehmen, daß die Eurofer-Werke am 21. Juni 1988 beschlossen, die für die Einlieferungen in den italienischen Markt für das zweite Quartal 1988 vereinbarten Quoten auch im dritten Quartal 1988 anzuwenden.

Dies wird durch ein Telefax von Saarstahl an die Walzstahl-Vereinigung vom 21. Juni 1988, ferner durch ein Telefax der Walzstahl-Vereinigung an das Sekretariat der Träger-Kommission vom 22. Juni 1988 und durch ein Fernschreiben von Ferdofin an Peine-Salzgitter vom 28. Juni 1988 bestätigt. In letzterem heißt es:

„Zum Schluß meine ich, daß das Hauptziel die Preiserhöhung bleiben muß. Dies ist erreichbar nur durch die Mengenbegrenzung. Aus diesen Gründen bleibe ich der Meinung, daß die Quoten vom dritten Quartal auf keinen Fall zu erhöhen sind.“

- (168) Ein Fernschreiben von Ferdofin an Peine-Salzgitter vom 4. August 1988 erlaubt die Schlußfolgerung, daß Saarstahl für das dritte Quartal 1988 eine Quote von mehr als 2 000 Tonnen zugestanden worden war.

Aus dem Beweismaterial und insbesondere den beim Auftragsmonitoring verwendeten Zahlen geht hervor, daß die Quoten von der Mehrheit der beteiligten Unternehmen eingehalten wurden.

- (169) Ein der Lage auf dem italienischen Markt gewidmetes Treffen fand am 3. Oktober 1988 in Mailand statt. TradeARBED, British Steel, Peine-Salzgitter und Unimetal haben ihre Teilnahme an diesem Treffen bestätigt. Aus den Unterlagen geht hervor, daß auch Ferdofin daran teilnahm. Die Ergebnisse des Treffens wurden von Ferdofin auf der Trägersitzung vom 18. Oktober 1988 erläutert.

In einem Telefax von TradeARBED an Norsk Jernverk vom 5. Oktober 1988 heißt es:

„Betr.: Formstahl HE für den italienischen Markt

Im Anschluß an unsere telefonische Unterredung nachstehend die Preise für den italienischen Markt Formstahl HE, welche am Montag 3. 10. in Mailand festgelegt wurden.“

- (170) Das nächste dem italienischen Markt gewidmete Treffen, von dem die Kommission Kenntnis hat, fand am 15. Mai 1990 — am Vortag der Trägersitzung — in Mailand statt.

Die Niederschrift der Trägersitzung vom 16. Mai 1990 enthält einen kurzen Absatz mit den Preisen, die — laut Niederschrift — damals auf dem italienischen Markt erzielt wurden. Ein vom Sekretariat der Träger-Kommission erstellter interner Vermerk vom 18. Mai 1990 läßt erkennen, daß die in der offiziellen Sitzungsniederschrift wiedergegebene Fassung eher irreführend ist:

„Am 15. 5. 1990 fand ein Arbeitessen statt, auf dem die Lage auf dem italienischen Markt erörtert wurde. Die (in der Plenarsitzung vom 16. Mai 1990 bekanntgegebenen) Ergebnisse dieser Sitzung sind: (...)“

Danach werden in dem Vermerk die für den italienischen Markt „vorgesehenen“ Preise aufgeführt.

- (171) TradeARBED, Peine-Salzgitter, Saarstahl, Valor (d. h. Unimetal), Thyssen und die Walzstahl-Vereinigung haben bestätigt, daß sie am Treffen vom 15. Mai 1990 teilgenommen haben. Es ist nicht denkbar, daß Ferdofin, die an der Träger-Sitzung vom 16. Mai teilnahm, an dem am Vorabend ebenfalls in Mailand abgehaltenen Treffen betreffend den italienischen Markt nicht teilgenommen hätte oder daß diese Preisfestsetzungsvereinbarung ohne Mitwirkung von Ferdofin zustande gekommen wäre. Diese Schlußfolgerung wird durch ein Fernschreiben von Ferdofin an Peine-Salzgitter vom 9. Juli 1990 belegt und ist von den Parteien nicht in Abrede gestellt worden.

4. EINZELVEREINBARUNGEN

4.1. *British Steel — Ensidesa/Aristrain*

- (172) Eine Aktennotiz von British Steel über ein Treffen zwischen Ensidesa, Aristrain und British Steel, das am 14. September 1988 in Spanien stattfand, belegt, daß die drei Unternehmen versuchten, ein Einvernehmen über die Mengen, die jedes von ihnen auf den spanischen bzw. britischen Markt zu liefern berechtigt sein sollte, zu finden. Eine Vereinbarung kam bei diesem Treffen indessen nicht zustande.

Ein Vermerk von British Steel über ein Treffen in Madrid vom 25. April 1990 zeigt, daß die Verhandlungen zwischen den Parteien weitergingen. Auch dieses Mal kam eine Vereinbarung zustande, doch beschlossen beide Seiten, ihre Positionen zu überprüfen.

- (173) Aus dem Beweismaterial geht hervor, daß British Steel, Aristrain und Ensidesa zu einem nicht näher bezeichneten Zeitpunkt zwischen dem 25. April und dem 16. Mai 1990 dann doch zu einer Vereinbarung gelangten. Ein vom Sekretariat der Träger-Kommission verfaßter vertraulicher Vermerk von Usinor Sacilor vom 18. Mai 1990 über die Ergebnisse der Trägersitzung vom 16. Mai 1990 in Mailand bestätigt dies:

„Auf der Sitzung wurde darauf hingewiesen, daß BSC und die Spanier eine Vereinbarung geschlossen haben, wonach ‚jeder bei sich bleibt‘. Ziel: Erhöhung der Preise in Spanien und im Vereinigten Königreich.

Ensidesa schlug vor, diese Vereinbarung auf alle Eurofer-Unternehmen auszudehnen. Die Teilnehmer werden aufgefordert, diesen ‚englisch-spanischen Waffenstillstand‘ nicht dazu zu nutzen, ihre Lieferungen nach Spanien zu erhöhen.“

- (174) Ein Fernschreiben von Ensidesa an British Steel vom 17. September 1990 enthüllt Einzelheiten der Vereinbarung. Danach hatte British Steel eingewilligt, ihre Lieferungen nach Spanien bis Jahresende auf 18 000 Tonnen zu begrenzen. Auch hatte man sich über die Preise für das erste Quartal 1991 verständigt.

British Steel antwortete mit Fernschreiben vom 3. Oktober 1990 und bestätigte, daß sie sich an die Vereinbarung halten würde.

4.2. *British Steel — Ferdofin*

- (175) Aus einem internen Vermerk von British Steel vom 11. November 1987 geht hervor, daß British Steel mit Ferdofin eine Vereinbarung getroffen hatte, wonach Ferdofin nicht nach dem Vereinigten Königreich exportieren würde.

Die Statistiken bestätigen, daß Ferdo-fin in der Zeit vom ersten Quartal 1987 und dem dritten Quartal 1990 (dem letzten Quartal, für das die Kommission Zahlen für Ferdo-fin fand) nicht nach dem Vereinigten Königreich lieferte.

- (176) Den in den vorstehenden Absätzen genannten Schriftstücken zufolge muß diese Vereinbarung bis Ende 1990 und darüber hinaus bestanden haben. Dies wird durch einen Vermerk von British Steel vom 14. Dezember 1990 über ein Treffen zwischen British Steel und Ferdo-fin am 6. Dezember 1990 und durch ein Schreiben von British Steel an Ferdo-fin vom 4. Januar 1991 bestätigt.

5. EUROFER/SCANDINAVIA-SITZUNGEN

5.1. Allgemeines

- (177) Hersteller und Händler von Trägern und Stabstahl (sowie einige ihrer Verbände) trafen sich regelmäßig auf den sogenannten „Eurofer/Scandinavia-Sitzungen“. Für die Zwecke dieser Entscheidung wird nur die Zusammenarbeit bei Trägern berücksichtigt.

- (178) Sitzungen dieser Gruppe fanden viermal jährlich statt. Die Kommission hat Kenntnis von folgenden Sitzungen:

5. Februar 1986	Berlin
22. April 1986	Kopenhagen
30. Juli 1986	Luxemburg
28. Oktober 1986	Stockholm
3. Februar 1987	London
28. April 1987	Paris
4. August 1987	Helsinki
4. November 1987	Brüssel
2. Februar 1988	Luxemburg
26. April 1988	Fredensborg
25. Juli 1988	Hamburg
3. November 1988	Oslo
1. Februar 1989	Luxemburg
25. April 1989	Stockholm
31. Juli 1989	London
30. Oktober 1989	Kopenhagen
31. Januar 1990	Paris
24. April 1990	Helsinki
31. Juli 1990	Düsseldorf
31. Oktober 1990	Mailand

- (179) Vorsitzender dieser Sitzungen war mindestens seit 1986 ein Vertreter der Walzstahl-Vereinigung. Im November 1988 ging der Vorsitz an TradeARBED über. Die französische Gruppe (anfänglich das CPS und später Usinor Sacilor) fungierte als Sekretariat dieser Gruppe. Das Sekretariat versendete unter

anderem die Einladungen zu den Sitzungen und übernahm die Vorbereitung und Verteilung der Sitzungsniederschriften.

- (180) Folgende in der Trägerherstellung oder im Trägerhandel tätigen Unternehmen⁽¹⁾ nahmen an den Sitzungen der Eurofer/Scandinavia-Gruppe regelmäßig teil:

British Steel

Unimétal

TradeARBED

Steelinter

Thyssen

Peine-Salzgitter

Saarstahl

Norsk Jernverk

Ovako

SSAB

Smedjebacken / Fundia Steel AB.

- (181) Einige der vorgenannten Unternehmen haben ihre Teilnahme an allen oder mehreren Sitzungen der Eurofer/Scandinavia-Gruppe bestätigt: TradeARBED und Peine-Salzgitter haben der Kommission mitgeteilt, daß sie an allen vorgenannten Sitzungen teilgenommen haben. Saarstahl hat ihre Teilnahme an allen Sitzungen vom 2. Februar 1988 an bestätigt, während Thyssen die Teilnahme an allen vorgenannten Sitzungen mit Ausnahme derjenigen vom 25. Juli 1988 bestätigt hat.

British Steel hat der Kommission mitgeteilt, daß sie an allen vorgenannten Sitzungen mit Ausnahme derjenigen vom 4. August und 4. November 1987 und 2. Februar 1988 teilgenommen hat; das Beweismaterial zeigt jedoch, daß British Steel auch an der Sitzung vom 4. August 1987 teilgenommen hat. Unimétal hat ihre Teilnahme an allen vorgenannten Sitzungen bis einschließlich 30. Oktober 1989 — ausgenommen die Sitzungen vom 3. Februar 1987, 2. Februar und 26. April 1988 — bestätigt.

Unimétal bestritt die Teilnahme an den Sitzungen vom 5. Februar 1986 und 28. April 1987; doch geht aus den der Kommission vorliegenden Schriftstücken (bei der Walzstahl-Vereinigung gefundenes Verzeichnis der Teilnehmer an den Eurofer/Scandinavia-Langerzeugnissitzungen) hervor, daß das Unternehmen an diesen Sitzungen teilgenommen hat.

- (182) Steelinter bestätigte ihre Teilnahme an den ersten drei Sitzungen 1989. Nach den vorliegenden Beweisstücken muß Steelinter aber zumindest seit 1986 an diesen Sitzungen oder zumindest an der sie begleitenden Zusammenarbeit teilgenommen

⁽¹⁾ An den Sitzungen nahmen auch Stahlhersteller und -händler teil, die hier nicht aufgeführt sind.

haben. So geht aus dem Teilnehmerverzeichnis der Sitzung vom 5. Februar 1986 hervor, daß der Vertreter von Steelinter verhindert war; andererseits war das Unternehmen auf der Sitzung vom 28. April 1987 vertreten.

- (183) Wie die vorliegenden Schriftstücke zeigen, dienten die Eurofer/Scandinavia-Sitzungen der Festsetzung von Preisen für die skandinavischen Märkte, d. h. für die Märkte Norwegens, Schwedens, Finnlands und Dänemarks. Im Rahmen dieser Entscheidung werden nur die Preisfestsetzungsvereinbarungen betreffend den dänischen Markt behandelt.

5.2. Einzelheiten der Verstöße

5.2.1. Sitzung vom 5. Februar 1986

- (184) In der Sitzungsniederschrift heißt es, daß die „Programmierung“ für das erste Quartal 1986 nicht ganz durchgesetzt werden konnte. Auf der Sitzung wurde beschlossen, die Preise für das erste Quartal 1986 im zweiten Quartal unverändert zu lassen.

5.2.2. Sitzung vom 22. April 1986

- (185) In der Sitzungsniederschrift wird vermerkt, daß sich die Eurofer-Werke über einen Preis für den dänischen Markt geeinigt hatten.

5.2.3. Sitzung vom 30. Juli 1986

- (186) In der Sitzungsniederschrift heißt es:

„Preisfestsetzung für 4. Quartal

Die Prüfung der Marktlage und die Überlegungen zu den Preisen für das 4. Quartal haben folgende Ergebnisse:

(...)

Dänemark

Die letzte Vereinbarung lautet: Anwendung der niedrigsten EWG-Listenpreise plus Fracht.

Da Änderung der Listenpreise geplant ist, werden Informationen später gegeben.“

- (187) Dies wird in einer vom 1. August 1986 datierten und offensichtlich von der Walzstahl-Vereinigung erstellten Tabelle mit den „Preisen für das Quartal 4/86“ bestätigt:

„Information erfolgt nach neuer Preisfestsetzung in EWG-Ländern.“

- (188) In einem Anhang zu diesem Dokument sind die später festgesetzten Preise aufgeführt. Abgesehen von der Kategorie 1 (für die kein Preis festgesetzt wurde) sollten demzufolge für Lieferungen nach Dänemark die deutschen Preise Anwendung finden.

5.2.4. Sitzung vom 28. Oktober 1986

- (189) In der Sitzungsniederschrift ist vermerkt, daß die Preiserhöhungsziele nicht erreicht worden waren und daß die Marktpreise „bestenfalls auf dem Niveau der in Q3 1986 erzielten Preise lagen“.

Für Dänemark wurden Preise für die Kategorien 2b und 2c zur Anwendung im ersten Quartal 1987 festgesetzt. Bezüglich der Kategorien 1, 2a und 3 heißt es in der Niederschrift, daß „die Preisniveaus anschließend von den Eurofer-Werken festgesetzt würden“.

- (190) Dies wird in einem vom 31. Oktober 1986 datierten Vermerk des Sekretariats mit den „für das erste Quartal 1987 in Skandinavien beschlossenen Preisen“ bestätigt. Das Dokument nennt die Preise für die Kategorien 2b und 2c auf dem dänischen Markt und vermerkt, daß die Preise für die Kategorien 1, 2a und 3 „so bald wie möglich festgesetzt werden“.

5.2.5. Sitzung vom 3. Februar 1987

- (191) Ein vom Sekretariat erstelltes und am 6. Februar 1987 der Walzstahl-Vereinigung übermitteltes Dokument, das über die „Preispolitik für das zweite Quartal 1987 in Skandinavien“ berichtet, nennt die Preise für alle Kategorien auf dem dänischen Markt. Bezüglich der Kategorie 3 war vermerkt, daß die Preise „nach dem erwarteten Eurofer-Beschluß festgesetzt werden sollen“.

5.2.6. Sitzung vom 28. April 1987

- (192) In der Sitzungsniederschrift ist vermerkt, daß die für das zweite Quartal programmierten Preise nicht erreicht worden waren. Auf der Sitzung wurde deshalb beschlossen, die Trägerpreise auf dem dänischen Markt unverändert zu lassen. Der Preis für die Kategorie 3 sollte später von den Eurofer-Unternehmen festgesetzt werden.

5.2.7. Sitzung vom 4. August 1987

- (193) Auch die Niederschrift dieser Sitzung vermerkt, daß sich die programmierten Preise nicht zufriedenstellend anwenden ließen. Die Niederschrift nennt die programmierten Preise für das vierte Quartal 1987 (die mit denjenigen für das dritte Quartal 1987 (die mit denjenigen für das dritte Quartal 1987 identisch sind). Für die Kategorie 3 fehlen Preisangaben.

5.2.8. Sitzung vom 4. November 1987

- (194) Die Sitzungsniederschrift nennt die „Preise für Quartal 1/88“. Die Preise für Kategorien 1 und 2 auf dem dänischen Markt wurden um 20 DM heraufgesetzt.

5.2.9. Sitzung vom 2. Februar 1988

- (195) In der Sitzungsniederschrift wird vermerkt, daß sich die für das erste Quartal 1988 programmierten Preise nicht zufriedenstellend durchsetzen ließen. Anders scheint die Situation jedoch in Dänemark gewesen zu sein, da die für das zweite Quartal 1988 festgesetzten Preise deutlich über denen für das vorhergehende Quartal lagen.

5.2.10. Sitzung vom 25. Juli 1988

- (196) Die Preise für das vierte Quartal 1988 sind in einer „Marktpreise Q 4-88 (EGKS-Werke)“ überschriebenen Tabelle im Anhang zur Sitzungsniederschrift aufgeführt. Ein Vergleich läßt erkennen, daß einige dieser Preise höher waren als die auf der Sitzung vom 2. Februar 1988 vereinbarten Preise.
- (197) Am 27. Juli 1988 sandte die Walzstahl-Vereinigung ein Fernschreiben mit der Überschrift „Trägerpreise für Dänemark“ an TradeARBED, British Steel, Unimétal, Norsk Jernverk, Thyssen, Peine-Salzgitter, Jernkontoret (ein schwedischer Stahlhändlerverband) und das Sekretariat. Die in dem Fernschreiben genannten Preise decken sich (von einer geringfügigen Differenz abgesehen) mit denen der vorerwähnten Tabelle.
- (198) Ein Telefax von TradeARBED an die Walzstahl-Vereinigung vom 7. Oktober 1988 bringt Licht in den Zweck dieser Sitzungen:

„Seit einigen Tagen versuchen skandinavische Kunden, Aufträge für das 1. Quartal zu plazieren sowohl in Form HE als auch in Stabstahl. Wir, TradeARBED, sind keinesfalls bereit, weder Tonnagen zu akzeptieren noch Preise zu nennen, bevor die Eurofer-Werke mit den skandinavischen Werken am 3. November die entsprechende Preispolitik für Skandinavien festgelegt haben.“

Ich bitte Sie, in meinem Namen allen Teilnehmern der Sitzung Eurofer/Skandinavien erneut mitzuteilen, daß niemand vor dieser Sitzung weder Mengen noch Preise für das 1. Quartal herauslegt, sonst können wir uns diese Besprechung sparen.“

- (199) Aus einem Fernschreiben von TradeARBED vom 24. Oktober 1988 geht hervor, daß die Eurofer-Hersteller für die zu beschließenden Preise einen Vorschlag gemacht hatten. Die vorgeschlagenen Preise sind in dem Fernschreiben aufgeführt.

