

II

(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)

KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 26. Oktober 1999

in einem Verfahren nach Artikel 81 EG-Vertrag

Sache IV/33.884 — Nederlandse Federatieve Vereniging voor de Groothandel op Elektrotechnisch Gebied und Technische Unie (FEG und TU)

(Bekanntgegeben unter Aktenzeichen K(1999) 3439)

(Nur der niederländische Text ist verbindlich)

(2000/117/EG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

I — SACHVERHALT

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

gestützt auf die Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6. Februar 1962, Erste Durchführungsverordnung zu den Artikeln 85 und 86 des Vertrages⁽¹⁾, zuletzt geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 1216/1999⁽²⁾, insbesondere auf Artikel 3 und Artikel 15 Absatz 2,

im Hinblick auf die am 19. März 1991 durch die City Electrical Factors Holdings Limited und ihre niederländische Tochtergesellschaft City Electrical Factors BV eingereichte Beschwerde,

nachdem sie den beteiligten Unternehmen gemäß Artikel 19 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 und der Verordnung Nr. 99/63/EWG der Kommission vom 25. Juli 1963 über die Anhörung von Beteiligten und Dritten nach Artikel 19 Absätze 1 und 2 der Verordnung Nr. 17 des Rates⁽³⁾ Gelegenheit gegeben hat, sich zu den von der Kommission in Betracht gezogenen Beschwerdepunkten zu äußern,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen,

in Erwägung nachstehender Gründe:

A — DIE BESCHWERDE

- (1) Am 19. März 1991 legten die City Electrical Factors (CEF UK), ein Großhandelsunternehmen für elektrotechnisches Installationsmaterial aus dem Vereinigten Königreich, sowie ihre Tochtergesellschaft in den Niederlanden, die City Electrical Factors BV (CEF) bei der Kommission Beschwerde gemäß Artikel 81 und 82 EG-Vertrag (ex-Artikel 85 und 86) ein. Die Beschwerde richtete sich gegen drei niederländische Vereinigungen auf dem Gebiet von elektrotechnischem Installationsmaterial, nämlich die Nederlandse Federatieve Vereniging voor de Groothandel op Elektrotechnisch Gebied (FEG), die Nederlandse Vereniging van Alleen Vertegenwoordigers op Elektrotechnisch Gebied (NAVEG) und die Unie van Elektrotechnische Ondernemers (UNETO), sowie gegen die Mitglieder dieser Vereinigungen.
- (2) Den Beschwerdeführern zufolge haben diese drei Vereinigungen und ihre Mitglieder wechselseitige kollektive Ausschließlichkeitsabsprachen auf allen Ebenen der Vertriebskette für elektrotechnisches Installationsmaterial in den Niederlanden getroffen. Die Beschwerdeführer bringen vor, daß es ohne Mitgliedschaft in der EG für Großhändler für elektrotechnisches Installationsmaterial praktisch unmöglich sei, Zugang zum niederländischen Markt zu erhalten, da Hersteller und ihre Agenten/Importeure ausschließlich an FEG-Mitglieder liefern, während Installationsbetriebe ausschließlich bei FEG-Mitgliedern kaufen. Obwohl die Beschwerde die gesamte Vertriebskette betrifft, zielt sie primär auf den niederländischen Großhandelsmarkt ab und insbesondere auf die FEG, die den Angaben zufolge bei den Absprachen eine entscheidende Rolle spielt.

(3) Mit Schreiben vom 22. Oktober 1991 dehnte die CEF ihre Beschwerde aus. Diese umfaßte jetzt auch vermeintliche Absprachen zwischen der FEG und ihren Mitgliedern in bezug auf Preise und Rabatte sowie vermeintliche Absprachen aufgrund deren die CEF den Angaben zufolge von der Teilnahme an bestimmten Projekten ausgeschlossen wurde. Ab Januar 1992 klagte die CEF auch über vertikale Preisabsprachen zwischen einigen Herstellern von elektrotechnischem Installationsmaterial und FEG-Großhändlern.

B — DIE PARTEIEN

1 FEG

(4) Die im Jahr 1918 gegründete FEG ist eine Vereinigung niederländischen Rechts. Ihr satzungsgemäßes Ziel ist die Wahrnehmung der gemeinschaftlichen Belange des lagerhaltenden Großhandels für elektrotechnische Artikel, unter anderem durch die Förderung „geordneter Marktverhältnisse im weitesten Sinne des Wortes“ und

den Abschluß von Kooperationsvereinbarungen mit anderen Körperschaften oder Organisationen, die mit dem Großhandel für elektrotechnische Artikel in Beziehung stehen⁽⁴⁾.

(5) Lagerhaltende Großhandelsunternehmen für elektrotechnische Produkte, die unter anderem nachweisen können, daß sie in den dem Antrag vorangegangenen drei Jahren einen Jahresumsatz an elektrotechnischem Installationsmaterial von mindestens 5 Mio. NLG (2,26 Mio. EUR) erzielt haben, können als Mitglied zugelassen werden⁽⁵⁾. Bis zum 23. Juni 1994 wurde nur der in den Niederlanden erzielte Umsatz berücksichtigt⁽⁶⁾.

(6) Im Jahr 1994 erzielten die damals 52 Mitglieder der FEG insgesamt einen Umsatz von ungefähr 2,35 Mrd. NLG ($\pm 1,06$ Mrd. EUR), wovon sich 83% ($\pm 0,88$ Mrd. EUR) auf elektrotechnisches Installationsmaterial und 17% ($\pm 0,18$ Mrd. EUR) auf elektrotechnische Konsumgüter wie Audio- und Videogeräte bezogen. Für den Zeitraum 1986—1994 lauten diese Daten folgendermaßen⁽⁷⁾:

	FEG-Mitglieder	Umsatz insgesamt		Anteil Installationsmaterial (%)
		(Mrd. NLG)	(Mrd. EUR)	
1986	68	1,70	0,77	Nicht bekannt
1987	66	1,80	0,81	Nicht bekannt
1988	62	1,83	0,83	Nicht bekannt
1989	62	1,99	0,90	73
1990	59	2,14	0,96	73
1991	54	2,35	1,06	75
1992	49	2,42	1,09	79
1993	56	2,30	1,04	80
1994	52	2,35	1,06	83

(7) Im Jahr 1985 hat die FEG verschiedene Produktausschüsse für elektrotechnisches Installationsmaterial gegründet, nämlich die Ausschüsse Draht & Kabel, Beleuchtung, Technik, Installationsmaterial (seit Mitte 1993 „Stiftung Umschalten auf Schönheit“), Kunststoffrohr und Verteiler. Die beiden letztgenannten Ausschüsse wurden 1993 aufgelöst⁽⁸⁾.

(8) Im Rahmen dieser Produktausschüsse, deren Vorsitz gemäß Artikel 13 der Satzung Vorstandsmitglieder der FEG führen, finden regelmäßig Beratungen mit Herstellern/Lieferanten von elektrotechnischem Installationsmaterial statt. Die Produktausschüsse stammen aus der Zeit, in der „marktordnende Absprachen“ getroffen wurden. In dem Leitfadens, der den Produktausschüssen mit auf den Weg gegeben wurde, stand in der Einleitung: „Um ein korrektes Bild davon zu erhalten, was sich auf

dem Markt abspielt, ist es von wesentlicher Bedeutung, Umsätze und Handelsspannen zu kennen. Ohne diese Kenntnisse ist es unmöglich, irgend etwas zu unternehmen, was zur Marktbeeinflussung führen soll“ (Übersetzung aus dem Niederländischen)⁽⁹⁾.

2 Technische Unie

(9) Die Technische Unie BV (TU) ist das größte Großhandelsunternehmen für elektrotechnisches Installationsmaterial in den Niederlanden und damit gleichzeitig das größte FEG-Mitglied. Die TU hat ein landesweites Netz von Verkaufsstellen, deren Umsatz im Jahr 1993 zwischen 400 und 500 Mio. NLG (182 und 226 Mio. EUR) lag.

C — DER BESCHWERDEFÜHRER

- (10) Die 1951 im Vereinigten Königreich gegründete CEF UK ist ein Großhandelsunternehmen für elektrotechnisches Installationsmaterial mit mehr als 500 Niederlassungen in der Gemeinschaft (nämlich im Vereinigten Königreich, Irland, Frankreich, Deutschland und Italien) und in den Vereinigten Staaten. Die CEF UK hatte einen Gesamtumsatz von ungefähr 333 Mio. GBP (\pm 478 Mio. EUR) im Jahr 1989/1990 und ist damit nach eigenen Angaben das bedeutendste Großhandelsunternehmen für elektrotechnisches Installationsmaterial im Vereinigten Königreich.
- (11) Im Mai 1989 beschloß die CEF UK, auf dem niederländischen Markt tätig zu werden und gründete eine Tochtergesellschaft, die CEF, in Rotterdam. Die CEF gab ihre Absicht bekannt, ungefähr 60 Niederlassungen zu eröffnen, was sie zu einem der größten Großhändler für elektrotechnisches Installationsmaterial in den Niederlanden machen würde. Festzustellen ist, daß die CEF bis 1997 acht Niederlassungen in den Niederlanden eröffnet hat.

D — DER MARKT

1 Der relevante Produktmarkt

- (12) Die Beschwerde bezieht sich auf elektrotechnisches Installationsmaterial. Dies umfaßt eine Gruppe von Produkten, die vor allem in der Industrie, in Versorgungsbetrieben und im Wohnungsbau eingesetzt wird und in diverse Produktgruppen unterteilt werden kann, beispielsweise Installationsmaterial (z.B. Draht und Kabel, PVC-Rohr, Kabeltragsysteme), technisches Material (z.B. SPS-Schalter, Relais, Magnetschalter und Motorschutzschalter), Beleuchtung (z.B. Lichtquellen, Armaturen und Notbeleuchtung) und sonstige (z.B. Sicherheits- und Telefonanlagen)⁽¹⁰⁾. Durch die Großhandelsunternehmen wird jedoch keine einheitliche Unterteilung von elektrotechnischem Installationsmaterial angewandt, was bedeutet, daß in der Praxis auch andere Unterteilungen benutzt werden⁽¹¹⁾.
- (13) In der vorliegenden Sache sind auf den ersten Blick mehrere Marktdefinitionen denkbar. Die Anwendung einer engen Marktdefinition führt dazu, daß sich eine große Zahl von Produktmärkten unterscheiden läßt, die jeweils ein bestimmtes elektrotechnisches Installationsmaterial umfassen. Jede dieser elektrotechnischen Installationsmaterialien erfüllt, von der Nachfrageseite her betrachtet, eine spezifische Funktion, deckt einen spezifischen Bedarf und ist nicht oder nur in sehr geringem Maße gegen andere elektrotechnische Installationsmaterialien austauschbar.
- (14) Wird dagegen eine weitere Marktdefinition als Ausgangspunkt genommen, kann eine begrenzte Zahl Produktmärkte bestimmt werden, die jeweils eine abgegrenzte Gruppe elektrotechnischer Installationsmaterialien umfassen, beispielsweise Installationsmaterial, technisches Material und Beleuchtung (siehe Erwägungs-

grund 12). Die Produkte, die unter einen derart definierten Produktmarkt fallen, sind, von der Nachfrageseite her betrachtet, nicht oder nur in begrenztem Maße substituierbar. Von der Angebotsseite her betrachtet, besteht jedoch meistens eine derartige Substitutionsmöglichkeit. Viele Hersteller sind in der Lage, alle oder einen großen Teil der Produkte, die in eine Produktgruppe fallen, herzustellen, oder tun dies bereits. In der Produktgruppe Beleuchtung betrifft dies zum Beispiel den Hersteller Philips.

- (15) Der umfassendste Produktmarkt, der sich erkennen läßt, betrifft die Großhandelsebene. Auf diesem Markt findet Wettbewerb zwischen einzelnen Großhändlern statt, die eine umfangreiche Palette von Produkten anbieten, die unter den Begriff elektrotechnisches Installationsmaterial fallen. Obwohl diese Produkte, weder von der Nachfrageseite noch von der Angebotsseite her betrachtet, notwendigerweise substituierbar sind, spricht viel dafür, alle diese Produkte als Teile eines Marktes anzusehen. Hierzu ist (sind) die spezifische(n) Funktion(en) zu betrachten, die der Großhandel für eine große Zahl seiner Abnehmer, beispielsweise Installateure und elektrotechnischer Einzelhandel, erfüllt. Diese Funktion besteht unter anderem aus dem Angebot eines breiten Sortiments elektrotechnischen Installationsmaterials aus dem Vorrat. Installateure benötigen beispielsweise für die Ausführung von Projekten oftmals eine große Menge verschiedener Produkte und bevorzugen es aus verschiedenen Gründen, diese Produkte bei einem Großhandel abzunehmen anstatt bei einem Lieferanten, der sich nur auf ein Produkt oder eine Produktgruppe konzentriert. Dies erleichtert ihre Einkaufspolitik und ist in logistischer und finanzieller Hinsicht günstiger. Aus dieser Perspektive betrachtet, spielt sich der Wettbewerb vor allem zwischen den einzelnen Großhandelsunternehmen ab⁽¹²⁾. Der Großhandel erfährt zwar auch Konkurrenz durch die direkt liefernden Lieferanten, aber diese Konkurrenz ist vom Umfang her begrenzter⁽¹³⁾.
- (16) Auch unter Berücksichtigung der Entscheidungspraxis der Kommission liegt die Wahl der letztgenannten Definition des relevanten Produktmarkts am ehesten auf der Hand⁽¹⁴⁾. Die Wahl der Marktdefinition hat jedoch nur begrenzten Einfluß auf diese Sache, da die FEG-Mitglieder, wie die folgenden Angaben zeigen werden, auf jedem der unterschiedlichen Märkte eine starke bis sehr starke Stellung haben.

2 Der relevante geographische Markt

- (17) In der vorliegenden Sache hat der relevante geographische Markt nationalen oder sogar regionalen Charakter. Dies resultiert aus dem spezifischen Charakter des Großhandelsmarkts. Kennzeichnend für den Großhandelsmarkt ist, daß Abnehmer von ihren Lieferanten eine schnelle Lieferung verlangen, meistens innerhalb von 24 Stunden. Ein derartiger Service kann in der Regel nur geboten werden, wenn der Lieferant in dem betreffenden Mitgliedstaat oder in der relevanten Region einen eigenen Verkaufsapparat hat, oder wenn er seine Produkte über den nationalen Großhandel anbieten kann.

(18) Bei der Einstufung des geographischen Markts als national oder regional spielt auch eine Rolle, daß die europäischen Harmonisierungsregeln (unter anderem die Niederspannungsrichtlinie, Richtlinie 73/23/EWG) nicht zu einer Normung des gesamten elektrotechnischen Installationsmaterials geführt haben. Einige Produkte liegen außerhalb des Anwendungsbereichs der Richtlinie oder werden von ihr ausgenommen⁽¹⁵⁾. Auch in den Fällen, in denen Normung zu einheitlichen Produkten geführt hat, kommt es jedoch vor, daß Abnehmer Produkte, die ein bekanntes nationales Prüfzeichen tragen, gleichartigen Produkten, die ein ausländisches Prüfzeichen tragen, vorziehen.

3 Die Vertriebskette

3.1 Hersteller/Agenten/Importeure

- (19) Der FEG zufolge stammen ungefähr 30 % des elektrotechnischen Installationsmaterials auf dem niederländischen Markt aus dem Ausland, vor allem aus Deutschland und Belgien⁽¹⁶⁾. Die TU schätzt diesen Prozentsatz sogar auf 52 %⁽¹⁷⁾. Dieses Material wird auf dem niederländischen Markt überwiegend über Agenten, Importeure und Tochtergesellschaften vertrieben. Diese Agenten und Importeure sind zum Teil in der NAVEG zusammengeschlossen, einer 1929 gegründeten Vereinigung niederländischen Rechts⁽¹⁸⁾.
- (20) Das satzungsgemäße Ziel der NAVEG ist die Vertretung der Interessen von Agenten und Importeuren/Alleinvertretern für elektrotechnisches Installationsmaterial, unter anderem durch das Abhalten von Zusammenkünften zur Besprechung der gemeinschaftlichen Interessen und die Zusammenarbeit mit Vereinigungen, die eine ähnliche Zielsetzung und Interessenvertretung verfolgen, sowohl horizontal als auch vertikal.
- (21) Die ungefähr 30 NAVEG-Mitglieder vertreten ungefähr 400 — hauptsächlich ausländische — Hersteller von elektrotechnischem Installationsmaterial auf dem niederländischen Markt, oftmals im Rahmen einer Alleinvertretung. Es handelt sich meistens um die qualitativ hochwertigeren Produkte renommierter Hersteller⁽¹⁹⁾. Die NAVEG-Mitglieder erzielten im Jahr 1993 einen Umsatz von mehr als 185,5 Mio. NLG (84 Mio. EUR)⁽²⁰⁾.
- (22) Im allgemeinen kann davon ausgegangen werden, daß für praktisch alle Produktgruppen gilt, daß der Markt durch eine begrenzte Anzahl Hersteller beherrscht wird. Die wichtigsten Lieferanten sind in der Übersicht im Anhang aufgeführt.
- (23) Der Gesamtjahresumsatz auf dem niederländischen Beschaffungsmarkt für elektrotechnisches Installationsmaterial im Zeitraum 1992—1994 wird auf 3 bis 4 Mrd. NLG (1,36 bis 1,82 Mrd. EUR) geschätzt. Für größere Installationsbetriebe, Einkaufsgemeinschaften u. ä. bestimmtes Material wird meistens direkt, ohne Einschaltung des Großhandels, durch die Hersteller oder ihre Agenten/Importeure geliefert. Der Rest, nach Schätzung der FEG ungefähr die Hälfte, wird über den Großhandel vertrieben⁽²¹⁾. Die Mitglieder der NAVEG ziehen es im allgemeinen vor, über den Großhandel zu liefern⁽²²⁾. Ihr Marktanteil auf dem gesamten Beschaffungsmarkt beträgt einer Schätzung der FEG zufolge höchstens 10 %⁽²³⁾. Der Marktanteil beträgt jedoch 20 %, wenn davon ausgegangen wird, daß der relevante Markt durch den Markt für elektrotechnische Installationsmaterialien auf Großhandelsebene gebildet wird, wobei folglich Direktlieferungen durch Lieferanten und ihre Agenten/Importeure außer Betracht gelassen werden können.

3.2 Großhandelsunternehmen

- (24) Wie aus Erwägungsgrund 23 abgeleitet werden kann, muß der Gesamtumsatz auf dem niederländischen Großhandelsmarkt für elektrotechnisches Installationsmaterial im Zeitraum 1992—1994 mit 1,5 bis 2 Mrd. NLG (0,68 bis 0,91 Mrd. EUR) veranschlagt werden. Der weitaus größte Teil hiervon geht auf das Konto der Mitglieder der FEG. Der gesamte Marktanteil der FEG-Mitglieder beträgt ungefähr 96 %⁽²⁴⁾. Werden die Direktlieferungen durch die Lieferanten/Hersteller mitgerechnet, müßte der Marktanteil bei ungefähr 50 % liegen. Der Marktanteil der fünf größten FEG-Mitglieder (TU, Bernard, Conelgro, Brinkman & Germeraad und Wolff) beträgt ungefähr 62 %, während die „Top 10“ der FEG-Mitglieder rund 80 % des Großhandelsmarkts ausmachen. TU hat von allen FEG-Mitgliedern den bei weitem größten Marktanteil.
- (25) Wie bereits unter Erwägungsgrund 12 dargelegt, erfüllt der Großhandel verschiedene Funktionen. Er stellt aus dem gesamten Produktangebot ein breites, repräsentatives Sortiment tausender Produkte vieler Lieferanten zusammen. Alle werden vorrätig gehalten oder können dem Abnehmer innerhalb von 24 Stunden geliefert werden. Andere Funktionen, die der Großhandel übernimmt, beziehen sich auf die Beschaffung technischer Informationen, die Durchführung technischer Berechnungen und das Angebot von Finanzierungen⁽²⁵⁾.
- (26) Bei der Zusammenstellung des Sortiments wird der Großhandel im allgemeinen nicht nur danach streben, ein möglichst umfassendes Produktpaket anzubieten. Auch auf dessen richtige Zusammenstellung wird geachtet. Wesentlich für das Sortiment sind auf jeden Fall Schalter und Wandsteckdosen: Diese Produkte bilden den Kern jeder elektrischen Anlage. Andere wichtige Produkte sind: Elektrokabel, PVC-Rohre, Kabelkanäle, Beleuchtung und Motorschutzschalter. Diese Produkte sind Teil praktisch jeder elektrischen Anlage⁽²⁶⁾. Das durchschnittliche Sortiment eines Großhandelsunternehmens für elektrotechnische Installationsmaterialien setzt sich wie folgt zusammen: Beleuchtung 22 %, Kabel 18 %, Installations- und Schaltmaterial 9 %, Verteileranlagen 7 %, industrielles Schaltmaterial 9 %, Kanal- und Tragsysteme 5 %, sonstiges Installationsmaterial 19 % und Verschiedenes 11 %⁽²⁷⁾.

