

Amtsblatt

der Europäischen Gemeinschaften

ISSN 0376 – 9453

L 230

29. Jahrgang

18. August 1986

Ausgabe
in deutscher Sprache

Rechtsvorschriften

Inhalt

I *Veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte*

.....

II *Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte*

Kommission

86/398/EWG:

- ★ **Entscheidung der Kommission vom 23. April 1986 betreffend ein Verfahren nach Artikel 85 des EWG-Vertrags (IV/31.149 — Polypropylen) 1**

II

(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)

KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 23. April 1986

betreffend ein Verfahren nach Artikel 85 des EWG-Vertrags

(IV/31.149 — Polypropylen)

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

(86/398/EWG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN
GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen
Wirtschaftsgemeinschaft,

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

im Hinblick auf den Beschluß der Kommission vom 30. April
1984, von Amts wegen ein Verfahren einzuleiten,

im Hinblick darauf, daß den Beteiligten gemäß Artikel 19
Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 in Verbindung mit der
Verordnung Nr. 99/63/EWG der Kommission vom 25. Juli
1963 über die Anhörung nach Artikel 19 Absätze 1 und 2 der
Verordnung Nr. 17 des Rates ⁽²⁾ Gelegenheit gegeben wurde,
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:

TEIL I

SACHVERHALT

(1) Die vorliegende Entscheidung stützt sich auf Nachprüfungen, die im Oktober 1983 gemäß Artikel 14 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17 bei den meisten großen Herstellern von thermoplastischem Polypropylen für den Gemeinsamen Markt durchgeführt wurden. Bei ihren Nachprüfungen fand die Kommission Unterlagen, aus denen hervorgeht, daß die meisten Lieferanten von Polypropylen im Gemeinsamen Markt von ungefähr Ende 1977 an im Rahmen eines institutionalisierten Systems sowohl auf oberster Managementebene als auch auf technischer Ebene an regelmäßigen Treffen (Chef- und Expertensitzungen) von Vertretern der Hersteller teilnahmen. Bei diesen Treffen, die halbmonatlich stattfanden und durch besondere lokale Sitzungen für jeden Mitgliedstaat

ergänzt wurden, erarbeiteten die Hersteller ein System einer jährlichen Mengenkontrolle, um den verfügbaren Markt nach vereinbarten Sätzen oder Mengenzielen aufzuteilen, und setzten regelmäßig Zielpreise fest, die mit einer Reihe sogenannter „Preisinitiativen“ durchgesetzt wurden. Die vier größten Hersteller, d. h. ICI, HOECHST, MONTEPOLIMERI und SHELL (letztere wohnte jedoch den regelmäßigen Chef- und Expertensitzungen nicht bei), bildeten ein inoffizielles Direktorium, das als die „großen Vier“ bekannt war und es als seine Aufgabe ansah, die kleineren Hersteller bei der Durchführung der verschiedenen Regelungen zu leiten und zu unterstützen.

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

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

A. Der Markt

I. Das Erzeugnis

- (2) Das von dieser Entscheidung erfaßte Erzeugnis ist Polypropylen, eines der wichtigsten thermoplastischen Polymere, das im Jahr 1954 entdeckt wurde. Das Ausgangsprodukt ist Rohöl, das zunächst in Naphtha, den grundlegenden Rohstoff für die petrochemische Industrie, weiterverarbeitet und dann gekrackt wird, wobei unter anderem Propylen, der Ausgangsstoff für Polypropylen, entsteht.

Polypropylen wird von den Herstellern an die Verarbeiter zur Weiterverarbeitung zu Fertig- und Halbfertigerzeugnissen verkauft. Eine Reihe von Herstellern sind vertikal in den Verarbeitungssektor integriert. Die Weiterverarbeitung kann je nach Lage des Falls durch „extrusion“ (Strangpressen), „injection moulding“ (Spritzgießen) oder „blow moulding“ (Blasformen) erfolgen.

- (3) Die wichtigsten Hersteller von Polypropylen verfügen über eine Palette von mehr als 100 verschiedenen „grades“ (Sorten) für einen breiten Fächer von Verwendungszwecken.

Vereinfachend läßt sich sagen, daß das wichtigste Grundmaterial Raffia (oder Fasern) „homopolymer injection moulding“ (homopolymeres Spritzgießen), „copolymer injection moulding“ (kopolymeres Spritzgießen), „high impact copolymer“ (hochschlagfestes Kopolymer) und „film“ (Folien) sind.

Polypropylen findet Verwendung bei der Herstellung von „packaging film“ (Verpackungsfolien) sowie „tape“ (Klebeband), „rope“ (Packschnur), Bekleidung, Kraftfahrzeugteilen, Haushaltswaren und sonstigen Konsumgütern.