5.2.11. Sitzung vom 3. November 1988

- (200) In der Sitzungsniederschrift ist vermerkt, daß die für das vierte Quartal 1988 erwarteten Preise realisiert werden konnten und daß für das erste Quartal 1989 Preiserhöhungen von 10 bis 40 DM geplant waren.

In einem Telex von TradeARBED an die Walzstahl-Vereinigung vom 17. November 1988 wird dies wie folgt kommentiert:

„Betr.: Skandinavien — Stabstahl und Formstahl

Nach den letzten Informationen sind die auf der Sitzung in Oslo festgelegten Preise inzwischen realisiert.

Ich wäre Ihnen dankbar, wenn Sie die Teilnehmer des Treffens Eurofer/Skandinavien entsprechend informieren würden, damit alle die Nerven behalten und in keinem Fall von den Bedingungen abgehen.“

- (201) Aus einem Fernschreiben eines der Verkäufer von TradeARBED an die Verwaltung in Luxemburg vom 20. Januar 1989 geht hervor, daß die an den Eurofer/Scandinavia-Sitzungen teilnehmenden Unternehmen es ablehnten, Preise für ein bestimmtes Quartal zu nennen, bevor auf diesen Sitzungen eine Preisvereinbarung erzielt worden war.

Bestätigt wird dies durch ein Fernschreiben der Walzstahl-Vereinigung vom 23. Januar 1989:

„Verkäufe nach Skandinavien

Im Auftrag des Präsidenten der Arbeitskommission Eurofer/Skandinavien bitten wir Sie, bis zur nächsten Sitzung, die am 1. 2. 1989 stattfindet, auf allen skandinavischen Märkten für das zweite Quartal 1989 noch keine Preis- bzw. Mengenangebote abzugeben.“

5.2.12. Sitzung vom 1. Februar 1989

- (202) Laut Sitzungsniederschrift waren weitere Preisanhebungen für Träger auf dem dänischen Markt vereinbart worden. Bestätigt wird dies durch einen internen Vermerk von British Steel vom 2. Februar 1989, in dem es bezüglich des dänischen Marktes heißt:

„Dieser Markt verhält sich weiterhin ruhig. Die Zielpreise Q4 wurden jedoch erreicht, und eine weitere Erhöhung um 20 DM wurde als Ziel für Q1 angesetzt.“

Im gleichen Dokument werden auch das „Preisziel“ für Januar/März, die in dieser Zeit tatsächlich erzielten Preise und das „Preisziel“ für April/Juni aufgeführt.

5.2.13. Sitzung vom 25. April 1989

- (203) Die Sitzungsniederschrift vermerkt, daß die für das zweite Quartal erwarteten Preise realisiert wurden. Aus ihr geht hervor, daß für das dritte Quartal 1989 keine Preisanhebung geplant war.

5.2.14. Sitzung vom 31. Juli 1989

- (204) In der Sitzungsniederschrift heißt es in bezug auf Dänemark, daß keine Anhebung der Basispreise im vierten Quartal 1989 geplant war.

Ein interner Vermerk von British Steel vom 3. August 1989, in dem über die Eurofer/Scandinavia-Sitzung vom 31. Juli 1989 berichtet wird, besagt:

„Obgleich die Auftragsmengen Juli/September begrenzt waren, wurden die Preise realisiert und kam man überein, für Oktober/Dezember die Preise zu belassen.“

Dem Vermerk beigefügt war eine Tabelle mit dem „Preisziel Juli/Sept.“, den im dritten Quartal erzielten Preisen und dem „Preisziel“ für das vierte Quartal.

5.2.15. Sitzung vom 30. Oktober 1989

- (205) In einem vertraulichen Fernschreiben des Sekretariats an die Teilnehmer vom 2. November 1989 ist vermerkt, daß die Basispreise unverändert bleiben, daß aber die neuen Aufpreise zur Anwendung gelangen sollten.

5.2.16. Sitzung vom 31. Januar 1990

- (206) Ein Vermerk des Vorsitzenden der Eurofer/Scandinavia-Sitzung vom 1. Februar 1990, in dem dieser seine am Tag zuvor in der Sitzung gemachten Ausführungen zusammenfaßt, enthält folgende Passage:

„(. . .) Bis jetzt waren die Reaktionen auf unsere Sitzungen positiv, und verschiedene Vertreter für andere Produkte beneiden uns sogar um die Ergebnisse und das Einvernehmen unseres Clubs.

Ich sage dies nicht ohne Grund, da sich im ersten Quartal vor allem im Stabstahlsektor nicht jeder an die Spielregeln gehalten hat. Ich bitte deshalb Sie als Vertreter des Eurofer/Scandinavia-Clubs, im Interesse unserer Unternehmen alles zu tun, damit wir diesen Raum mit dem festen Entschluß, den Markt zu stabilisieren, verlassen und so die Ehre unseres Clubs retten können.“

5.2.17. Sitzung vom 24. April 1990

- (207) Ein nicht datiertes Schreiben (oder Telefax) des Sekretariats mit einer Zusammenfassung der auf der Eurofer/Scandinavia-Sitzung vom 24. April 1990 gefaßten Beschlüsse zeigt, daß die Basispreise unverändert bleiben sollten.

5.2.18. Sitzung vom 31. Juli 1990

- (208) In einem vom Sekretariat verfaßten vertraulichen Bericht mit einer Zusammenfassung der Sitzungsergebnisse heißt es, daß die Preise wiederum unverändert bleiben sollten.

Ein vom Sekretariat erstelltes nicht datiertes Dokument mit der Überschrift „Preisannahmen für das vierte Quartal 1990 (EGKS-Werke)“ führt die Preise aller Kategorien, unter anderem für Dänemark, auf.

5.2.19. Sitzung vom 31. Oktober 1990

- (209) Die Sitzungsniederschrift enthält keinen Hinweis auf den dänischen Markt. Der Tagesordnung ist jedoch zu entnehmen, daß die auf diesem Markt zu berechnenden Preise auf der Sitzung erörtert worden sein müssen. Eine vom Sekretariat erstellte nicht datierte Tabelle mit der Überschrift „Preisannahmen für das erste Quartal 1991 (EGKS-Werke)“ enthält die Preise für die Kategorien 1, 2a, 2b1, 2b2, 2b3 und 2c auf dem dänischen Markt.

II. RECHTLICHE WÜRDIGUNG

K. ARTIKEL 65 ABSATZ 1

1. ALLGEMEINES

- (210) Nach Artikel 65 Absatz 1 EGKS-Vertrag sind verboten alle Vereinbarungen zwischen Unternehmen, alle Beschlüsse von Verbänden von Unternehmen und alle verabredeten Praktiken, die darauf abzielen würden, auf dem Gemeinsamen Markt unmittelbar oder mittelbar den normalen Wettbewerb zu verhindern, einzuschränken oder zu verfälschen, insbesondere

- a) die Preise festzusetzen oder zu bestimmen;
- b) die Erzeugung, die technische Entwicklung oder die Investitionen einzuschränken oder zu kontrollieren;
- c) die Märkte, Erzeugnisse, Abnehmer oder Versorgungsquellen aufzuteilen.

2. ÜBERBLICK ÜBER DIE VERSTÖSSE

- (211) Der vorliegende Fall ist durch die Existenz verschiedener wettbewerbsbeschränkender Regelungen, Absprachen und Praktiken, an denen Unternehmen und Unternehmensverbände aus der EGKS und aus Skandinavien beteiligt sind, gekennzeichnet. Jeder dieser Verstöße hat zu der Gesamtwirkung beigetragen, nämlich daß der Wettbewerb auf dem Markt für Träger spürbar verringert wurde. Wegen der Unterschiedlichkeit dieser Verstöße (sowohl hinsichtlich der Teilnehmer als auch hinsicht-

lich des Anwendungsbereichs) sollten jedoch drei Hauptkomponenten, von denen jede getrennt behandelt wird, unterschieden werden:

- die Träger-Kommission und die damit zusammenhängenden Tätigkeiten;
- übrige wettbewerbsbeschränkende Maßnahmen;
- die Eurofer/Scandinavia-Sitzungen.

3. TÄTIGKEITEN DER TRÄGER-KOMMISSION

3.1. Wesen und Struktur der Kommission

(212) Spätestens von 1986 an beteiligten sich verschiedene Trägerhersteller und -händler in der EGKS und einige ihrer Verbände an einer Reihe von Regelungen und Absprachen, die im Rahmen eines Systems regelmäßiger Sitzungen und ständiger Kontakte getroffen wurden.

(213) Wichtigstes Forum für diese Zusammenarbeit waren die Sitzungen der Träger-Kommission. Folgende Unternehmen nahmen regelmäßig an diesen Sitzungen teil und beteiligten sich an der sie begleitenden Zusammenarbeit:

- Peine-Salzgitter
- Thyssen
- Saarstahl
- TradeARBED
- Cockerill Sambre (mindestens seit 1988 und bis Ende 1989)
- Unimétal
- British Steel
- Ferdofin (mindestens seit 1987)
- Ensidesa
- Aristrain (mindestens seit 1987).

Zwei weitere Unternehmen (Hoesch und Neue Maxhütte) nahmen an einer der Tätigkeiten dieser Kommission, nämlich dem Informationsaustausch, teil. Auch verschiedene Unternehmensverbände und Usinor Sacilor (die das Sekretariat stellte) beteiligten sich an diesen Tätigkeiten. Keiner dieser Unternehmensverbände scheint einen wesentlichen eigenständigen Beitrag zu diesen Tätigkeiten geleistet zu haben, der es erforderlich machen würde, eine Entscheidung nicht nur gegen deren Mitglieder (bzw. im Fall von Usinor Sacilor gegen deren Tochtergesellschaft), sondern auch gegen sie selbst zu erlassen.

Aus dem Vermerk der Walzstahl-Vereinigung vom 4. Oktober 1990 (Randnummern 33 und 34) geht hervor, daß Herr Masserdotti im Namen anderer italienischer Hersteller als Ferdofin handelte. Herr Masserdotti behauptet, als Vertreter von Federac-

ciai, einer italienischen Vereinigung von stahlproduzierenden oder stahlverkaufenden Unternehmen, gehandelt zu haben. Verschiedene Mitglieder von Federacciai, insbesondere Stefana, Nuova Sidercamuna S.p.A. und Lucchini Siderurgica S.p.A., produzieren und/oder vertreiben Träger.

Federacciai hat globale Zahlen für die italienischen Hersteller geliefert. Dies ist eine legitime Tätigkeit. Der einzige direkte Beweis, der ein spezifisches italienisches Unternehmen (Ferdofin ausgenommen) mit den Tätigkeiten der Träger-Kommission in Verbindung bringt, ist der von Herrn Masserdotti auf Stefana-Briefpapier geschriebene Brief (siehe Randnummer 136), und dieser bringt keines der anderen italienischen Werke mit einer unrechtmäßigen Praktik in Verbindung. Da es keine spezifischeren Beweise gibt, müssen nach Auffassung der Kommission erhebliche Zweifel an der Mitwirkung einzelner italienischer Unternehmen (Ferdofin ausgenommen) an der Träger-Kommission bestehen, so daß dieser Aspekt ihres Verhaltens in dieser Entscheidung nicht berücksichtigt werden wird.

(214) Auf den Sitzungen der Träger-Kommission ging es um die Lage auf den wichtigsten Trägermärkten in der EGKS. Die Sitzungen wurden durch Treffen und Absprachen zwischen allen oder einigen der obengenannten Unternehmen vorbereitet oder ergänzt, bei denen es schwerpunktmäßig wie folgt um einzelne Märkte ging:

- regelmäßige, dem italienischen Markt gewidmete Treffen, auf denen Preise festgesetzt und Quoten vereinbart wurden (Randnummern 156 bis 171);
- Vereinbarungen und verabredete Praktiken betreffend den deutschen Markt (Randnummern 147 bis 154);
- Festsetzung von Preisen für den französischen Markt (Randnummer 155);
- Vereinbarungen zwischen einzelnen Unternehmen betreffend bestimmte Märkte (Randnummern 172 bis 176).

(215) Die Träger-Kommission übte daneben verschiedene völlig legale Funktionen — wie Vorbereitung von Treffen mit der Kommission und Austausch allgemeiner Marktinformationen — aus. Die Tätigkeiten der Parteien umfaßten jedoch auch folgende Aktivitäten, die im Widerspruch zu Artikel 65 Absatz 1 EGKS-Vertrag stehen:

- Festsetzung von Zielpreisen;
- Harmonisierung von Aufpreisen;
- Aufteilung von Märkten;
- Austausch von normalerweise als Geschäftsgeheimnisse eingestuften detaillierten Informationen über ihre individuellen Tätigkeiten, um so die Koordinierung ihres Verhaltens zu erleichtern.

3.2. Vereinbarungen und verabredete Praktiken

- (216) „Vereinbarungen“ und „verabredete Praktiken“ sind unterschiedliche Konzepte, doch kann es Fälle geben, in denen Absprachen Elemente beider Formen verbotener Zusammenarbeit enthalten.
- (217) Damit eine Beschränkung eine „Vereinbarung“ im Sinne von Artikel 65 Absatz 1 darstellt, ist es nicht notwendig, daß die Vereinbarung für die Parteien rechtlich verbindlich ist. Eine Vereinbarung liegt vor, wenn sich die Beteiligten über einen Plan verständigen, der ihre wirtschaftliche Handlungsfreiheit dadurch einschränkt oder einschränken kann, daß er die Grundzüge ihres jeweiligen Vorgehens oder Nichtvorgehens auf dem Markt bestimmt. Vertragliche Sanktionen oder Zwangsmaßnahmen brauchen dabei nicht vorgesehen zu sein. Ebensowenig ist es notwendig, daß eine solche Vereinbarung schriftlich festgehalten ist.
- (218) Eine verabredete Praktik bezieht sich auf eine Form der Zusammenarbeit zwischen Unternehmen, die bewußt die Risiken des Wettbewerbs ausschaltet und durch eine praktische Zusammenarbeit ersetzt, ohne das Stadium erreicht zu haben, wo eine Vereinbarung im eigentlichen Sinne getroffen worden ist.
- (219) Das durch den Vertrag geschaffene eigenständige Konzept der verabredeten Praktik soll verhindern, daß Unternehmen sich der Anwendung von Artikel 65 Absatz 1 entziehen können, indem sie sich in einer wettbewerbswidrigen Weise ohne eine definitive Vereinbarung absprechen, sich zum Beispiel gegenseitig im voraus über ihr künftiges Verhalten in Kenntnis zu setzen, so daß jeder seine Geschäftspolitik in der Gewißheit regeln kann, daß sich die Wettbewerber entsprechend verhalten.

Dies befand der Gerichtshof in seiner Entscheidung vom 14. Juli 1972 in der Rechtssache 48/69, Imperial Chemical Industries Ltd gegen Kommission (Slg. 1972, Seite 619). Dieser Fall betrifft die Auslegung von Artikel 85 Absatz 1 EG-Vertrag. Da diese Bestimmung und Artikel 65 Absatz 1 EGKS-Vertrag in dieser Hinsicht identisch sind, gilt die vom Gerichtshof (und vom Gericht erster Instanz) gegebene Interpretation des *Konzepts* der „aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen“ auch im Kontext des Artikels 65 Absatz 1 des EGKS-Vertrags.

Selbstverständlich bestimmt sich der Geltungsbereich dieses Begriffs nach den Bestimmungen des EGKS-Vertrags (insbesondere Artikel 60), auf die weiter unten eingegangen werden wird (siehe Randnummern 239 ff.).

- (220) In seinem Urteil vom 16. Dezember 1975 betreffend das Europäische Zuckerkartell (Suiker Unie und andere gegen Kommission, verbundene

Rechtssachen 40-48, 50, 54-56, 111, 113 und 114/73, Slg. 1975, Seite 1663) hat der Gerichtshof festgestellt, daß die in seiner Rechtsprechung niedergelegten Kriterien der Koordinierung und der Zusammenarbeit im Sinne des Grundgedankens der Wettbewerbsregeln des Vertrages zu verstehen sind, wonach jeder Unternehmer selbständig zu bestimmen hat, welche Geschäftspolitik er im Gemeinsamen Markt zu betreiben gedenkt. Dieses Postulat der Selbständigkeit beseitigt nicht das Recht der Unternehmen, sich dem festgestellten oder erwarteten Verhalten ihrer Wettbewerber mit wachem Sinn anzupassen; es steht jedoch jeder mittelbaren oder unmittelbaren 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 also auch dann als „verabredete Praktik“ unter Artikel 65 Absatz 1 fallen, wenn sich die Partner nicht vorher über einen gemeinsamen Plan für ihr Marktverhalten geeinigt haben, sondern lediglich Absprachen treffen oder sich an Absprachen beteiligen, die die Koordinierung ihres Geschäftsverhaltens erleichtern.

Diese Definition des Gerichtshofs trifft insbesondere auf die Preiserhöhungen, die 1990 im Vereinigten Königreich vorgenommen wurden (siehe Randnummern 111 bis 112 und 115), und auf die Harmonisierung der Abmessungsaufpreise von Ende 1990 (siehe Randnummern 139 bis 142) zu. Außerdem ist zu bedenken, daß in einem komplexen Kartell einige Teilnehmer bisweilen einer von den anderen Teilnehmern vereinbarten bestimmten Vorgehensweise nicht uneingeschränkt zustimmen, die betreffende Regelung aber dennoch generell unterstützen und sich entsprechend verhalten.

Die Bedeutung des Konzepts einer verabredeten Praktik ergibt sich also nicht so sehr aus der Abgrenzung zu einer „Vereinbarung“ als vielmehr aus der Unterscheidung zwischen unter Artikel 65 Absatz 1 fallenden Formen der verbotenen geheimen Absprache und einem bloßen parallelen Verhalten ohne jedwedes Element der Absprache.

Diese Auslegung wurde vom Gericht erster Instanz in dessen vor kurzem erlassenen Urteilen in den Polypropylen-Fällen bestätigt (siehe beispielsweise Urteil vom 24. Oktober 1991 in der Rechtssache T-1/89, Rhône-Poulenc S.A. gegen Kommission, Slg. 1991, Seite II-867, Entscheidungsgrund Nr. 124).

Im vorliegenden Fall kommt es also nicht auf die genaue Form der Absprachen an.