(27) Die meisten Hersteller geben an, in bezug auf den Vertrieb über den Großhandel keine spezifischen selektiven oder exklusiven Vertriebssysteme zu handhaben⁽²⁸⁾. Einige Hersteller scheinen jedoch ein Netz von „privilegierten Vertriebsunternehmen“ zu betreiben. Siehe beispielsweise:

- Draka Kabel, der wichtigste Hersteller von Draht- und Kabelprodukten in den Niederlanden, hat mit einigen Großhandelsunternehmen, den sogenannten „Draka-Partnern“, besondere Absprachen in bezug auf Rabatte und Erstattungsregelungen getroffen. Diese Großhandelsunternehmen sind allesamt FEG-Mitglieder⁽²⁹⁾;
- Van Geel Systems, der wichtigste Hersteller von unter anderem Kabeltragsystemen in den Niederlanden, vertreibt seine Produkt „auf Ausschließlichkeitsbasis“ über zwölf ausgewählte „Van-Geel-Großhändler“, alle FEG-Mitglieder, mit denen eine Abnehmervereinbarung geschlossen wurde, in der Van Geel sich verpflichtet, ausschließlich über Van-Geel-Großhändler zu liefern (Artikel 1a). Eine Ausdehnung des Vertriebsnetzes erfolgt erst, nachdem diesbezüglich Rücksprache gehalten wurde (Artikel 4)⁽³⁰⁾;
- Gira, ein deutscher Lieferant von elektrotechnischem Schaltmaterial, vertreibt seine Produkte auf dem niederländischen Markt ausschließlich über das wichtigste FEG-Mitglied, die TU. Gira liefert nicht direkt an Installationsbetriebe;
- Merlin Gerin, unter anderem Hersteller von Schaltmaterial, vertreibt über „offizielle Merlin-Gerin-Vertriebsunternehmen“ — bis auf eines (kein Großhandelsunternehmen) sind alle FEG-Mitglieder. Zwischen Merlin Gerin und seinem wichtigsten Vertriebsunternehmen, der TU, gibt es eine Absprache, die besagt, daß das Großhändlernetz und damit die Anzahl der Direktabnehmer ausschließlich nach Genehmigung durch die TU ausgedehnt werden kann⁽³¹⁾;
- Peha, deutscher Hersteller von Schaltmaterial, vertreibt sein Material in den Niederlanden (über den Agenten Hofte) über ca. 30 Großhändler, die sich innerhalb der FEG zusammengeschlossen haben⁽³²⁾.

3.3 Installationsbetriebe

(28) Der Absatzmarkt für den Großhandel ist von seiner Art her vielfältig. Er wird vor allem durch Installationsbetriebe und, in geringerem Maße, den Einzelhandel, Heimwerker- und Baumärkte, Cash-and-carry-Geschäfte, selbstinstallierende Industrien, (halb-)staatliche Einrichtungen und Krankenhäuser gebildet. Für FEG-Mitglieder galt die Besonderheit, daß sie bis November 1993 im Prinzip nicht an Endverbraucher und Einkaufsgemeinschaften liefern durften. Infolge des „Bindenden Beschlusses der FEG betreffend die Lieferung an Privat-

personen und Einkaufsgemeinschaften“, der an dem genannten Termin aufgehoben wurde, mußte der direkte Verkauf und die direkte Lieferung an Privatpersonen und Einkaufsgemeinschaften durch den Großhandel als eine inkorrekte Ausübung der Funktionen des Großhandels betrachtet werden; dies stand im Widerspruch zu dem Streben nach guten Marktverhältnissen und war deshalb untersagt. Der Erläuterung zufolge war das Ziel des Beschlusses die Gewährleistung einer vertretbaren Bruttogewinnspanne für die FEG-Mitglieder⁽³³⁾.

- (29) Auf dem niederländischen Markt sind ungefähr 3 800 Installationsbetriebe für elektrotechnisches Installationsmaterial tätig. Die meisten dieser Betriebe, rund 3 500, sind Mitglieder der UNETO, einer 1964 gegründeten Vereinigung niederländischen Rechts, deren Ziel die Vertretung der Interessen von elektrotechnischen Installationsbetrieben sowie von Einzelhändlern für elektrotechnische Konsumgüter ist. Die Gruppe Installationsbetriebe besteht zu 75% aus kleinen Unternehmen, zu 20% aus Unternehmen mittlerer Größe und zu 5% aus großen Unternehmen⁽³⁴⁾.
- (30) Die wichtigsten Absatzmärkte für die Installateure sind die Industrie (ungefähr 55%), die Versorgungsbetriebe (ungefähr 33%) und der Wohnungsbau (ungefähr 12%). Der Gesamtumsatz auf dem niederländischen Installationsmarkt betrug im Jahr 1991 ungefähr 8 Mrd. NLG (3,6 Mrd. EUR)⁽³⁵⁾.

E — VERFAHREN

- (31) Am 16. September 1991 sandte die Generaldirektion für Wettbewerb ein Schreiben an die FEG, in dem sie ihre Bedenken äußerte, vor allem gegen den Druck auf Lieferanten, die CEF nicht zu beliefern, die Absprachen über Preise und Rabatte sowie das Umsatzkriterium für die Zulassung zur FEG-Mitgliedschaft⁽³⁶⁾. In den Jahren 1991 bis 1996 wurden verschiedene Auskunftsverlangen gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 an die FEG, die NAVEG, die UNETO, einige ihrer Mitglieder sowie an verschiedene Hersteller gesandt. Bei verschiedenen (Vereinigungen von) Unternehmen, die verdächtigt wurden, an den Absprachen beteiligt zu sein, wurden am 8. und 9. Dezember 1994 Kontrollen durchgeführt⁽³⁷⁾. Am 3. Juli 1996 richtete die Kommission eine Mitteilung von Beschwerdepunkten an die FEG und sieben ihrer Mitglieder, nämlich Bernard, Brinkman & Germeraad, Conelgro, Schiefelbusch, Schotman, TU und Wolff. Eine Anhörung fand am 19. November 1997 statt. Die Untersuchung bezüglich der schriftlichen Antworten auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte und der während der Anhörung gegebenen mündlichen Erläuterungen hat ergeben, daß bezüglich von sechs der sieben FEG-Mitglieder, denen die Beschwerdepunkte übermittelt worden waren, die individuelle Beteiligung nicht mit dem erforderlichen Sicherheitsgrad festgestellt werden konnte, beziehungsweise daß ihre individuelle Beteiligung, soweit diese festgestellt werden konnte, von begrenzter Art war. Aus diesem Grund wurde beschlossen, das Verfahren ausschließlich gegen die FEG und die TU fortzusetzen.

(32) In bezug auf das in dieser Sache durchgeführte Verfahren ist noch folgendes anzumerken. Während der Untersuchung hat die CEF der Kommission einige Bandaufnahmen und Transkriptionen von Telefongesprächen übermittelt, die mit bestimmten Unternehmen geführt wurden. Diese Bandaufnahmen und Transkriptionen wurden heimlich und ohne Zustimmung der betroffenen Unternehmen gemacht. Die Kommission gibt zu, daß sie diese Bandaufnahmen und Transkriptionen aus diesem Grund direkt an die CEF hätte zurücksenden müssen. Dies ist jedoch erst einige Zeit später geschehen. Die Kommission möchte betonen, daß diese Bandaufnahmen und Transkriptionen in dem Verfahren in der vorliegenden Sache keinerlei Rolle gespielt und den Inhalt der Entscheidung in keiner Weise beeinflusst haben.

F — ZUSAMMENHANG ZWISCHEN FEG-MITGLIEDSCHAFT UND LIEFERUNGEN

(33) Von dem Zeitpunkt an, zu dem die CEF im Jahr 1989 begann, auf dem niederländischen Großhandelsmarkt tätig zu werden, stieß sie auf Schwierigkeiten bei der Beschaffung von elektrotechnischem Installationsmaterial für den niederländischen Markt. Der CEF zufolge liegt der Grund hierfür in der Tatsache, daß sie kein FEG-Mitglied war. Vor allem die in der NAVEG zusammengeschlossenen Lieferanten von elektrotechnischem Installationsmaterial (Agenten/Importeure von überwiegend ausländischen Herstellern) sowie einige Lieferanten, die keine NAVEG-Mitglieder sind (überwiegend niederländische Hersteller), scheinen ausschließlich Großhandelsunternehmen zu beliefern, die FEG-Mitglieder sind.

(34) Für die Großhandelsunternehmen, die keine FEG-Mitglieder sind, stellt der Ankauf von elektrotechnischem Installationsmaterial direkt im Ausland, unter anderem aus den unter Erwägungsgrund 18 genannten Gründen, keine einfache Alternative dar. Hierzu kommt noch, daß der CEF zufolge viele ausländische Lieferanten davor zurückscheuen, ihr gutes Verhältnis zur FEG in den Niederlanden aufs Spiel zu setzen, indem sie im Ausland Produkte liefern, die für den niederländischen Markt bestimmt sind. Schließlich können auch Transportkosten den direkten Ankauf der Produkte im Ausland unattraktiv machen.

(35) Zumindest bis November 1993 war die Möglichkeit für die CEF und andere Nicht-FEG-Mitglieder gering, die Produkte in den Niederlanden indirekt über andere Großhandelsunternehmen zu beziehen. Der Grund hierfür muß in einer Empfehlung der FEG an ihre Mitglieder — die den weitaus größten Teil des Großhandelsmarkts ausmachen — gesucht werden, nach der das Verbot, an Privatpersonen zu liefern (siehe Erwägungsgrund 28), so auszulegen ist, daß auf jeden Fall „Kollegen (Nicht-FEG-Mitglieder)“ als solche zu betrachten sind⁽³⁸⁾. Gegen Lieferungen von FEG-Mitgliedern an andere FEG-Mitglieder bestehen offensichtlich keine Bedenken. Übrigens ist anzumerken, daß in den Fällen, in denen FEG-Mitglieder entgegen der Empfehlung der FEG dennoch zur Lieferung bereit sind, die Bedingungen aufgrund eines zusätzlichen Zwischenglieds oftmals weniger attraktiv sind.

(36) Diese Umstände erklären den Mitgliedsantrag der CEF an die FEG im Jahr 1990. Die Mitgliedschaft wurde ihr jedoch verweigert, da sie eine der Zulassungsbedingungen — Jahresumsatz von 5 Mio. NLG (2,26 Mio. EUR) auf dem niederländischen Markt für elektrotechnisches Installationsmaterial in den drei Jahren vor dem Antrag — nicht erfüllte⁽³⁹⁾. Der Umsatz der CEF UK von ungefähr 478 Mio. EUR wurde nicht berücksichtigt.

(37) Die Parteien merken an, daß jedes Unternehmen, das sich auf einen neuen (geographischen) Markt begibt, auf Anfangsschwierigkeiten stößt, und daß bestimmte Lieferanten bei der Aufnahme einer Beziehung mit dem Neuling auf diesem Markt zurückhaltend oder ablehnend sein können. Dies ist nicht unglaublich. Allerdings geht es hier um die Tatsache, daß durch die FEG zusätzliche Hindernisse geschaffen wurden, die den Zugang zum niederländischen Großhandelsmarkt erschweren. Die Tatsache, daß die CEF inzwischen acht Niederlassungen auf dem niederländischen Markt hat, ändert nichts an dem Umstand, daß durch Zutun der FEG das Vordringen von Neulingen wie der CEF auf den Markt verzögert und gehemmt wird. Dies findet unweigerlich seinen direkten Niederschlag in den finanziellen Ergebnissen der betroffenen Unternehmen. In diesem Zusammenhang merkte die CEF während der Anhörung an, daß die finanziellen Ergebnisse des Unternehmens seit dem Eintritt in den niederländischen Markt im Jahr 1989 und den folgenden Jahren enttäuschend gewesen seien⁽⁴⁰⁾.

(38) Erst nach den Kontrollen durch die Kommission Ende 1994 hat sich die Lage auf dem niederländischen Großhandelsmarkt für elektrotechnisches Installationsmaterial der CEF zufolge einigermaßen normalisiert, und Lieferanten scheinen in zunehmendem Maße bereit zu sein, auch Nicht-FEG-Mitglieder zu beliefern⁽⁴¹⁾. Die Auswirkungen dieser Tatsache auf die Umsatzentwicklung der CEF sind spürbar.

1 FEG — NAVEG

1.1 Vorgeschichte

(39) Verschiedene Dokumente im Besitz der Kommission zeigen, daß die Lieferungsverweigerungen gegenüber Nicht-FEG-Mitgliedern keine Handlungen einzelner sind, sondern das Ergebnis einer kollektiven Ausschließlichkeitsregelung, die auf einem Gentlemen's Agreement zwischen der FEG und der NAVEG sowie auf wechselseitigen, abgestimmten Verhaltensweisen zwischen einzelnen Lieferanten und einerseits der FEG und andererseits ihren Mitgliedern beruht. Kennzeichnend für die kollektive Ausschließlichkeitsregelung ist, daß die teilnehmenden NAVEG-Mitglieder und Lieferanten ausschließlich zur Lieferung an Großhandelsunternehmen berechtigt sind, die FEG-Mitglieder sind.

(40) Der Grund dafür, daß die kollektive Ausschließlichkeitsregelung auf einem Gentlemen's Agreement und nicht auf einer formellen schriftlichen Vereinbarung beruht,

liegt in der Vergangenheit und hat einen wettbewerbsrechtlichen Hintergrund. Zwischen der FEG und der NAVEG bestehen bereits seit langer Zeit enge Beziehungen. Im Zeitraum 1928 bis 1959 waren beide Vereinigungen Parteien einer auf einer formellen schriftlichen Vereinbarung beruhenden kollektiven Ausschließlichkeitsregelung. Neben den genannten Vereinigungen war noch eine zweite niederländische Vereinigung von Großhandelsunternehmen, die Bogeta, Partei dieser Vereinbarung.

- (41) Die Vereinbarung trug den Namen „Agenten-Grossiers-Contract (AGC)“. Sie umfaßte zwei Klauseln, die für diese Untersuchung interessant sind. In Artikel 1 des AGC war eine gegenseitige kollektive Ausschließlichkeitsregelung niedergelegt. Aufgrund dieser Vereinbarung wurde den NAVEG-Mitgliedern ausschließlich gestattet, Großhandelsunternehmen zu beliefern, die Mitglieder der FEG oder der Bogeta waren. Die FEG-Mitglieder und die Bogeta-Mitglieder waren ihrerseits verpflichtet, die Vertragsprodukte ausschließlich bei NAVEG-Mitgliedern zu beziehen⁽⁴²⁾. In Artikel 2 des AGC wurde die Wirkung der kollektiven Ausschließlichkeitsregelung erweitert. In diesem Artikel verpflichteten sich die drei weiter oben genannten Parteien, danach zu streben, die in Artikel 1 des AGC niedergelegte kollektive Ausschließlichkeit auf Hersteller und Agenten auszuweiten, die keine NAVEG-Mitglieder waren⁽⁴³⁾.
- (42) Weder durch die FEG noch durch ihre Mitglieder wird geleugnet, daß in der Vergangenheit eine auf einer formellen Vereinbarung beruhende kollektive Ausschließlichkeitsregelung bestanden hat⁽⁴⁴⁾. In dem strategischen Plan der FEG aus dem Jahr 1993 wird implizit auf diese Regelung verwiesen: „Lieferung ausschließlich an FEG-Mitglieder war die Parole“⁽⁴⁵⁾. Im Licht des wettbewerbsbeschränkenden Charakters der Regelung hat der damalige niederländische Wirtschaftsminister den AGC am 11. Dezember 1957 wegen Verstoßes gegen das öffentliche Interesse für unverbindlich erklärt.
- (43) Die Unverbindlichkeitserklärung hatte jedoch nicht zur Folge, daß die kollektive Ausschließlichkeitsregelung auch in der Praxis aufgehoben wurde. Sehr kurze Zeit nach der Unverbindlichkeitserklärung kamen die Vorstände der FEG, der Bogeta und der NAVEG zusammen, um die neu entstandene Situation zu besprechen. Wie das Protokoll einer Versammlung der Bogeta vom 24. Januar 1958 zeigt, haben sich die Parteien dafür ausgesprochen, in derselben Weise fortzufahren. Die kollektive Ausschließlichkeitsregelung beruhte jedoch begrifflicherweise nicht mehr auf einer formellen Vereinbarung, sondern statt dessen auf einem Gentlemen's Agreement⁽⁴⁶⁾:

„Es ist geschehen, was bereits erwartet wurde. Nachdem in einer Besprechung mit Minister Zijlstra deutlich geworden war, daß der AGC innerhalb kürzerer oder längerer Zeit aufgelöst werden würde, sind die Vorstände der Ned. Ver. (FEG), der NAVEG und der Bogeta zusammengekommen, um eine Verhaltenslinie für den Fall festzulegen, daß die Auflösung tatsächlich erfolgen

sollte. Faktisch wird sich wenig verändern, an die Stelle des AGC tritt ein Gentlemen's Agreement zwischen den Herstellern, Agenten und anerkannten Großhändlern. Der ‚Agenten-Grossiers-Contract‘ wird zu einem ‚Agenten-Grossiers-Contact‘. Allgemein war man sich darüber einig, daß der alte Zustand gut war und zufriedenstellend funktionierte“ (Übersetzung aus dem Niederländischen).

1.2 FEG — NAVEG 1986 bis 1994

- (44) Der oben dargelegte Sachverhalt erklärt, warum die Kommission für den Zeitraum 1986—1994, auf den sich dieser Teil ihrer Untersuchung bezieht, nicht die Existenz einer formellen schriftlichen Vereinbarung nachweisen kann, sondern nur auf Beweise für die Existenz eines Gentlemen's Agreement gestoßen ist.
- (45) Der Inhalt der kollektiven Ausschließlichkeitsregelung hat sich im Lauf der Jahre etwas verändert. Der AGC bezog sich auf eine wechselseitige kollektive Ausschließlichkeitsregelung. Dies ist nicht mehr der Fall. Im Rahmen der heutigen kollektiven Ausschließlichkeitsregelung steht es den FEG-Mitgliedern im Prinzip frei, Produkte von Unternehmen zu beziehen, die nicht an der kollektiven Ausschließlichkeitsregelung teilnehmen.
- (46) Obwohl der Beweis für die Existenz des Gentlemen's Agreement durch die Gesamtheit der im folgenden zu behandelnden Dokumente und den zwischen diesen Dokumenten bestehenden Zusammenhang erbracht wird, liefern insbesondere die folgenden Dokumente deutliche Hinweise:
- Das Protokoll der allgemeinen Mitgliederversammlung der NAVEG vom 24. April 1989, in dem über Zusammenkünfte zwischen dem FEG-Vorstand (seinerzeit bestehend aus Vertretern von Brinkman & Germeraad, TU, Waagmeester, Blik, Schiefelbusch, Schuurman und Wolff) und dem NAVEG-Vorstand berichtet wird. Die FEG bittet die NAVEG, ihren Mitgliedern zu empfehlen, Lieferungen bei einem Ausscheiden aus der FEG einzustellen. Es wird festgestellt, daß zwar keine Verpflichtung für NAVEG-Mitglieder besteht, FEG-Mitglieder zu beliefern, daß aber die „Belieferung auf der Grundlage eines Gentlemen's Agreement erfolgt, wobei anzumerken ist, daß die Belieferung von Nicht-FEG-Mitgliedern eine Behinderung sein kann“⁽⁴⁷⁾ (Übersetzung aus dem Niederländischen);
 - das NAVEG-Protokoll der Zusammenkunft zwischen dem Vorstand der FEG (seinerzeit bestehend aus Vertretern von Brinkman & Germeraad, TU, Waagmeester, Blik, Schiefelbusch, Schuurman und Wolff) und der NAVEG vom 28. Februar 1989, demzufolge auf die Frage eines FEG-Vorstandsmitglieds (Vertreter von FEG-Mitglied Schuurman); „Was tut die NAVEG, wenn ein FEG-Großhändler seine Mitgliedschaft kündigt“, die NAVEG antwortete: „Die Empfehlung lau-

tet, nicht zu beliefern“. Ebenso das FEG-Protokoll derselben Zusammenkunft⁽⁴⁸⁾ (Übersetzung aus dem Niederländischen);

- das Protokoll der allgemeinen Mitgliederversammlung der NAVEG vom 28. April 1986, in dem über die Zusammenkunft zwischen dem FEG-Vorstand und dem NAVEG-Vorstand am 11. März 1986 berichtet wird: „Im Rahmen der Absprachen zwischen beiden Vereinigungen sind die Lieferungen an die Firmen Nedeximpo, Dego, van de Meerakker und Hagro nicht erwünscht“⁽⁴⁹⁾ (Übersetzung aus dem Niederländischen). Keines der genannten Unternehmen war damals FEG-Mitglied.

(47) Zwischen der FEG und der NAVEG besteht ein ungleiches Kräfteverhältnis. Die FEG erweist sich in der Praxis mit einem Marktanteil ihrer Mitglieder von ungefähr 96% und einem Umsatz an elektrotechnischem Installationsmaterial von ungefähr 0,8 Mrd. EUR als die stärkere der beiden Parteien. Die NAVEG-Mitglieder sind, auch angesichts ihrer Bevorzugung der Belieferung über den Großhandel, in bezug auf den größten Teil ihres Umsatzes von der FEG abhängig. Obwohl viele Lieferanten die durch die NAVEG-Mitglieder vertreten werden, eine starke Stellung auf dem Markt haben — oftmals wird der Markt von nur einer begrenzten Anzahl Unternehmen beherrscht — wiegt die daraus resultierende wirtschaftliche Macht diejenige der FEG-Mitglieder zusammen nicht auf. Diese Umstände erklären auch die Bereitschaft der NAVEG und ihrer Mitglieder, an dem Gentlemen's Agreement mitzuarbeiten, sowie die wirtschaftliche Bedeutung, die dies für sie hat. Dies wird durch die folgenden Beispiele bestätigt:

- ein Schreiben von NAVEG-Mitglied Hofte an Paul Hochköpper & Co, Hersteller von Peha-Schaltmaterial, vom 23. August 1991, aus Anlaß des Auskunftsverlangens der Kommission vom 25. Juli 1991, gerichtet an Hofte:

„[...] Die NAVEG hat natürlich eine etwas schwierigere Position, weil es zwar keine offizielle, aber doch mehr oder weniger eine ideelle Verbindung mit der FEG gibt. Doch unser Standpunkt in Brüssel ist: In Ihren Unterlagen behaupten Sie, daß die FEG-Mitglieder 98% des Marktes beherrschen. Wir als NAVEG-Agent können also unmöglich keine Rücksicht auf Wünsche der FEG nehmen, weil das praktisch unser ganzer Umsatz ist. Wenn Sie also in dieser Hinsicht Probleme haben, ist nur die FEG Ihr Ansprechpartner“⁽⁵⁰⁾ (Übersetzung aus dem Niederländischen).