Je nach den jeweiligen Preisen kann Polypropylen ein Substitutionserzeugnis für Waren wie Holz, Metall, Papier, Textilien oder Jute sowie für andere Kunststoffe wie Polystyrol oder PVC sein.

Bei den billigeren Sorten (wie Raffia und Fasern) ist das Erzeugnis weitgehend homogen, bei Kopolymeren kann die Substituierbarkeit vom Lieferanten aber durch eine Differenzierung nach den physikalischen oder chemischen Eigenschaften ihrer Erzeugnisse eingeschränkt werden.

II. Die Unternehmen

- (4) Bei den Unternehmen, an die diese Entscheidung gerichtet ist, handelt es sich um die wichtigsten Hersteller der petrochemischen Industrie. Die meisten von ihnen haben ihren Hauptsitz und ihre Produktionsanlagen innerhalb der EWG. Nur bei wenigen von ihnen liegt die Vertriebszentrale für Polypropylen außerhalb der Gemeinschaft, obgleich sie den EWG-Markt beliefern.
- (5) Folgende Unternehmen waren an den Zuwiderhandlungen beteiligt:
- ANIC SpA, Mailand, Italien (ANIC),

- ATO CHIMIE S.A., Paris, Frankreich (jetzt ATOCHEM) (ATO),
- BASF AG, Ludwigshafen, Deutschland (BASF),
- DSM N.V., Heerlen, Niederlande (DSM),
- HERCULES CHEMICALS N.V., Brüssel, Belgien (HERCULES),
- HOECHST AG, Frankfurt am Main, Deutschland (HOECHST),
- CHEMISCHE WERKE HÜLS, Marl, Deutschland (HÜLS),
- ICI PLC, London, Vereinigtes Königreich (ICI),
- CHEMISCHE WERKE LINZ, Linz, Österreich (LINZ),
- MONTEPOLIMERI SpA, Mailand, Italien (jetzt MONTEDIPE) (MONTEPOLIMERI),
- PETROFINA S.A., Brüssel, Belgien (PETROFINA),
- RHÔNE-POULENC S.A., Paris, Frankreich (RHÔNE-POULENC),
- SHELL INTERNATIONAL CHEMICALS Co. Ltd, London, Vereinigtes Königreich (SHELL),
- SOLVAY & CIE, Brüssel, Belgien (SOLVAY),
- SAGA PETROKJEMI A.S. & Co (jetzt Teil von STATOIL), Bamble, Norwegen (SAGA).

Eine Mitteilung der Beschwerdepunkte wurde auch an BP CHEMICALS Ltd, den Rechtsnachfolger von RHÔNE-POULENC, und an AMOCO CHEMICALS Ltd gerichtet. Diese beiden Hersteller werden von der vorliegenden Entscheidung aber nicht erfaßt.

III. Entwicklung des Polypropylen-Marktes

- (6) Der Polypropylen-Markt der EWG wird derzeit von etwa 16 westeuropäischen Produzenten beliefert, darunter auch Hersteller in Spanien und Portugal, die nicht in dieses Verfahren einbezogen sind ⁽¹⁾. Seit der letzten bekannten Tagung der Hersteller von Ende 1983 kam es in dem fraglichen Industriezweig zu strukturellen Veränderungen, vor allem durch die Gründung der gemeinsamen Tochtergesellschaft HIMONT durch MONTEPOLIMERI und HERCULES. Der norwegische Hersteller SAGA CHEMICALS AS & Co ging Ende 1983 in der staatseigenen Ölgesellschaft STATOIL auf und bildet nunmehr einen ihrer Geschäftsbereiche, da das Unternehmen keine eigene Rechtspersönlichkeit mehr hat.
- (7) Der westeuropäische Markt für Polypropylen wird fast ausschließlich von europäischen Produktionsstätten beliefert. Die Lieferungen aus den Vereinigten

⁽¹⁾ Der spanische Hersteller ALCUDIA und der portugiesische Hersteller CNP nahmen gelegentlich an Sitzungen teil, beschränkten aber ihre Verkäufe auf Spanien und Portugal, die damals noch nicht zur EWG gehörten.

Staaten, Osteuropa und Japan sind relativ unbedeutend (zwischen 1 % und 2,5 % der Gesamtnachfrage), obwohl es keine offiziellen mengenmäßigen Einfuhrbeschränkungen gibt.

Die Gesamtnachfrage nach Polypropylen (alle Sorten) in Westeuropa im Jahr 1983 wurde auf rund 1,6 Millionen Tonnen geschätzt. Die Exporte der westeuropäischen Hersteller an Überseemärkte („deep sea“ Märkte) beliefen sich auf rund 350 000 Tonnen. Die theoretische Kapazität betrug 1983 in Westeuropa etwa 2 430 000 Tonnen, während die tatsächlichen Produktionsmöglichkeiten etwas darunter lagen (etwa 2 100 000 Tonnen) ⁽¹⁾.