3.3. Zweck und Wirkung des Kartells

- (221) Eigentlicher Zweck der fortdauernden Absprache der Parteien war es im vorliegenden Fall, Angebot und Nachfrage auszugleichen und die Preise in den einzelnen Mitgliedstaaten der EGKS zu erhöhen und zu harmonisieren und auf diese Weise die traditionelle Struktur der Handelsströme zu festigen.
- (222) In Anbetracht des offensichtlich wettbewerbswidrigen Zwecks des Kartells ist es für die Anwendung von Artikel 65 Absatz 1 nicht notwendig, daß eine nachteilige Wirkung auf den Wettbewerb nachgewiesen wird.

Die von Herrn Bishop vorgelegte Wirtschaftsanalyse vermittelt den Eindruck, daß die zur Last gelegten Praktiken nur eine begrenzte Wirkung hatten. Es muß jedoch klargestellt werden, daß diese Wirkung alles andere als unbedeutend war. Zum einen gehören zu den Teilnehmern alle führenden Trägerhersteller in der EGKS. Zum anderen darf nicht übersehen werden, daß in den Sitzungsniederschriften häufig vermerkt ist, daß nach Ansicht der Parteien die jeweiligen Preiserhöhungen durchgesetzt werden konnten.

3.4. Einzelheiten zum Kartell und seinem Funktionieren

3.4.1. Die Träger-Kommission

3.4.1.1. Preisfestsetzungsvereinbarungen

a) Vereinbarungen und verabredete Praktiken

- (223) Preisabsprachen wurden in den Jahren 1986 und 1987 verschiedentlich getroffen (siehe Randnummern 80 bis 86).
- (224) Zu einem nicht näher zu bestimmenden Datum vor dem 2. Februar 1988 wurde auf einer Sitzung vereinbart, die Preise in Deutschland und Frankreich anzuheben (siehe Randnummer 87).

Weitere Zielpreise (für das vierte Quartal 1988) wurden vor dem 25. Juli 1988 vereinbart (siehe Randnummer 88).

- (225) Auf der Sitzung vom 18. Oktober 1988 wurden Zielpreise für das erste Quartal 1989 vereinbart (siehe Randnummern 89 bis 93).

In der Niederschrift von dieser Sitzung ist in diesem Zusammenhang die Rede von „Preiseinschätzungen“; dies würde darauf hindeuten, daß es sich um die Preise handelte, die die Teilnehmer auf den betreffenden Märkten *erwarteten*. Es ist jedoch zu bedenken, daß an den Sitzungen der Träger-Kommission die größten Trägerhersteller der Gemeinschaft teilnahmen, auf die zusammen mindestens

zwei Drittel der Lieferungen auf den EGKS-Märkten entfielen. In einer Diskussion über künftige Preise zwischen solchen Parteien kann deshalb prima facie kein neutrales Verhalten ohne Auswirkungen auf den Wettbewerb zwischen diesen Parteien gesehen werden. Außerdem liegt genügend Beweismaterial vor, aus dem hervorgeht, daß es sich bei den in der Sitzungsniederschrift genannten Preisen in Wirklichkeit um die Preise handelte, die die betreffenden Unternehmen aufgrund gemeinsamer Vereinbarung durchzusetzen versuchten:

- Aus dem Zusammenhang geht hervor, daß auf vorhergehenden Trägersitzungen und ähnlichen Treffen Preise festgesetzt worden waren;
- den Teilnehmern der Trägersitzungen gelang es, die Basispreise auf den kontinentaleuropäischen EGKS-Märkten weitgehend zu harmonisieren (Randnummer 97); dieses Ergebnis stand zumindest seit 1987 auf der Tagesordnung der Trägersitzungen (siehe Randnummer 82);
- die Niederschrift enthält detailliert für jede Kategorie und jeden Markt wie auch für verschiedene Abnehmergruppen die für das erste Quartal 1989 „erwarteten“ Preise. Solche genauen Angaben wären kaum möglich gewesen, wenn die Parteien wirklich nur Preiseinschätzungen vorgenommen hätten;
- der Wortlaut der Niederschrift („Die Preiserhöhungen... führen zu folgendem Preisniveau“) bestätigt diese Schlußfolgerung;
- das Fernschreiben von Thyssen an TradeARBED vom 22. September 1988 (Randnummer 91) läßt erkennen, daß bei den Teilnehmern der Träger-Kommission Absichten bestanden, die Preise um Beträge zu erhöhen, die den in der Niederschrift von der Sitzung vom 18. Oktober 1988 aufgeführten „Preiseinschätzungen“ entsprechen. Weiterhin geht aus diesem Schriftstück hervor, daß zwischen den Teilnehmern der Träger-Sitzung vorab Preise erörtert — und vereinbart — worden waren;
- ähnliche oder identische Begriffe wurden für die auf den Eurofer/Scandinavia-Sitzungen erörterten Preise verwendet, von denen hinreichend klar ist, daß sie festgesetzt wurden (siehe beispielsweise das in Randnummer 200 zitierte Fernschreiben);
- Absprachen wurden getroffen, um die Preise durch Harmonisierung und Heraufsetzung von Aufpreisen zu erhöhen (siehe weiter unten 3.4.1.2). Es wäre überraschend, wenn die Parteien unter diesen Umständen die Höhe der Basispreise dem freien Spiel des Wettbewerbs überlassen hätten;
- einheitliche Zahlen werden auch für Märkte mit mehr als einem einheimischen Hersteller (wie Deutschland) genannt.

- (226) Diese Überlegungen treffen auch auf die späteren Preisdiskussionen auf den Sitzungen der Gruppe zu.

Einige Parteien erklärten, sie hätten sich nicht gebunden gefühlt, diese Preise anzuwenden. Selbst wenn dies der Fall gewesen wäre, ist in keiner Sitzungsniederschrift und in keinem anderen zwischen den Parteien ausgetauschten Dokument die Rede davon, daß diese Parteien jemals die anderen Teilnehmer entsprechend unterrichtet haben. Die betreffenden Parteien vermittelten deshalb zumindest den Eindruck, daß sie diese Preise anwenden würden (vgl. Urteil des Gerichts erster Instanz vom 17. Dezember 1991 in der Rechtssache T-7/89, Hercules gegen Kommission, Slg. 1991, Seite II-1711, Entscheidungsgrund Nr. 232). Es ist bezeichnend, daß sich die Parteien verschiedene Male dahin gehend äußerten, daß diese Preise angewendet wurden (siehe Randnummer 98).

Saarstahl behauptete in ihrer Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, daß der „Zielpreis“ den maximalen Preis bezeichnete, der unter den objektiven Marktverhältnissen erzielt werden konnte. Da dies beinhaltet, daß dieser Preis von jedem Unternehmen eigenständig auf der Grundlage objektiver Kriterien ermittelt werden könnte, ist es aufschlußreich, daß die Unternehmen es dennoch für notwendig erachteten, sich zu treffen und diese Preise zu erörtern.

- (227) Auf der Trägersitzung vom 10. Januar 1989 wurden Zielpreise für Lieferungen nach Frankreich, Deutschland, Benelux und Italien vereinbart (siehe Randnummern 95 bis 96).

Weitere Zielpreise für den italienischen bzw. den spanischen Markt wurden auf der Trägersitzung vom 7. Februar 1989 festgelegt (siehe Randnummer 98).

- (228) Auf der Sitzung vom 19. April 1989 wurden die Zielpreise vereinbart, die im dritten Quartal 1989 in Deutschland, Frankreich, Belgien/Luxemburg, Italien und Spanien zur Anwendung gelangen sollten (siehe Randnummer 99). Diese Preise waren praktisch identisch mit den Zielpreisen für das zweite Quartal 1989. Dies bedeutet nicht unbedingt, daß die beteiligten Unternehmen Probleme hatten, diese Preise auf den betreffenden Märkten durchzusetzen, da sie auf der gleichen Sitzung eine Anhebung der Abmessungsaufpreise vereinbarten.

- (229) Auf der gleichen Sitzung unterrichtete British Steel ihre Wettbewerber von ihrer beabsichtigten Preisanhebung auf dem britischen Markt und forderte sie auf, bei ihren Lieferungen auf den britischen Markt entsprechende Preise zu berechnen (siehe Randnummer 100). Es ist zu beachten, daß die Preise im Vereinigten Königreich deutlich höher waren als auf den kontinentaleuropäischen EGKS-Märkten. British Steel forderte ihre Wettbewerber folglich zu einer Abstimmung der Preise bei Lieferungen nach dem Vereinigten Königreich auf. Diese

Aufforderung erging im Rahmen der Zusammenarbeit zwischen den in der Träger-Kommission mitwirkenden Unternehmen, die — wie weiter oben ausgeführt wurde — bereits verschiedentlich zu Preisfestsetzungsvereinbarungen für kontinentaleuropäische EGKS-Märkte geführt hatte, an denen sich British Steel beteiligte. Das Verhalten von British Steel unterscheidet sich mithin von einer Situation, in der ein Unternehmen einen Wettbewerber, mit dem es bislang keine Kontakte oder Kooperationsbeziehungen hatte, über die Preise informiert, die es in Zukunft anzuwenden gedenkt.

- (230) Die anschließend von British Steel vorgenommenen Preiserhöhungen wurden auf dem britischen Markt ohne Schwierigkeiten aufgenommen (Randnummer 102). Es darf daher gefolgert werden, daß die Wettbewerber von British Steel deren Aufforderung tatsächlich nachgekommen waren und ihre Preise mit British Steel abgestimmt hatten.

- (231) Auf der Trägersitzung vom 11. Juli 1989 wurde vereinbart, in Deutschland im vierten Quartal 1989 die gleichen Zielpreise wie im dritten Quartal 1989 anzuwenden (siehe Randnummer 102).

- (232) Auf der Trägersitzung vom 12. Dezember 1989 wurde beschlossen, die im vierten Quartal 1989 angewendeten Zielpreise auch im ersten Quartal 1990 anzuwenden (siehe Randnummer 107).

- (233) Auf der Trägersitzung vom 14. Februar 1990 kündigte Unimétal ihre Absicht an, die Preise für die Kategorie 2c in Frankreich anzuheben. Wie aus dem Beweismaterial hervorgeht, handelt es sich dabei nicht um eine einseitige Entscheidung von Unimétal:

— Unimétal war sowohl von Peine-Salzgitter (bei verschiedenen Gelegenheiten) als auch von TradeARBED aufgefordert worden, eine Anhebung vorzunehmen (siehe Randnummern 109 bis 110);

— die Preisanhebung wurde auf einer Trägersitzung angekündigt, auf der diese (und andere) Wettbewerber anwesend waren;

— zum Zeitpunkt der Preisanhebung war der Markt in einer schlechten Verfassung, was durch die Tatsache belegt wird, daß die Basispreise in Frankreich seit mehr als einem Jahr nicht mehr heraufgesetzt worden waren. Unter diesen Umständen kann die Preisanhebung bei einer einzigen Kategorie nicht durch wirtschaftliche Überlegungen, sondern nur durch den gemeinsamen Willen der beteiligten Unternehmen zur Harmonisierung der Preise erklärt werden.

- (234) Kurz nach der Trägersitzung vom 14. Februar 1990 wurden TradeARBED, Peine-Salzgitter, Thyssen, Saarstahl und Unimétal von British Steel über die Preise für Lieferungen nach dem Vereinigten Königreich unterrichtet, die von British Steel nicht als „marktstörend“ betrachtet wurden (siehe Randnummer 112).

- (235) In diesem Vorgehen kann nicht ein einseitiges Verhalten von British Steel gesehen werden. Vielmehr ist es Teil des insbesondere anlässlich der Trägersitzungen geführten ständigen Dialogs zwischen diesem Unternehmen und seinen Wettbewerbern in anderen Mitgliedstaaten. Daß es sich dabei tatsächlich um eine verabredete Praktik — und nicht ein einseitiges Verhalten — handelte, geht beispielsweise aus der Korrespondenz zwischen British Steel und Peine-Salzgitter über das Mengenproblem hervor (siehe Randnummer 55).
- (236) Obgleich British Steel auf der Trägersitzung vom 21. März 1990 verschiedene unter der Preisliste von British Steel liegende Angebote auf dem britischen Markt erwähnte, muß angenommen werden, daß die beteiligten Unternehmen die Preise letztlich doch wie von British Steel angegeben erhöhten. Dies zeigt sich darin, daß British Steel nur wenige Monate später ihre Preise erhöhte (siehe Randnummer 115). Es ist nicht denkbar, daß British Steel dies getan hätte, wenn sich die von British Steel angesprochenen Unternehmen über die Preisempfehlungen hinweggesetzt hätten.
- (237) Am 7. Juni 1990 wurden TradeARBED, Peine-Salzgitter, Saarstahl, Thyssen, Ensidesa, Unimétal und Aristrain von British Steel über die neuen Preise, die British Steel anzuwenden beabsichtigte, unterrichtet und gleichzeitig aufgefordert, dieses Preisniveau zu respektieren (siehe Randnummer 115). Zu einem nicht näher bekannten Datum schloß British Steel mit TradeARBED eine Vereinbarung, in der offenbar die bei Lieferungen nach dem Vereinigten Königreich anzuwendenden Preise niedergelegt waren (siehe Randnummer 117).

Anfänglich hatten die Bemühungen von British Steel, die anderen Unternehmen zur Einhaltung ihres Preisniveaus zu bewegen, wenig Erfolg (siehe Randnummer 117). Auf der Trägersitzung vom 10. Juli 1990 wies British Steel darauf hin, daß die Unterstützung aller nach dem Vereinigten Königreich exportierenden Eurofer-Unternehmen „zur Absicherung der neuen Preisstruktur notwendig“ sei. Da British Steel auf der Sitzung der Trägerkommission vom 11. September 1990 bekanntgab, daß die Preiserhöhung von den Kunden im Vereinigten Königreich angenommen worden war, darf gefolgert werden, daß diese Unterstützung tatsächlich zustande kam.

British Steel behauptet, ihr Verhalten sei durch die Preisvorschriften des Artikels 60 EGKS-Vertrag gerechtfertigt, wonach ein Unternehmen interessierten Parteien auf Antrag seine Preise mitzuteilen hat. British Steel behauptet nicht, die betreffenden Informationen auf Anfrage ihrer Wettbewerber geliefert zu haben. In jedem Fall dürfen solche Preisinformationen erst erteilt werden, nachdem die Preise der Kommission gemeldet worden sind. Des

weiteren hat British Steel nicht dargelegt, wie Artikel 60 EGKS-Vertrag zu rechtfertigen vermag, daß sie ihre Wettbewerber drängte, bei Ausfuhren nach dem Vereinigten Königreich die Preise von British Steel anzuwenden.

Außerdem verweist British Steel auf 1989 stattgefundenen Gespräche mit Beamten der Kommission über geplante Änderungen der Preisregeln und sieht darin den Beweis, daß die Kommission von dem bilateralen oder zentralen Austausch von Preisen wußte und diesen Austausch unterstützte. In der von Eurofer erstellten Niederschrift von der Sitzung zwischen Vertretern der Kommission und Eurofer vom 20. Juli 1989 heißt es unzweideutig, daß die Beamten der Kommission

„... darauf hinweisen, daß der vorgelegte Vorschlag noch immer als eine ‚Überlegung‘ zu betrachten ist und von anderen Kommissionsdienststellen ergänzt und geprüft werden muß“.

Die Sache entwickelte sich nicht über das Stadium eines Vorschlags hinaus und kann deshalb von British Steel nicht als Argument herangezogen werden.

b) *Artikel 65 Absatz 1*

- (238) Alle diese Vereinbarungen und verabredeten Praktiken zielten darauf ab, den Wettbewerb einzuschränken und stehen damit im Widerspruch zu Artikel 65 Absatz 1.

c) *Artikel 60 und 46 ff.*

- (239) Artikel 65 spricht von „normalem“ Wettbewerb auf dem gemeinsamen Markt. Dieser Begriff ist im Lichte des gesamten EGKS-Vertrags auszulegen. Entgegen den Behauptungen der Parteien legalisiert jedoch keine der übrigen Bestimmungen des Vertrags das oben beschriebene Verhalten der Parteien.

Artikel 60 verpflichtet die Unternehmen dazu, ihre Preistafeln und Verkaufsbedingungen in der von der Kommission vorgeschriebenen Form zu veröffentlichen. Diese Preise und Bedingungen müssen von jedem einzelnen Unternehmen eigenständig beschlossen werden. Artikel 60 erlaubt es den Unternehmen nicht, die Preise untereinander abzustimmen und festzusetzen.

- (240) Von den meisten Parteien ist geltend gemacht worden, daß die Unterrichtung der Wettbewerber über die Preise, die die betreffenden Unternehmen in Zukunft anzuwenden gedachten, durch den in den Artikeln 46 ff. und 60 festgelegten Grundsatz der Transparenz legitimiert oder selbst notwendig gemacht werde. Selbst wenn man einmal annehmen

wollte, die Behauptung, die Parteien hätten ihre künftigen Preise sich nur gegenseitig mitgeteilt (und nicht abgestimmt und festgesetzt), träge zu, wäre dieses Argument nicht stichhaltig. Der Grundsatz der Transparenz — so wichtig er ist — kann nicht so verstanden werden, daß er erlaubt oder gar erfordert, daß sich die Parteien so verhalten, wie sie es im vorliegenden Fall taten.

Artikel 60 des EGKS-Vertrags beschränkt in gewisser Hinsicht den Preiswettbewerb zwischen den Unternehmen, indem er diese Unternehmen dazu verpflichtet, ihre Preise zu veröffentlichen und davon abzusehen, auf vergleichbare Geschäfte unterschiedliche Bedingungen anzuwenden.

Umso wichtiger ist, daß sichergestellt wird, daß der verbleibende Wettbewerb, dessen Existenz der EGKS-Vertrag voraussetzt, nicht durch Vereinbarungen oder verabredete Praktiken zwischen den Unternehmen eingeschränkt wird. Die Schaffung künstlicher Marktbedingungen, unter denen ein anomales Niveau der Information und der Marktstabilität gewisse Wettbewerbsrisiken ausschaltet, ist mit dem unverfälschten Wettbewerb, wie ihn der EGKS-Vertrag will, unvereinbar. Dies gilt um so mehr, wenn die Vorteile dieser künstlichen Verbesserung der Information wie im vorliegenden Fall nur den Herstellern und ihren Händlern zugute kommen, während sie den Käufern vorenthalten werden.