Die TU weist darauf hin, daß keine einzige Verbindung zwischen der FEG und der NAVEG bestehe, und beruft sich zu diesem Zweck auf die folgende Passage aus dem Schreiben⁽⁵¹⁾: „Für soweit wir es jetzt beurteilen können, wird es so werden, daß UNETO als ‚Verdächtige‘ wegfällt, wahrscheinlich untersucht wird, wie die Verbindungen FEG/NAVEG juristisch aussehen, wobei wir Gott sei Dank seit

Jahren eigentlich überhaupt keine Verbindungen in dieser Richtung mit der FEG haben und letztendlich nur die FEG sich unter Umständen in einer etwas schwierigen Position befindet, aber das berührt uns dann eigentlich nicht“. Diese Passage kann jedoch auch anders gedeutet werden, nämlich als Bestätigung der Tatsache, daß die kollektive Ausschließlichkeit nicht mehr auf einer formellen schriftlichen Vereinbarung beruht, sondern statt dessen auf einer „ideellen Verbindung“;

- das Protokoll der NAVEG-Mitgliederversammlung vom 9. Mai 1988: „Da der größte Teil des Umsatzes der Agenten-Mitglieder mit den FEG-Mitgliedern realisiert wird, ist die Bedeutung einer guten Zusammenarbeit doch schon groß“⁽⁵²⁾ (Übersetzung aus dem Niederländischen).

(48) Für das Funktionieren der kollektiven Ausschließlichkeitsregelung ist es von Bedeutung, daß zwischen den teilnehmenden Parteien von Zeit zu Zeit Beratungen sowie ein Informationsaustausch stattfinden. Die von der Kommission während ihrer Kontrollen vorgefundenen Dokumente zeigen, daß diese Beratung zwischen der FEG und der NAVEG in der Tat stattgefunden hat. Während dieser Beratung gab die FEG die Namen von Großhandelsunternehmen bekannt, die nicht mehr FEG-Mitglied waren⁽⁵³⁾. In bestimmten Fällen drang die FEG sogar ausdrücklich bei der NAVEG darauf, die NAVEG-Mitglieder über die Änderungen im FEG-Mitgliederbestand zu informieren. Die NAVEG selbst erkundigte sich gleichfalls nach der FEG-Mitgliedschaft bestimmter Großhandelsunternehmen. Diese Informationen versetzten die NAVEG in die Lage, ihren Verpflichtungen im Rahmen des Gentlemen's Agreement nachzukommen. Daneben machte die NAVEG der FEG zugleich Vorschläge für die Aufnahme neuer FEG-Mitglieder. Der Grund hierfür ist ebenfalls deutlich. Je mehr Großhandelsunternehmen Mitglieder der FEG sind, desto größer sind die Absatzmöglichkeiten der NAVEG-Mitglieder im Rahmen des Gentlemen's Agreement.

(49) Die TU weist darauf hin, daß dem oben erwähnten Austausch von Mitgliedschaftsdaten keine Bedeutung beigemessen werden darf, da die Informationen nur für die Organisation von Fachmessen oder die Einrichtung sektorweiter Bestell- und Informationssysteme verwendet werden⁽⁵⁴⁾. Es kann in der Tat nicht ausgeschlossen werden, daß diese Informationen zugleich für diese Zwecke verwendet werden. Es ist jedoch eher anzunehmen, daß derartige Informationen mit der Absicht ausgetauscht wurden, in Übereinstimmung mit dem Ziel des Gentlemen's Agreement Lieferungen an Nicht-FEG-Mitglieder zu verhindern. Die folgenden Beispiele dienen diesbezüglich zur Illustration:

- ein Schreiben der NAVEG an den Sekretär der FEG vom 27. September 1989, in dem er sich nach dem Stand der Dinge bezüglich des Antrags der CEF auf FEG-Mitgliedschaft erkundigte. Die NAVEG merkt folgendes an: „Diverse ausländische Hersteller, die durch unsere Mitglieder vertreten werden, beliefern

diese Organisation in anderen Ländern und wünschen, dies auch in den Niederlanden zu tun. Solange jedoch City nicht in die FEG aufgenommen wurde, empfiehlt der Vorstand seinen Mitgliedern, keine Belieferung vorzunehmen“ (Übersetzung aus dem Niederländischen). Daß mit einer derartigen Empfehlung übrigens auch kommerzielle Risiken verbunden sind, zeigt die folgende Passage: „In der Vergangenheit haben verschiedene Mitglieder in bezug auf Nedeximpo gemäß einer gleichlautenden Empfehlung gehandelt, wobei sie jetzt, da Nedeximpo inzwischen die FEG-Mitgliedschaft erhalten hat, mit der Tatsache konfrontiert werden, daß sie als Lieferanten nicht mehr akzeptiert werden“⁽⁵⁵⁾ (Übersetzung aus dem Niederländischen).

— Dem Protokoll der Besprechung zwischen der FEG und der NAVEG vom 28. Februar 1989 zufolge wurde vereinbart, daß die NAVEG der FEG die Adressen der Großhandelsunternehmen mitteilt, die nach Meinung der NAVEG FEG-Mitglieder werden sollen⁽⁵⁶⁾.

(50) Die Mitglieder der NAVEG scheinen die „Empfehlungen“ der Vereinigung auch in der Praxis anzuwenden. Beispielsweise ließ Hateha, ein NAVEG-Mitglied, das wichtige Hersteller wie Menekes und Jung auf dem niederländischen Markt vertritt, die CEF explizit wissen, daß es nur über Großhändler liefere, die FEG-Mitglied sind, und daß darum Lieferungen an die CEF abgelehnt würden⁽⁵⁷⁾. Die Anmerkungen von Parteien, daß Hateha das Kriterium der FEG-Mitgliedschaft gebraucht, um die Zahlungsfähigkeit des betroffenen Unternehmens festzustellen, ist nicht überzeugend, da es zweifellos andere, präzisere Methoden gibt, um sich der finanziellen Gesundheit eines Unternehmens zu vergewissern: Die FEG-Mitgliedschaft selbst bietet diesbezüglich keine absolute Garantie. Schließlich kann noch angemerkt werden, daß der Direktor von Hateha seinerzeit zugleich der Sekretär der NAVEG war und daß die NAVEG ihren Sitz unter derselben Anschrift hatte wie Hateha. Übrigens hatte Hateha bereits in den 80er Jahren einem anderen Nicht-FEG-Mitglied, Frigé, mitgeteilt, daß aufgrund der fehlenden FEG-Mitgliedschaft keine Belieferung erfolgen könne⁽⁵⁸⁾.

(51) Ein weiteres NAVEG-Mitglied, Hemmink, unter anderem Vertreter von Wiska und Pflitsch, weigerte sich gleichfalls — nach Rücksprache mit unter anderem der FEG, FEG-Mitglied Schiefelbusch und anderen NAVEG-Mitgliedern — ein Nicht-FEG-Mitglied (Van de Meerakker) direkt zu beliefern. Der Direktor von Hemmink war zu diesem Zeitpunkt zugleich der Sekretär der NAVEG, und die NAVEG hatte ihren Sitz unter derselben Anschrift wie Hemmink⁽⁵⁹⁾. Das von den Parteien vorgebrachte Argument, daß es sich hier um eine rein einseitige Handlung von Hemmink handele, die in keinerlei Zusammenhang mit einem eventuellen Gentlemen's Agreement zwischen der FEG und der NAVEG stehe, berücksichtigt nicht den Kontext dieses Vorfalls⁽⁶⁰⁾. Der Direktor von Hemmink war als Sekretär der NAVEG zweifellos über die Empfehlungen, die die NAVEG ihren Mitgliedern in bezug auf die ausschließliche Belieferung

von FEG-Mitgliedern gab, unterrichtet. Die oben erwähnte Handlungsweise, nämlich die Erkundigung nach der FEG-Mitgliedschaft eines Großhandelsunternehmens, bevor eine Entscheidung hinsichtlich der Belieferung getroffen wird, paßt in diese Politik.

(52) Offensichtlich sollten die NAVEG-Mitglieder dem potentiellen Abnehmer gegenüber die Lieferungsverweigerung nicht mit so vielen Worten begründen. Die folgende Passage aus dem bereits eher genannten Schreiben von NAVEG-Mitglied Hofte an Paul Hochköpper & Co ist in diesem Zusammenhang deutlich:

Anläßlich der durch die CEF bei der Kommission eingereichten Beschwerde wurde angemerkt: „Außerdem hat er natürlich Unterlagen mitgeschickt, auch leider Gottes von NAVEG-Agenten, die nicht nachgedacht haben, worin erwähnt wird, daß man ihn nicht beliefern kann, weil er kein Mitglied der FEG ist“⁽⁶¹⁾.

2 FEG — andere Lieferanten

(53) Aus verschiedenen Dokumenten im Besitz der Kommission ergibt sich, daß die FEG bestrebt war, die Wirkung des Gentlemen's Agreement auf Lieferanten auszudehnen, die nicht durch Agenten oder Importeure in der NAVEG vertreten sind. Diese Handlungsweise liegt auf einer Linie mit dem Inhalt von Artikel 2 des im Jahr 1957 für unverbindlich erklärten AGC (siehe Erwägungsgrund 41). Angesichts des hauptsächlich informellen Charakters der Zusammenarbeit ist es übrigens schwierig, exakt anzugeben, wie viele nicht in der NAVEG vertretene Lieferanten von der kollektiven Ausschließlichkeitsregelung betroffen sind. Aus dem unter Erwägungsgrund 62 zitierten Schreiben geht jedoch hervor, daß die FEG-Mitglieder selbst davon überzeugt sind, daß es sich um eine stattliche Zahl handelt. Aus den Dokumenten, die die Kommission während der Kontrollen erhalten hat, geht hervor, daß es um Lieferanten geht, die in ihrem Produktsegment eine wichtige Rolle spielen (beispielsweise Draka Polva, Holec, Hager, Klöckner Moeller und ABB). Die folgenden Beispiele verdeutlichen dies.

(54) In dem Protokoll einer internen TU-Versammlung vom 12. September 1990 wird die Tatsache vermeldet, daß Draka Polva der CEF zu einem bestimmten Preis Produkte liefern wollte. Hiermit konnte sich die FEG offenkundig nicht einverstanden erklären, denn im Protokoll steht: „Die FEG hat hierauf reagiert, da dieser Vorschlag der Übereinkunft zwischen den Mitgliedern und der FEG widerspricht“⁽⁶²⁾ (Übersetzung aus dem Niederländischen). FEG-Mitglied TU hatte selbst auch Bedenken gegen die Belieferung der CEF durch Draka Polva, denn in einem Schreiben vom 16. Juli 1990 legt sie dar: „Ihren Entschluß betrachten wir als bedrohlich für den lagerhaltenden Großhandel und halten eine Einschaltung darum auch für unerwünscht“⁽⁶³⁾ (Übersetzung aus dem Niederländischen). Offenkundig haben das Eingreifen der FEG und der TU Erfolg gehabt, denn in dem Protokoll

der TU-Versammlung vom 9. Oktober 1990 wird gemeldet: „Im Anschluß an ein Gespräch, das Draka Polva mit Herrn van der Meijden geführt hat, haben sie ihre Absicht, die CEF zu beliefern, revidiert“⁽⁶⁴⁾ (Übersetzung aus dem Niederländischen). Die Politik der TU gegenüber der CEF läßt übrigens nichts an Deutlichkeit zu wünschen übrig. In dem Protokoll einer internen TU-Versammlung vom 13. Dezember 1989 wird dies noch einmal kurz und bündig zusammengefaßt: „Es kann der Schluß gezogen werden, daß danach gestrebt wird zu verhindern, daß Hersteller der TU an die CEF liefern“⁽⁶⁵⁾ (Übersetzung aus dem Niederländischen).

- (55) Die Absicht der FEG, die Wirkung der kollektiven Ausschließlichkeitsregelung auf Lieferanten auszudehnen, die nicht in der NAVEG vertreten waren, war nicht auf ausschließlich elektrotechnische Produkte beschränkt, sondern umfaßte auch Konsumelektronik⁽⁶⁶⁾. Das folgende Beispiel, in dem ein FEG-Vorstandsmitglied (Vertreter von Blick) dringend an den Philips-Großhändlerausschuß appelliert, „getroffene Absprachen“ einzuhalten, illustriert dies:

„Sie wissen, daß ich seit kurzem dem Vorstand der FEG angehöre. Ich bin hieran beteiligt, um vor allem die Interessen der Apparate-Großhändler zu vertreten. Sie dürfen mich jetzt nicht im Stich lassen. Zumindest alle Philips-Großhändler müssen Mitglieder der FEG sein (oder bleiben).“ [...] „Wenn wir als Philips-Großhändler allesamt Mitglieder des Dachverbands sind, den die FEG nun einmal darstellt, werden wir neben einigen Nicht-Philips-Großhändlern, die FEG-Mitglieder sind, den weitestgrößten Teil des Großhandelsmarkts vertreten. Nur dann können wir gemeinsam zu Beschlüssen kommen, die unseren Lieferanten vielleicht zu denken geben“⁽⁶⁷⁾ (Übersetzung aus dem Niederländischen).

- (56) Nicht nur die FEG selbst, auch ihre Mitglieder sind im Zusammenhang mit Lieferungen an Nicht-FEG-Mitglieder an Lieferanten herangetreten. Einige Lieferanten haben zugegeben, daß sie derartige Interventionen von FEG-Mitgliedern erlebt haben. So äußert beispielsweise Hager, Hersteller von Verteilerkästen, in einer Antwort vom 19. Mai 1993⁽⁶⁸⁾ auf ein Auskunftsverlangen der Kommission: „Als neu gegründetes Unternehmen erhielt Hager-Niederland in den beiden vergangenen Jahren mehrmals kritische Reaktionen im Zusammenhang mit unserer Vertriebspolitik, und nahezu jedes FEG-Mitglied hat eine kritische Haltung gegenüber Nicht-FEG-Mitgliedern eingenommen“ (Übersetzung aus dem Niederländischen). Die kritische Haltung wurde ausgelöst durch die Tatsache, daß Hager auch an Nicht-FEG-Mitglieder lieferte, und kann zugleich als der Versuch von FEG-Mitgliedern betrachtet werden, die bestehende kollektive Ausschließlichkeitsregelung um neue Teilnehmer zu erweitern. Die folgende Passage aus der Antwort von Hager paßt in dieses Bild. „Da die CEF bei der Gründung von Hager auf dem Markt ein ‚heißes Eisen‘ war, erwartete auch nahezu jedes FEG-Mitglied von Hager eine kritische Haltung in bezug auf Lieferungen an die CEF“ (Übersetzung aus dem Niederländischen). Durch die Parteien wurde angemerkt, daß kein einziges FEG-Mitglied Hager mit Repressalien gedroht habe. Trotzdem muß

festgestellt werden, daß Druck ausgeübt wurde, um von Lieferungen abzusehen und folglich an der kollektiven Ausschließlichkeitsregelung teilzunehmen⁽⁶⁹⁾.

- (57) Von den FEG-Mitgliedern hat sich insbesondere die TU in bezug auf das Herantreten an einzelne Lieferanten aktiv gezeigt. Abgesehen von dem unter Erwägungsgrund 54 beschriebenen Vorfall hinsichtlich von Draka Polva gibt es noch zwei andere Beispiele. So hatten die TU und Holec, der wichtigste Hersteller von Verteilerkästen in den Niederlanden, am 2. Juli 1991 eine Besprechung, auf der sich laut Besprechungsprotokoll beide Parteien offenkundig darüber einig waren, daß nur die FEG-Großhandelsunternehmen für Lieferungen in Frage kamen⁽⁷⁰⁾. Die TU weist darauf hin, daß für diese Äußerung ausschließlich Holec verantwortlich ist⁽⁷¹⁾. Dies scheint jedoch unberechtigt zu sein, da das Protokoll den Eindruck erweckt, daß der Beschluß zur Nichtbelieferung von Nicht-FEG-Mitgliedern das Ergebnis von Verhandlungen zwischen Holec und der TU ist. Überdies ist unklar, welches Interesse Holec an einem derart einseitigen Beschluß haben sollte.

- (58) Auch die ABB, Hersteller von technischem Material, wurde durch die TU unter Druck gesetzt, Lieferungen an die CEF einzustellen. Aus einem TU-Protokoll geht hervor, daß sich die ABB gegenüber der TU mit der Äußerung verteidigt hat, daß sie „nur eine Partie — einen sogenannten toten Handel — an die CEF geliefert hat“ (Übersetzung aus dem Niederländischen). Daneben führt die ABB als mildernden Umstand an, daß sie sich angesichts der Beziehungen, die sie zu der Muttergesellschaft der CEF in England hat, in einer schwierigen Position befinde. Letztendlich gibt die wirtschaftliche Bedeutung einer guten Beziehung zur TU anscheinend den Ausschlag, denn das TU-Protokoll fährt fort: „Wenn die ABB wieder eine Anfrage erhält, wird die CEF zum Installateurpreis beliefert werden“⁽⁷²⁾ (Übersetzung aus dem Niederländischen).

- (59) Dieser Vorfall zeigt, daß die ABB eine völlige Einstellung der Lieferungen an die CEF, wie durch die TU verlangt, für zu risikoreich hielt. Folglich wurde nach einer Lösung gesucht, bei der man sich zwar lieferwillig zeigte, bei der aber entweder die angebotenen Produkte („ein toter Handel“) oder die Bedingungen die Transaktion für die CEF äußerst unattraktiv machen sollten. Das durch die Parteien vorgebrachte Argument, daß die Annäherung der TU an die ABB durch die Tatsache ausgelöst wurde, daß sie viel größere Anstrengungen unternehmen mußte als die CEF, um von ABB bestimmte Rabatte zu erhalten, ist nicht überzeugend, da die Unterschiede zwischen den zu unternehmenden Anstrengungen nicht nachgewiesen wurden und die Aufforderung der TU, alle Lieferungen an die CEF einzustellen, auf jeden Fall eine unverhältnismäßige Reaktion wäre und zu neuer Ungleichheit führen würde⁽⁷³⁾.

2.1 Klöckner Moeller

- (60) Gesonderte Erwähnung verdient die Situation betreffend Klöckner Moeller („KM“), den wichtigsten Hersteller von

Motorschutzschaltern in den Niederlanden. Wie aus den folgenden Ausführungen hervorgeht, wurde KM durch einige FEG-Mitglieder unter beträchtlichen Druck gesetzt.

(61) Anlaß hierfür ist die Feststellung durch Mitglieder der Einkaufsgemeinschaft CEGRO (gebildet durch die sechs FEG-Mitglieder Brinkman & Germeraad, Conelgro, Elgro, Oscar Keip, Rolff und Schiefelbusch), daß die CEF Produkte der KM in ihrem Paket hatte. In einem Schreiben vom 11. Juni 1990 wurde die KM um eine Erklärung gebeten. Die KM antwortete mit Schreiben vom 16. Juli 1990, daß die niederländische Niederlassung der CEF von ihr nicht beliefert werde. Sie weist auf die Tatsache hin, daß die CEF Nederland die KM-Produkte möglicherweise über die englische, deutsche und französische Niederlassung der CEF, die wichtige KM-Abnehmer sind, erhalten hat⁽⁷⁴⁾. Offenbar beruhigte diese Nachricht die CEGRO nicht, denn in einem Schreiben vom 23. Mai 1991 an FEG-Mitglied Bernard schlug sie vor, „wieder ein gemeinsames Schreiben an die Direktion der KM zu richten“⁽⁷⁵⁾ (Übersetzung aus dem Niederländischen). Ein Entwurf mit Datum vom 22. Mai 1991, durch die TU erstellt und zur Stellungnahme an andere FEG-Mitglieder versandt, war beigefügt⁽⁷⁶⁾.

(62) Das Schreiben bringt zwei Punkte zur Sprache, nämlich die Tatsache, daß die KM einer der ersten größeren Lieferanten ist, die an ein Nicht-FEG-Mitglied liefern — was darauf hindeutet, daß sich offensichtlich die Mehrzahl der größeren Lieferanten in Übereinstimmung mit dem Gentlemen's Agreement weigert, an Nicht-FEG-Mitglieder zu liefern —, sowie die Tatsache, daß die Belieferung des „Preisbrechers“ CEF die Gewinnspannen der FEG-Mitglieder unter Druck bringen könnte, was als Bedrohung der gemeinsamen Interessen der FEG-Mitglieder betrachtet wird. Dieser letzte Punkt steht übrigens in direktem Zusammenhang mit den im folgenden unter den Erwägungsgründen 71 bis 87 zu behandelnden Preisabsprachen, die innerhalb der FEG getroffen wurden und die darauf abzielen, ein stabiles Preisniveau mit einer „gesunden“ Gewinnspanne für die FEG-Mitglieder zu schaffen. Die folgenden Passagen aus dem Schreiben dienen zur Illustration für beide Punkte:

„Mit Besorgnis haben wir Ihre Entscheidung zur Kenntnis genommen, in den Niederlanden eine Geschäftsbeziehung mit dem Unternehmen CEF einzugehen. Diese Besorgnis resultiert einerseits aus der Tatsache, daß Sie hiermit einer der ersten größeren Lieferanten in der elektrotechnischen Branche sind, die ein Nicht-FEG-Mitglied in ihren Vertrieb aufnehmen. [...]

Soweit bekannt ist, handhabt die CEF in den Niederlanden dieselbe Marketingformel wie in England und Deutschland. Diese Formel läuft darauf hinaus, daß vor allem sehr scharf kalkulierte Preise und/oder Bedingungen angeboten werden. [...]