- (8) Die vier Haupthersteller, MONTEPOLIMERI, HOECHST, ICI und SHELL, vereinigen rund 50 % des Polypropylen-Marktes der EWG auf sich (im Jahre 1977 betrug ihr Gesamtanteil 64 %). MONTEPOLIMERI besaß mehrere Werke in Italien und zusammen mit PETROFINA eine Produktionsstätte in Belgien. HOECHST, der führende deutsche Hersteller, besaß Produktionsstätten in Frankreich (HOECHST FRANCE), Spanien und Deutschland. ICI besaß ein Werk im Vereinigten Königreich und in den Niederlanden, während der SHELL-Konzern über Fertigungsanlagen im Vereinigten Königreich, in den Niederlanden und in Frankreich verfügte.

Der Polypropylen-Handel zwischen Mitgliedstaaten ist groß. Es bestehen Produktionsstätten in Belgien, Frankreich, Deutschland, Italien, den Niederlanden, Spanien, Portugal und im Vereinigten Königreich. Jeder der damaligen EWG-Hersteller verkaufte Polypropylen an die meisten, wenn nicht an alle Mitgliedstaaten.

Auf MONTEPOLIMERI (Teil der Montedison-Unternehmensgruppe), den größten Hersteller in der EWG, entfielen im Jahr 1982 rund 15 % des Marktes. Nach Übernahme des Geschäftsbetriebs eines anderen italienischen Herstellers — ANIC — im Jahr 1983 vereinigte MONTEPOLIMERI etwa 18 % des europäischen Marktes auf sich.

Am 1. Oktober 1983 gründete MONTEPOLIMERI zusammen mit HERCULES, dem führenden Polypropylen-Hersteller in den Vereinigten Staaten, dessen europäische Tochtergesellschaft HERCULES CHEMICALS S.A. ist, das Gemeinschaftsunternehmen HIMONT. In der neuen Firma HIMONT sind die weltweiten Produktionseinrichtungen der beiden Gruppen zusammengefaßt, obgleich in Europa getrennte Vertriebsrichtungen beibehalten wurden. MONTEPOLIMERI ist nach einer internen Neuordnung des MONTEDISON-Konzerns jetzt als MENTEDIPE bekannt.

⁽¹⁾ Die sogenannte „nameplate“-Kapazität ist die von ihren Konstrukteuren veranschlagte theoretische Jahresproduktion einer Anlage, sofern diese das ganze Jahr über in vollem Einsatz ist und ein Standardprodukt herstellt. Die sogenannte „effective“-Kapazität (gewöhnlich 85 bis 90 % der „nameplate“-Kapazität) spiegelt die optimale Produktion unter idealen Bedingungen bei einem Sortiment von Erzeugnissen wider.

ICI, SHELL und HOECHST sind von vergleichbarer Größe und verfügen derzeit in Westeuropa über einen Marktanteil von jeweils etwa 11 %. Vor dem Entstehen von HIMONT hatte HERCULES einen Anteil von 6 % auf dem westeuropäischen Markt. Auf ATO, BASF, DSM, HÜLS, LINZ, SOLVAY und SAGA (jetzt Statoil) entfielen jeweils 3 bis 5 %. PETROFINA kam als letzter auf den Markt und war 1983 mit 2 % der kleinste Hersteller.

- (9) Der größte nationale Polypropylen-Markt der EWG ist Deutschland, auf das im Jahr 1982 rund 24 % des westeuropäischen Verbrauchs entfielen, gefolgt von Italien (23 %), dem Vereinigten Königreich (19 %) und Frankreich (siehe Tabelle 2 des Anhangs) (16 %).

Seit 1970 hat sich der Polypropylen-Verbrauch in Westeuropa verfünffacht. Während der siebziger Jahre nahm die Nachfrage alljährlich um durchschnittlich 15 bis 20 % zu. In den achtziger Jahren verlangsamte sich das jährliche Nachfragewachstum etwas, betrug aber durchschnittlich noch immer 9 %. Die im Jahr 1983 in Westeuropa getätigten Verkäufe von mehr als 1,6 Millionen Tonnen entsprachen einer Steigerung von 15 % gegenüber dem Jahr 1982, in dem gegenüber dem Vorjahr ein Wachstum von 6 % zu verzeichnen gewesen war.