- (241) Verschiedene Parteien argumentierten damit, ihr Vorgehen ziele nur darauf ab, ein Verhalten, das mit Artikel 60 unvereinbar sei, d. h. Verkäufe, die die im gleichen Artikel enthaltenen Preisvorschriften nicht beachten, zu bekämpfen. Das hierzu vorgetragene Argument lautete, daß eine Vereinbarung, deren alleiniges Ziel es sei, vom Konzept des „normalen“ Wettbewerbs im Sinne des EGKS-Vertrags nicht abgedeckte Handlungen zu verhindern, nicht gegen Artikel 65 verstoßen würde. Selbst wenn dieses Argument akzeptiert würde, könnten die Unternehmen es nicht zu ihren Gunsten in Anspruch nehmen. Es besteht aber kein Zweifel, daß dies nicht der Zweck der Preisvereinbarungen zwischen den Parteien war. Jedenfalls ist die Durchsetzung der Bestimmungen des Artikels 60 Sache der Kommission. Die Unternehmen können sich nicht über die von ihnen veröffentlichten offiziellen Preise hinwegsetzen und sich statt dessen untereinander über — nicht veröffentlichte — Zielpreise verständigen.

d) *Mitwirkung der Parteien*

- (242) Bei den in den Trägersitzungen oder in deren Umfeld erörterten Preisen handelte es sich um die Preise, die für Lieferungen in den jeweiligen Markt gelten sollten. Im Prinzip exportierten alle beteiligten Parteien nach den von den Vereinbarungen abgedeckten Märkten. Die Verantwortung für die oben beschriebenen Vereinbarungen und verabre-

deten Praktiken muß deshalb von allen Unternehmen für die Zeit ihrer Teilnahme an den Sitzungen und der sie begleitenden Zusammenarbeit getragen werden.

Da das Kartell über eine ganze Reihe von Jahren bestand, ist die Tatsache, daß einige Teilnehmer möglicherweise an verschiedenen Sitzungen nicht teilgenommen haben, ohne praktische Bedeutung. In jedem Fall wurden abwesende Unternehmen von den Sitzungsbeschlüssen unterrichtet.

- (243) Auf das individuelle Verhalten jedes einzelnen Unternehmens wird weiter unten eingegangen.

3.4.1.2. Aufpreisharmonisierung

a) *Vereinbarungen*

- (244) Auf der Trägersitzung vom 15. November 1988 wurde eine Vereinbarung zur Harmonisierung von Güteaufpreisen erzielt. Diese Vereinbarung bezweckte und bewirkte neben einer Harmonisierung auch eine Anhebung der Aufpreise, indem die damals in Deutschland geltenden Güteaufpreise als Ziel vorgegeben wurden (siehe Randnummer 122).
- (245) Auf der Trägersitzung vom 19. April 1989 wurde eine Vereinbarung über die Harmonisierung von Abmessungsaufpreisen erzielt. Auch hier ging es nicht nur um eine Harmonisierung, sondern auch um eine Anhebung der Aufpreise (siehe Randnummern 125 bis 128 und — zum Verständnis des Hintergrundes — Randnummer 124).

Aus dem Beweismaterial geht hervor, daß die neuen Abmessungsaufpreise tatsächlich ab 1. Oktober 1989 zur Anwendung gelangten. Ihre Anwendung hatte jedoch gewisse negative Auswirkungen auf die Basispreise.

- (246) Auf der Trägersitzung vom 6. Juni 1989 wurde eine weitere Vereinbarung über die Harmonisierung der Güteaufpreise erzielt (siehe Randnummer 129). Mit dieser Vereinbarung wurde nicht nur eine Harmonisierung, sondern auch eine Anhebung der Aufpreise bezweckt und bewirkt.
- (247) Auf der Trägersitzung vom 16. Mai 1990 wurde eine weitere Vereinbarung über die Harmonisierung der Abmessungsaufpreise erzielt (siehe Randnummern 132 bis 134). Daß diese Anhebungen tatsächlich Gegenstand einer Vereinbarung waren, wird durch einen Bericht der Walzstahl-Vereinigung und durch den vertraulichen Vermerk des Sekretariats der Träger-Kommission vom 17. Mai 1990 (siehe Randnummern 133 und 135) bestätigt.
- (248) Auf der Trägersitzung vom 4. Dezember 1990 wurde eine Vereinbarung über die Harmonisierung von Abmessungsaufpreisen erzielt. Daß es sich tatsächlich um eine Vereinbarung handelte, geht aus folgendem hervor:

- Das Thema war mindestens seit 11. September 1990 auf Sitzungen der Träger-Kommission und bei anderen Gelegenheiten diskutiert worden (siehe Randnummern 138 und 119);
- bereits am 11. September 1990 hatte die italienische Gruppe einen Vorschlag zur Harmonisierung von Abmessungspreisen vorgelegt (siehe Randnummer 138);
- im November 1990 verteilte die Walzstahl-Vereinigung einen Vorschlag, der eindeutig dazu bestimmt war, von allen Herstellern in der EGKS angenommen zu werden (Randnummer 139);
- die Niederschrift von der Sitzung vom 4. Dezember 1990 und das Telefax, das die Walzstahl-Vereinigung am 13. Dezember 1990 an British Steel schickte (siehe Randnummer 141), bestätigen, daß eine Vereinbarung über die Harmonisierung von Abmessungsaufpreisen erzielt worden war. Der eigentliche Zweck dieser Maßnahme — nämlich Erhöhung der Gesamtpreise ohne Erhöhung der Basispreise — ist unzweideutig in dem Telefax dargelegt, das die Walzstahl-Vereinigung am 19. Dezember 1990 an Ferdofin schickte (siehe Randnummer 121).

b) *Artikel 65 Absatz 1*

- (249) Da Aufpreise Teil des letztendlich für die betreffenden Erzeugnisse auf den kontinentaleuropäischen Märkten der EGKS zu zahlenden Preises sind, handelte es sich bei diesen Vereinbarungen über die Harmonisierung der Aufpreise um im Widerspruch zu Artikel 65 Absatz 1 stehende Preisfestsetzungsvereinbarungen.
- (250) Aus dem Beweismaterial geht hervor, daß der Zweck dieser Vereinbarungen nicht (wie von einigen Parteien behauptet) darin bestand, die Transparenz zu verbessern, sondern darin, die Preise zu erhöhen. Um den Markt im Einklang mit Artikel 60 EGKS-Vertrag transparenter zu machen, hätte es genügt, die Strukturen (und nicht die Höhe) der Aufpreise zu harmonisieren.

c) *Mitwirkung der Unternehmen*

- (251) Aus dem Beweismaterial geht hervor, daß alle betroffenen Parteien an diesen Vereinbarungen mitwirkten. Dies gilt auch für British Steel. Obgleich die Vereinbarungen nur für die kontinentaleuropäischen Märkte und nicht für den Markt des Vereinigten Königreichs (da keine Aufpreise üblich sind) galten, erklärte sich British Steel damit einverstanden, sich bei Lieferungen nach dem europäischen Festland jeweils an die neuen Aufpreise zu halten.
- (252) Aus den in Randnummer 313 dargelegten Gründen werden in dieser Entscheidung Ensidesa und Arist-

rain für ihre Beteiligung an der Vereinbarung vom 15. November 1988 nicht zur Verantwortung gezogen. Für die Zeit nach dem 1. Januar 1989 gilt, daß die Spanier zwar ihre eigenen Aufpreise in Spanien nicht harmonisierten (sondern dies lediglich zu tun versprochen), aber einwilligten, die harmonisierten Aufpreise in den anderen relevanten EGKS-Märkten anzuwenden.

3.4.1.3. Marktaufteilungsvereinbarungen

a) *Ferdofin*

- (253) Wie weiter oben ausgeführt (Randnummer 61), wurde am 14. Juli 1988 eine Marktaufteilungsvereinbarung getroffen, der zufolge Ferdofin ihre Verkäufe nach Deutschland, den Beneluxländern, Frankreich bzw. Dänemark/Irland/Griechenland begrenzen sollte.

Der Wortlaut des Fernschreibens von Ferdofin vom 4. August 1988 (siehe Randnummer 62) bestätigt, daß die Begrenzung der Lieferungen von Ferdofin nach den relevanten Märkten Gegenstand einer Vereinbarung gewesen war und kein einseitiges Vorgehen darstellte. Da die Identität der anderen Parteien der Vereinbarung nicht ermittelt werden konnte, wird nur Ferdofin für diese Vereinbarung verantwortlich gemacht.

b) *„Traverso-Methode“*

- (254) Für das vierte Quartal 1988 und das erste Quartal 1990 wurde ein System betrieben, bei dem die beteiligten Unternehmen versuchten, Angebot und Nachfrage miteinander in Einklang zu bringen (siehe Randnummern 72 bis 79). Aus dem vorliegenden Beweismaterial geht hervor, daß dieses System am 19. Juli 1988 oder kurz davor eingerichtet wurde (Randnummer 72).
- (255) Folgende Unternehmen nahmen an dem System teil: Peine-Salzgitter, Thyssen, Klöckner, Saarstahl, Unimetal, Ferdofin, Cockerill Sambre, TradeARBED und British Steel (siehe Randnummer 75).
- (256) Die beteiligten Unternehmen meldeten ihre Lieferpläne dem Vorsitzenden des CDE. Diese Zahlen wurden dann an die teilnehmenden Unternehmen weitergegeben (siehe Randnummer 74). Der Vorsitzende des CDE konnte mit jedem dieser Unternehmen Kontakt aufnehmen und Änderungen vorschlagen, wenn er dies für zweckdienlich hielt.
- (257) Der Vorsitzende des CDE betrachtete die an die Teilnehmer weitergegebenen Lieferpläne als Empfehlungen, die nicht überschritten werden sollten. Dem vorhandenen Beweismaterial zufolge teilten die teilnehmenden Unternehmen zumindest grundsätzlich diesen Standpunkt (siehe Randnummer 77).

Diese „Empfehlungen“ enthielten genaue Zahlen für jedes Unternehmen und jeden betroffenen

Markt. Unternehmen, die sich nicht an diese Zahlen hielten, wurden vom Vorsitzenden des CDE und von Eurofer angesprochen und aufgefordert, die traditionellen Handelsströme zu respektieren (vgl. Randnummer 72).

Auf diese Weise erfuhren die teilnehmenden Unternehmen von den künftigen Lieferabsichten ihrer Wettbewerber.

(258) Indem die beteiligten Unternehmen einander ihre Lieferpläne mitteilten und die Empfehlungen des Vorsitzenden des CDE in die Tat umsetzten, beseitigten sie die sonst bestehende Ungewißheit über das künftige Verhalten ihrer Wettbewerber. Ein solches Vorgehen bezweckt oder bewirkt folglich eine Einschränkung des Wettbewerbs. Es stellt mithin eine nach Artikel 65 Absatz 1 EGKS-Vertrag unzulässige verabredete Praktik dar.

(259) Die Tatsache, daß das oben beschriebene System nur begrenzten Erfolg hatte und auf freiwilliger Basis funktionierte, vermag diese Schlußfolgerung nicht zu entkräften.

c) Frankreich

(260) Eine Vereinbarung, mit der sich die Beteiligten über ihre Lieferungen nach dem französischen Markt für das vierte Quartal 1989 verständigten, wurde auf der Sitzung vom 21. September 1989 bzw. kurz davor oder danach erzielt.

An dieser Vereinbarung waren folgende Unternehmen beteiligt: Peine-Salzgitter, Thyssen, Saarstahl, Ferdofin, Cockerill Sambre, TradeARBED, British Steel, Ensidesa und Unimétal (siehe Randnummern 63 bis 71). Ensidesa war an der Ausarbeitung des Systems nicht aktiv beteiligt, hielt sich aber daran.

(261) Aus dem Fernschreiben von der Walzstahl-Vereinigung vom 26. September 1989, das die Zahlen für die von den beteiligten Unternehmen geplanten Liefermengen enthält (siehe Randnummer 67), geht nicht direkt hervor, daß sich diese Unternehmen über ihre Verkäufe auf dem französischen Markt abstimmten. Daß diese Lieferpläne aber tatsächlich abgestimmt worden waren und nicht das Ergebnis unabhängiger individueller Entscheidungen der einzelnen Unternehmen waren, wird hinreichend durch die folgenden Umstände belegt:

— Peine-Salzgitter, Thyssen, Saarstahl, British Steel, Cockerill Sambre, Unimétal und TradeARBED hatten vor der Sitzung vom 21. September 1989 Gespräche geführt, um einen Aufteilungsschlüssel für den französischen Markt festzulegen (siehe Randnummern 63 bis 64);

— auf der Sitzung vom 21. September 1989 hatte Unimétal die Summe der Lieferungen auf den

französischen Markt im vierten Quartal 1989, die eigenen Lieferpläne und die Tonnagen der nicht zu Eurofer gehörenden Unternehmen aus EGKS-Ländern bzw. Nicht-EGKS-Ländern genau spezifiziert. Damit war zwangsläufig verbunden, daß der Saldo (rund 33 000 Tonnen/Monat) auf die anderen in der Träger-Kommission mitwirkenden Unternehmen aufgeteilt werden sollte;

— der Vermerk der Walzstahl-Vereinigung vom 25. September 1989 (siehe Randnummer 66) bestätigt, daß sich die auf den französischen Markt liefernden Unternehmen über ihre Verkäufe abstimmten;

— der Wortlaut des vom Sekretariat am 7. November 1989 verschickten Telefaxschreibens (siehe Randnummer 68) bestätigt, daß ein „System“ für die Lieferungen auf den französischen Markt im vierten Quartal 1989 eingeführt worden war.

(262) Die meisten teilnehmenden Unternehmen handelten dementsprechend oder lieferten sogar weniger als geplant (siehe Randnummer 69). Nur drei Unternehmen (Thyssen, Ferdofin und British Steel) lieferten erheblich mehr als ursprünglich angekündigt.

3.4.1.4. Informationsaustausch

a) Auftrags- und Liefermonitoring

(263) Folgende Unternehmen nahmen an einem Informationsaustausch betreffend ihre Aufträge und Lieferungen für Träger teil (siehe Randnummern 39 bis 46): Peine-Salzgitter, Thyssen, Saarstahl, Hoesch, Neue Maxhütte, TradeARBED, Cockerill Sambre, British Steel, Unimétal, Ferdofin, Aristrain und Ensidesa.

Die im Rahmen des Auftragsmonitoring-Systems ausgetauschten Zahlen betrafen die Aufträge, die jedes einzelne Unternehmen für Lieferung nach Frankreich, Deutschland, Belgien/Luxemburg, den Niederlanden, dem Vereinigten Königreich, Italien, Spanien, Portugal und Griechenland/Irland/Dänemark erhalten hatte. Die im Rahmen des Liefermonitorings ausgetauschten Zahlen betrafen die tatsächlichen Lieferungen nach Deutschland, Frankreich, dem Vereinigten Königreich, den Beneluxländern, Italien, Griechenland/Irland/Dänemark, Portugal und Spanien. Der Austausch der Zahlen wurde über einen beträchtlichen Zeitraum, beginnend 1984 oder davor (Auftragsmonitoring) bzw. im vierten Quartal 1988 (Liefermonitoring), fortgesetzt. Der Austausch individueller Zahlen für jedes Unternehmen wurde Ende Juli oder Anfang August 1990 vorübergehend ausgesetzt. Der Austausch individueller Zahlen für die Auftragseingänge wurde — zumindest zwischen TradeARBED, Ensidesa, Unimétal, Ferdofin und Aristrain — spätestens im Oktober 1990 wieder-

aufgenommen. Thyssen, Saarstahl, Peine-Salzgitter, Neue Maxhütte und Hoesch nahmen ihre Mitwirkung am Austausch individueller Zahlen spätestens im Dezember 1990 über die Walzstahl-Vereinigung wieder auf (siehe Randnummer 46). Der Austausch individueller Zahlen über die Lieferungen wurde im dritten Quartal 1990 zwischen TradeARBED, Unimétal, Ensidesa und Aristrain fortgesetzt.

- (264) Das System für den Austausch von Informationen über die Auftragseingänge ist das Ergebnis einer Vereinbarung zwischen den Teilnehmern. Die Entstehung des Liefermonitorings geht auf eine Vereinbarung zurück, die erstmals am 18. Oktober 1988 (siehe Randnummer 41) getroffen und dann verschiedentliche Male anlässlich von Trägersitzungen (ausdrücklich oder stillschweigend) verlängert wurde. Daß die aktiv in der Träger-Kommission mitwirkenden Unternehmen (also alle an diesem Informationsaustausch teilnehmenden Unternehmen außer Hoesch und Neue Maxhütte) von diesem Informationsaustausch wußten und ihm zustimmten, ist hinlänglich belegt. Daß Hoesch und Neue Maxhütte von der Vereinbarung wußten und ihr zustimmten, ist dadurch belegt, daß alle Unternehmen, die Zahlen zu diesem Monitoring beisteuerten, eine Ausfertigung der von Usinor Sacilor auf der Grundlage dieser Informationen erstellten Aufstellungen erhielten.
- (265) Alle Unternehmen, die Zahlen zu diesem Informationsaustausch beisteuerten, wußten folglich, daß ihre Zahlen an ihre Wettbewerber weitergegeben wurden. Es ist nicht denkbar, daß sie ihre Zahlen zur Verfügung gestellt hätten, wenn sie mit deren Weitergabe an Wettbewerber nicht einverstanden gewesen wären.
- (266) Um im Wettbewerb auf einem Markt bestehen zu können, benötigen die Unternehmen Informationen über diesen Markt und dessen Entwicklungen. Die Zusammenstellung und Weitergabe aufbereiteter Produktions-, Verkaufs- oder sonstiger Statistiken innerhalb einer Branche ist eine durchaus legitime Aufgabe von statistischen Ämtern und Wirtschaftsverbänden. Die Zurverfügungstellung solcher Statistiken kann die Kenntnisse der Unternehmen über den Markt, auf dem sie tätig sind, verbessern und dadurch den Wettbewerb verstärken. Die Kommission hat folglich keine Einwände, wenn nationale Wirtschaftsverbände, die die gleichen Wirtschaftsinteressen in verschiedenen Ländern vertreten, Statistiken mit Produktions- und Verkaufszahlen für die betreffende Branche ohne Identifizierung individueller Unternehmen austauschen⁽¹⁾.
- (267) Im vorliegenden Fall sind die Parteien jedoch über das zulässige Maß hinausgegangen. Die ausgetauschten Zahlen gaben Aufschluß über die Liefere-

runge und die Auftragseingänge jedes einzelnen Unternehmens für Lieferung nach den jeweiligen Märkten. Solche Informationen werden von den Unternehmen gewöhnlich als streng vertraulich betrachtet. Die Zahlen zum Auftragseingang wurden wöchentlich fortgeschrieben und rasch an die Teilnehmer weitergegeben.