Durch das Eingehen einer direkten Beziehung zur CEF gerät Ihr Produkt in die durch CEF angewandte Rabatt-

formel. Die unvermeidliche Folge wird sein, daß ein zunehmender Druck auf die Preise und folglich auf die Gewinnspannen entstehen wird.“

(63) Das Schreiben schließt mit einer Aufforderung zur Einstellung aller Lieferungen an die CEF. Um diesem Argument mehr Nachdruck zu verleihen, wird zugleich mit Repressalien gedroht:

„[...] Die oben stehenden Ausführungen werden Ihnen deutlich gemacht haben, daß wir eine Geschäftsbeziehung Ihrerseits mit der CEF als bedrohlich für die bestehende Gruppe von Klöckner-Moeller-Großhändlern und den FEG-Großhandel im allgemeinen empfinden. Wir dringen dann auch sehr darauf, daß Sie Ihre Entscheidung überdenken, was bedeutet, weder Lieferungen aus Ihrem Lager an die CEF, noch Ausführung von Aufträgen in ihrem Namen. Sollten Sie davon überzeugt sein, eine eventuelle Beziehung, ungeachtet des Konditionsniveaus, aufrechterhalten zu müssen, werden sich die einzelnen KM-Großhändler über die Position des KM-Pakets in den jeweiligen Sortimenten beraten. Dann wird abzuwägen sein, in welchem Maße Ihr Sortiment noch aktiv kommerzielle Aufmerksamkeit erhalten soll.“⁽⁷⁷⁾

(64) Durch die Parteien wird eine abweichende Auslegung dieses Entwurfs eines Schreibens gegeben. Den Parteien zufolge handelt es sich hier um eine Reaktion von KM-Großhandelsunternehmen auf die Tatsache, daß die CEF von KM einen bestimmten Rabatt erhalten haben soll, auf den sie auf der Grundlage der bestehenden KM-Rabattregeln keinen Anspruch gehabt hätte⁽⁷⁸⁾. Dies soll von den anderen KM-Großhandelsunternehmen als Diskriminierung betrachtet worden sein und soll die Erklärung für das Schreiben bilden. Dies ist jedoch nicht glaubwürdig, da dieser Punkt in dem Brief überhaupt nicht zur Sprache gebracht wird. Wenn dies übrigens der wahre Hergang gewesen wäre, der zu dem Schreiben geführt hat, hätte eine Aufforderung, die Rabattregel korrekt anzuwenden, eher nahe gelegen als eine Aufforderung zur vollständigen Einstellung der Lieferungen. Aus dem Entwurf eines Schreibens geht jedoch hervor, daß die FEG-Mitglieder überhaupt nicht an der korrekten Anwendung der Rabattregelung interessiert sind. Das Schreiben weist nämlich darauf hin, daß jede Lieferung an die CEF, „ungeachtet des Konditionsniveaus“, Anlaß dafür wäre, von einem Ankauf von KM-Produkten abzu-
sehen.

(65) Eine leicht geänderte Version des Schreibens vom 24. Mai 1991 enthüllt, daß das Schreiben von 26 Großhändlern, allesamt Mitglieder der FEG, unterzeichnet werden sollte⁽⁷⁹⁾. Nach juristischer Beratung wurde offenbar vom Versenden des Schreibens abgesehen; statt dessen stattete am 27. Juni 1991 eine Delegation von FEG-Großhandelsunternehmen der KM einen Besuch ab. Diese Delegation bestand aus den folgenden FEG-Mitgliedern: TU, Bernard und Kasdorp sowie Imagro, einer Einkaufsgemeinschaft von acht FEG-Mitgliedern (nämlich Bolderhey, Elauma, Electro Metaal, Ehrbecker, De Koning Elektrotechnik, Polimex, Vibo Electro und Waagmeester). Der Umfang und die Zusammensetzung

der Delegation — TU und Bernard sind die bei weitem wichtigsten Mitglieder der FEG und waren im Jahr 1991 beide, ebenso wie Waagmeester, im Vorstand der FEG vertreten (der Vertreter der TU war seinerzeit sogar Vorsitzender der FEG)⁽⁸⁰⁾ — sowie die Tatsache, daß bereits in dem Entwurf für das Schreiben angegeben wird, daß die Belieferung der CEF als bedrohlich für den FEG-Großhandel im allgemeinen empfunden wird, stützen die Schlußfolgerung, daß der Besuch nicht nur den beteiligten FEG-Mitgliedern, sondern zugleich auch der FEG selbst zugerechnet werden kann.

- (66) Der CEF zufolge haben die FEG-Vertreter während dieses Besuchs eine Petition unterbreitet, begleitet von der Drohung, daß keine KM-Produkte mehr abgenommen werden würden, wenn die KM ihre Lieferungen an die CEF fortsetzen sollte. Die Parteien haben die Existenz einer derartigen Petition gelehnt, nicht aber den Besuch selbst⁽⁸¹⁾. Der Besuch war offenkundig erfolgreich, denn aus der Antwort der KM vom 2. September 1993 auf ein Auskunftsverlangen der Kommission vom 27. April 1993 geht hervor, daß alle Großhandelsunternehmen, die durch die KM beliefert wurden, Mitglied der FEG waren⁽⁸²⁾.

3 Die FEG und ihr größtes Mitglied TU als zentrale Akteure

- (67) Die FEG spielt eine Schlüsselrolle bei den Lieferungsverweigerungen gegenüber Nicht-FEG-Mitgliedern. Durch die Kombination einer strengen Zulassungspolitik mit einer kollektiven Ausschließlichkeitsregelung, die darauf ausgerichtet ist, Nicht-FEG-Mitgliedern ihre Lieferquellen zu nehmen, unterminiert sie die Position von Nicht-FEG-Mitgliedern und weiß sie ihre eigene dominante Stellung auf dem Großhandelsmarkt zu behaupten und zu stärken. Im Rahmen der kollektiven Ausschließlichkeitsregelung unterhielt die FEG die notwendigen Kontakte mit der NAVEG und sorgte für den Austausch von Daten zwischen den beiden Organisationen, der für das Funktionieren der Regelung nötig war. Ein Zweifel bezüglich des Ziels der Bemühungen der FEG ist nicht möglich. In dem Protokoll einer regionalen FEG-Versammlung vom 28. August 1985 wird es noch einmal deutlich beschrieben:

„Verhindert werden muß, daß Konkurrenten in den Sattel geholfen wird. Beschlossen wird darum, daß niemand daran mitarbeiten wird“⁽⁸³⁾ (Übersetzung aus dem Niederländischen).

- (68) Auffallend ist übrigens, daß die einzelnen FEG-Großhandelsunternehmen einander offensichtlich nicht als Konkurrenten betrachten. Dieser Eindruck wird noch verstärkt durch die unter Erwägungsgrund 35 beschriebene Tatsache, daß Lieferungen zwischen FEG-Mitgliedern untereinander gestattet werden, während von Lieferungen an Großhandelsunternehmen, die keine FEG-Mitglieder sind, abgeraten wird⁽⁸⁴⁾.

- (69) Neben der FEG spielt die TU, ihr größtes und wichtigstes Mitglied, eine wichtige und einzeln hervorzuhebende Rolle für die kollektive Ausschließlichkeitsregelung. Dies ist nicht verwunderlich. Die Interessen von FEG und TU laufen mehr oder weniger synchron. Die TU hat im Zeitraum 1989—1995 ununterbrochen einen Vertreter im FEG-Vorstand gehabt und während des Zeitraums 1990—1991 den Vorsitzenden des FEG-Vorstands gestellt⁽⁸⁵⁾. Daneben ist die TU stets stark in den FEG-Produktausschüssen vertreten gewesen⁽⁸⁶⁾. Durch ihre jahrelange Mitarbeit im FEG-Vorstand und in den diversen Produktausschüssen hat die TU die Politik der FEG in starkem Maße mitbestimmt. In diesem Zusammenhang kann unter anderem auf die Tatsache verwiesen werden, daß der Vertreter der TU im FEG-Vorstand an den verschiedenen Besprechungen zwischen der FEG und der NAVEG teilgenommen hat, bei denen die Modalitäten der kollektiven Ausschließlichkeitsregelung besprochen wurden⁽⁸⁷⁾.
- (70) Daneben übte die TU auch individuell Druck auf diverse Lieferanten aus, von Lieferungen an Nicht-FEG-Mitglieder abzusehen⁽⁸⁸⁾. Hierzu war sie aufgrund ihres Handelsvolumens und ihres Marktanteils imstande. Andere Tatsachen, aus denen die aktive Rolle der TU hervorgeht, betreffen den von ihr erstellten Entwurf des Schreibens an die KM und ihre Teilnahme an der FEG-Delegation, die KM besuchte.

G — PREISABSPRACHEN ZWISCHEN FEG-MITGLIEDERN

- (71) Anscheinend haben die FEG und ihre Mitglieder auf verschiedene Art und Weise versucht, die Preispolitik der FEG-Mitglieder zu beeinflussen. Es handelt sich hierbei konkret um zwei Beschlüsse der FEG, um durch die FEG erteilte Preisempfehlungen und um Absprachen über Preise und Rabatte zwischen den FEG-Mitgliedern untereinander.

1 Bindende Beschlüsse der FEG

- (72) Aufgrund von Artikel 7 der Satzung hat die FEG in den 80er Jahren einige bindende Beschlüsse bezüglich der durch die FEG-Mitglieder zu betreibenden Preispolitik gefaßt. Neue FEG-Mitglieder wurden verpflichtet, beim Eintritt in die FEG beide Beschlüsse zu unterzeichnen⁽⁸⁹⁾. Ein Verstoß gegen diese Beschlüsse konnte gemäß Artikel 5 der Satzung unter anderem zu einer Aussetzung der Mitgliedschaft und zu einem Ausschuß führen.

1.1 Bindender Beschluß „Feste Preise“

- (73) Aufgrund des Bindenden Beschlusses „Feste Preise“ vom 2. November 1984 sind die FEG-Mitglieder verpflichtet, Preiserhöhungen des Lieferanten, die nach Bestellung der Produkte erfolgen, in festgelegtem Maße an ihre Abneh-

mer weiterzugeben. Hierfür wurde ein System entwickelt, das in dem Beschluß niedergelegt ist. Der Beschluß lautet wie folgt⁽⁹⁰⁾:

- „1. Wenn eine Preisänderung in Kraft tritt, können innerhalb von drei Monaten nach dieser Preisänderung die bereits bestellten und noch nicht gelieferten Materialien zu dem Preis vom Bestelldatum geliefert werden;
2. nach Ablauf der unter 1 genannten Frist werden die Preisänderungen von bereits bestellten und noch nicht gelieferten Materialien im folgenden halben Jahr außer in Krisensituationen bis zu einem festzulegenden Höchstbetrag weitergegeben;
3. der unter 2 genannte Höchstbetrag wird nach Anhörung der UNETO durch die FEG alljährlich anhand der Preisänderungen in den vergangenen zwei Jahren, aufgliedert in Schalt- und Verteileranlagen, Beleuchtung, Leitungen, Schaltungskleinmaterial und sonstiges Material, festgelegt;
4. in Abweichung von Artikel 1, 2 und 3 werden für Draht und Kabel nur für drei Monate feste Preise angegeben, und zwar mit der üblichen Klausel in bezug auf Preiserhöhungen/-senkungen;
5. soweit der Installateur im Rahmen einer Risikoregelung berechtigt ist, Preisänderungen für Materialien weiterzugeben, die den unter 2 genannten Höchstbetrag überschreiten, darf der Großhändler seine Preisänderungen bis zu dem Höchstbetrag, der dem Installateur gestattet wurde, ebenfalls weitergeben“ (Übersetzung aus dem Niederländischen).

(74) Der Beschluß ist als eine Regelung zur Verteilung des Risikos von Preissteigerungen zwischen Großhandel und Installateuren gedacht, die während langfristiger Bauprojekte auftreten können⁽⁹¹⁾.

(75) Wie bereits aus dem Namen hervorgeht, ist der Beschluß bindend und sieht die Auferlegung einer Geldbuße von bis zu 10 000 NLG (4 531 EUR) für den Fall eines Verstoßes vor. Nach neun Jahren wurde der Beschluß während der allgemeinen Mitgliederversammlung vom 23. November 1993 aufgehoben⁽⁹²⁾.

1.2 Bindender Beschluß betreffend Veröffentlichungen

(76) In dem Bindenden Beschluß betreffend Veröffentlichungen vom 2. August 1978 verbietet die FEG ihren Mitgliedern, elektrotechnische Installationsmaterialien zu „Schleuderpreisen“ oder „Lockpreisen“ zu verkaufen.

Zugleich bekräftigt die FEG in diesem Beschluß in allgemeinen Worten ihre ablehnende Haltung in bezug auf Preiswettbewerb. Der Beschluß lautet wie folgt:

„Die Mitglieder der Nederlandse Federatieve Vereniging voor de Groothandel op Elektrotechnisch Gebied (FEG), in der Erwägung:

daß es von großer Bedeutung ist, daß der lagerhaltende elektrotechnische Großhandel, unter anderem durch ordentliches Marktverhalten, seine Funktion im gesellschaftlichen Verkehr auf die richtige Weise erfüllt; daß er dadurch zugleich den Interessen seiner Abnehmer dient,

erklären:

daß es unerwünscht ist, Preisabbau, Marktstörung, Ertragsverlust sowie ungebremsten Wettbewerb untereinander zu verursachen, zu fördern und/oder zuzulassen;

daß vor allem die Verbreitung von Veröffentlichungen, in denen Artikel aus dem Sortiment elektrotechnische Installationsmaterialien elektrotechnischen Installationsbetrieben zu Lock- und/oder Schleuderpreisen angeboten werden, unerwünscht ist;

beschließen:

aufgrund von Artikel 16 der Satzung der FEG

1. sind derartige Veröffentlichungen nicht zulässig;
2. wird die Kontrolle der Befolgung dieses Beschlusses dem Sekretär übertragen;
3. sind Erläuterungen und/oder nähere Auslegungen, die den Mitgliedern schriftlich durch den Vorstand oder im Namen des Vorstands übermittelt werden, als zu diesem Beschluß gehörend anzusehen“⁽⁹³⁾ (Übersetzung aus dem Niederländischen).

(77) Der Sekretär der FEG ist mit der Überwachung der Befolgung des Beschlusses betraut. In der Praxis werden Verstöße gegen den Beschluß auch durch die FEG-Mitglieder untereinander kontrolliert und dem Sekretär der FEG gemeldet, der das den Verstoß begehende Mitglied dann zur Verantwortung zieht⁽⁹⁴⁾.

(78) Zur Illustration wird verwiesen auf die Reaktion der Firma Wolff vom 6. April 1990, die auf die Rüge der FEG wegen der Anwendung von „Schleuderpreisen“ mit der Mitteilung reagiert, „daß die Veröffentlichung derartiger Preise nicht mehr vorkommen wird“⁽⁹⁵⁾ (Übersetzung aus dem Niederländischen). Der Bindende Beschluß

betreffend Veröffentlichungen wurde schließlich nach 15 Jahren auf der Generalversammlung der FEG vom 23. November 1993 aufgehoben.

2 Beratungen zwischen FEG-Mitgliedern über Preise und Rabatte

- (79) Zwischen den FEG-Mitgliedern fanden regelmäßig Beratungen über die anzuwendenden Preise und Rabatte statt, oftmals im Rahmen regionaler FEG-Versammlungen oder im Rahmen der Versammlungen der FEG-Produktausschüsse.
- (80) Für die Mitglieder des FEG-Produktausschusses Draht und Kabel konnten kaum Zweifel hinsichtlich des Ziels dieses Ausschusses bestehen. In dem Protokoll der Zusammenkunft vom 16. Mai 1990 erklärt der Vorsitzende des Ausschusses: „Ziel des Produktausschusses ist das Streben nach Ruhe auf dem Markt und Erhaltung des Preisniveaus. Um diese Zielsetzung zu erreichen, ist ein regelmäßiger Gedankenaustausch untereinander nötig“⁽⁹⁶⁾ (Übersetzung aus dem Niederländischen).
- (81) Die Abstimmung zwischen den FEG-Mitgliedern bezog sich nicht nur auf die Höhe der Preise, sondern auch auf die Rabatte, die die FEG-Mitglieder ihren Abnehmern gewähren sollten. Durch die Parteien wurde vorgebracht, daß eine derartige Abstimmung faktisch unmöglich sei. Diesbezüglich wird auf ein Protokoll des FEG-Produktausschusses Draht und Kabel vom 6. Dezember 1989 verwiesen, in dem der Vorsitzende anmerkt, daß der Markt für die Aufstellung von guten Spielregeln für die Gewährung von Rabatten zu kompliziert sei⁽⁹⁷⁾. In demselben Protokoll wird jedoch kurz danach folgendes mitgeteilt⁽⁹⁸⁾. „Nach einer kurzen Diskussion wird beschlossen, daß für die folgende Versammlung alle Mitglieder des Produktausschusses eine Liste mit den in dem Monat vor der folgenden Versammlung angewandten Preisen mitbringen. [...] Es geht um die Preise, die durch den Kunden bezahlt werden. Aufgrund dieser Preise wird geprüft, ob es sinnvoll ist, Spielregeln für zu gewährende Rabatte aufzustellen“ (Übersetzung aus dem Niederländischen). Dies ist offensichtlich der Fall, denn in dem Protokoll der regionalen FEG-Versammlung vom 14. Februar 1990 heißt es: „Der Ausschuß Draht und Kabel arbeitet an der Aufstellung von Spielregeln für zu gewährende Rabatte“⁽⁹⁹⁾ (Übersetzung aus dem Niederländischen). Die Anmerkung der Parteien, daß es seitens der FEG und ihrer Mitglieder keinerlei Abstimmung oder Willensübereinstimmung in bezug auf das Ergreifen von Maßnahmen im Bereich der zu gewährenden Rabatte gebe, ist deshalb nicht überzeugend⁽¹⁰⁰⁾.
- (82) Im Rahmen von FEG-Versammlungen wird auch auf andere Weise versucht, die Preis- und Rabattpolitik der FEG-Mitglieder zu beeinflussen. In dem Protokoll der am 14. Februar 1990 abgehaltenen regionalen Zusammenkunft der FEG ruft der Vorsitzende die FEG-Mitglieder auf, bei der Gewährung von Rabatten für gute Kunden

von anderen Großhandelsunternehmen zurückhaltender zu sein. In demselben Protokoll wird ferner auf eine in der vorangegangenen Versammlung getroffene Absprache verwiesen, derzufolge die FEG-Großhandelsunternehmen einander zu informieren haben, wenn sie feststellen, daß andere Großhandelsunternehmen auf eine bestimmte Transaktion höhere Rabatte gewähren als sie selbst⁽¹⁰¹⁾.

- (83) Der folgende Absatz betrifft ein Beispiel für eine im Zusammenhang mit der FEG getroffene konkrete Rabattabsprache:

Das Protokoll der FEG-Vorstandssitzung (seinerzeit bestehend aus Vertretern von van Brinkman & Germeeraad, Vibo, TU, Waagmeester, Heco-Frans Hamers, Bernard, Schuurman und Alcoo) vom 30. November 1993: „Am 13. Oktober diesen Jahres wurde den Mitgliedern ein Schreiben betreffend die einheitliche Festlegung von Bedingungen für die durch Großhändler an VBO-Schulen zu liefernden Materialien zugesandt. Die Mitglieder werden gefragt, ob sie bereit sind, auf Materialien mit Ausnahme von SPS einen Standardrabatt von 35 % zu gewähren“⁽¹⁰²⁾ (Übersetzung aus dem Niederländischen).

- (84) Wenn getroffene Absprachen hinsichtlich zu gewährenden Rabatte nicht eingehalten werden, greift die FEG ein:

Das Protokoll der regionalen FEG-Versammlung vom 28. Mai 1991 (an der Vertreter von Bernard, Claessen, Hategro, Helms, Kasdorp, De Koning, Polimex, Schiefelbusch, Schotman Electro, Schuurman, Slabbers, TU, Vibo Electro und Wolff teilnahmen): Einige Großhandelsunternehmen gewähren Endverbrauchern Rabatte. „Die Versammlung lehnt dies ab. Der Sekretär wird mit dem betreffenden Großhändler Kontakt aufnehmen“⁽¹⁰³⁾ (Übersetzung aus dem Niederländischen). Die Parteien haben vorgebracht, daß die FEG nur aufgrund der Tatsache auftreten wollte, daß es sich hier um Lieferungen an Privatpersonen handelte⁽¹⁰⁴⁾. Der Text des vorstehenden Zitats bietet hierfür jedoch wenig Anhaltspunkte. Nicht die Lieferungen stehen zur Diskussion, sondern die Rabatte.

3 Zusendung von Preisempfehlungen durch die FEG an ihre Mitglieder

- (85) Neben den Beratungen im Rahmen von FEG-Versammlungen wird auch auf andere Weise Einfluß auf die durch die FEG-Mitglieder anzuwendenden Preise ausgeübt. In bezug auf die Preisfestsetzung für bestimmte elektrotechnische Installationsmaterialien wie Abzweig-, Schalt- und Einbaukästen ergreifen die FEG und ihr größtes Mitglied TU selbst die Initiative. Die FEG übersendet ihren Mitgliedern für diese Produkte regelmäßig Übersichten über die jüngsten Brutto- und Nettopreise, die von der TU berechnet wurden⁽¹⁰⁵⁾. Für PVC-Rohr sendet die FEG ihren Mitgliedern bei Preissteigerungen oder Preissenkungen Preislisten zu, in denen sie die neuen Bruttopreise angibt und zugleich Prozentsätze aufführt, um die ihre Mitglieder ihrer Empfehlung nach

die Nettopreise erhöhen oder senken sollten. Als Beispiel kann auf ein Schreiben der FEG an ihre Mitglieder vom 21. Dezember 1988 verwiesen werden:

„Unlängst haben die Hersteller Sie wissen lassen, daß sie sich gezwungen sehen, die Preise für glattes PVC-Rohr, Hostalit-Z-Rohr und flexibles Rohr ab 1. Januar nächsten Jahres zu erhöhen. Im Zusammenhang mit dieser Preiserhöhung empfehlen wir Ihnen, Ihre Preise anzupassen und die von Ihnen zu berechnenden Nettopreise zu ändern. [...] Wenn Nettokonditionen (sogenannte Kaufbestätigungen) angeboten werden, empfehlen wir Ihnen, diese um die folgenden Beträge zu erhöhen [...]“⁽¹⁰⁶⁾ (Übersetzung aus dem Niederländischen).