Die Zahlen zu den Lieferungen wurden kurz nach Ende des jeweiligen Quartals weitergegeben. Jedes teilnehmende Unternehmen kannte somit in umfassender und detaillierter Weise die von seinen Wettbewerbern geplanten Lieferungen und deren tatsächliche Lieferungen. Damit waren die Unternehmen in der Lage, das von ihren Wettbewerbern beabsichtigte bzw. tatsächliche Marktverhalten zu erkennen und ihr eigenes Handeln dementsprechend einzurichten. Aus dem vorliegenden Beweismaterial (siehe insbesondere Randnummer 59) geht hervor, daß gerade dies der Grund dafür war, daß die betroffenen Parteien sich an diesem Informationsaustausch beteiligten.

- (268) Die so ausgetauschten Informationen dienten als Grundlage für die Erörterung der Handelsströme (siehe Randnummern 49 bis 60), die eines der wichtigsten Themen auf der Tagesordnung der Trägersitzungen waren (Randnummer 57). Unternehmen, deren Auftragseingänge das „normale“ Niveau überschritten, wurden ermahnt (siehe beispielsweise Randnummer 51).

Unternehmen aus Ländern, deren Ausfuhren ein bestimmtes Niveau überschritten, wurden aufgefordert, die Gründe dafür darzulegen (siehe beispielsweise Randnummer 51). Gelegentlich wurden Unternehmen direkt in bezug auf ihre Lieferungen nach anderen Mitgliedstaaten kritisiert (siehe insbesondere Randnummern 53 und 60).

Das Liefer- und das Auftragsmonitoring ergänzten sich gegenseitig und verbesserten damit die Effektivität des Informationsaustauschs. Die teilnehmenden Unternehmen verfolgten diese Zahlen sehr genau und prüften nach, ob sich die Lieferungen mit den von den Unternehmen zuvor angekündigten Aufträgen deckten. Bei Unterschieden wurden die betreffenden Unternehmen um eine Erklärung gebeten (siehe Randnummern 49 bis 60). Den Parteien gelang es damit, einen beachtlichen Grad an Transparenz untereinander zustandezubringen.

Der Austausch beschränkte sich nicht auf Zahlen von rein historischem Wert ohne mögliche Auswirkung auf den Wettbewerb. Wäre dies der Fall gewesen, so wären die ausführlichen Diskussionen über diese Zahlen nicht zu erklären gewesen.

- (269) Durch diesen Informationsaustausch entstand folglich ein Solidaritäts- und Kooperationsystem, das dazu bestimmt war, die Geschäftstätigkeiten zu koordinieren. Die Teilnehmer an diesem Informa-

⁽¹⁾ Siebenter Bericht über die Wettbewerbspolitik, Ziffer 7.

tionsaustausch setzten dabei an die Stelle der normalen Wettbewerbsrisiken eine praktische Zusammenarbeit, in deren Zuge Wettbewerbsbedingungen entstanden, die von jenen in einer normalen Marktsituation verschieden waren. Dabei ist gebührend zu berücksichtigen, daß der Trägermarkt in der Gemeinschaft ein oligopolistischer Markt ist, auf dem eine sehr begrenzte Zahl von Anbietern homogene Produkte anbietet.

(270) Der Austausch individueller Informationen zwischen Unternehmen ist nicht notwendigerweise ein Verstoß gegen die Wettbewerbsregeln. Jeder Fall muß separat geprüft werden, wobei alle relevanten Faktoren einschließlich der Art der Informationen, des Grades ihrer Globalisierung und des relevanten Marktes berücksichtigt werden sollten, wenn untersucht wird, ob der Austausch eine unrechtmäßige Einschränkung des Wettbewerbs darstellt. Daher kann der Austausch solcher individueller Informationen erlaubt werden, die das Verhalten der Unternehmen auf dem Markt nicht beeinflussen können, weil sie nur von historischem Interesse sind. In Anbetracht der negativen Auswirkungen auf den Wettbewerb zwischen den teilnehmenden Unternehmen wird ein System des Informationsaustauschs, wie im vorliegenden Fall, nicht von der Bekanntmachung der Kommission betreffend die zwischenbetriebliche Zusammenarbeit⁽¹⁾, insbesondere deren Abschnitt II.1, gedeckt.

(271) Die Tatsache, daß durch dieses Informationsaustauschsystem transparente Marktbedingungen geschaffen wurden, ändert nichts an der Schlußfolgerung, daß das System einen Verstoß gegen Artikel 65 Absatz 1 EGKS-Vertrag darstellt.

Sowohl in ihrer Entscheidung 87/1/EWG⁽²⁾ als auch in ihrer Entscheidung 92/157/EWG⁽³⁾ vertrat die Kommission die Auffassung, daß der Austausch detaillierter Informationen, mit denen sich das Verhalten der einzelnen Unternehmen in engen Oligopolen ermitteln läßt, einen Verstoß gegen die Wettbewerbsregeln darstellt. Die Kommission hat jedoch keine Einwände gegen den Austausch zusammengefaßter historischer Informationen. In diesem Fall ging es bei dem Informationsaustausch um genaue und aktuelle Informationen über Auftragsgänge und Lieferungen einzelner Unternehmen.

Keine der von den Parteien geltend gemachten Bestimmungen des EGKS-Vertrags (insbesondere die Artikel 46, 47, 48 und 60) verlangt oder gestattet den Austausch sensibler Informationen wie Auftrags- und Lieferzahlen zwischen Wettbewerbern. Diese „Transparenz“ war überdies auf

die Erzeuger selbst begrenzt; die Verbraucher (vgl. Artikel 48 Absatz 3 EGKS-Vertrag) hatten davon keinen Nutzen.

Der Wortlaut von Artikel 65 Absatz 2 EGKS-Vertrag ist enger gefaßt als der des Artikels 85 Absatz 3 EG-Vertrag. Der Raum für eine Freistellung (oder Genehmigung) von Vereinbarungen ist deshalb im Rahmen des EGKS-Vertrags mehr begrenzt. Dieser Unterschied könnte jedoch nur dann als Argument für einen Ausschluß des fraglichen Informationsaustauschsystems vom Anwendungsbereich des Artikels 65 Absatz 1 verwendet werden, wenn dieses auch erhebliche Vorteile oder Verbesserungen bringen würde. Selbst bei der Anhörung und mit der Argumentationshilfe bedeutender Volkswirtschaftler vermochten die Parteien nicht zu erklären, weshalb ein Austausch individueller Zahlen notwendig war und weshalb der Austausch zusammengefaßter historischer Daten (gegen den die Kommission nichts einzuwenden hat) nicht ausgereicht hätte.

Ein gewisses Maß an Ungewißheit über das künftige Marktverhalten der Wettbewerber ist wesentlich für die Aufrechterhaltung von Wettbewerb.

b) Informationsaustausch über die Walzstahlvereinigung

(272) Die vorstehenden Überlegungen gelten sinngemäß auch für den Informationsaustausch, an dem Thyssen, Peine-Salzgitter, Hoesch, Neue Maxhütte, Saarstahl und TradeARBED über die Walzstahlvereinigung zumindest im dritten und vierten Quartal 1990 beteiligt waren (siehe Randnummern 47 bis 48). Es ist nicht denkbar, daß die Walzstahlvereinigung die Zahlen über die Auftragsgänge und Lieferungen der teilnehmenden Unternehmen ohne deren Wissen und Zustimmung hätte erhalten und weitergeben können. Der einzige Unterschied zwischen diesem Informationsaustausch und dem Monitoring-System des Sekretariats der Trägerkommission bestand in der kleineren Teilnehmerzahl.

3.4.2. Wettbewerbsbeschränkende Praktiken auf dem deutschen Markt

(273) Wie weiter oben ausgeführt, beteiligten sich folgende Unternehmen an wettbewerbsbeschränkenden Praktiken auf dem deutschen Markt:

— Peine-Salzgitter, Thyssen und TradeARBED beteiligten sich an verschiedenen Preisfestsetzungsvereinbarungen ab Dezember 1986 (siehe Randnummern 147 bis 148);

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

(2) ABl. Nr. L 3 vom 6. 1. 1987, S. 17.

(3) ABl. Nr. L 68 vom 13. 3. 1992, S. 19.

- Peine-Salzgitter und TradeARBED nahmen an zwei Treffen im Juni 1987 teil, die zu abgestimmten Preisanhebungen führten (siehe Randnummer 149);
- auf einem Treffen im Januar 1988 beschlossen Peine-Salzgitter, TradeARBED, Hoesch, Saarstahl und Thyssen gemeinsame Preisempfehlungen und stimmten sich über wichtige Aspekte ihrer künftigen Preispolitik ab (siehe Randnummer 150);
- Preise wurden zu einem vor dem 18. April 1989 liegenden Zeitpunkt zwischen TradeARBED und Hoesch festgesetzt (siehe Randnummer 152);
- bei mindestens zwei Anlässen im Jahr 1989 vereinbarten verschiedene Hersteller, ihre Einlieferungen in den deutschen Markt zwecks Stabilisierung dieses Marktes einzuschränken. Von diesen Unternehmen konnte nur Peine-Salzgitter als Teilnehmer an der ersten dieser Vereinbarungen mit Sicherheit ermittelt werden (siehe Randnummer 153), während bei dem zweiten Anlaß nur Peine-Salzgitter, Saarstahl und TradeARBED als Parteien identifiziert werden konnten, die eine Begrenzung ihrer Lieferungen vereinbarten (siehe Randnummer 154).

3.4.3. Wettbewerbsbeschränkende Praktiken auf dem französischen Markt

- (274) 1987 haben sich zumindest Unimétal, Cockerill Sambre und TradeARBED über die Preise verständigt, die sie auf dem französischen Markt anzuwenden beabsichtigten (siehe Randnummer 155).

3.4.4. Wettbewerbsbeschränkende Praktiken auf dem italienischen Markt

- (275) Vereinbarungen oder verabredete Praktiken zur Festsetzung von Preisen oder zur Aufteilung von Märkten in Italien wurden verschiedentlich beschlossen:

- Auf dem Treffen vom 7. April 1987 wurden zuvor festgesetzte Zielpreise für den italienischen Markt zwischen Ferdofin, TradeARBED, Peine-Salzgitter und Unimétal verlängert bzw. bestätigt (siehe Randnummer 155);
- weitere Preisvereinbarungen wurden zu einem nicht näher bekannten Zeitpunkt einige Zeit nach dieser Sitzung getroffen (siehe Randnummern 157 bis 159). Aus dem vorhandenen Beweismaterial geht hervor, daß zumindest Peine-Salzgitter und Ferdofin an dieser Vereinbarung teilgenommen haben müssen;
- eine Vereinbarung über die Preise für das erste Quartal 1988 wurde auf einem Treffen am 25. November 1987 zwischen TradeARBED, Peine-Salzgitter, Unimétal, British Steel, Aristrain, Ensidesa, Ferdofin, Stefana, Thyssen, Saarstahl und Cockerill Sambre erzielt (siehe Randnum-

mern 160 bis 161). Aus den weiter unten (Randnummer 313) dargelegten Gründen werden Aristrain und Ensidesa für diese Vereinbarung nicht verantwortlich gemacht;

- Preise für das zweite Quartal 1988 wurden auf einem Treffen am 13. März 1988 zwischen TradeARBED, British Steel, Peine-Salzgitter, Saarstahl, Thyssen, Unimétal, Cockerill Sambre, Ferdofin und Stefana festgesetzt. Die gleichen Unternehmen (mit Ausnahme von Stefana) schlossen auch eine Marktaufteilungsvereinbarung, aufgrund deren Quoten für Lieferungen nach Italien zugewiesen wurden (siehe Randnummern 162 bis 165);
- Preiserhöhungen für das dritte Quartal 1988 wurden zu einem nicht näher bekannten Zeitpunkt vor dem 28. Juni 1988 vereinbart. An dieser Vereinbarung waren zumindest Ferdofin und Peine-Salzgitter beteiligt (siehe Randnummer 166);
- am 21. Juni 1988 wurde ein Beschluß zur Erneuerung der Marktaufteilungsvereinbarung für das dritte Quartal 1988 gefaßt (siehe Randnummern 167 bis 168). An dieser Vereinbarung waren demzufolge Ferdofin, TradeARBED, British Steel, Cockerill Sambre, Peine-Salzgitter, Saarstahl, Thyssen und Unimétal beteiligt;
- Zielpreise wurden weiterhin auf einem Treffen am 3. Oktober 1988 zwischen TradeARBED, British Steel, Peine-Salzgitter, Unimétal und Ferdofin vereinbart (siehe Randnummer 169);
- Preise wurden auf einem Treffen am 15. Mai 1990 zwischen TradeARBED, Peine-Salzgitter, Saarstahl, Unimétal, Thyssen und Ferdofin festgesetzt (siehe Randnummern 170 bis 171).

3.4.5. Einzelvereinbarungen

3.4.5.1. British Steel - Ensidesa/Aristrain

- (276) Zu einem nicht näher bekannten Zeitpunkt Anfang 1990 wurde zwischen British Steel, Ensidesa und Aristrain eine Vereinbarung abgeschlossen, wonach British Steel ihre Lieferungen auf den spanischen Markt begrenzen sollte. Des Weiteren wurden Preisanhebungen für das erste Quartal 1991 vereinbart (siehe Randnummern 172 bis 174).

3.4.5.2. British Steel — Ferdofin

- (277) Zumindest seit Ende 1987 bestand zwischen British Steel und Ferdofin eine Vereinbarung, wonach sich Ferdofin verpflichtete, nicht nach dem Vereinigten Königreich zu liefern (siehe Randnummern 175 bis 176).

3.4.6. *Schlußfolgerungen*

- (278) Alle diese in den Randnummern 273 bis 277 genannten Vereinbarungen und verabredeten Praktiken bezwecken eine Einschränkung des Wettbewerbs und stehen mithin im Widerspruch zu Artikel 65 Absatz 1.

4. *INFORMATIONSAUSTAUSCH ÜBER EUROFER*

- (279) Ein eigenes System des Informationsaustauschs wurde, wie weiter oben (Randnummern 143 bis 146) ausgeführt, von Eurofer organisiert und betrieben. Eurofer brachte Informationen über Lieferungen von Unternehmen, die mittelbar oder unmittelbar Mitglied von Eurofer waren, in Umlauf.

- (280) Eurofer ist ein Unternehmensverband im Sinne von Artikel 65 EGKS-Vertrag. An dieser Feststellung ändert auch die Tatsache nichts, daß die Mitglieder mehrheitlich selbst Unternehmensverbände sind. Um die Wettbewerbsvorschriften des EGKS-Vertrags angemessen und wirksam anwenden zu können, muß die Kommission in einem gegebenen Fall mehr auf den wirtschaftlichen Inhalt als auf die rechtliche Form achten. Außerdem ist zu bedenken, daß eine Organisation, deren Mitglieder (Unternehmen wie auch Unternehmensverbände) selbst unter die Bestimmungen des Artikels 65 des EGKS-Vertrags fallen, als solche nicht von der Anwendung dieser Vorschrift ausgenommen sein kann.

- (281) Artikel 65 Absatz 1 des EGKS-Vertrags bezieht sich auf Beschlüsse von Unternehmensverbänden, die geeignet sind, den Wettbewerb einzuschränken. Auf die Existenz eines solchen Beschlusses kann vom tatsächlichen Verhalten eines Unternehmensverbandes, seiner Organe oder seiner Hilfsorgane geschlossen werden.

Laut Satzung von Eurofer gehört der Informationsaustausch zu den Aufgaben von Eurofer (Artikel 2 vierter Gedankenstrich der Satzung). Es muß angenommen werden, daß Eurofer nicht ohne ausdrückliche oder stillschweigende Einwilligung ihrer Mitglieder handelte. Dies wird dadurch bestätigt, daß es sich bei den ausgetauschten Zahlen um Zahlen der Unternehmen handelt, die (unmittelbar oder mittelbar) Mitglied von Eurofer waren.

- (282) Diese Auslegung steht im Einklang mit Wortlaut, Sinn und Zweck von Artikel 65, der alle Vereinbarungen, Beschlüsse und verabredeten Praktiken untersagt, die darauf abzielen, den Wettbewerb einzuschränken.
- (283) Die Weitergabe von Informationen über Eurofer hatte die gleichen für den Wettbewerb schädlichen Wirkungen wie die weiter oben beschriebenen Informationsaustauschsysteme (siehe Randnummern 263 bis 272). Eurofer versorgte ihre (direkten oder indirekten) Mitglieder mit Informationen über

die Lieferungen deren Wettbewerber. Durch die Weitergabe solcher gewöhnlich als Betriebsgeheimnis eingestufte Informationen wurde es jedem Unternehmen ermöglicht, sich ein Bild vom Verhalten seiner Wettbewerber auf einzelnen Märkten zu machen. Damit hatte dieser Informationsaustausch zur Folge, daß an die Stelle der normalen Wettbewerbsrisiken eine praktische Zusammenarbeit trat und Wettbewerbsbedingungen geschaffen wurden, die von denen eines normalen Marktes verschieden waren. Ein solches Vorgehen steht im Widerspruch zu Artikel 65 Absatz 1 des EGKS-Vertrags.

5. *TÄTIGKEITEN DER EUROFER/SCANDINAVIA-GRUPPE*

5.1. *Art und Struktur der Gruppe*

- (284) Spätestens von 1986 an beteiligten sich Trägerhersteller und -händler aus der EGKS und aus Skandinavien und einige ihrer Verbände an einer Reihe von Vereinbarungen oder verabredeten Praktiken, die im Rahmen eines Systems regelmäßiger Sitzungen und ständiger Kontakte getroffen wurden.

- (285) Folgende Unternehmen nahmen regelmäßig an diesen Sitzungen teil und/oder partizipierten an den Vereinbarungen und verabredeten Praktiken:

- Peine-Salzgitter
- Thyssen
- Saarstahl (seit 1988)
- TradeARBED
- Steelinter
- Unimétal
- British Steel
- Norsk Jernverk
- Ovako (mindestens seit 1. September 1988)
- SSAB (bis 31. August 1988)
- Smedjebacken / Fundia Steel AB.

Auch verschiedene Unternehmensverbände und Usinor Sacilor (die das Sekretariat stellte) nahmen an diesen Aktivitäten teil. Keiner von ihnen lieferte einen substantiellen eigenständigen Beitrag, der es gebieten würde, eine Entscheidung nicht nur gegen die Mitglieder (oder im Fall von Usinor Sacilor gegen eine Tochtergesellschaft), sondern auch gegen sie selbst zu erlassen.

- (286) Auf diesen Sitzungen ging es um die Lage auf den Stabstahl- und Trägermärkten der skandinavischen

Länder, d. h. Norwegens, Schwedens, Finnlands und Dänemarks. In dieser Entscheidung werden nur die den dänischen Trägermarkt betreffenden Aspekte untersucht.

- (287) Allgemeiner Plan der Beteiligten war es, sich über die Preise für Lieferungen nach Dänemark zu verständigen. Im Zuge der regelmäßigen Kontakte wurden diese Absprachen ständig geändert oder aktualisiert, um den veränderten Bedingungen und Marktreaktionen Rechnung zu tragen.
- (288) Die Kommission ist der Auffassung, daß die Gesamtheit der Regelungen und Absprachen, die im Rahmen eines Systems regelmäßiger und institutionalisierter Sitzungen zwischen den in Randnummer 285 genannten Herstellern beschlossen wurden, eine einzige fortdauernde „Vereinbarung“ im Sinne des Artikels 65 Absatz 1 des EGKS-Vertrags darstellt.

Damit eine Beschränkung eine „Vereinbarung“ im Sinne des Artikels 65 Absatz 1 darstellt, ist es nicht notwendig, daß die Vereinbarung für die Beteiligten rechtlich verbindlich ist. Eine Vereinbarung liegt vor, wenn sich die Beteiligten über einen Plan verständigen, der ihre wirtschaftliche Handlungsfreiheit dadurch einschränkt oder einschränken kann, daß er die Grundzüge ihres jeweiligen Vorgehens oder Nichtvorgehens auf dem Markt bestimmt. Vertragliche Sanktionen oder Zwangsmaßnahmen brauchen dabei nicht vorgesehen zu sein. Ebensovienig ist es erforderlich, daß eine solche Vereinbarung schriftlich festgehalten ist.

- (289) Im vorliegenden Fall haben die Unternehmen dadurch, daß sie sich zu dem gemeinsamen Plan, die Preise auf dem Trägermarkt in Dänemark zu regeln, verbunden haben, an einer umfassenden Rahmenvereinbarung teilgenommen, die sich in von Zeit zu Zeit ausgearbeiteten detaillierteren Untervereinbarungen, die weiter unten kurz beschrieben sind, konkretisierte.
- (290) An der Schlußfolgerung, daß eine fortdauernde Vereinbarung vorliegt, ändert auch die Tatsache nichts, daß einige Unternehmen nicht an jeder Sitzung teilnahmen. Da das Kartell über eine Reihe von Jahren bestand, hat die Tatsache, daß einige Teilnehmer möglicherweise an bestimmten Sitzungen nicht teilgenommen haben, keine praktische Bedeutung. In jedem Fall wurden die Abwesenden über die in den Sitzungen gefaßten Beschlüsse unterrichtet.

5.2. Vereinbarungen und verabredete Praktiken

- (291) Nach Auffassung der Kommission stellte das Verhalten des Kartells eine „Vereinbarung“ im Sinne von Artikel 65 Absatz 1 EGKS-Vertrag dar.

„Vereinbarungen“ und „verabredete Praktiken“ sind unterschiedliche Konzepte, doch kann es Fälle geben, in denen Absprachen Elemente beider Formen verbotener Zusammenarbeit enthalten.

Wie weiter oben (siehe Randnummern 219 und 220) ausgeführt, ergibt sich die Bedeutung des Konzepts einer verabredeten Praktik nicht so sehr aus der Abgrenzung zu einer „Vereinbarung“ als vielmehr aus der Unterscheidung zwischen unter Artikel 65 Absatz 1 fallenden Formen der Absprache und einem bloßen parallelen Verhalten ohne jedwedes Element der Absprache. Der genauen Form der Absprache kommt daher im vorliegenden Fall keine Bedeutung zu.

5.3. Zweck und Wirkung der Vereinbarung

- (292) Der eigentliche Zweck des Systems regelmäßiger Treffen und fortdauernder Absprachen zwischen den Parteien war es im vorliegenden Fall, sich über die Preise für Lieferungen auf den dänischen Markt zu verständigen.

Bei der Verfolgung dieses Ziels ging es den Parteien darum, den Markt so zu organisieren, daß an die Stelle des freien Spiels des Wettbewerbs eine institutionalisierte und systematische Form des geheimen Einverständnisses zwischen Herstellern und Händlern trat.

- (293) In Anbetracht des offensichtlich wettbewerbswidrigen Zwecks der Vereinbarung ist es für die Anwendung von Artikel 65 Absatz 1 nicht notwendig, daß eine nachteilige Wirkung auf den Wettbewerb nachgewiesen wird.

Die von Herrn Bishop vorgelegte Wirtschaftsanalyse vermittelt den Eindruck, daß die fraglichen Praktiken eine begrenzte Wirkung hatten. Die Kommission akzeptiert, daß diese Wirkung gegen Ende des Untersuchungszeitraums nachließ; insbesondere das Jahr 1990 war durch Bemühungen gekennzeichnet, einen Rückgang der Preise zu verhindern. Es gibt jedoch eindeutige Hinweise dafür, daß das Kartell dessenungeachtet eine spürbare Wirkung auf die Wettbewerbsbedingungen hatte:

Zum einen gehören zu den Teilnehmern alle nach Dänemark exportierenden führenden Trägerhersteller der EGKS und alle bedeutenden Trägerhersteller Norwegens, Schwedens und Finnlands. Zum anderen darf nicht übersehen werden, daß in den Sitzungsniederschriften häufig vermerkt ist, daß nach Ansicht der Parteien die verschiedenen Preiserhöhungen durchgesetzt werden konnten.

5.4. Einzelheiten zum Kartell und seinem Funktionieren

- (294) Aus dem Beweismaterial geht hervor, daß während des gesamten untersuchten Zeitraums auf den Sitzungen der Eurofer/Scandinavia-Gruppe regelmäßig Zielpreise für Träger für den dänischen Markt festgesetzt wurden.

Die Teilnehmer aus der EGKS scheinen in der Regel die aktivere Rolle bei dieser Zusammenarbeit gespielt zu haben (vgl. Randnummer 191). Dies wird dadurch bestätigt, daß verschiedentlich (siehe beispielsweise Sitzungen vom 30. Juli 1986 und 28. Oktober 1986) vereinbart wurde, daß die Preise für alle oder bestimmte Kategorien von den Teilnehmern aus der EGKS nach den betreffenden Sitzungen festgesetzt werden sollten. Durch ihr Einverständnis mit diesem Vorgehen bekundeten alle Teilnehmer der Eurofer/Scandinavia-Sitzungen auch ihr Einverständnis mit den später festgesetzten Preisen.

- (295) Die skandinavischen Unternehmen trugen vor, daß die Preise in Wirklichkeit von den Eurofer-Unternehmen vorgegeben oder diktiert worden seien. Obgleich die Eurofer-Unternehmen zweifelsfrei erheblichen Einfluß ausübten (siehe weiter oben), dürfte dieses Argument die Rolle der skandinavischen Teilnehmer unterbewerten. Aus dem vorhandenen Beweismaterial geht hervor, daß die Preise von den Eurofer-Unternehmen und den skandinavischen Herstellern einvernehmlich festgesetzt wurden (siehe beispielsweise Randnummern 198 und 206).

- (296) Die Niederschriften von den Sitzungen in den letzten Jahren des untersuchten Zeitraums scheinen recht vorsichtig formuliert worden zu sein und verwenden, wenn von Preisen die Rede ist, Begriffe wie „Vorausschätzungen“. Es ist jedoch völlig klar, daß es sich bei diesen sogenannten „Vorausschätzungen“ in Wirklichkeit ebenfalls um Zielpreise handelte. Diese Schlußfolgerung wird durch die Erklärungen des Vorsitzenden dieser Sitzungen selbst bestätigt (siehe Randnummer 201).

Bei der mündlichen Anhörung hat der Vertreter von SSAB und Ovako bestätigt, daß es sich bei den auf den Sitzungen vereinbarten Preisen um die von den Teilnehmern anzuwendenden Preise handelte.

L. NICHTANWENDBARKEIT VON ARTIKEL 65 ABSATZ 2

- (297) Nach Artikel 65 Absatz 2 genehmigt die Kommission Vereinbarungen über Spezialisierung oder über gemeinsamen Ein- oder Verkauf oder Vereinbarungen, die ihrer Natur und ihren Auswirkungen nach streng analog sind, wenn sie bestimmte Bedingungen erfüllen. Im vorliegenden Fall wären die betreffenden wettbewerbsbeschränkenden Praktiken in keinem Fall für eine Genehmigung in Betracht

gekommen, da sie nicht unter die genehmigungsfähigen Arten von Vereinbarungen fallen. Vielmehr zielten sie darauf ab, die Märkte aufzuteilen und die Preise festzusetzen oder zu bestimmen — alles Tätigkeiten, die mit dem Gemeinsamen Markt für Kohle und Stahl unvereinbar sind.

Zu keiner der in dieser Entscheidung behandelten Vereinbarungen oder Regelungen ist jemals ein Antrag auf Genehmigung gestellt worden. Auch hat keine der Parteien versucht, ihr Verhalten damit zu rechtfertigen, daß es nach Artikel 65 Absatz 2 genehmigt werden könnte.

M. ANWENDBARKEIT VON ARTIKEL 65 ABSATZ 5

1. GELTUNGSBEREICH VON ARTIKEL 65 ABSATZ 5

- (298) Nach Artikel 65 Absatz 5 kann die Kommission gegen Unternehmen, die eine nichtige Vereinbarung getroffen oder eine nichtige Vereinbarung oder einen nichtigen Beschluß angewendet oder anzuwenden versucht oder nach Artikel 65 Absatz 1 verbotene Praktiken angewendet haben, Geldbußen oder Zwangsgelder festsetzen.

- (299) Der Höchstbetrag der Geldbußen und Zwangsgelder, die die Kommission festsetzen kann, darf das Doppelte des Umsatzes nicht überschreiten, der in den Erzeugnissen erzielt worden ist, die Gegenstand der nach Artikel 65 Absatz 1 verbotenen Vereinbarungen, Beschlüsse oder Praktiken waren; wurde mit den Vereinbarungen, Beschlüssen oder Praktiken jedoch eine Beschränkung der Produktion, der technischen Entwicklung oder der Investitionen beabsichtigt, so kann dieser Höchstbetrag bis auf 10 % des Jahresumsatzes der betreffenden Unternehmen, soweit es sich um Geldbußen handelt, und bis auf 20 % des Tagesumsatzes, soweit es sich um Zwangsgelder handelt, erhöht werden.

- (300) An den in dieser Entscheidung beschriebenen Vereinbarungen und verabredeten Praktiken waren alle führenden Trägerhersteller in der Gemeinschaft beteiligt. Das zur Last gelegte Verhalten umfaßte auch Maßnahmen zur Preisfestsetzung und Marktaufteilung. Dies sind schwere Verstöße, die die Festsetzung hoher Geldbußen rechtfertigen. Das zur Last gelegte Verhalten umfaßte auch den Austausch vertraulicher Informationen.

2. DIE WIRTSCHAFTLICHE LAGE DER STAHLINDUSTRIE

- (301) Die Stahlhersteller erzielen gegenwärtig in der Regel keine Gewinne. Laut ihrem Jahresabschluß

erzielten jedoch vier der führenden Trägerhersteller, nämlich British Steel, ARBED, Peine-Salzgitter und Usinor Sacilor, zwischen 1988 und 1990 erhebliche Gewinne aus ihren Stahlproduktionstätigkeiten⁽¹⁾.

3. WIRTSCHAFTLICHE AUSWIRKUNG DER VERSTÖSSE

- (302) Die wirtschaftliche Auswirkung eines Verstoßes ist häufig schwer feststellbar. Es besteht stets ein gewisser Zweifel darüber, inwieweit eine bestimmte Preiserhöhung das Ergebnis normaler Marktkräfte ist und inwieweit sie auf das abgestimmte Vorgehen der Unternehmen zurückzuführen ist. In Zeiten rückläufiger Preise wird es sogar noch schwieriger, die Auswirkungen wettbewerbswidriger Praktiken zu ermitteln.
- (303) Eine Vorstellung von der Größenordnung der den Teilnehmern entstandenen Gewinne läßt sich gewinnen, wenn man die Auswirkungen der Preiserhöhungen im ersten Quartal 1989, die dem Beweismaterial zufolge bei den Kunden durchgesetzt wurden, betrachtet. Dabei wurden Preiserhöhungen von 25 bis 40 DM in Deutschland, 50 bis 100 ffrs in Frankreich und 200 bis 800 bfrs in den Beneluxländern erreicht. Die zusätzlichen Erlöse der auf diese Märkte liefernden Hersteller betrugen (auf der Basis des sichtbaren Verbrauchs auf diesen Märkten) mindestens 7 Millionen ECU (berechnet auf der Grundlage der niedrigsten Preiserhöhungen). Im zweiten Quartal brachten weitere Preiserhöhungen in Deutschland, Frankreich, Benelux und Italien zusätzliche Mehrerlöse in Höhe von 6 Millionen ECU. Der gesamte Mehrerlös betrug mindestens 20 Millionen ECU in sechs Monaten (7 Millionen ECU im ersten Quartal und eine Summe von 13 (7 + 6) Millionen ECU im zweiten Quartal). Obgleich sich der auf die Preisfestsetzung und andere verabredete Praktiken zurückzuführende Teil des Gesamtgewinns nicht mit Genauigkeit bestimmen läßt, steht zweifelsfrei fest, daß die wirtschaftlichen Auswirkungen beträchtlich waren. Ein großer Teil des Gewinns floß den Unternehmen, die an der Preisfestsetzungsregelung teilnahmen, zu, da sie mehr als zwei Drittel des Gemeinschaftsbedarfs befriedigten.
- (304) Wie dem auch sei: Es steht zweifelsfrei fest, daß die Unternehmen eine Einschränkung des Wettbewerbs beabsichtigten. Es braucht deshalb nicht versucht zu werden, die genaue Auswirkung der Verstöße zu bestimmen.

(1) British Steel (1987/88 — 1989/90): 2 240 Millionen ECU, ARBED (1988 — 1990): 942 Millionen ECU, Usinor Sacilor (1988 — 1990): 2 056 Millionen ECU, Peine-Salzgitter (1987/88 — 1989/90): 181 Millionen ECU.

4. ERSCHWERENDE UMSTÄNDE

- (305) Die Kommission hat in ihrer Pressemitteilung vom 2. Mai 1988 anlässlich der Inspektion in der Sache „Nichtrostender Flachstahl“, die zu der Entscheidung 90/417/EGKS führte, die Warnung deutlich ausgesprochen, daß sie keine unrechtmäßigen Absprachen der Stahlindustrie dulden werde.
- (306) Außerdem waren in der genannten Entscheidung gegen verschiedene der beteiligten Unternehmen (British Steel, Thyssen und Usinor Sacilor) Geldbußen wegen ihrer Teilnahme an dem Kartell „Nichtrostender Flachstahl“ festgesetzt worden. Die Entscheidung ist im *Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften* im August 1990 veröffentlicht und in der Tages- und Fachpresse ausführlich besprochen worden. Wie sich die Kommission zu unrechtmäßigen Vereinbarungen und verabredeten Praktiken stellt, war deshalb zumindest ab Mai 1988 bekannt.
- (307) Es gibt Beweise dafür, daß zumindest einige der Unternehmen und ihrer Verbände sich bewußt waren, daß ihr Verhalten einen Verstoß gegen Artikel 65 EGKS-Vertrag darstellte oder darstellen könnte.

Zu diesen Beweisen gehören das von Usinor Sacilor erstellte interne Memorandum über Möglichkeiten der Umgehung der Wettbewerbsregeln (siehe Randnummer 105), die Bemerkung des Leiters des Juristischen Dienstes von Eurofer, daß die Wettbewerbsregeln verletzt würden, „wenn Unternehmen gemeinsam beschließen würden, ihre Aufpreislisten diesem Modell entsprechend zu verändern, oder wenn sie Änderungen ihrer Aufpreise nach diesem Modell abstimmen würden“ (siehe Randnummer 140), und ein interner Vermerk von Peine-Salzgitter (Randnummer 59), in dem es unter anderem heißt: „Ein System des gegenseitigen Austausches von statistischen Daten, das den Rückfluß von individualisierten Unternehmensdaten an die Wettbewerber umfaßt, läßt wettbewerbsbeschränkende Wirkungen zumindest vermuten.“

5. DIE KRISENREGELUNG

- (308) Während eines erheblichen Teils des in dieser Entscheidung erfaßten Zeitraums hat die Kommission ihre Befugnisse aus Artikel 58 EGKS-Vertrag genutzt, um für die Stahlunternehmen Liefer- und Produktionsquoten festzusetzen. Begonnen wurde dieses Quotensystem im Oktober 1980 und beendet wurde es bei Trägern am 30. Juni 1988. Außerdem hat die Kommission zwischen 1984 und 1986 gemäß Artikel 61 EGKS-Vertrag Mindestpreise festgesetzt. Diese Krisenmaßnahmen wurden auf Initiative der Kommission ergriffen und durchgeführt.

- (309) Verschiedene Unternehmen haben damit argumentiert, daß durch die Anwendung dieser Maßnahmen in der Zeit der offensichtlichen Krise das Funktionieren von Artikel 65 EGKS-Vertrag in gewisser Weise ausgesetzt oder geändert war. Die Tatsache, daß der Wettbewerb in verschiedener Hinsicht durch das Tätigwerden der Gemeinschaft begrenzt worden ist, erlaubt es den Unternehmen nicht, zusätzliche Beschränkungen aufzuerlegen oder den Wettbewerb in anderer Hinsicht einzuschränken. In solchen Fällen ist es entscheidend, daß die Unternehmen und deren Verbände nichts weiteres unternehmen, um den Wettbewerb einzuschränken. Zu keinem Zeitpunkt der Krise ließ die Kommission irgend etwas verlauten, was darauf hindeuten könnte, daß Artikel 65 nicht anwendbar sei. Dies wäre in jedem Fall mit dem Gemeinsamen Markt nach Artikel 4 unvereinbar gewesen. Artikel 65 ist Teil des EGKS-Vertrags und kann nicht unberücksichtigt gelassen oder außer Kraft gesetzt werden.
- (310) Artikel 58 und Artikel 61 sagen nichts über eine Begrenzung der Anwendung von Artikel 65 über die in den Quoten- und Preisregelungen vorgesehenen Maßnahmen hinaus aus. Nur die Kommission selbst kann als zeitweilige Ausnahmemassnahme Quoten und Mindestpreise festsetzen. Der EGKS-Vertrag bietet den Unternehmen hingegen keinerlei Handhabe, Preise oder Marktanteile festzusetzen.
- (311) Im Hinblick auf die möglichen Mißverständnisse betreffend die Anwendbarkeit von Artikel 65 in der Zeit der offensichtlichen Krise und der Anwendung des Quotensystems hat die Kommission jedoch beschlossen, gegen die Unternehmen keine Geldbußen für ihr Verhalten bis zum 30. Juni 1988 — dem Zeitpunkt der Beendigung der Quotenregelung — festzusetzen.