(86) In diesem Zusammenhang ist unter dem Bruttopreis der empfohlene Endverbraucherpreis zu verstehen, den der Installateur nach Meinung des Herstellers seinem Auftraggeber (dem Endverbraucher) in Rechnung stellen kann⁽¹⁰⁷⁾. Dieser Preis wird in Verhandlungen zwischen dem Hersteller und dem Großhandel zur Berechnung des Einkaufspreises für Großhandelsunternehmen verwendet. Der Einkaufspreis für Großhandelsunternehmen ergibt sich aus dem Bruttopreis, der um einen bestimmten prozentualen Rabatt verringert wird. Der Bruttopreis wird zugleich bei der Festsetzung des Preises verwendet, den der Großhandel seinen Abnehmern (Installateuren) in Rechnung stellt. Der Verkaufspreis für Großhandelsunternehmen besteht ebenfalls aus dem Bruttopreis, dieses Mal verringert um einen geringeren prozentualen Rabatt als bei der Berechnung des Einkaufspreises für Großhandelsunternehmen. Der Installateur schließlich verwendet den Bruttopreis, um den Preis festzusetzen, den er dem Auftraggeber in Rechnung stellt. Der tatsächliche (Netto-)Verkaufspreis wird folglich auf jeder Ebene in der vertikalen Kette ermittelt, indem der Bruttopreis um die auf der jeweiligen Ebene angewandten Rabatte verringert wird.

(87) Obwohl die Parteien vorbringen, daß es nur um Richtpreise gehe, ist anzumerken, daß die Angabe, daß es sich um einen Richtpreis handelt, durchgängig in der Korrespondenz fehlt⁽¹⁰⁸⁾. Es liegt zumindest ein Fall vor, aus dem hervorgeht, daß die sogenannten Richtpreise nicht völlig fakultativ waren. Kurz nach dem Versand des oben genannten Schreibens vom 21. Dezember 1988 wird in dem Protokoll der regionalen FEG-Versammlung vom 2. März 1989⁽¹⁰⁹⁾ folgendes festgestellt: „Die Preiserhöhungen für Kunststoffrohr (Dezember 1988) haben Unruhe auf dem Markt ausgelöst. Die Versammlung ist der Meinung, daß es zu einer Verbesserung des Ertrages führen kann, wenn sich jeder an die empfohlenen Preise hält“ (Übersetzung aus dem Niederländischen).

4 Identische Preislisten

(88) Die größeren FEG-Mitglieder wie TU, Bernard und Wolff stellen auf der Grundlage der von Lieferanten verschafften Informationen Preiskataloge für ihre Abnehmer zusammen, in denen sie ihre Bruttopreise und Standardrabatte angeben. Die kleineren Großhandelsunterneh-

men, die es sich finanziell nicht erlauben können, selbst einen Preiskatalog zusammenzustellen, machen der CEF zufolge vielfach Gebrauch von diesen Katalogen⁽¹¹⁰⁾. Aus einem Vergleich der Preiskataloge von TU, Bernard und Wolff geht hervor, daß diese Preiskataloge ein hohes Maß an Ähnlichkeit aufweisen. Nicht nur die angegebenen Bruttopreise, sondern auch die angegebenen Rabatte sind für eine große Zahl von Produkten identisch. Ferner zeigt sich, daß die Listen im selben Monat veröffentlicht werden und daß Preisänderungen nahezu gleichzeitig eingeführt werden⁽¹¹¹⁾.

(89) Die TU gibt zu, daß die FEG-Mitglieder Wolff, Bernard und TU nahezu gleichzeitig identische Preiskataloge veröffentlichen⁽¹¹²⁾. Den Parteien zufolge sei dies nicht verwunderlich, da diese Kataloge keinen Nettopreis, sondern nur einen Bruttopreis angeben. Dieser Preis erfülle nur die Funktion eines Bezugspreises und werde durch die Lieferanten diktiert⁽¹¹³⁾.

(90) Die Feststellung ist jedoch nicht vollständig, da die Preiskataloge nicht nur identische Bruttopreise, sondern auch identische Rabatte enthalten. Dies wird durch die TU nicht geleugnet. Der TU zufolge sollen die angegebenen Standardrabatte jedoch nicht mehr als ein Schutznetz für den Fall sein, daß zwischen dem Großhandelsunternehmen und dem Abnehmer keine individuelle Rabattabsprache existiert⁽¹¹⁴⁾. Dies sei vor allem zu Beginn einer kommerziellen Beziehung oder im Falle kleiner Abnahmemengen der Fall, bei denen die Vereinbarung besonderer Konditionen nicht sinnvoll wäre, da dies die Transaktionskosten in die Höhe treiben würde⁽¹¹⁵⁾. In den übrigen Fällen würden abweichende Rabatte angewandt, die zwischen der TU und dem einzelnen Abnehmer vereinbart werden. Bei der Festsetzung dieser individuellen Rabatte spielten unter anderem die pro Transaktion abgenommene Produktmenge sowie die jährlich insgesamt abgenommene Produktmenge eine Rolle.

5 Bewußtes Handeln

(91) Die FEG und auf jeden Fall ein Teil ihrer Mitglieder scheinen sich gehörig der Tatsache bewußt zu sein, daß Preisabsprachen gegen das Wettbewerbsrecht verstoßen. In einer Notiz mit dem Titel Wet Economische Mededinging (Gesetz wirtschaftlicher Wettbewerb) vom 30. August 1993, die der Sekretär der FEG an die Mitglieder des Vorstands der FEG (seinerzeit bestehend aus Vertretern von TU, Bernard, Brinkman & Germeraad, Vibo, Waagmeester, Heco-Frans Hamers, Schuurman und Alcoo) sandte, wird nach einer Beschreibung der neuen, auf Artikel 85 und 86 EG-Vertrag (nunmehr Artikel 81 und 82) basierenden Kartellregelung in den Niederlanden festgestellt:

„Bezogen auf die FEG bedeutet dies nach meiner Einschätzung auf jeden Fall, daß die Festlegung von Richtpreisen für Abzweigkästen, Schaltkästen und Einbaukästen verboten ist, möglicherweise auch der Bindende Beschluß Feste Preise, der Bindende Beschluß betreffend Veröffentlichungen und die Schneidekostenregeln“⁽¹¹⁶⁾ (Übersetzung aus dem Niederländischen).

6 Die Rolle der FEG und ihres größten Mitglieds TU

- (92) Aus den obigen Ausführungen geht hervor, daß die FEG bei den Preisabsprachen eine zentrale Rolle spielt. Mit Hilfe des Bindenden Beschlusses Feste Preise, des Bindenden Beschlusses betreffend Veröffentlichungen und der Zusendung von Preisempfehlungen hat sie versucht, die freie Preisbildung zu behindern. Daneben hat die FEG das Zustandekommen von Absprachen über Preise und Rabatte zwischen ihren Mitgliedern möglich gemacht, indem sie diesen hierzu das Forum bot.
- (93) Neben der FEG spielt auch die TU, ihr größtes und wichtigstes Mitglied, eine herausragende Rolle bei den Preisabsprachen. Zum einen hat die TU lange Zeit einen Vertreter im FEG-Vorstand gehabt und hat folglich von der weiter oben beschriebenen FEG-Politik gewußt bzw. aktiv an ihr mitgewirkt. Daneben hat die TU der FEG die Preisinformationen geliefert, anhand deren die FEG ihre Mitglieder über die geänderten Brutto- und Nettopreise bestimmter Produkte informieren konnte. Konkret beinhaltete dies, daß die TU für die gesamte Branche die durch den Hersteller gelieferten Informationen bezüglich geänderter Nettopreise in einheitliche Bruttopreise umrechnete und diese Informationen dann an die FEG weiterleitete⁽¹⁷⁾. Die TU verfügte damals als einzige über die erforderlichen Computerkapazitäten, um diese Berechnungen auszuführen.

II — RECHTLICHE BEURTEILUNG

A — ARTIKEL 81 ABSATZ 1

1 Vereinbarungen zwischen Unternehmen und/oder Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen

- (94) Die FEG ist eine Vereinigung niederländischen Rechts. Ihre Mitglieder sind Unternehmen, die im Großhandel für elektrotechnisches Installationsmaterial tätig sind (siehe Artikel 3 der Satzung). Die FEG ist folglich eine Unternehmensvereinigung im Sinne von Artikel 81 Absatz 1, und ihre Mitglieder sind Unternehmen im Sinne dieses Artikels.
- (95) Die FEG-Satzung, die die Grundregeln der FEG bildet und die rechtlichen Beziehungen zwischen der FEG und ihren Mitgliedern regelt, stellt eine Vereinbarung im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 dar. Die FEG-Geschäftsordnung sowie die Bindenden Beschlüsse der FEG, die in Übereinstimmung mit Artikel 16 beziehungsweise Artikel 7 der Satzung festgelegt werden, bilden Beschlüsse einer Unternehmensvereinigung im Sinne von Artikel 81 Absatz 1.
- (96) Gemäß Artikel 15 Buchstabe a) der Satzung sind die FEG-Mitglieder verpflichtet, die Bestimmungen der Satzung, der Geschäftsordnung sowie der Vorstands- und Versammlungsbeschlüsse zu befolgen. Handlungen, die gegen diese Regelungen verstoßen, können unter anderem zur Auferlegung einer Geldbuße oder zum Ausschluß von der Mitgliedschaft führen (Artikel 5 der Satzung).
- (97) Die NAVEG ist ebenfalls eine Vereinigung niederländischen Rechts. Ihre Mitglieder sind Unternehmen, die als Agent, Importeur oder Alleinvertreter für elektrotechnisches Installationsmaterial tätig sind (Artikel 5 Absatz 1 der Satzung)⁽¹⁸⁾. Die NAVEG ist folglich eine Unternehmensvereinigung im Sinne von Artikel 81 Absatz 1, und ihre Mitglieder sind Unternehmen im Sinn dieses Artikels.
- (98) Die NAVEG-Satzung, die die Grundregeln der NAVEG bildet und die rechtlichen Beziehungen zwischen der NAVEG und ihren Mitgliedern regelt, stellt eine Vereinbarung im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 dar. Die Beschlüsse und die Geschäftsordnung der NAVEG, die in Übereinstimmung mit Artikel 14 Absätze 4 und 5 beziehungsweise Artikel 24 der Satzung festgelegt werden, bilden Beschlüsse einer Unternehmensvereinigung im Sinne von Artikel 81 Absatz 1.
- (99) Gemäß Artikel 7 Absatz 2 der Satzung sind die NAVEG-Mitglieder verpflichtet, die Interessen der Vereinigung zu vertreten und sich gemäß den in der Satzung, in der Geschäftsordnung und in den Beschlüssen der Vereinigung festgelegten Bestimmungen zu verhalten. Handlungen, die gegen diese Regelungen verstoßen, können zum Ausschluß von der Mitgliedschaft führen (Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe d) der Satzung).
- (100) Die Empfehlungen, die die NAVEG ihren Mitgliedern in bezug auf den Verzicht auf Lieferungen an Nicht-FEG-Mitglieder gibt, sind ebenfalls Beschlüsse im Sinne von Artikel 81 Absatz 1⁽¹⁹⁾. Obwohl es den NAVEG-Mitgliedern im Prinzip freisteht, von diesen Empfehlungen abzuweichen, geht aus den unter den Erwägungsgründen 48 bis 50 beschriebenen Tatsachen hervor, daß dies in der Praxis selten geschieht. Die soziale Kontrolle, die durch den NAVEG-Vorstand und durch die Mitglieder untereinander ausgeübt wird, ist eine der Erklärungen hierfür. Daneben ist anzumerken, daß für die NAVEG-Mitglieder auch ein kommerzielles Interesse daran besteht, in Übereinstimmung mit den gegebenen Empfehlungen zu handeln, da sie hinsichtlich des größten Teils ihres Umsatzes von den FEG-Mitgliedern abhängig sind. Schließlich wird abweichendes Verhalten durch das Wissen gehemmt, daß dies relativ einfach durch die FEG-Mitglieder festgestellt werden kann und daß sich die NAVEG-Mitglieder in einem solchen Fall eventuellen Sanktionen aussetzen würden.
- (101) Die kollektive Ausschließlichkeitsregelung besteht aus zwei Elementen. Das Gentlemen's Agreement betreffend die Nichtbelieferung von Nicht-FEG-Mitgliedern zwischen der FEG und der NAVEG ist als Vereinbarung im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 zu betrachten. Die Absprachen zwischen einzelnen Lieferanten für elektro-

technische Installationsmaterialien und der FEG einerseits und einzelnen FEG-Mitgliedern andererseits betreffend die Nichtbelieferung von Nicht-FEG-Mitgliedern sind als aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 zu betrachten.

- (102) Die Beratungen zwischen der FEG und ihren Mitgliedern und zwischen den FEG-Mitgliedern untereinander betreffend Preise und Rabatte sowie der Versand von Übersichten mit Richtpreisen durch die FEG an ihre Mitglieder sind als aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 zu betrachten.

2 Wettbewerbsbeschränkungen

2.1 Kollektive Ausschließlichkeitsregelung

- (103) Aus den unter den Erwägungsgründen 44 bis 52 aufgeführten Tatsachen und Umständen geht hervor, daß im Zeitraum zwischen dem 28. April 1986 und dem 25. Februar 1994 auf dem niederländischen Markt für elektrotechnisches Installationsmaterial eine kollektive Ausschließlichkeitsregelung bestanden hat, die in einem Gentlemen's Agreement niedergelegt wurde. Im Rahmen dieser kollektiven Ausschließlichkeitsregelung hat sich die NAVEG gegenüber der FEG verpflichtet, ihren Mitgliedern zu empfehlen, ausschließlich Großhandelsunternehmen für elektrotechnische Installationsmaterialien zu beliefern, die FEG-Mitglieder sind. Die kollektive Ausschließlichkeitsregelung hat keinen wechselseitigen Charakter, da die FEG-Mitglieder nicht verpflichtet waren, ihre Einkäufe ausschließlich bei NAVEG-Mitgliedern zu tätigen.
- (104) Die FEG und ihre Mitglieder, und insbesondere die TU, strebten danach, die Wirkung der kollektiven Ausschließlichkeitsregelung auszudehnen. Zu diesem Zweck wurde auf jeden Fall während des Zeitraums vom 29. August 1989 bis zum 2. September 1993 auf einzelne Lieferanten, die nicht durch Agenten oder Importeure/Alleinvertreter in der NAVEG vertreten waren, Druck ausgeübt, von Lieferungen an Nicht-FEG-Mitglieder abzusehen. Wie aus den unter den Erwägungsgründen 53 bis 66 aufgeführten Tatsachen hervorgeht, waren die FEG und ihre Mitglieder in bezug auf diese Absicht erfolgreich, da eine beträchtliche Zahl von Lieferanten in Übereinstimmung mit der kollektiven Ausschließlichkeitsregelung gehandelt hat.
- (105) Die unter den Erwägungsgründen 103 und 104 beschriebene kollektive Ausschließlichkeitsregelung ist geeignet, den Wettbewerb innerhalb des Gemeinsamen Marktes im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 einzuschränken⁽¹²⁰⁾. Die Regelung schränkt die Freiheit von Lieferanten ein, selbständig festzulegen, welche Großhandelsunternehmen sie beliefern wollen. Die Folge hiervon ist, daß sowohl die Lieferanten als auch die nicht der FEG angeschlossenen Großhandelsunternehmen benachteiligt werden.
- (106) Die Lieferanten oder ihre Vertreter, an die sich die Nicht-FEG-Mitglieder wenden können, sind von der Zahl her begrenzt. Die NAVEG-Mitglieder haben einen geschätzten Marktanteil auf dem Beschaffungsmarkt für den Großhandel von ungefähr 20%. Der gemeinsame Marktanteil der auch an der kollektiven Ausschließlichkeitsregelung teilnehmenden einzelnen Lieferanten ist schwierig zu schätzen; auf jeden Fall handelt es sich, wie aus der Übersicht im Anhang hervorgeht, bei den Lieferanten, die durch die FEG und ihre Mitglieder, insbesondere die TU, unter Druck gesetzt wurden, Nicht-FEG-Mitglieder nicht zu beliefern (siehe Verweisungen auf Draka Polva, Hager, Holec, KM und ABB unter den Erwägungsgründen 53 bis 66), um (nahezu) alle wichtigen Lieferanten innerhalb ihrer Produktgruppe. Der von der TU abgefaßte und für den Versand an die KM bestimmte Entwurf eines Schreibens gibt ebenfalls diesbezügliche Hinweise; in diesem Entwurf wird gesagt, daß die KM einer der ersten größeren Lieferanten in der elektrotechnischen Branche ist, der ein Nicht-FEG-Mitglied beliefert⁽¹²¹⁾. Dies läßt darauf schließen, daß eine beträchtliche Zahl von Lieferanten an der kollektiven Ausschließlichkeitsregelung beteiligt ist.
- (107) Durch die Lieferungsverweigerungen begegnen Großhandelsunternehmen, die keine FEG-Mitglieder sind, beträchtlichen Schwierigkeiten bei der Zusammenstellung eines Sortiments, das einerseits hinreichend breit ist und andererseits die Produkte umfaßt, die für jedes Großhandelsunternehmen für elektrotechnisches Installationsmaterial unverzichtbar sind, nämlich die Produkte, die für den Aufbau einer elektrischen Anlage benötigt werden⁽¹²²⁾. Vor dem Hintergrund, daß der Markt für die meisten elektrotechnischen Installationsmaterialien durch eine begrenzte Anzahl Hersteller beherrscht wird, ist begreiflich, daß Lieferungsverweigerungen von einigen dieser Hersteller bereits direkt zu Belieferungsproblemen bei Nicht-FEG-Mitgliedern führen.
- (108) Die strenge Zulassungspolitik der FEG macht den Zugang von Neulingen zu dem Markt noch schwieriger. Obwohl die FEG der Meinung ist, daß die von ihr aufgestellten Zulassungskriterien objektiv sind und das von ihr angewandte Umsatzkriterium von 5 Mio. NLG (2,26 Mio. EUR) auf dem niederländischen Markt äußerst niedrig ist⁽¹²³⁾, erfüllten verschiedene FEG-Mitglieder diese Umsatzforderung damals offensichtlich nicht⁽¹²⁴⁾. Der FEG zufolge gewährleistet die Umsatznorm, daß sich das Unternehmen auf dem Markt „bewiesen hat“. Jedoch ist es für Neulinge gerade infolge der kollektiven Ausschließlichkeitsregelung äußerst schwierig, sich auf dem Markt „zu beweisen“ und den erforderlichen Umsatz, der ihnen das Recht auf eine FEG-Mitgliedschaft gibt, zu erzielen. Hinzu kommt, daß Unternehmen, die in einem anderen Mitgliedstaat bereits einen Ruf als Großhandelsunternehmen für elektrotechnisches Installationsmaterial erworben haben, bereits bewiesen haben, daß sie als solches existieren können. Bis zum 23. Juni 1994 wurde dennoch nur der auf dem niederländischen Markt erzielte Umsatz berücksichtigt. Hierdurch wurde der Zugang von bereits bestehenden ausländischen Großhandelsunternehmen, die ihr Tätigkeitsgebiet auf den niederländischen Großhandelsmarkt ausdehnen wollten, beträchtlich erschwert.

- (109) Übrigens ist die Umsatzforderung offensichtlich nicht das einzige Kriterium, das durch die FEG angewandt wird, um Mitgliedschaftsanträge abzulehnen. In der Praxis wird nämlich auch das Kriterium „Belang der Vereinigung“ als Ablehnungsgrund angewandt⁽¹²⁵⁾. Trotz des Zusatzes, daß hiermit nur „objektive, gerechte und nicht diskriminierende Normen“ aufgestellt werden dürfen, bietet dieses Kriterium dem FEG-Vorstand, der kraft Artikel 3 Absatz 3 der Satzung einstimmig über die Zulassung von neuen Mitgliedern zu entscheiden hat, derart umfassende Ermessensbefugnisse, daß unkontrollierbar ist, ob Mitglieder in der Praxis nicht aufgrund von nichtobjektiven Gründen abgelehnt werden⁽¹²⁶⁾. In der Praxis werden Mitgliedschaftsanträge offensichtlich den FEG-Mitgliedern vorgelegt, die die Mitgliedschaft von ihnen nicht zusagenden Wettbewerbern verhindern können⁽¹²⁷⁾. Auf diese Weise werden die Auswirkungen der kollektiven Ausschließlichkeitsregelung verstärkt.
- (110) Unter Berücksichtigung der vorstehenden Ausführungen und insbesondere des Gesamtumsatzes an elektrotechnischem Installationsmaterial auf der Ebene der Großhandelsunternehmen in den Niederlanden (im Zeitraum 1992—1994 zwischen 0,68 und 0,91 Mrd. EUR), des Marktanteils der FEG und ihrer Mitglieder (96%) und des geschätzten Marktanteils der an der kollektiven Ausschließlichkeitsregelung teilnehmenden Lieferanten, Agenten und Alleinvertreter (>20%) sind diese Einschränkungen des Wettbewerbs spürbar.