Nach diesem Zeitpunkt konnten die Unternehmen und ihre Vereinigungen keinen Zweifel daran haben, daß die Wettbewerbsvorschriften des EGKS-Vertrags und insbesondere Artikel 65 anwendbar waren.

6. BETEILIGUNG DER KOMMISSION

- (312) Die meisten Parteien behaupteten, der Kommission sei die Existenz der betreffenden wettbewerbsbeschränkenden Praktiken bekannt gewesen. Diese

Behauptung wird durch keinerlei konkreten Beweis erhärtet. Die eigenen, gründlichen Ermittlungen der Kommission haben keine Fakten erbracht, die die Behauptungen der Parteien belegen könnten.

Anlässlich der Anhörung ist jedoch in Anbetracht der Bedeutung dieses Arguments vereinbart worden, daß die Parteien die Möglichkeit erhalten sollten, weitere Beweismittel vorzulegen. Keines der von den Parteien im Anschluß daran beigebrachten Dokumente erhärtet deren Behauptung. Diese Dokumente bestehen hauptsächlich aus Schriftstücken, die von Eurofer als Grundlage für die normale Konsultation zwischen der Kommission und der Industrie vorbereitet worden waren. Sie enthalten nur allgemeine Informationen, die keinen Hinweis darauf geben, daß die Unternehmen wettbewerbsbeschränkende Praktiken betrieben. Bezeichnend ist, daß einige Parteien so weit gingen, daß sie sich auf ein von der Kommission vorbereitetes „Non-Paper“ zu berufen versuchten, das eine ausdrückliche Klausel in dem Sinne enthielt, daß Artikel 65 Absatz 1 nicht verletzt werden dürfe.

7. SPANISCHE HERSTELLER

- (313) Die Bestimmungen des Protokolls Nr. 10 der Akte über den Beitritt Spaniens und Portugals stellten die spanischen Unternehmen von der Anwendung des Wettbewerbsrechts der Gemeinschaft nicht frei. Es muß jedoch berücksichtigt werden, daß die Möglichkeit von Aristrain und Ensidesa, nach den anderen Mitgliedstaaten zu verkaufen, aufgrund der Beitrittsakte durch die in der Übergangszeit festgelegten mengenmäßigen Ausfuhrbeschränkungen eindeutig eingeschränkt war. Aus diesem Grund werden weder gegen Aristrain noch gegen Ensidesa Geldbußen für ihre Mitwirkung an den Verstößen bis zum 31. Dezember 1988 — dem Zeitpunkt der Beendigung der Übergangsmassnahmen — festgesetzt.

8. GELDBUSSEN

- (314) Die Kommission ist der Auffassung, daß wegen der Schwere und der langen Dauer der Verstöße Geldbußen wegen wettbewerbswidrigen Verhaltens nach dem 1. Juli 1988 (1. Januar 1989 im Fall von Aristrain und Ensidesa) festgesetzt werden sollten. Die Teilnahme der jeweiligen Unternehmen an den verschiedenen Verstößen ist in den nachstehenden Übersichten zusammengefaßt:

Preisfestsetzung

Unternehmen	Träger-Kommission		Deutschland	Italien	Dänemark
	Grundpreise	Aufpreis-harmon.			
TradeARBED	X	X	X	X	X
British Steel	X	X	—	X	X
Unimétal	X	X	—	X	X
Saarstahl	X	X	X	X	X
Ferdofin	X	X	—	X	—
Thyssen	X	X	X	X	X
Peine-Salzgitter	X	X	X	X	X
Ensidesa	X	X	—	—	—
Aristrain	X	X	—	—	—
Cockerill Sambre	X	X	—	—	X
Hoesch	—	—	X	—	—
Norsk Jernverk	—	—	—	—	X
Ovako	—	—	—	—	X

Marktaufteilung

Unternehmen	Traverso-System	Frankreich	Deutschland	Italien	British Steel / Aristrain / Ensidesa	British Steel / Ferdofin	Ferdofin / Eurofer
TradeARBED	X	X	X	X	—	—	—
British Steel	X	X	—	X	X	X	—
Unimétal	X	X	—	X	—	—	—
Saarstahl	X	X	X	X	—	—	—
Ferdofin	X	X	—	X	—	X	X
Thyssen	X	X	—	X	—	—	—
Peine-Salzgitter	X	X	X	X	—	—	—
Ensidesa	—	X	—	—	X	—	—
Aristrain	—	—	—	—	X	—	—
Cockerill Sambre	X	X	—	X	—	—	—

Informationsaustausch

Unternehmen	Träger-Kommission	Walzstahl-Vereinigung
TradeARBED	X	X
British Steel	X	—
Unimétal	X	—
Saarstahl	X	X
Ferdofin	X	—
Thyssen	X	X
Peine-Salzgitter	X	X
Ensidesa	X	—
Aristrain	X	—
Cockerill Sambre	X	—
Hoesch	X	X
Neue Maxhütte	X	X

(315) In der Entscheidung 90/417/EGKS vertrat die Kommission die Auffassung, daß es aus folgenden Gründen nicht richtig wäre, die ansonsten fälligen hohen Geldbußen festzusetzen:

- In den meisten übrigen Sektoren der Stahlindustrie waren von der Kommission nach Artikel 58 eingeführte Krisenmaßnahmen mit Produktions- und Lieferquoten und Preisregelungen in Kraft;
- es bestand „die Möglichkeit eines Mißverständnisses über die Wirkung von Artikel 65“;
- die Unternehmen hatten wegen der Vereinbarung Kontakt zu Beamten der Kommission aufgenommen.

Der vorliegende Fall unterscheidet sich von der Sache „Nichtrostender Flachstahl“ insofern, als Geldbußen nur für die nach dem 30. Juni 1988 begangenen Verstöße festgesetzt werden. Nach diesem Zeitpunkt waren für Stahlträger oder andere Stahlerzeugnisse keine Maßnahmen im Rahmen der „offensichtlichen Krise“ mehr in Anwendung. Die Unternehmen können deshalb keinen Zweifel gehabt haben, daß Artikel 65 voll anwendbar war. Die Unternehmen haben keine der in dieser Entscheidung beschriebenen Vereinbarungen oder verabredeten Praktiken zwecks Genehmigung formell angemeldet (Randnummer 297); ebensowenig wurden Beweise dafür beigebracht, daß die Unternehmen oder deren Verbände Beamte der Kommission informell von den beanstandeten Praktiken unterrichtet haben. Keiner der in der Entscheidung 90/417/EGKS geltenden Gründe für verminderte Geldbußen trifft auf den vorliegenden Fall zu.

(316) Bei der Festsetzung der Höhe der Geldbußen für die einzelnen Unternehmen hat die Kommission unter anderem die Schwere und die Dauer der Verstöße berücksichtigt (siehe Artikel 1). Die Kommission hält es nicht für angezeigt, Geldbußen aufzuerlegen, die 100 ECU nicht überschreiten.

(317) Entgegen der Argumentation einiger Parteien ist es sehr wohl möglich, daß Unternehmensverbände gegen die Wettbewerbsvorschriften des EGKS-Vertrags verstoßen (siehe Artikel 48 Absatz 1). Artikel 65 Absatz 1 enthält ein Verbot, das sich auf Beschlüsse von Unternehmensverbänden bezieht. Während Artikel 65 Absatz 5 nur die Festsetzung von Geldbußen gegen Unternehmen vorsieht, setzt eine von einem Unternehmensverband begangene Zuwiderhandlung die dem Verband angehörenden Unternehmen der Gefahr einer Geldbuße aus. Außer bei besonderen Umständen haften die Unternehmen für die Handlungen eines von ihnen kontrollierten Unternehmensverbandes im Verhältnis zu dem Einfluß, den sie auf den Verband haben.

Im vorliegenden Fall erleichterte Eurofer Zuwiderhandlungen gegen Artikel 65 EGKS-Vertrag seitens ihrer Mitglieder, indem sie den Austausch einiger der notwendigen vertraulichen Informationen organisierte. Da gegen diese Mitglieder jedoch bereits wegen der Zuwiderhandlungen — einschließlich des Austauschs vertraulicher Informationen in Zusammenhang mit Preisfestsetzungs- und Marktaufteilungsmaßnahmen — Geldbußen festgesetzt werden, hält es die Kommission nicht für erforderlich, gegen sie wegen des Verhaltens ihres Verbandes zusätzliche Geldbußen festzusetzen.

N. EINSTELLUNG DER VERSTÖSSE

(318) Stellt die Kommission eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 65 fest, so kann sie dem betreffenden Unternehmen aufgeben, die Zuwiderhandlung abzustellen.

Nahezu alle Unternehmen haben das Vorliegen einer Zuwiderhandlung gegen Artikel 65 abgestritten. Es ist nicht bekannt, ob tatsächlich alle wettbewerbswidrigen Praktiken eingestellt worden sind.

In diese Entscheidung muß deshalb eine formelle Auflage aufgenommen werden, wonach jene Unternehmen, die weiterhin Träger herstellen und vertreiben, alle Zuwiderhandlungen einzustellen und in Zukunft von allen unerlaubten Vereinbarungen, die ähnliches bezwecken oder bewirken, Abstand zu nehmen haben.

O. ADRESSATEN

(319) War mehr als ein Unternehmen eines Konzerns an den oben beschriebenen Verstößen beteiligt, so wird diese Entscheidung an das Produktionsunternehmen gerichtet, da die Produktionsunternehmen am meisten von einer vorherigen Kenntnis der Preise und Mengen zu gewinnen haben. Die Sonderfälle TradeARBED und Aristrain verlangen, wie nachstehend erläutert, ein anderes Vorgehen.

(320) Eine Geldbuße wird folglich gegen Cockerill Sambre und nicht gegen deren Marketing- und Vertriebstochtergesellschaft Steelinter festgesetzt. Diese Geldbuße trägt jedoch dem Verhalten von Steelinter Rechnung.

(321) Unimétal ist die Träger produzierende Tochtergesellschaft von Usinor Sacilor. Die gegen Unimétal festgesetzten Geldbußen tragen dem Verhalten ihrer Muttergesellschaft — administrative Unterstützung der Träger-Kommission — Rechnung.

(322) An den verschiedenen Absprachen und Vereinbarungen nahm nur TradeARBED teil. TradeARBED ist jedoch eine Vertriebsgesellschaft, die unter anderem Träger auf einer Provisionsbasis für ihre Muttergesellschaft ARBED S.A. verkauft. TradeARBED erhält für ihre Dienste einen kleinen Prozentsatz des Verkaufspreises. Zur Gewährleistung

der Gleichbehandlung wird diese Entscheidung an ARBED S.A., das Trägerherstellungsunternehmen im ARBED-Konzern, gerichtet, wobei als Umsatz bei den relevanten Erzeugnissen der Umsatz von ARBED und nicht von TradeARBED zugrunde gelegt wird.

- (323) Im Fall der beiden Aristrain-Unternehmen, von denen beide Träger herstellen, wird die Entscheidung an eines von ihnen gerichtet, nämlich an Siderúrgica Aristrain Madrid S.L., früher José María Aristrain Madrid S.A. Die festgesetzte Geldbuße trägt auch dem Verhalten von Siderúrgica Aristrain Olaberria S.L., früher José María Aristrain S.A., Rechnung.
- (324) Im Fall von Ovako wird die Entscheidung an Inexa Profil AB gerichtet, die laut einem Schreiben des für Ovako handelnden Rechtsanwalts vom 16. November 1993 deren Geschäftsnachfolgerin ist —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Die folgenden Unternehmen haben in dem in dieser Entscheidung beschriebenen Umfang an den jeweils unter ihrem Namen aufgeführten wettbewerbswidrigen Praktiken teilgenommen, die den normalen Wettbewerb im Gemeinsamen Markt verhinderten, einschränkten und verfälschten. Soweit Geldbußen festgesetzt werden, ist die Dauer des Verstoßes in Monaten angegeben, außer im Fall der Aufpreisharmonisierung, wo die Teilnahme an dem Verstoß mit „x“ angegeben ist.

TradeARBED

- a) Austausch vertraulicher Informationen im Rahmen der Träger-Kommission und der Walzstahl-Vereinigung (30)
- b) Preisfestsetzung in der Träger-Kommission (30)
- c) Preisfestsetzung auf dem deutschen Markt (3)
- d) Preisfestsetzung auf dem italienischen Markt (6)
- e) Preisfestsetzung auf dem dänischen Markt (30)
- f) Marktaufteilung, „Traverso-System“ (3 + 3)
- g) Marktaufteilung, Frankreich (3)
- h) Marktaufteilung, Deutschland (6)
- i) Marktaufteilung, Italien (3)
- j) Harmonisierung von Aufpreisen (x)
- k) Preisfestsetzung auf dem französischen Markt

British Steel

- a) Austausch vertraulicher Informationen im Rahmen der Träger-Kommission (25)
- b) Preisfestsetzung in der Träger-Kommission (27)
- c) Preisfestsetzung auf dem italienischen Markt (3)
- d) Preisfestsetzung auf dem dänischen Markt (30)
- e) Marktaufteilung, „Traverso-System“ (3 + 3)
- f) Marktaufteilung, Frankreich (3)
- g) Marktaufteilung, Italien (3)
- h) Marktaufteilung, British Steel, Ensidesa und Aristrain (8)
- i) Marktaufteilung, British Steel und Ferdo-fin (30)
- j) Harmonisierung von Aufpreisen (x)

Unimétal

- a) Austausch vertraulicher Informationen im Rahmen der Träger-Kommission (30)
- b) Preisfestsetzung in der Träger-Kommission (30)
- c) Preisfestsetzung auf dem italienischen Markt (6)
- d) Preisfestsetzung auf dem dänischen Markt (16)
- e) Marktaufteilung, „Traverso-System“ (3 + 3)
- f) Marktaufteilung, Frankreich (3)
- g) Marktaufteilung, Italien (3)
- h) Harmonisierung von Aufpreisen (x)
- i) Preisfestsetzung auf dem französischen Markt

Saarstahl

- a) Austausch vertraulicher Informationen im Rahmen der Träger-Kommission und der Walzstahl-Vereinigung (30)
- b) Preisfestsetzung in der Träger-Kommission (30)
- c) Preisfestsetzung auf dem deutschen Markt (3)
- d) Preisfestsetzung auf dem italienischen Markt (3)
- e) Preisfestsetzung auf dem dänischen Markt (30)

f) Marktaufteilung, „Traverso-System“	(3 + 3)	c) Preisfestsetzung auf dem deutschen Markt	(3)
g) Marktaufteilung, Frankreich	(3)	d) Preisfestsetzung auf dem italienischen Markt	(9)
h) Marktaufteilung, Deutschland	(6)	e) Preisfestsetzung auf dem dänischen Markt	(30)
i) Marktaufteilung, Italien	(3)	f) Marktaufteilung, „Traverso-System“	(3 + 3)
j) Harmonisierung von Aufpreisen	(x)	g) Marktaufteilung, Frankreich	(3)
Ferdofin		h) Marktaufteilung, Deutschland	(6)
a) Austausch vertraulicher Informationen im Rahmen der Träger-Kommission	(30)	i) Marktaufteilung, Italien	(3)
b) Preisfestsetzung in der Träger-Kommission	(30)	j) Harmonisierung von Aufpreisen	(x)
c) Preisfestsetzung auf dem italienischen Markt	(9)	Ensidesa	
d) Marktaufteilung, „Traverso-System“	(3 + 3)	a) Austausch vertraulicher Informationen im Rahmen der Träger-Kommission	(24)
e) Marktaufteilung, Frankreich	(3)	b) Preisfestsetzung in der Träger-Kommission	(24)
f) Marktaufteilung, Italien	(3)	c) Marktaufteilung, Frankreich	(3)
g) Marktaufteilung, British Steel und Ferdofin	(30)	d) Marktaufteilung, British Steel, Ensidesa und Aristrain	(8)
h) Marktaufteilung, Ferdofin/Eurofer	(3)	e) Harmonisierung von Aufpreisen	(x)
i) Harmonisierung von Aufpreisen	(x)	Aristrain	
Thyssen		a) Austausch vertraulicher Informationen im Rahmen der Träger-Kommission	(24)
a) Austausch vertraulicher Informationen im Rahmen der Träger-Kommission und der Walzstahl-Vereinigung	(30)	b) Preisfestsetzung in der Träger-Kommission	(24)
b) Preisfestsetzung in der Träger-Kommission	(30)	c) Marktaufteilung, British Steel, Ensidesa und Aristrain	(8)
c) Preisfestsetzung auf dem deutschen Markt	(3)	d) Harmonisierung von Aufpreisen	(x)
d) Preisfestsetzung auf dem italienischen Markt	(3)	Cockerill Sambre	
e) Preisfestsetzung auf dem dänischen Markt	(30)	a) Austausch vertraulicher Informationen im Rahmen der Träger-Kommission	(18)
f) Marktaufteilung, „Traverso-System“	(3 + 3)	b) Preisfestsetzung in der Träger-Kommission	(18)
g) Marktaufteilung, Frankreich	(3)	c) Preisfestsetzung auf dem dänischen Markt	(12)
h) Marktaufteilung, Italien	(3)	d) Marktaufteilung, „Traverso-System“	(3)
i) Harmonisierung von Aufpreisen	(x)	e) Marktaufteilung, Frankreich	(3)
Peine-Salzgitter		f) Marktaufteilung, Italien	(3)
a) Austausch vertraulicher Informationen im Rahmen der Träger-Kommission und der Walzstahl-Vereinigung	(30)	g) Harmonisierung von Aufpreisen	(x)
b) Preisfestsetzung in der Träger-Kommission	(30)	h) Preisfestsetzung auf dem französischen Markt	
		i) Preisfestsetzung auf dem italienischen Markt	

Hoesch		ARBED S.A.	11 200 000 ECU
a) Austausch vertraulicher Informationen im Rahmen der Träger-Kommission und der Walzstahl-Vereinigung (Monitoring-Systeme) (27)		British Steel plc	32 000 000 ECU
		Unimétal S.A.	12 300 000 ECU
b) Preisfestsetzung auf dem deutschen Markt (3)		Saarstahl AG	4 600 000 ECU
		Ferdofin S.p.A.	9 500 000 ECU
Neue Maxhütte		Thyssen Stahl AG	6 500 000 ECU
Austausch vertraulicher Informationen im Rahmen der Träger-Kommission und der Walzstahl-Vereinigung (Monitoring-Systeme) (27)		Preussag Stahl AG	9 500 000 ECU
		Empresa Nacional Siderurgica S.A.	4 000 000 ECU
Stefana		Siderúrgica Aristrain Madrid S.L.	10 600 000 ECU
Preisfestsetzung auf dem italienischen Markt		Cockerill Sambre S.A.	4 000 000 ECU
Norsk Jernverk		Krupp—Hoesch Stahl AG	13 000 ECU
Preisfestsetzung auf dem dänischen Markt (30)		NMH Stahlwerke GmbH	150 000 ECU
		Norsk Jernverk AS	750 ECU
Ovako		Inexa Profil AB	600 ECU.
Preisfestsetzung auf dem dänischen Markt (28)			
SSAB			
Preisfestsetzung auf dem dänischen Markt			
Smedjebacken / Fundia Steel AB			
Preisfestsetzung auf dem dänischen Markt			

Artikel 2

Eurofer hat gegen Artikel 65 EGKS-Vertrag verstoßen, indem sie den Austausch vertraulicher Informationen im Zusammenhang mit den von ihren Mitgliedern begangenen Verstößen nach Artikel 1 organisierte.