2.2 Horizontale Preisabsprachen

- (111) Die kollektive Ausschließlichkeitsregelung wird ergänzt durch zwischen den FEG-Mitgliedern untereinander und zwischen der FEG und ihren Mitgliedern aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen sowie durch zwei FEG-Beschlüsse, die die Preis- und Rabattpolitik der FEG-Mitglieder beeinflussen. Diese Gesamtheit von Beschlüssen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen zielt ab auf die Schaffung einer künstlichen Preisstabilität, die vor allem dafür sorgen soll, daß die Gewinnspannen der FEG-Mitglieder nicht unter Druck geraten. Die diesbezüglichen Absichten der FEG und ihrer Mitglieder sind deutlich. In diesem Zusammenhang kann auf verschiedene Dokumente verwiesen werden, in denen dieses Streben zum Ausdruck kommt:
- die Satzung der FEG. Hierin steht, daß das Ziel der FEG die Wahrnehmung der gemeinschaftlichen Belange des lagerhaltenden Großhandels für elektrotechnische Artikel ist, unter anderem durch die Förderung „geordneter Marktverhältnisse im weitesten Sinne des Wortes“⁽¹²⁸⁾ (Übersetzung aus dem Niederländischen);
 - den Leitfaden, den die FEG den FEG-Produktausschüssen mit auf den Weg gegeben hat. Er führt aus, daß es, „um ein korrektes Bild davon zu erhalten, was sich auf dem Markt abspielt, [...] von wesentlicher Bedeutung (ist), Umsätze und Handelsspannen zu kennen. Ohne diese Kenntnisse ist es unmöglich, irgend etwas zu unternehmen, was zur Marktbeeinflussung führen soll“⁽¹²⁹⁾ (Übersetzung aus dem Niederländischen);
 - das Protokoll der Zusammenkunft des FEG-Produktausschusses Draht und Kabel vom 16. Mai 1990: „Ziel des Produktausschusses ist das Streben nach Ruhe auf dem Markt und die Erhaltung des Preisniveaus“⁽¹³⁰⁾ (Übersetzung aus dem Niederländischen);
 - den Bindenden Beschluß betreffend Veröffentlichungen der FEG. In den Erwägungsgründen dieses Beschlusses heißt es, „daß es unerwünscht ist, Preisabbau, Marktbeunruhigung, Ertragsverlust sowie ungebremsten Wettbewerb untereinander zu verursachen, zu fördern und/oder zuzulassen“⁽¹³¹⁾ (Übersetzung aus dem Niederländischen);
 - den Entwurf eines an den Lieferanten KM gerichteten Schreibens der TU, das durch 26 FEG-Mitglieder unterzeichnet werden sollte. „Durch das Eingehen einer direkten Beziehung zur CEF gerät Ihr Produkt in die durch CEF angewandte Rabattformel. Die unvermeidliche Folge wird sein, daß ein zunehmender Druck auf die Preise und folglich auf die Gewinnspannen entstehen wird“⁽¹³²⁾ (Übersetzung aus dem Niederländischen).
- (112) Die FEG und ihre Mitglieder haben versucht, die unter Erwägungsgrund 111 aufgeführten Zielsetzungen durch die großenteils gleichzeitige Anwendung von verschiedenen Instrumenten zu verwirklichen, die jedes für sich auf die Beeinflussung der Preispolitik der FEG-Mitglieder und die Beschränkung des Preiswettbewerbs untereinander abzielten und hierzu beitrugen. Es handelt sich um den Bindenden Beschluß Feste Preise, den Bindenden Beschluß betreffend Veröffentlichungen, die Beratungen zwischen FEG-Mitgliedern über Preise und Rabatte sowie die Zusendung von Preisempfehlungen durch die FEG an ihre Mitglieder.
- (113) Infolge des Bindenden Beschlusses Feste Preise, der vom 2. November 1984 bis zum 23. November 1993 in Kraft war, durften die FEG-Mitglieder nicht selbständig entscheiden, ob und in welchem Maße sie die durch die Lieferanten nach dem Datum der Bestellung eingeführten Preiserhöhungen an ihre Abnehmer weiterzugeben wünschten. Die Spannen, um die in einem solchen Fall der Preis zu erhöhen war, und der Zeitpunkt, zu dem dies zu geschehen hatte, wurden durch die FEG festgelegt. Die Nichtbefolgung des Beschlusses konnte zum Ausschluß von der Mitgliedschaft und zur Auferlegung von Geldbußen führen. Es handelt sich hier um einen Beschluß einer Unternehmensvereinigung bezüglich der anzuwendenden Preise. Derartige Beschlüsse schränken per se den Wettbewerb im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 ein⁽¹³³⁾. Die Parteien legen dar, daß der Beschluß dazu dienen sollte zu verhindern, daß durch Lieferanten eingeführte Preiserhöhungen nach dem Zeitpunkt der Bestellung der Produkte durch den Installateur beim Großhandel vollständig auf Rechnung und Risiko des

Großhandels gehen⁽¹³⁴⁾. Es ist unklar, warum zu diesem Zweck ein Beschluß gefaßt werden mußte, der alle FEG-Mitglieder zwang, auf mehr oder weniger gleiche Weise zu reagieren. Der Beschluß nahm auf jeden Fall den einzelnen FEG-Mitgliedern die Möglichkeit, eine bestimmte Preiserhöhung nicht weiterzugeben, um ihren Konkurrenten gegenüber einen Wettbewerbsvorteil zu erzielen.

(114) Auf der Grundlage eines anderen Beschlusses, des Bindenden Beschlusses betreffend Veröffentlichungen, der vom 2. August 1978 bis zum 23. November 1993 in Kraft war, verbot die FEG ihren Mitgliedern die Verwendung von Lock- und/oder Schleuderpreisen in Anzeigen u.ä. Die Nichtbefolgung des Beschlusses konnte zum Ausschluß von der Mitgliedschaft führen. Es handelt sich hier gleichfalls um einen Beschluß einer Unternehmensvereinbarung bezüglich der anzuwendenden Preise. Der Beschluß schränkt bereits per se den Wettbewerb im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 ein⁽¹³⁵⁾. Er nimmt den FEG-Mitgliedern die Möglichkeit, ihren Konkurrenten durch scharf kalkulierte Preise Kunden abzuwerben. Allgemein kann angemerkt werden, daß der Beschluß Teil der FEG-Politik ist, die darauf ausgerichtet ist, das Risiko zu senken, daß FEG-Mitglieder miteinander in eine Preis-schleuderei geraten, durch die das Preisniveau und die Gewinnspanne des Großhandels unter Druck geraten könnten. Aus den Erwägungsgründen 77 bis 78 geht hervor, daß der Beschluß auch tatsächlich angewandt wurde.

(115) Wie unter den Erwägungsgründen 79 bis 84 dargelegt, wurde im Rahmen der regulären FEG-Versammlungen, der FEG-Produktausschüsse und der regionalen FEG-Versammlungen zwischen den FEG-Mitgliedern regelmäßig über die anzuwendenden Preise und Rabatte beraten. Diese Beratungen fanden auf jeden Fall in dem Zeitraum zwischen dem 6. Dezember 1989 und dem 30. November 1993 statt. Diese Versammlungen bildeten gleichsam das Forum, in dem die FEG-Mitglieder eine große Zahl von preis- und rabattbezogenen Themen besprechen konnten. Diskussionspunkte waren unter anderem die Festsetzung von prozentualen Rabatten (siehe Erwägungsgrund 83), die Befolgung von FEG-Preisempfehlungen (siehe Erwägungsgrund 87), Beschwerden in bezug auf andere FEG-Mitglieder, die bestimmte preis-/rabattbezogene Absprachen nicht einhielten (siehe Erwägungsgrund 82), sowie Initiativen zur Aufstellung von einheitlichen Regeln für die Gewährung von Rabatten (siehe Erwägungsgrund 81). Diese Beratungen hatten auf jeden Fall zur Folge, daß die FEG-Mitglieder stark davon durchdrungen waren, daß sie wegen der negativen Auswirkungen, die dies auf das Preisniveau und die Gewinnspanne des Großhandels haben könnte, einen heftigen Preiswettbewerb untereinander zu vermeiden hatten. Dies trug zu der Beeinflussung des Preises von elektrotechnischem Installationsmaterial auf dem niederländischen Großhandelsmarkt bei und schränkte den Wettbewerb im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 ein⁽¹³⁶⁾.

(116) Die FEG sandte ihren Mitgliedern — auf jeden Fall bezüglich der unter Erwägungsgrund 85 aufgeführten Produkte — in dem Zeitraum zwischen dem 21.

Dezember 1988 und dem 24. April 1994 Preislisten mit Netto- und Bruttopreisen. Die Parteien bringen vor, daß es sich hierbei um Richtpreise handelte. Wie aus Erwägungsgrund 87 hervorgeht, wurde während der FEG-Versammlungen Druck auf die FEG-Mitglieder bezüglich der Befolgung der Empfehlungen ausgeübt, was deren fakultativen Charakter in Frage stellt. Durch die Zusendung der Preislisten versuchte die FEG zu erreichen, daß die FEG-Mitglieder einheitlich auf durch die Lieferanten eingeführte Preissteigerungen oder Preissenkungen reagieren. Hierdurch wurde das Risiko verringert, daß sich einzelne FEG-Mitglieder Preissenkungen oder Preissteigerungen zunutze machen würden, um durch die unterbleibende oder nur teilweise erfolgende Weitergabe einer Preissteigerung oder Preissenkung an ihre Abnehmer einen wettbewerblichen Vorteil gegenüber anderen FEG-Mitgliedern zu erzielen. Eine derartige Handlungsweise könnte die durch die FEG befürwortete Ruhe auf dem Markt stören und den Preiswettbewerb der FEG-Mitglieder untereinander anfachen.

(117) Die gemeinsame Anwendung der oben genannten Instrumente hatte zur Folge, daß es sich in der Praxis nur um einen begrenzten Preiswettbewerb der FEG-Mitglieder untereinander handelte. Als Beispiel hierfür kann auf die durch die größeren FEG-Großhandelsunternehmen erstellten Preiskataloge verwiesen werden. Diese Kataloge wiesen ein hohes Maß an Übereinstimmung auf. In vielen Fällen sind sowohl die Bruttopreise als auch die angegebenen Rabatte, die in die Preiskataloge der FEG-Mitglieder TU, Bernard und Wolff aufgenommen wurden, identisch. Sie werden im gleichen Monat veröffentlicht, und Preisänderungen werden nahezu gleichzeitig eingeführt. Die Parteien meinen, daß der Ähnlichkeit dieser Preiskataloge keine Bedeutung beigemessen werden dürfe, da in bestimmten Fällen von den in den Preiskatalogen aufgeführten Standardrabatten abgewichen werde. Die Parteien haben jedoch zugegeben, daß dies nicht bei jeder Transaktion der Fall war. In der Praxis wurden unter anderem höhere Rabatte gewährt, wenn größere Mengen abgenommen wurden oder wenn eine langfristige Beziehung zu einem bestimmten Abnehmer bestand. Dies beinhaltet, daß eigentlich zwei Situationen zu unterscheiden sind. In einigen Fällen wurden die in den Preiskatalogen aufgeführten Bruttopreise und Standardrabatte uneingeschränkt angewandt, was beinhaltet, daß in diesen Fällen die Ähnlichkeit der Preiskataloge auf fehlenden Preiswettbewerb zwischen den Erstellern der Preiskataloge hindeutet. In anderen Fällen, in denen von den Standardrabatten abgewichen wurde, fungiert dieser Rabatt als Mindestrabatt. Bezüglich des Betrages des Mindestrabatts besteht auf jeden Fall kein Wettbewerb zwischen den Erstellern der Preiskataloge⁽¹³⁷⁾.

(118) Angesichts der Tatsache, daß die kleineren Großhandelsunternehmen, die über unzureichende Mittel verfügen, um selbst einen Preiskatalog zu erstellen, in der Praxis die Kataloge von TU, Bernard und Wolff als Leitlinie für ihre eigene Preispolitik verwenden, gelten die Anmerkungen bezüglich des fehlenden Preiswettbewerbs nicht nur für diese drei Großhandelsunternehmen, sondern haben einen allgemeineren Tenor.

(119) Der mangelhafte Preiswettbewerb zwischen den FEG-Mitgliedern geht auch aus dem Preisniveau auf dem niederländischen Großhandelsmarkt hervor. Es gibt diverse Hinweise darauf, daß das Preisniveau für elektrotechnisches Installationsmaterial in den Niederlanden höher liegt als in den übrigen Mitgliedstaaten. In dem Bericht der TU „Marktverkenning elektrotechnisch installatiemateriaal“ (Marktforschung elektrotechnisches Installationsmaterial) aus dem Jahr 1994 wird ein zunehmender paralleler Import vor allem aus Belgien und Deutschland festgestellt⁽¹³⁸⁾. Der FEG-Produktausschuß Beleuchtung merkt nach einem von ihm durchgeführten Preisvergleich an, daß „die niederländischen Preise sicher nicht die niedrigsten in Europa sind“⁽¹³⁹⁾. Schließlich ist auch die Broschüre der Firma Hokamo Import BV in dieser Hinsicht ein anschauliches Beispiel, da hier eine Verbindung zwischen dem Preisniveau und der Tatsache hergestellt wird, daß der niederländische Markt als „geschützter Markt“ bekannt ist:

„In bezug auf die Preisentwicklung von Elektrokabel in den Niederlanden übernimmt Hokamo Import BV eine Vorreiterrolle. Denn neben der Lieferung der herkömmlichen Ymvk- und Ymvk-as-Kabel hatten wir den Mut, Nyy- und Nycwy-Kabel einzuführen — bis zu 40% preisgünstigere deutsche Qualitätskabel. Und dies auf einem geschützten Markt. [...] Auf europäischer Ebene wird der niederländische Installateur dadurch in bezug auf Preis und Qualität wettbewerbsfähiger“⁽¹⁴⁰⁾ (Übersetzung aus dem Niederländischen).

(120) Die unter den Erwägungsgründen 113 bis 116 besprochenen Praktiken zusammen versetzen die FEG und ihre Mitglieder in Übereinstimmung mit dem unter Erwägungsgrund 111 beschriebenen Bestreben der FEG in die Lage, die Preispolitik der Mitglieder aufeinander abzustimmen und die Marktpreise für ihre Produkte zu stabilisieren und/oder zu steigern. Das Preisniveau von elektrotechnischem Installationsmaterial auf dem niederländischen Großhandelsmarkt liegt dadurch auf einer künstlichen Höhe. Vereinbarungen und/oder aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen bezüglich der anzuwendenden Preise oder Rabatte schränken gemäß der ständigen Entscheidungspraxis der Kommission und der Rechtsprechung des Gerichtshofes und des Gerichts erster Instanz per se den Wettbewerb im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 ein⁽¹⁴¹⁾.

(121) Unter Berücksichtigung des Gesamtumsatzes in dem Wirtschaftszweig elektrotechnisches Installationsmaterial in den Niederlanden (im Zeitraum 1992—1994 zwischen 0,68 Mrd. EUR und 0,91 Mrd. EUR) sowie des Marktanteils der FEG und ihrer Mitglieder (96%) sind diese Einschränkungen des Wettbewerbs spürbar.

2.3 Verbindung zwischen der kollektiven Ausschließlichkeitsregelung und den horizontalen Preisabsprachen

(122) Schließlich ist noch auf die direkte Verbindung hinzuweisen, die zwischen der kollektiven Ausschließlichkeitsregelung und den Preisabsprachen innerhalb der

FEG besteht. Wie unter Erwägungsgrund 111 dargelegt wurde, zielen die Preisabsprachen darauf ab, ein künstlich stabiles Preisniveau mit „gesunden Gewinnspannen“ für den Großhandel zu schaffen. Dies kann nur gelingen, wenn die Großhandelsunternehmen eine gewisse Preisdisziplin üben. Darum übte die FEG auf verschiedene Arten Druck auf ihre Mitglieder aus, damit diese von heftigem Preiswettbewerb absehen. Infolgedessen war ein derartiger Preiswettbewerb im Prinzip nur von Großhandelsunternehmen zu befürchten, die keine FEG-Mitglieder waren. Indem auf der Grundlage der kollektiven Ausschließlichkeitsregelung Lieferungen an diese möglichen „Preisbrecher“ verhindert wurden, konnte das Risiko, daß das künstliche Preisniveau unter Druck gerät, verringert werden. Die kollektive Ausschließlichkeitsregelung übernahm folglich eine unterstützende Funktion für die Preisabsprachen.

3 Beeinträchtigung des Handels zwischen den Mitgliedstaaten

(123) Wie unter Erwägungsgrund 19 dargelegt, wird ein wichtiger Teil (30—52%) des elektrotechnischen Installationsmaterials auf dem niederländischen Markt aus anderen Mitgliedstaaten, hauptsächlich Belgien und Deutschland, importiert. Die NAVEG-Mitglieder vertreten beispielsweise bereits mehr als 400 meistens ausländische Hersteller auf dem niederländischen Markt. Hieraus geht hervor, daß sich elektrotechnisches Installationsmaterial nach der Einführung europäischer Harmonisierungsregelungen (siehe Erwägungsgrund 18) von seiner Art her sicherlich für den internationalen Handel eignet.

3.1 Kollektive Ausschließlichkeitsregelung

(124) Die kollektive Ausschließlichkeitsregelung beschränkt den Zugang ausländischer Großhandelsunternehmen für elektrotechnisches Installationsmaterial, beispielsweise der CEF, zum niederländischen Großhandelsmarkt. Auch Hersteller aus anderen Mitgliedstaaten werden in ihren Möglichkeiten eingeschränkt. Angesichts des Marktanteils der vereinten FEG-Mitglieder hat die kollektive Ausschließlichkeitsregelung für sie zur Folge, daß sie auf Probleme bezüglich des Absatzes ihrer Produkte auf dem niederländischen Markt über andere als die durch die FEG genehmigten Vertriebskanäle stoßen⁽¹⁴²⁾.

(125) Es handelt sich folglich um eine Beeinträchtigung des Handels zwischen Mitgliedstaaten. Unter Berücksichtigung des Gesamtumsatzes im Wirtschaftszweig elektrotechnisches Installationsmaterial (im Zeitraum 1992—1994 zwischen 0,68 Mrd. EUR und 0,91 Mrd. EUR) und des Marktanteils der FEG (96%) ist die Beeinträchtigung des Handels spürbar.

3.2 Horizontale Preisabsprachen

(126) Die preisbeeinflussenden Praktiken können ebenfalls den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigen. In die

sem Zusammenhang wird auf den unter Erwägungsgrund 123 dargelegten Umstand verwiesen, daß ein beträchtlicher Teil des elektrotechnischen Installationsmaterials auf dem niederländischen Markt aus anderen Mitgliedstaaten importiert wird. Unter Berücksichtigung des Gesamtumsatzes im Wirtschaftszweig elektrotechnisches Installationsmaterial (im Zeitraum 1992—1994 zwischen 0,68 Mrd. EUR und 0,91 Mrd. EUR) und des Marktanteils der FEG (96 %) ist die Beeinträchtigung des Handel spürbar.

B — ARTIKEL 81 ABSATZ 3

1 Kollektive Ausschließlichkeitsregelung

- (127) Die kollektive Ausschließlichkeitsregelung ist bei der Kommission nicht angemeldet. Aber auch wenn dies geschehen wäre, wären die (kumulativen) Erfordernisse von Artikel 81 Absatz 3 nicht erfüllt. Denn von einer Verbesserung der Warenerzeugung oder -verteilung von elektrotechnischem Installationsmaterial kann keine Rede sein, da das System der kollektiven Ausschließlichkeit zur Schaffung eines Marktschutzsystems zugunsten der beteiligten Großhandelsunternehmen dient. Nicht angeschlossene Großhandelsunternehmen werden in ihren Einkaufsmöglichkeiten beträchtlich eingeschränkt, und der Absatz über andere Vertriebskanäle als über die FEG und ihre Mitglieder wird beschränkt oder verhindert.

2 Horizontale Preisabsprachen

- (128) Die Preisabsprachen sind ebenfalls nicht bei der Kommission angemeldet. Es gibt keinen Hinweis darauf daß die unter den Erwägungsgründen 111 bis 121 beschriebene Gesamtheit von aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen und Beschlüssen zu Verbesserungen im Bereich der in Artikel 81 Absatz 3 genannten Gebiete beiträgt. Andererseits wurde festgestellt, daß sie dazu dient, den Preiswettbewerb stark zu vermindern.

C — ARTIKEL 3 DER VERORDNUNG Nr. 17

- (129) Gemäß Artikel 3 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 kann die Kommission, wenn sie eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 festgestellt hat, die beteiligten Unternehmen durch Entscheidung verpflichten, die festgestellte Zuwiderhandlung abzustellen. Die Beweisstücke in der Akte der Kommission belegen, daß sich die Zuwiderhandlungen auf einen Zeitraum beziehen, der sich mindestens bis 1994 erstreckt. Jedoch kann nicht ausgeschlossen werden, daß die Zuwiderhandlungen auch nach diesem Datum in derselben oder in geänderter Form fortgesetzt wurden. In bezug auf die kollektive Ausschließlichkeitsregelung wird allerdings durch die Beschwerdeführer nach 1994 eine zunehmende Bereitschaft von Lieferanten festgestellt, an Nicht-FEG-Mitglieder zu liefern; diese

Tatsache allein reicht jedoch nicht aus, um zu dem Schluß zu kommen, daß die kollektive Ausschließlichkeitsregelung in ihrer Gesamtheit nicht mehr existiert⁽¹⁴³⁾. Auch hinsichtlich der Preisabsprachen gibt es keine absolute Sicherheit in bezug auf ihre Beendigung. Die Aufhebung der beiden bindenden FEG-Beschlüsse stellt zwar ein Indiz hierfür dar, bietet aber keine Anhaltspunkte in bezug auf die übrigen Instrumente zur Preisbeeinflussung.

D — ARTIKEL 15 ABSATZ 2 DER VERORDNUNG Nr. 17

- (130) Gemäß Artikel 15 Absatz 2 Buchstabe a) der Verordnung Nr. 17 kann die Kommission gegen Unternehmen oder Unternehmensvereinigungen durch Entscheidung eine Geldbuße in Höhe von 1 000 EUR bis zu 1 000 000 EUR oder bis zu 10 Prozent des von den einzelnen an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmen im letzten Geschäftsjahr erzielten Umsatzes festsetzen, wenn sie vorsätzlich oder fahrlässig gegen Artikel 81 verstoßen. Bei der Festsetzung der Höhe der Geldbuße wird die Kommission alle relevanten Faktoren berücksichtigen, insbesondere die Schwere und die Dauer der Zuwiderhandlung.

1 Vorsatz oder Fahrlässigkeit

- (131) Nach ständiger Rechtsprechung des Gerichtshofes und des Gerichts erster Instanz setzt die Einstufung einer Zuwiderhandlung als vorsätzlich nicht voraus, daß sich das Unternehmen des Verstoßes gegen Artikel 81 oder der Übertretung des in dieser Bestimmung niedergelegten Verbotes bewußt ist. Es reicht aus, daß es nicht in Unkenntnis darüber sein konnte, daß das ihm zur Last gelegte Verhalten eine Einschränkung des Wettbewerbs auf dem Gemeinsamen Markt bezweckte oder bewirkte und den Handel zwischen Mitgliedstaaten tatsächlich oder möglicherweise beeinträchtigte⁽¹⁴⁴⁾.
- (132) Die Kommission ist der Meinung, daß weder die FEG noch die TU in Unkenntnis darüber gewesen sein können, daß ihr Verhalten geeignet war, den Wettbewerb auf dem Gemeinsamen Markt einzuschränken.

- (133) Regelungen wie die vorliegende kollektive Ausschließlichkeitsregelung, die geeignet sind, nicht an der Regelung teilnehmende Wettbewerber zu benachteiligen, indem sie diese ihrer Lieferquellen berauben, werden vom Gesichtspunkt des Wettbewerbsrechts aus stets als fragwürdig betrachtet.

- (134) Hinsichtlich der horizontalen Preisabsprachen gilt dasselbe. Direkte Kontakte zwischen Wettbewerbern betreffend Preisfestsetzungs- und Rabattfragen sowie die Einmischung von Branchenorganisationen in die Preispolitik ihrer Mitglieder werden vom Gesichtspunkt des Wettbewerbsrechts aus ebenfalls als fragwürdig betrachtet.

- (135) Zusammengefaßt führt eine objektive Beurteilung der konkreten Fakten in dieser Sache zu der Schlußfolgerung, daß die Zuwiderhandlung vorsätzlich oder zumindest fahrlässig begangen wurde.

2 Schwere der Zuwiderhandlung

- (136) Die Zuwiderhandlungen in dieser Sache haben die folgenden Merkmale.
- (137) Durch die kollektive Ausschließlichkeitsregelung in Kombination mit einer restriktiven Zulassungspolitik wurde beabsichtigt, den Zugang ausländischer Großhandelsunternehmen zum niederländischen Markt für elektrotechnisches Installationsmaterial zu erschweren. Daneben diente sie dazu, sowohl inländische als auch ausländische Lieferanten von elektrotechnischem Installationsmaterial in der Wahl ihrer Absatzkanäle einzuschränken. Schließlich kann noch auf die unterstützende Rolle hingewiesen werden, welche die kollektive Ausschließlichkeitsregelung bei den horizontalen Preisabsprachen spielte.
- (138) Mit den Preisabsprachen, die im Rahmen der FEG getroffen wurden, wurde über eine Koordinierung der Preisfestsetzungspolitik auf horizontaler Ebene eine Einschränkung des Wettbewerbs angestrebt. Das Ziel war die Schaffung oder Erhaltung eines stabilen Preisniveaus mit einer hinreichend großzügigen Gewinnspanne für den Großhandel.
- (139) Die oben erwähnten Zuwiderhandlungen erfolgten auf einem Markt, der durch die FEG-Mitglieder mit einem gemeinsamen Marktanteil von 96% beherrscht wurde.
- (140) Die Rückwirkung der kollektiven Ausschließlichkeitsregelung auf den Markt ist nicht genau meßbar. Es steht auf jeden Fall fest, daß die Zuwiderhandlung den Eintritt der CEF in den niederländischen Markt beträchtlich verlangsamt und erschwert hat. Obwohl es Hinweise darauf gibt, daß das Preisniveau für elektrotechnische Produkte auf dem niederländischen Markt relativ hoch war, ist anzumerken, daß die Rückwirkung der horizontalen Preisabsprachen ebensowenig feststellbar ist. Allgemein ging es der FEG und ihren Mitgliedern nicht so sehr darum, für alle elektrotechnischen Produkte einheitliche Preise festzusetzen, sondern vielmehr darum, das bestehende Ausmaß des Preiswettbewerbs unter Kontrolle und in Grenzen zu halten, um die Preisstabilität und die Gewinnspanne des Großhandels nicht in Gefahr zu bringen.
- (141) Bezüglich der Reichweite des relevanten Markts ist anzumerken, daß diese auf die Niederlande oder auf bestimmte Regionen innerhalb dieses Landes begrenzt war.
- (142) Vor diesem Hintergrund kommt die Kommission zu dem Schluß, daß die betroffenen Vereinbarungen und/

oder aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen in diesem Verfahren eine schwere Zuwiderhandlung gegen die gemeinschaftlichen Wettbewerbsregeln darstellen.

- (143) Die FEG spielte eine führende Rolle bei der Organisation und Kontrolle der Einhaltung sowohl der kollektiven Ausschließlichkeitsregelung als auch der Preisabsprachen. Bei der Berechnung der der FEG aufzuerlegenden Geldbuße hält es die Kommission aus diesen Gründen für angebracht, angesichts der Schwere der Zuwiderhandlung eine Geldbuße von 2,5 Mio. EUR festzusetzen.
- (144) Die TU ist das größte und mächtigste FEG-Mitglied. Wegen ihres Einflusses innerhalb der FEG und wegen ihrer einzeln hervorzuhebenden Rolle bei den Zuwiderhandlungen kann sie für ihren Anteil an den Wettbewerbsbeschränkungen zur Verantwortung gezogen werden. Bei der Berechnung der der TU aufzuerlegenden Geldbuße hält es die Kommission aus diesen Gründen für angebracht, angesichts der Schwere der Zuwiderhandlung eine Geldbuße von 1,25 Mio. EUR festzusetzen.

3 Dauer der Zuwiderhandlung

- (145) Bezüglich der kollektiven Ausschließlichkeitsregelung ist die der FEG und der TU angelastete Zuwiderhandlung zumindest ab dem 11. März 1986 festzustellen und dauerte auf jeden Fall bis zum 25. Februar 1994.
- (146) Hinsichtlich der Dauer der der FEG und der TU angelasteten Preisabsprachen kann folgendes festgestellt werden. Die beiden Bindenden Beschlüsse der FEG sind während der Zeiträume 1978—1993 beziehungsweise 1984—1993 in Kraft gewesen. Hinsichtlich der untereinander stattfindenden Beratungen betreffend Rabatte und Preise kann festgestellt werden, daß sie mindestens am 6. Dezember 1989 begannen und mindestens bis zum 30. November 1993 erfolgten. Die Zusendung von Preisempfehlungen durch die FEG an ihre Mitglieder begann auf jeden Fall am 21. Dezember 1988 und dauerte mindestens bis zum 24. April 1994.
- (147) Diese Zuwiderhandlungen haben folglich 8, 15, 9, 4 beziehungsweise 6 Jahre gedauert. Hinsichtlich der Geldbußpolitik der Kommission werden die Zuwiderhandlungen in dieser Sache als Zuwiderhandlungen von mittlerer bis langer Dauer betrachtet.
- (148) Der zur Berücksichtigung der Schwere der Zuwiderhandlung festgesetzte Betrag ist deshalb im Falle der FEG um 2 Mio. EUR und im Falle der TU um 1 Mio. EUR zu erhöhen.
- (149) Die Grundbeträge betragen folglich 4,5 Mio. EUR für die FEG und 2,25 Mio. EUR für die TU.

4 Erschwerende und mildernde Umstände

- (150) Bei der Festsetzung der Buße hat die Kommission erschwerende und mildernde Umstände zu berücksichtigen. Die Untersuchung der Kommission hat ergeben, daß derartige Umstände in dieser Sache nicht vorliegen.

5 Unregelmäßigkeiten im Verfahren

- (151) Die Parteien haben in ihren schriftlichen Antworten auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte und in ihren mündlichen Antworten während der Anhörung in der vorliegenden Sache die Kommission auf einige Unregelmäßigkeiten im Verfahren hingewiesen. Hierbei handelt es sich hauptsächlich um die Dauer des Verfahrens sowie um das bereits unter Erwägungsgrund 32 behandelte Vorhandensein von Bandaufnahmen und Transkriptionen von Telefongesprächen zwischen der CEF und bestimmten Unternehmen in der Akte der Kommission.

- (152) Hinsichtlich der Dauer des Verfahrens ist in diesem Zusammenhang folgendes anzumerken. Es ist ständige Rechtsprechung des Gerichtshofes und des Gerichtshofs erster Instanz, daß die Kommission Entscheidungen, mit denen Verwaltungsverfahren auf dem Gebiet der Wettbewerbspolitik abgeschlossen werden, innerhalb einer angemessenen Frist zu erlassen hat⁽¹⁴⁵⁾. Die Kommission erkennt an, daß die Dauer des Verfahrens in der vorliegenden Sache, das im Jahr 1991 begann, beträchtlich ist. Die Gründe hierfür sind unterschiedlicher Art und sind zum Teil der Kommission und zum Teil den Parteien zuzuschreiben. Soweit der Kommission in diesem Punkt ein Vorwurf gemacht werden kann, erkennt sie ihre Verantwortlichkeit hierfür an.

- (153) Aus diesem Grund senkt die Kommission den Betrag der Geldbuße auf 4,4 Mio. EUR für die FEG und auf 2,1 Mio. EUR für die TU —

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Die FEG hat eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag begangen, indem sie auf der Grundlage einer Vereinbarung mit der NAVEG sowie auf der Grundlage von aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen mit Lieferanten, die nicht in der NAVEG vertreten sind, eine kollektive Ausschlussregelung eingegangen ist, die darauf abzielt, Lieferungen an Nicht-FEG-Mitglieder zu verhindern.

Artikel 2

Die FEG hat eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag begangen, indem sie direkt und indirekt die Freiheit

ihrer Mitglieder eingeschränkt hat, selbständig ihre Verkaufspreise festzusetzen. Dies geschah durch den Bindenden Beschluß Feste Preise, den Bindenden Beschluß betreffend Veröffentlichungen, durch die Verbreitung von Preisempfehlungen in bezug auf Brutto- und Nettopreise an ihre Mitglieder sowie dadurch, daß sie ihren Mitgliedern ein Forum für Diskussionen über Preise und Rabatte bot.

Artikel 3

Die TU hat eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag begangen, indem sie aktiv an den in den Artikeln 1 und 2 aufgeführten Zuwiderhandlungen teilgenommen hat.

Artikel 4

(1) Die FEG hat die in den Artikeln 1 und 2 aufgeführten Zuwiderhandlungen unverzüglich abzustellen, sofern dies nicht bereits geschehen ist.

(2) Die TU hat die in Artikel 3 aufgeführten Zuwiderhandlungen unverzüglich abzustellen, sofern dies nicht bereits geschehen ist.

Artikel 5

(1) Der FEG wird wegen der in den Artikeln 1 und 2 festgestellten Zuwiderhandlungen eine Geldbuße von 4,4 Mio. EUR auferlegt.

(2) Der TU wird wegen der in Artikel 3 festgestellten Zuwiderhandlungen eine Geldbuße von 2,1 Mio. EUR auferlegt.

Artikel 6

Die in Artikel 5 aufgeführten Geldbußen sind innerhalb von drei Monaten nach dem Zeitpunkt der Bekanntgabe dieser Entscheidung in EUR auf folgendes Konto einzuzahlen:

Konto-Nr. 310-0933000-43
Europäische Kommission
Bank Brussel Lambert
Europees Agentschap
Rondpunt Schuman 5
B-1040 Brüssel

Nach Ablauf dieser Frist sind Verzugszinsen fällig. Hierfür gilt der Satz, den die Europäische Zentralbank für Wertpapierpensionsgeschäfte in EUR berechnet. Stichtag ist der erste Arbeits-

tag des Monats, in dem die Entscheidung erging. Hinzu kommt ein Aufschlag von 3,5 Prozentpunkten. Insgesamt ergeben sich so 6%.

Artikel 7

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

1. De Nederlandse Federatieve Vereniging voor de Groothandel op Elektrotechnisch Gebied (FEG)
Reitseplein 1
NL-5037 AA Tilburg

2. De Technische Unie BV
Bovenkerkerweg 10—12
NL-1185 XE Amstelveen

Diese Entscheidung ist ein vollstreckbarer Titel gemäß Artikel 256 des EG-Vertrags.

Brüssel, den 26. Oktober 1999

Für die Kommission

Mario MONTI

Mitglied der Kommission

FUSSNOTEN

- (¹) ABl. 13 vom 21.2.1962, S. 204/62.
- (²) ABl. L 148 vom 15.6.1999, S. 5.
- (³) ABl. 127 vom 20.8.1963, S. 2268/63. Ersetzt mit Wirkung vom 1. Februar 1999 durch die Verordnung (EG) Nr. 2842/98 der Kommission (ABl. L 354 vom 30.12.1998, S. 18).
- (⁴) Artikel 2 Absatz 1 bzw. Artikel 2 Absatz 3 Buchstaben f) und g) der FEG-Satzung (Akte, S. 2639—2640).
- (⁵) Artikel 3 der FEG-Satzung zusammen mit Artikel 2 Absatz 2 Buchstaben e) und f) der FEG-Geschäftsordnung. Auf der Generalversammlung der FEG am 25. Mai 1989 wurde die bestehende Umsatzforderung von 3,2 Mio. NLG (1,44 Mio. EUR) auf 5 Mio. NLG (2,26 Mio. EUR) (Akte, S. 532) erhöht.
- (⁶) Am 23. Juni 1994 beschloß die allgemeine Mitgliederversammlung der FEG, offensichtlich infolge des Auskunftsverlangens der Kommission an Instalnet BV vom 10. Juni 1994 (Sache IV/35.011), auch den im Rest der Gemeinschaft erzielten Umsatz zu berücksichtigen (siehe das Protokoll der allgemeinen Mitgliederversammlung vom 23. Juni 1994 (Akte, S. I-1678) und das Schreiben der FEG an die CEF vom 23. Juni 1994) (Akte, S. 1955).
- (⁷) FEG-Kennzahlen 1994 (Akte, S. 2622).
- (⁸) Jahresbericht FEG 1993 (Akte, S. 2588—2608).
- (⁹) FEG-Notiz vom 3. Mai 1991 (Akte, S. I-5361—5362).
- (¹⁰) Siehe die schriftliche Antwort Antwort der TU auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 10 (Akte, S. F-23—203)
- (¹¹) Siehe die schriftliche Antwort der FEG auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 10—11 (Akte, S. F-22—202/203). Die FEG unterscheidet die Produktgruppen Licht, Kabel, Installations- und Schaltmaterial, Verteileranlagen, industrielles Schaltmaterial, Kanal- und Tragsysteme, sonstiges Installationsmaterial sowie eine Restgruppe.
- (¹²) Vgl. die schriftliche Antwort der FEG auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 11 (Akte, S. F-22.203), wo dargelegt wird, daß der Großhandel an erster Stelle Konkurrenz von anderen Großhandelsunternehmen erfährt. Als weitere Konkurrenten werden unter anderem aufgeführt: Installationsbetriebe mit Handelsaktivitäten, Heimwerker- und Baumärkte sowie direkt liefernde Hersteller.
- (¹³) Siehe einen Artikel in dem Blatt „Installatie journal“ vom Oktober 1994 (Akte, S. I-4634) sowie ein Interview mit dem Sekretär der FEG vom 7. Februar 1989 (Akte, S. I-2144).
- (¹⁴) Siehe Entscheidung 97/227/EG der Kommission vom 20. November 1996, Kesko/Tuko (ABl. L 110 vom 26.4.1997, S. 53).
- (¹⁵) Vgl. die Richtlinien von Juli 1997 betreffend die Anwendung der Richtlinie 73/23/EWG des Rates (ABl. L 77 vom 26.3.1973, S. 29).
- (¹⁶) Antwort der FEG vom 21. Oktober 1991 auf ein Auskunftsverlangen der Kommission vom 16. September 1990 (Akte, S. 808).
- (¹⁷) Siehe die schriftliche Antwort der TU auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 11 (Akte, S. F-32-204).
- (¹⁸) Nur niederländische natürliche oder juristische Personen können Mitglied werden (Artikel 3 beziehungsweise Artikel 5 Absatz 1 der NAVEG-Satzung). Die NAVEG hat verschiedene Produktgruppen eingeführt, beispielsweise die Produktgruppen Draht und Kabel, Beleuchtung, Schaltmaterial und sonstiges Installationsmaterial. Nur die Produktgruppe Beleuchtung scheint derzeit noch aktiv zu sein (Akte, S. 28).
- (¹⁹) Antwort der NAVEG vom 28. August 1991 auf ein Auskunftsverlangen der Kommission (Akte, S. 517).
- (²⁰) NAVEG-Umsatzstatistik (Akte, S. I-2767). Diese Berechnung des Umsatzes basiert auf den Daten von nur 15 der 30 NAVEG-Mitglieder. Die übrigen Mitglieder haben dem Begleitschreiben der Umsatzstatistik zufolge keine Daten zur Verfügung gestellt. Der tatsächliche Umsatz der NAVEG-Mitglieder ist deshalb höchstwahrscheinlich beträchtlich höher als der angegebene Betrag.
- (²¹) Antwort der FEG vom 13. August 1991 auf die Auskunftsverlangen der Kommission vom 27. Juni und 25. Juli 1991 (Akte, S. 376).
- (²²) Siehe die Antwort der NAVEG vom 28. August 1991 auf Auskunftsverlangen der Kommission vom 27. Juni und 25. Juli 1991 (Akte, S. 519) sowie das Protokoll des Gesprächs zwischen dem FEG-Vorstand und der NAVEG vom 28. Februar 1989, aus dem hervorgeht, daß die NAVEG ausschließlich Mitglieder akzeptiert, deren Vertrieb über den Großhandel erfolgt (Akte, S. 1411).
- (²³) Siehe die schriftliche Antwort der FEG auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 17 (Akte, S. F-22—209). Der auf der Grundlage des Umsatzes von 185,5 Mio. NLG der NAVEG ermittelte Marktanteil ist geringer und liegt bei ± 5%. Aus Fußnote 25 geht jedoch hervor, daß diese Zahl auf unvollständigen Daten beruht. Die Schätzung des Marktanteils der NAVEG-Mitglieder durch die FEG auf 10% ist deshalb nicht unrealistisch.
- (²⁴) Antwort der FEG vom 13. August 1991 auf die Auskunftsverlangen der Kommission vom 27. Juni und 25. Juli 1991 (Akte, S. 377), der „strategische Plan der FEG“ vom Februar 1993 (Akte, S. I-196—2000), der Bericht „Strategischer Rahmen“, ohne Datum, von Bernard (Akte, S. I-5278—5282) sowie der Kernbericht „Elektrotechnisches Installationsmaterial“ vom 4. Juni 1991 (Akte, S. I-3480 und I-3522). Einem Artikel in „Elan“ von November 1991 zufolge vertritt die FEG ungefähr 60 der 70 Großhändler für elektrotechnisches Installationsmaterial in den Niederlanden (Akte, S. 981—982).