Artikel 3

Die in den Artikeln 1 und 2 genannten Unternehmen und Unternehmensverbände stellen die in den Artikeln 1 und 2 genannten Verstöße, soweit noch nicht bereits geschehen, ab. Zu diesem Zweck unterlassen sie es, die in Artikel 1 bzw. 2 genannten Handlungen oder Verhaltensweisen zu wiederholen oder fortzusetzen und Maßnahmen gleicher Wirkung zu ergreifen.

Artikel 4

Wegen der in Artikel 1 genannten und nach dem 30. Juni 1988 (31. Dezember 1988 im Fall von Aristrain und Ensidesa) begangenen Verstöße werden folgende Geldbußen festgesetzt:

Artikel 5

Die gemäß Artikel 4 festgesetzten Geldbußen sind binnen drei Monaten, gerechnet vom Tag der Bekanntgabe dieser Entscheidung an, auf folgende Bankkonten einzuzahlen:

Anschrift	Kontonummer für	
	Landeswährung	ECU
Deutschland Dresdner Bank AG (BLZ 300 800 00) Düsseldorf	2 114 628	2 114 628 00
Belgien Générale de Banque SA B-1000 Brüssel	210-0000107-62	210-0000107-62
Spanien Banco Español de Crédito Dirección Central de Extranjero Calle Mesena nº 80 Torre de Operaciones 4ª planta 28033 Madrid	137.003-270	394.002-278
Frankreich Société générale Agence Centrale F-75794 Paris Cedex 16	30003-03010-00067030000/22	30003-03010-00077001001/73

Artikel 6

Anschrift	Kontonummer für	
	Landeswährung	ECU
Italien Banca Commerciale Italiana I-20121 Milano	961794/02/09	961794/49/56
Luxemburg Banque et Caisse d'Épargne de l'État Luxemburg	1002/9911-5	0050/6016-0
Vereinigtes Königreich Lloyds Bank UK-London SE1 2HA Barclays Bank Int. Ltd UK-London SW1X 7LW	50350974 sort-code 20-47-35	59010501 sort-code 30-96-34

Diese Entscheidung ist an folgende Unternehmen gerichtet:

- ARBED SA
19, avenue de la Liberté
L-2930 Luxembourg
- British Steel plc
9, Albert Embankment
GB-London SE1 7SN
- Unimétal
29, Le Parvis
Cedex 35
F-92072 Paris-La Défense 4
- Saarstahl AG
Bismarckstraße 57-59
D-66333 Völklingen
- Ferdofin S.p.A.
Via Pastrengo, 29
I-10128 Torino
- Krupp—Hoesch Stahl AG
Postfach 10 50 42
D-44120 Dortmund
- NMH Stahlwerke GmbH
Postfach 1344
D-92231 Sulzbach-Rosenberg
- Fundia Norsk Jernverk AS
Svenskveien 20
N-8601 Mo
- Inexa Profil AB
Box 954
S-951 29 Luleå
- SSAB Svenskt Stål
Birger Jarlsgatan 58
Box 16344
S-103 26 Stockholm
- Acciaierie e Ferriere Stefana F.lli fu Girolamo S.p.A.
Via Bologna, 19
I-25075 Nave (Brescia)
- Thyssen Stahl AG
Kaiser-Wilhelm-Straße 100
D-47166 Duisburg
- Preussag Stahl AG
Eisenhüttenstraße 99
Postfach 41 11 80
D-38223 Salzgitter
- Empresa Nacional Siderúrgica S.A.
Velázquez 134
E-28006 Madrid
- Siderúrgica Aristrain Madrid S.L.
Ctra. de Toledo km 9
E-28021 Villaverde

Nach Ablauf dieser Frist werden automatisch Zinsen zu dem Satz fällig, der vom Europäischen Fonds für währungspolitische Zusammenarbeit in seinen Ecu-Transaktionen am ersten Arbeitstag des Monats des Erlasses dieser Entscheidung angewandt wurde, zuzüglich 3,5 v. H., d. h. 9,75 %.

Geldbußen, die 20 000 ECU überschreiten, können jedoch in fünf gleich großen Jahresraten bezahlt werden, wobei

- die erste Rate binnen drei Monaten nach Bekanntgabe dieser Entscheidung zu zahlen ist;
- die zweite, dritte, vierte und fünfte Rate jeweils ein Jahr, zwei, drei bzw. vier Jahre nach Bekanntgabe dieser Entscheidung zu zahlen sind. Die jeweilige Rate erhöht sich um den auf den gesamten noch ausstehenden Betrag errechneten Zins, unter Anwendung des vom Europäischen Fonds für währungspolitische Zusammenarbeit in seinen Ecu-Transaktionen im Monat vor der Fälligkeit jeder Jahresrate angewandten Zinssatzes. Voraussetzung für diese Erleichterung ist die Vorlage einer für die Kommission annehmbaren Bankbürgschaft zur Deckung des verbleibenden Hauptbetrags und der Zinsen zum im ersten Gedankenstrich genannten Zeitpunkt.

Im Fall eines Zahlungsverzugs wird dieser Zinssatz um 3,5 Prozentpunkte erhöht.

Spätestens bis zum Ablauf der vorgenannten Frist von drei Monaten informieren die Unternehmen die Kommission über die von ihnen gewählte Zahlungsweise.

Erfolgt die Zahlung in der Währung des Mitgliedstaats, in dem die für die Überweisung genannte Bank gelegen ist, so ist der Wechselkurs vom Vortag der Einzahlung maßgebend.

— Cockerill Sambre S.A.
187, Chaussée de la Hulpe
B-1170 Bruxelles

— Fundia Steel AB
S-777 80 Smedjebacken

— Eurofer asbl
211, rue du Noyer
B-1040 Bruxelles

Diese Entscheidung ist ein vollstreckbarer Titel gemäß
Artikel 92 des EGKS-Vertrags.

Brüssel, den 16. Februar 1994

Für die Kommission

Karel VAN MIERT

Mitglied der Kommission

ANHANG I

1. **Monitoring Nr. 20:** Aufträge für Lieferung im ersten Quartal 1989, Stand vom 1. April 1989.
Fax von Usinor Sacilor vom 12. April 1989.
2. **Monitoring Nr. 14:** Aufträge für Lieferung im zweiten Quartal 1989, Stand vom 3. Juni 1989.
Fax von Usinor Sacilor an Peine-Salzgitter.
3. **Monitoring Nr. 1:** Aufträge für Lieferung im dritten Quartal 1989, Stand vom 3. Juni 1989.
Die Kopie dieser von der Kommission gefundenen Aufstellung wurde am 13. Juni 1989 per Fax von Usinor Sacilor an Peine-Salzgitter geschickt.
4. **Monitoring Nr. 13:** Aufträge für Lieferung im dritten Quartal 1989, Stand vom 26. August 1989.
Eine Kopie dieser Aufstellung wurde bei Thyssen gefunden.
5. **Monitoring Nr. 8:** Aufträge für Lieferung im ersten Quartal 1990, Stand vom 26. Januar 1990 (datiert vom 5. Februar 1990).
Die im Besitz der Kommission befindliche Kopie wurde am 6. Februar 1990 per Fax von Usinor Sacilor an Peine-Salzgitter geschickt.
6. **Monitoring Nr. 9:** Aufträge für Lieferung im ersten Quartal 1990, Stand vom 2. Februar 1990 (datiert vom 19. Februar 1990).
Die Kommission fand eine Kopie dieser Aufstellung, die am 20. Februar 1990 per Fax von Usinor Sacilor an British Steel geschickt worden war.
7. **Monitoring Nr. 17:** Aufträge für Lieferung im ersten Quartal 1990, Stand vom 30. März 1990 (datiert vom 13. April 1990).
Eine Kopie dieser Aufstellung wurde bei British Steel gefunden.
8. **Monitoring Nr. 18:** Aufträge für Lieferung im zweiten Quartal 1990, Stand vom 29. Juni 1990 (datiert vom 9. Juli 1990).
Eine Kopie dieses Dokuments wurde am 9. Juli 1990 per Fax von Usinor Sacilor an die Walzstahl-Vereinigung geschickt.
9. **Monitoring Nr. 4:** Aufträge für Lieferung im dritten Quartal 1990, Stand vom 29. Juni 1990 (datiert vom 9. Juli 1990).
Eine Kopie dieser Aufstellung wurde am 9. Juli 1990 per Fax von Usinor Sacilor an die Walzstahl-Vereinigung geschickt.
10. **Monitoring Nr. „18b“:** Aufträge für Lieferung im zweiten Quartal 1990, Stand vom 13. Juli 1990 (datiert vom 19. Juli 1990).
Die von der Kommission entdeckten Kopien dieser Aufstellung wurden am 20. Juli 1990 per Fax von Usinor Sacilor an Peine-Salzgitter bzw. British Steel geschickt.
11. **Monitoring Nr. 6:** Aufträge für Lieferung im dritten Quartal 1990, Stand vom 13. Juli 1990 (datiert vom 19. Juli 1990).
Eine Kopie dieser Aufstellung wurde bei British Steel gefunden.
12. Fax von Peine-Salzgitter an Usinor Sacilor vom 16. Januar 1989 mit den Zahlen für die Lieferungen von Peine-Salzgitter im vierten Quartal 1988.

13. Vermerk des Sekretariats vom 1. März 1990 mit Vergleichstabellen für die Aufträge und Lieferungen für jedes Quartal 1989.

Eine Kopie dieses Vermerks und der beigefügten Tabellen (mit Ausnahme der Tabelle mit den Zahlen für den spanischen Markt) wurde bei Peine-Salzgitter gefunden, wo sie am 16. März 1990 eingegangen war.

14. Fax des Sekretariats vom 2. Juni 1989 (mit Zahlen für Lieferungen im ersten Quartal 1989).
15. Vom 27. Juli 1989 datierte Tabelle mit den Zahlen für die Lieferungen im zweiten Quartal 1989. Die Tabelle enthält ferner die Auftragseingänge jedes Unternehmens für Lieferung im zweiten Quartal 1989 und (für jedes Unternehmen und jeden Markt) eine Zahl für den auf der Grundlage der Aufträge berechneten Prozentsatz der Lieferungen. Eine Kopie dieser Aufstellung wurde bei Valor gefunden.
16. Bei Peine-Salzgitter gefundenes Fax des Sekretariats vom 7. Dezember 1989 mit einer vom 5. Dezember 1989 datierten Aufstellung der globalen Lieferungen der „italienischen Werke“ im dritten Quartal 1989. Die Zahlen geben die Lieferungen nach jedem der zwölf EGKS-Mitgliedstaaten für Juli, August bzw. September 1989 wieder.
17. Fax der Walzstahl-Vereinigung an das Sekretariat der Träger-Kommission zum Liefermonitoring im vierten Quartal 1989. Das Dokument trägt kein Datum, doch besteht kein Zweifel, daß es irgendwann im Januar oder Anfang Februar 1990 verschickt worden sein muß. Es enthält geänderte Zahlen für die Lieferungen von Saarstahl, Thyssen, Peine-Salzgitter, Hoesch und Neue Maxhütte im vierten Quartal 1989.
18. Für Herrn Meyer (Peine-Salzgitter) verfaßte interne Aufzeichnung vom 12. Februar 1990 über die Lieferungen im vierten Quartal 1989.
19. Niederschrift von der Sitzung der Träger-Kommission in Mailand vom 16. Mai 1990 (in der es heißt, daß auf der Sitzung eine Aufstellung zum Vergleich der Aufträge für Lieferung im ersten Quartal 1990 mit den tatsächlichen Lieferungen in besagtem Quartal und eine weitere Aufstellung zum Vergleich der Lieferungen im vierten Quartal 1989 mit den Lieferungen im ersten Quartal 1990 verteilt wurden).
20. **Monitoring Nr. 7:** Aufträge für Lieferung im dritten Quartal 1990, Stand vom 20. Juli 1990.

Die Kopie im Besitz der Kommission wurde am 3. August 1990 per Fax von Usinor Sacilor an British Steel geschickt.
21. Verschiedene vom Sekretariat der Träger-Kommission vorbereitete und vom 7. September 1990 datierte Dokumente über das Liefermonitoring zweites Quartal 1990 (bei Peine-Salzgitter entdeckt).
22. **Monitoring Nr. 15:** Aufträge für Lieferung im dritten Quartal 1990, Stand vom 14. September 1990 (datiert vom 25. September 1990).

Die Kopie im Besitz der Kommission wurde am 27. September 1990 per Fax an Usinor Sacilor an die Walzstahl-Vereinigung geschickt.
23. **Monitoring Nr. 1:** Aufträge für Lieferung im vierten Quartal 1990 (in der Tabelle selbst wird irrtümlicherweise auf das dritte Quartal Bezug genommen), Stand vom 7. September 1990 (datiert vom 25. September 1990).
24. Fax der Walzstahl-Vereinigung an Frau S. (Usinor Sacilor) über die Lieferungen der deutschen Hersteller im dritten Quartal 1990 (datiert vom 15. November 1990).
25. Tagesordnung der Sitzung der Träger-Kommission vom 4. Dezember 1990 (am 20. November per Fax von Usinor Sacilor an British Steel geschickt).
26. Vom 3. Dezember 1990 datierte Aufstellungen der Lieferungen von ARBED, Ensidesa, den deutschen Herstellern, Unimétal, Aristrain und den italienischen Herstellern.

27. Monitoring Nr. 10: Aufträge für Lieferung im vierten Quartal 1990, Stand vom 16. November 1990.

Dieses vom 23. November 1990 datierte Dokument wurde per Fax von Usinor Sacilor an die Walzstahl-Vereinigung geschickt.

28. Mehrere Telefaxschreiben der Walzstahl-Vereinigung an Usinor Sacilor, Thyssen, Saarstahl, Peine-Salzgitter, Neue Maxhütte und Hoesch. Jedes der Dokumente enthält eine Aufstellung der Auftragseingänge von Thyssen, Peine-Salzgitter, Hoesch, Saarstahl und Neue Maxhütte. Das erste Dokument ist vom 11. Dezember 1990 datiert und nennt die Aufträge für Lieferung im vierten Quartal 1990 per 8. Dezember 1990. Das zweite Dokument ist ebenfalls vom 11. Dezember 1990 datiert und nennt die Aufträge für Lieferung im ersten Quartal 1991 per 8. Dezember 1990. Die letzte Aufstellung ist vom 11. Januar 1991 datiert und nennt die Aufträge für Lieferung im vierten Quartal 1990 per 5. Januar 1991.

ANHANG II

1. Mit „Art. 58 — Realizations 2/89“ überschriebener „Eurofer“-Computerausdruck. In der Aufstellung befindet sich links oben — unter dem Wort „Eurofer“ — eine Zeile, die folgendermaßen lautet: „Bru.05/09/89 (16:08)“. Peine-Salzgitter erhielt diese Information im Wege der automatischen Datenübertragung. Jedenfalls ist offensichtlich, daß Peine-Salzgitter diese Information am 13. September 1989 oder früher besaß. Der Beweis dafür ist eine vom 13. September 1989 datierte Aufstellung von Peine-Salzgitter mit den Lieferungen aller Unternehmen, deren Zahlen in der Eurofer-Aufstellung enthalten sind, an die gesamte EGKS im ersten und zweiten Quartal 1989.
 2. Bei Peine-Salzgitter gefundene, vom 12. Juni 1989 datierte Eurofer-Aufstellung der Lieferungen („Art. 58 — Realizations“) im ersten Quartal 1989. Bei den in dieser Aufstellung genannten Unternehmen und Märkten handelt es sich um die gleichen wie in der vorstehend genannten Aufstellung.
 3. Vom 4. Dezember 1989 datierte interne Aufzeichnung von Peine-Salzgitter mit den Lieferungen bestimmter Unternehmen.
 4. Vom 16. März 1990 datierte (bei British Steel gefundene) Aufstellungen der „Eurofer deliveries“ von Trägern (in Tonnen pro Quartal) nach Deutschland, dem Vereinigten Königreich, Frankreich, Spanien, Italien, den Beneluxländern und der EGKS insgesamt sowie der Summe der Eurofer-Lieferungen innerhalb der Gemeinschaft und der Ausfuhren nach Drittländern. Die Zahlen beziehen sich auf 1986, 1987, erste und zweite Jahreshälfte 1988 und vier Quartale 1989.
 5. Vom 14. März 1990 datierte Aufstellung von Usinor Sacilor mit den Lieferungen in die EGKS insgesamt (in 1 000 Tonnen pro Quartal) für 1986, 1987, 1988, 1989, erste und zweite Jahreshälfte 1988 und erste und zweite Jahreshälfte 1989.
 6. Zwei vom 11. Mai 1990 datierte (bei Valor gefundene) Eurofer-Dokumente mit den Lieferungen („Art. 58 — Realizations“) im Januar bzw. Februar 1990.
 7. Schreiben von Eurofer vom 30. Juli 1990.
 8. Mehrere (bei Usinor Sacilor gefundene) Aufstellungen der durchschnittlichen monatlichen Lieferungen der Eurofer-Unternehmen in den Jahren 1986, 1987, 1988 und 1989, den vier Quartalen 1989 und dem ersten und zweiten Quartal 1990. Diese Aufstellungen tragen keine Datumsangabe, dürften aber irgendwann im Sommer oder Frühherbst 1990 erstellt worden sein.
 9. Mit „Delivery & Production“ überschriebenes (bei der Walzstahl-Vereinigung gefundenes) Dokument vom 5. Dezember 1990 mit einer Aufstellung der Lieferungen der Eurofer-Unternehmen in jeden EGKS-Mitgliedstaat (mit für Belgien und Luxemburg zusammengefaßten Zahlen) im dritten Quartal 1990.
-