- ⁽²⁵⁾ Vgl. die schriftliche Antwort der FEG auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 10 (Akte, S. F-22.202).
- ⁽²⁶⁾ Siehe das Schreiben des Rechtsberaters der CEF vom 16. Februar 1996 (Akte, S. 2263).
- ⁽²⁷⁾ Siehe die schriftliche Antwort der FEG auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 10 (Akte, S. F-22.202).
- ⁽²⁸⁾ Antworten verschiedener Hersteller von elektrotechnischen Installationsmaterialien auf Auskunftsverlangen der Kommission vom 15. Oktober 1991 (Akte, S. 890 ff.) und 27. April 1993 (Akte, S. 1614 ff.).
- ⁽²⁹⁾ Antwort von Draka Kabel vom 15. Juni 1993 auf das Auskunftsverlangen der Kommission vom 27. April 1993 (Akte, S. 1614.107).
- ⁽³⁰⁾ Schreiben von Van Geel an die CEF vom 1. Mai 1990 (Akte, S. 53) und 28. März 1991 (Akte, S. 205) und die Antworten von Van Geel vom 1. November 1991 (Akte, S. 915) und 23. Juni 1993 (Akte, S. 1614.301) auf Auskunftsverlangen der Kommission vom 15. Oktober 1991 bzw. 27. April 1993.
- ⁽³¹⁾ Schreiben von Merlin Gerin vom 8. September 1988 an die TU und Schreiben der TU an Merlin Gerin vom 21. September 1988 (Akte, S. I-5162) und 10. Dezember 1990 (Akte, S. I-5164 — I-5165), sowie Schreiben von Merlin Gerin vom 2. Mai 1990 an die CEF (Akte, S. 60—61).
- ⁽³²⁾ Vertraulicher Marketingplan für Peha-Installationsmaterial vom März 1992 (Akte, S. I-6094).
- ⁽³³⁾ Akte, S. 2669.
- ⁽³⁴⁾ Siehe den Bericht „Cijfers en Trends“ (Zahlen und Trends) der Rabobank vom 1. Juli 1992 (Anlage zu der Antwort von Draka Polva vom 15. Juni 1993 auf das Auskunftsverlangen der Kommission vom 27. April 1993, Akte, S. 1614.98).
- ⁽³⁵⁾ Bericht Draka Polva vom 9. Juli 1993 (Akte, S. I-6342) und Bericht „Cijfers en Trends“ (Zahlen und Trends) der Rabobank vom 1. Juli 1992 (siehe Fußnote 34).
- ⁽³⁶⁾ Akte, S. 741.
- ⁽³⁷⁾ Die Kontrollen wurden durchgeführt bei der FEG, den FEG-Mitgliedern TU und Bernard, der NAVeG, den NAVeG-Mitgliedern Hofte und Hemmink sowie dem Hersteller Draka Polva (Akte, S. I-6481).
- ⁽³⁸⁾ FEG-Notiz 10219/A anlässlich der FEG-Vorstandssitzung vom 25. Juni 1991 (Akte, S. I-229).
- ⁽³⁹⁾ Schreiben der FEG vom 15. August 1990 (Akte, S. 39) und 24. September 1990 (Akte, S. I-227).
- ⁽⁴⁰⁾ Siehe Akte, S. F-29—313.
- ⁽⁴¹⁾ Schreiben der CEF vom 5. April 1995 (Akte, S. 2146).
- ⁽⁴²⁾ Memorandum des Wirtschaftsministeriums vom 23. Februar 1959 betreffend die „Untersuchung bezüglich des ehemaligen ‚Agenten-Grossiers-Contract‘ in der elektrotechnischen Branche“ (Akte, S. F-27/259).
- ⁽⁴³⁾ Siehe Fußnote 42.
- ⁽⁴⁴⁾ Siehe die schriftliche Antwort der FEG auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 29 (Akte, S. F-22.220), sowie die schriftliche Antwort der TU, S. 28 (Akte, S. F-23.221).
- ⁽⁴⁵⁾ Siehe die Antwort der FEG vom 13. August 1991 auf die Auskunftsverlangen vom 27. Juni und 25. Juli 1991 (Akte, S. 378). Siehe ferner den strategischen Plan der FEG 1993 (Akte, S. I-1965).
- ⁽⁴⁶⁾ Siehe Fußnote 42 (Akte, S. F-27/265).
- ⁽⁴⁷⁾ Akte, S. I-2647.
- ⁽⁴⁸⁾ Akte, S. 1377 bzw. S. 1412.
- ⁽⁴⁹⁾ Akte, S. 2660.
- ⁽⁵⁰⁾ Akte, S. I-5727.
- ⁽⁵¹⁾ Siehe die schriftliche Antwort der TU auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 23 (Akte, S. F-23/216).
- ⁽⁵²⁾ Akte, S. I-2652.
- ⁽⁵³⁾ Siehe beispielsweise das Protokoll der Zusammenkunft zwischen der FEG und der NAVeG vom 28. Februar 1989 (Akte, S. 1379a), das Protokoll der Besprechung zwischen der FEG und der NAVeG vom 25. Oktober 1991 (Akte, S. 1379b), ein Schreiben der FEG an die NAVeG vom 18. November 1991 (Akte, S. 2672), und das Schreiben der NAVeG an ihre Mitglieder vom 19. Juni 1992 (Akte, S. 5790). Siehe in bezug auf die FEG-Mitgliedschaft der CEF zum Beispiel ein Schreiben der FEG vom 5. Oktober 1989 an die NAVeG (Akte, S. 919), das Protokoll der internen TU-Versammlung vom 18. Oktober 1989 (Akte, S. I-3942).
- ⁽⁵⁴⁾ Siehe die schriftliche Antwort der TU auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 21 (Akte, S. F-23/214).
- ⁽⁵⁵⁾ Akte, S. I-2696.
- ⁽⁵⁶⁾ Akte, S. 1379a und 1412.
- ⁽⁵⁷⁾ Schreiben von Hateha an die CEF vom 24. Mai 1989 (Akte, S. 63).
- ⁽⁵⁸⁾ Schreiben von Hateha vom 24. Mai 1989 (Akte, S. 63) und 12. März 1981 (Akte, S. I-87).
- ⁽⁵⁹⁾ Protokoll einer internen Versammlung bei Hemmink vom 25. Februar 1994 (Akte, S. I-6250).
- ⁽⁶⁰⁾ Siehe die schriftliche Antwort der FEG auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 20 (Akte, S. F-22.212).
- ⁽⁶¹⁾ Akte, S. I-5727.
- ⁽⁶²⁾ Akte, S. I-4936.
- ⁽⁶³⁾ Akte, S. I-5172.
- ⁽⁶⁴⁾ Akte, S. I-4933.
- ⁽⁶⁵⁾ Akte, S. I-4940.
- ⁽⁶⁶⁾ Siehe die Tabelle unter Punkt 6, aus der hervorgeht, daß viele FEG-Mitglieder einen Teil ihres Umsatzes durch den Verkauf von Konsumelektronik erzielen.
- ⁽⁶⁷⁾ Schreiben vom 29. August 1989 (Akte, S. I-946).
- ⁽⁶⁸⁾ Akte, S. 1614.17.
- ⁽⁶⁹⁾ Siehe die schriftliche Antwort von Bernard auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 25 (Akte, S. F-23/116).
- ⁽⁷⁰⁾ Akte, S. I-5134.
- ⁽⁷¹⁾ Siehe die schriftliche Antwort der TU auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 19 (Akte, S. F-23/212).
- ⁽⁷²⁾ Protokoll einer Versammlung der TU am 13. März 1991 (Akte, S. I-4952).
- ⁽⁷³⁾ Siehe die schriftliche Antwort der TU auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 26 (Akte, S. F-23/219).
- ⁽⁷⁴⁾ Akte, S. I-5357.
- ⁽⁷⁵⁾ Akte, S. I-5358.
- ⁽⁷⁶⁾ Akte, S. I-5359.
- ⁽⁷⁷⁾ Akte, S. I-5357—5360.
- ⁽⁷⁸⁾ Siehe die schriftliche Antwort der TU auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 25 (Akte, S. F-23/218).
- ⁽⁷⁹⁾ Nämlich: Alcoo BV, Bernard BV, Bolderheij BV, Brinkmann & Germeraad BV, Conelgro BV, Cammaert BV, Van Egmond BV, Ehrbecker, Elauma BV, Eltema BV, Electro Metaal BV, Elgro BV, Den Hollander BV, Kasdorp, Oscar Keip BV, De Koning, Polimex, Rolff BV, Schiefelbusch, Schotman Elektro, Schuurman BV, Smelt BV, TU, Vibo, Waagmeester BV und Wolff (Akte, S. I-287—289).
- ⁽⁸⁰⁾ Siehe Anlage 4 zu dem Schreiben des Rechtsberaters der FEG vom 15. März 1996 (Akte, S. 2626).
- ⁽⁸¹⁾ Siehe die Antworten von Kasdorp vom 26. August 1991 (Akte S. 504), Bernard vom 27. August 1991 (Akte, S. 511) und TU vom 28. August 1991 (Akte, S. 525) auf das Auskunftsverlangen der Kommission vom 25. Juli 1991.
- ⁽⁸²⁾ Akte, S. 1614.316.
- ⁽⁸³⁾ Akte, S. I-1805.
- ⁽⁸⁴⁾ Akte, S. I-229.

- ⁽⁸⁵⁾ Siehe Anlage 4 zu dem Schreiben des Rechtsberaters der FEG vom 15. März 1996 (Akte, S. 2625).
- ⁽⁸⁶⁾ Siehe Anlage 5 zu dem Schreiben des Rechtsberaters der FEG vom 15. März 1996 (Akte, S. 2628).
- ⁽⁸⁷⁾ Siehe beispielsweise die Protokolle der FEG—NAVEG-Versammlungen vom 28. Februar 1989 (Akte, S. 1379a) sowie das Protokoll vom 24. April 1989 (Akte, S. I-2647) und das Protokoll vom 28. April 1986 (Akte, S. I-2660).
- ⁽⁸⁸⁾ Siehe die Protokolle von TU-Versammlungen vom 13. Dezember 1989 (Akte, S. I-4940) und 13. März 1991 betreffend ABB (Akte, S. I-4952) sowie das TU-Protokoll vom 2. Juli 1991 betreffend Holec (Akte, S. I-5134) und das an Draka Polva gerichtete Schreiben der TU vom 16. Juli 1990 (Akte, S. I-5172).
- ⁽⁸⁹⁾ Siehe Schreiben der FEG vom 4. Dezember 1991 an Smoka (Akte, S. I-2063).
- ⁽⁹⁰⁾ Akte, S. 2668.
- ⁽⁹¹⁾ Siehe die schriftliche Antwort der FEG auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 33 (Akte, S. F-22—224).
- ⁽⁹²⁾ Siehe die Antwort der FEG vom 15. März 1996 auf das Auskunftsverlangen der Kommission vom 16. Februar 1996 (Akte, S. 2487).
- ⁽⁹³⁾ Akte, S. 2667.
- ⁽⁹⁴⁾ Siehe beispielsweise das „Schandblättchen von Schotman“. Cegro (bestehend aus den FEG-Mitgliedern Brinkman & Germeraad, Elgro, Keip, Rolff, Schiefelbusch und Wolff) weist die FEG in einem Schreiben vom 16. Dezember 1991 auf das Schandblättchen hin und bittet die FEG, diesbezüglich an das betreffende Großhandelsunternehmen heranzutreten (Akte, S. I-2038), was die FEG mit Schreiben vom 3. Januar 1992 tut (Akte, S. I-2037). Cegro erkundigt sich dann mit Schreiben vom 3. Februar 1992 nach der Reaktion, die die FEG auf ihr Schreiben an Schotman vom 3. Januar erhalten hat (Akte, S. I-2041). Dabei geht Cegro zugleich ein auf die Frage der FEG, wie die FEG auf die „Schleuder- und Lockpreise“ reagieren soll. In diesem Zusammenhang merkt Cegro an: „Sie würden gerne wissen, was konkret in einer Vorstandssitzung zu besprechen ist. Wenn Sie dabei an den bindenden Beschluß denken, der vor Jahren bezüglich der Verbreitung von ‚Schandblättchen‘ gefaßt wurde, scheint mir die Antwort einfach zu sein: Das Besprechen von Maßnahmen, die ergriffen werden können, um die doch wieder vorkommende Veröffentlichung solcher ‚Schandblättchen‘ zu verhindern. Eine ‚Auffrischung‘ scheint hier angebracht zu sein.“ Darauf folgend sendet die FEG am 10. Februar 1992 ein Erinnerungsschreiben an Schotman (Akte, S. 2040).
- ⁽⁹⁵⁾ Akte, S. I-800—808.
- ⁽⁹⁶⁾ Akte, S. I-437.
- ⁽⁹⁷⁾ Siehe die schriftliche Antwort der TU auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 33 (Akte, S. F-23—226).
- ⁽⁹⁸⁾ Akte, S. I-3304.
- ⁽⁹⁹⁾ Akte, S. 563. Die FEG bestreitet jedoch, daß die genannten Spielregeln niemals zustande gekommen sind. Siehe die schriftliche Antwort der FEG auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 35 (Akte, S. F-22—226).
- ⁽¹⁰⁰⁾ Siehe die schriftliche Antwort der TU auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 34 (Akte, S. F-23—227).
- ⁽¹⁰¹⁾ Akte, S. I-1954.
- ⁽¹⁰²⁾ Akte, S. I-5427.
- ⁽¹⁰³⁾ Akte, S. 632.
- ⁽¹⁰⁴⁾ Siehe die schriftliche Antwort der TU auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 34 (Akte, S. F-23—227).
- ⁽¹⁰⁵⁾ Siehe die Schreiben der FEG vom 18. Juni 1990 (Akte, S. I-729), 12. Dezember 1990 (Akte, S. I-541) und 29. April 1994 (Akte, S. I-1881).
- ⁽¹⁰⁶⁾ Akte, S. I-2089. In einem Schreiben vom 28. Februar 1990 empfiehlt die FEG ihren Mitgliedern anlässlich einer durch die Lieferanten vorgenommenen Preissenkung die Änderung der von ihnen zu berechnenden Nettopreise für Kunststoffrohr. Wenn die FEG-Mitglieder Nettokonditionen angeboten haben, wird ihnen empfohlen, diese um 3% zu senken (Akte, I-2113). Nach dem Versand der Preisempfehlung wird dann durch die FEG kontrolliert, ob diese auch befolgt wird. In diesem Zusammenhang wird auf das Protokoll der am 22. März 1990 abgehaltenen regionalen FEG-Versammlung verwiesen, auf der im Anschluß an die FEG-Preisempfehlung vom 28. Februar 1990 durch den Vorsitzenden gefragt wird, wie es um die Befolgung der FEG-Preisempfehlung durch die Mitglieder bestellt ist. In der Versammlung wird festgestellt, daß sich die Mitglieder in der Praxis an die empfohlenen Bruttopreise halten. Die Nettopreisempfehlungen werden jedoch nicht in allen Fällen befolgt (Akte, I-689).
- ⁽¹⁰⁷⁾ Siehe die schriftliche Antwort der TU auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 29 (Akte, S. F-23—222).
- ⁽¹⁰⁸⁾ Siehe die Schreiben der FEG an ihre Mitglieder vom 18. Juni 1990 (Akte, S. I-729), 12. Dezember 1990 (Akte, S. I-541) und 29. April 1994 (Akte, S. I-1881).
- ⁽¹⁰⁹⁾ Akte, S. I-1813.
- ⁽¹¹⁰⁾ Siehe das Schreiben des Rechtsberaters der CEF vom 20. Juli 1993 (Akte, S. 1712).
- ⁽¹¹¹⁾ Siehe die Preislisten von TU, Bernard und Wolff von Juli 1990 (Akte, S. 881 und 1712).
- ⁽¹¹²⁾ Siehe das Protokoll der Anhörung, S. 153 (Akte, S. F-29—432).
- ⁽¹¹³⁾ Siehe die schriftliche Antwort der TU auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 35 (Akte, S. F-23—228).
- ⁽¹¹⁴⁾ Siehe die schriftliche Antwort der TU auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 31 (Akte, S. F-23—224).
- ⁽¹¹⁵⁾ Siehe Fußnote 114.
- ⁽¹¹⁶⁾ Akte, S. I-4897.
- ⁽¹¹⁷⁾ Siehe die schriftliche Antwort der FEG auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 34 (Akte, S. F-22—225).
- ⁽¹¹⁸⁾ Siehe die NAVEG-Satzung in der Fassung vom 10. Juli 1990 (Akte, S. 28).
- ⁽¹¹⁹⁾ EuGH, Urteil vom 27. Januar 1987, Rs. 45/85, Verband der Sachversicherer/Kommission, Slg. 1987, S. 405, Randnrn. 29—33.
- ⁽¹²⁰⁾ Vgl. den ersten Bericht über die Wettbewerbspolitik der Kommission von 1971, S. 38—39, Absatz 19; den dritten Bericht über die Wettbewerbspolitik der Kommission von 1973, S. 50—51, Absatz 53; Entscheidung 72/390/EWG der Kommission, Centrale verarming, ABl. L 264 vom 23.11.1972, S. 327; Entscheidung 78/59/EWG der Kommission, Centraal Bureau voor de Rijwielhandel, ABl. L 20 vom 25.1.1978, S. 18, Erwägungsgrund 21; Entscheidung 82/123/EWG der Kommission, VBBB/VBVB, ABl. L 54 vom 25.2.1982, S. 36, Erwägungsgründe 39—40.
- ⁽¹²¹⁾ Siehe Erwägungsgrund 62.
- ⁽¹²²⁾ Siehe Erwägungsgrund 26.
- ⁽¹²³⁾ Siehe die Antwort der FEG vom 13. August 1991 auf Auskunftsverlangen der Kommission vom 27. Juni und 25. Juli 1991 (Akte, S. 379).
- ⁽¹²⁴⁾ Siehe die Gewinn- und Verlustrechnung von 1990/1991 und 1986/1987 der FEG-Mitglieder Vilters und Slabbers (Akte, S. 1003—1005).
- ⁽¹²⁵⁾ Protokoll der FEG-Vorstandssitzung vom 29. Juni 1993 (Akte, S. I-1628).
- ⁽¹²⁶⁾ Als Illustration dient in diesem Zusammenhang die Diskussion über die Mitgliedschaft von Van de Meerakker, das offenbar alle Mitgliedschaftskriterien erfüllte, aber dennoch als Mitglied abgelehnt wurde. Siehe die Protokolle der FEG-Vorstandssitzungen vom 27. September 1994 und 15. November 1994 (Akte, S. I-1412 und I-1405).

- (¹²⁷) Siehe beispielsweise das Protokoll der FEG-Vorstandssitzung vom 25. Juni 1990, betreffend Frigé. Erhellend ist auch das Protokoll der FEG-Vorstandssitzung vom 29. Juni 1993 (Akte, S. 1003—1005), dem zufolge der Vorsitzende der FEG auf die Frage, welches Problem sich gestellt hätte, wenn jeder, der die Mitgliedschaft beantragte, akzeptiert worden wäre, antwortete: „daß dann einige Mitglieder sehr verärgert gewesen wären“.
- (¹²⁸) Siehe Erwägungsgrund 4.
- (¹²⁹) Siehe Erwägungsgrund 8.
- (¹³⁰) Siehe Erwägungsgrund 80.
- (¹³¹) Siehe Erwägungsgrund 76.
- (¹³²) Siehe Erwägungsgrund 62.
- (¹³³) Vgl. EuGH, Urteil vom 11. Juli 1989, Rs. 246/86, Belasco/Kommission, Slg. 1989, S. 2181, Randnr. 15.
- (¹³⁴) Siehe die schriftliche Antwort der TU auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 29 (Akte, S. F-23/222).
- (¹³⁵) Vgl. die Entscheidung 82/367/EWG der Kommission, Hasselblad, ABl. L 161 vom 12.6.1982, S. 18, Erwägungsgründe 39, 65—66.
- (¹³⁶) Vgl. EuGH, Urteil vom 15. Dezember 1975, verbundene Rs. 40/73 bis 48/73, 50/73, 54/73, 55/73, 56/73, 111/73, 113/73 und 114/73, Suiker Unie/Kommission, Slg. 1975, S. 1663, Erwägungsgründe 172 bis 174, und die Entscheidung 86/398/EWG der Kommission, Polypropylen, ABl. L 230 vom 18.8.1986, S. 1, Erwägungsgrund 87.
- (¹³⁷) Entscheidung 86/398/EWG der Kommission, siehe Fußnote 136, insbesondere Erwägungsgrund 90.
- (¹³⁸) Akte, S. I-4649. Siehe ferner den Artikel „Internationalisering raakt vooral producent en grossier“ (Internationalisierung trifft vor allem Produzent und Großhändler) in der Zeitschrift „Installatie Journaal“ von Oktober 1994, der besagt, daß niederländische Installateure im Grenzgebiet ihre Waren wegen der niedrigeren Preise beim deutschen Großhandel kaufen (Akte, S. 4634).
- (¹³⁹) Siehe den Bericht über die Arbeiten des FEG-Produktausschusses Beleuchtung vom 30. Mai 1988 (Akte, S. 2046).
- (¹⁴⁰) Anhang zum Schreiben der CEF an die Kommission vom 7. Oktober 1995 (Akte, S. 2173).
- (¹⁴¹) Siehe beispielsweise EuGH, Urteile vom 14. Juli 1972, Rs. 48/69, ICI/Kommission, Slg. 1972, S. 619, Randnrn. 115 und 116, vom 30. Januar 1985, Rs. 123/83, BNIC, Slg. 1985, S. 391, Randnr. 29, vom 3. Juli 1985, Rs. 243/83, Binon/Agence en messageries de la presse, Slg. 1985, S. 2015, Randnr. 44; sowie GEI, Urteil vom 22. Oktober 1997, verb. Rs. T-213/95 und T-18/96, SCK und FNK/Kommission, Slg. 1997, II-1739, Randnrn. 158—164.
- (¹⁴²) Siehe den ersten allgemeinen Bericht der Kommission über die Wettbewerbspolitik von 1971, S. 39, Absatz 20; Entscheidung 78/59/EWG der Kommission, Centraal Bureau voor de Rijwielhandel, ABl. L 20 vom 25.1.1978, S. 18, Erwägungsgrund 30.
- (¹⁴³) Siehe Erwägungsgrund 38.
- (¹⁴⁴) Vgl. EuGH, Urteile vom 1. Februar 1978, Rs. 19/77, Miller/Kommission, Slg. 1978, S. 131, Randnr. 18, und vom 8. Februar 1990, Rs. C-279/87, Tipp-Ex/Kommission, Slg. 1990, I-261, sowie GEI, Urteile von 1995, Rs. T-29/92, SPO/Kommission, Slg. 1995, II-289, Randnrn. 356, 357 und 358, und vom 2. Juli 1992, Rs. T-61/89, Pelsdyarvlerforening/Kommission, Slg. 1992, II-1931, Randnr. 157.
- (¹⁴⁵) Vgl. GEI, Urteil vom 22. Oktober 1997, verb. Rs. T-213/95 und T-18/96, SCK und FNK/Kommission, Slg. 1997, II-1739, Randnr. 56, und EuGH, Urteil vom 17. Dezember 1998, Rs. C-185/95 P, Baustahlgewebe GmbH/Kommission, Slg. 1998, I-8417.

ANHANG

Die wichtigsten Lieferanten für die verschiedenen Produktgruppen (Produktuntergruppen) von elektrotechnischem Installationsmaterial auf dem Großhandelsmarkt sind ⁽¹⁾:

Draht und Kabel	Donné Draad (unter Draka Holding), Draka Kabel, CDC (Alcatel-Gruppe), Etim (Alcatel-Gruppe), NKF Kabel, Twentsche Kabelfabriek/Eldra (Tochter)
PVC-Rohr	Dijka, Draka Polva und Wavin
Installationsmaterial: — Kabeltragsysteme — Kabelinstallationsmaterial — Installationskästen — Schaltmaterial	Van Geel Systems, Stago und Tehalit, Kempenland (Tochter Van Geel) Geisel, Haf, Pflitsch und Wiska Attema und Haf Busch Jaeger, Gira, Jung, Niko und Peha
Verteiler (Kasteninstallation)	Attema, Haf, Hager, Holec und Odink & Koenderink (O&K)
Technisches Material: — Motorschutzschalter — Schaltautomaten — SPS — Industrielles Steckdosenmaterial — Magnetschaltmaterial — Kunststoff-Verteilerkästen	ABB, Klöckner Moeller und Telemécanique ABB, Merlin Gerin und Vynckier AEG/Modicon, Allen Bradey, Mitsubishi, Omron und Siemens Balz und Mennekes ABB, Klöckner Moeller und Telemécanique Holec, O&K und Weber
Beleuchtung — Armaturen — Lichtquellen — Notbeleuchtung	Etap, Industria, Luminance, Osram und Philips Osram, Philips, Pope und Sylvania Blessing, Famostar, Kagenaar und Van Lien
Sonstiges — Ventilatoren	Itho

⁽¹⁾ Die Angaben basieren auf dem vertraulichen Bericht „Marktverkenning elektrotechnisch Installationsmaterial“ (Marktforschung elektrotechnisches Installationsmaterial) vom 17. August 1994 der TU (Akte, S. I-4655—4656) sowie auf Antworten von diversen Herstellern/Zulieferern auf Auskunftsverlangen vom 15. Oktober 1991 und 27. April 1993.