- (10) Vor 1977 wurde der westeuropäische Polypropylen-Markt (der in diesem Jahr rund 960 000 Tonnen aufnahm) von zehn Produzenten beliefert. Neben den vier Hauptherstellern waren dies ANIC in Italien, RHÔNE-POULENC in Frankreich, ALCUDIA in Spanien und BASF in Deutschland sowie der österreichische staatseigene Herstellungsbetrieb LINZ.

Die Hauptpatente von MONTEDISON liefen im größten Teil Europas in den Jahren 1976 bis 1978 aus.

Im Jahr 1977 traten in Westeuropa sieben neue Hersteller in Erscheinung: AMOCO und HERCULES in Belgien, ATO und SOLVAY in Frankreich, SIR in Italien, DSM in den Niederlanden und TAQSA in Spanien. SAGA, der norwegische Produzent, nahm seine Tätigkeit Mitte 1978 auf. Daneben errichteten die etablierten Hersteller — SHELL und ICI — neue Anlagen in Frankreich und in den Niederlanden, die im Jahr 1978 mit der Produktion begannen. Das MONTEFINA-Werk in Belgien (ein gemeinsamer Besitz von PETROFINA und MONTEPOLIMERI) wurde Anfang 1980 in Auftrag gegeben. Montefina war zunächst eine gemeinsame Verkaufsorganisation für beide Gesellschaften. Seit März 1982 hat Petrofina ihren Produktionsanteil selbst vermarktet, während der Rest von MONTEPOLIMERI verkauft worden ist.

Seit den von der Kommission durchgeführten Nachprüfungen haben eine Reihe von Herstellern die Kapazität ihrer bestehenden Polypropylen-Anlagen ausgeweitet oder neue Anlagen errichtet.

- (11) Das Auftauchen neuer Hersteller in den Jahren 1977 bis 1978 mit einer nominalen Kapazität von rund 480 000 Tonnen bewirkte ein erhebliches Anwachsen der Kapazität in Westeuropa, die mehrere Jahre lang nicht durch eine entsprechende Nachfrageerhöhung auf diesem Markt ausgeglichen wurde.

Nach den Zahlenangaben von ICI betrug der Auslastungsgrad der Polypropylen-Anlagen in Westeuropa nur 51 % im Jahr 1977, während er im Jahr 1983 auf 72 % stieg. Bezieht man die Drittexporte ein, stieg der Auslastungsgrad von 60 % im Jahr 1977 auf 90 % im Jahr 1983.

Wie aus den von der Kommission erlangten Unterlagen hervorgeht, ist die Industrie der Auffassung, daß sich Angebot und Nachfrage von 1982 an im großen und ganzen im Gleichgewicht befanden. Auch nach den Zahlenangaben von ICI stieg der durchschnittliche Auslastungsgrad bei den europäischen Herstellern im Jahr 1983 auf 90 % (einschließlich Ausfuhren).

Die westeuropäische Marktbilanz war in den Jahren 1980 bis 1983 wie folgt:

(in 1 000 Tonnen)

	1980	1981	1982	1983
Verkäufe in der EG	1 068	1 189	1 230	1 400
Verkäufe im restlichen Europa	153	168	182	200
Verkäufe in der restlichen Welt	257	300	358	400
Westeuropäische Gesamtproduktion	1 478	1 657	1 770	2 000
Westeuropäische Nachfrage	1 251	1 367	1 425	1 620
Importe	30	10	13	20
Einfuhrpenetration	(2,4 %)	(0,7 %)	(0,9 %)	(1,25 %)

Quelle: FIDES-Statistiken; interne Produzentendokumentation; ICI-Kalkulationen.

IV. Kosten und Rentabilität

- (12) Während des größten Teils des Untersuchungszeitraums war der Polypropylen-Markt durch eine niedrige Rentabilität oder durch erhebliche Verluste gekennzeichnet.

Da den fixen Kosten wesentliche Bedeutung zukommt, hängt die Rentabilität weitgehend von einem hohen Auslastungsgrad der Anlagen ab.

Ein Hauptbestandteil der variablen Kosten bei Polypropylen sind die Kosten des Ausgangsstoffs Propylen. Nach Auskunft der Hersteller verdoppelte sich der Propylen-Preis in DM zwischen 1977 und 1983

(und war in den Jahren 1981 und 1982 zeitweilig sogar noch höher). Während die Polypropylen-Preise im gleichen Zeitraum von 1,00 DM/kg auf 2,00 DM/kg oder mehr anstiegen, gab es Preisschwankungen und Zeiten, in denen die Spanne zwischen dem Propylen-Preis und dem Preis von Raffia-Polypropylen so eng war, daß es nach den Aussagen der Hersteller nicht mehr möglich war, die variablen Kosten zu decken.

Die Entwicklung des Polypropylen-Preises folgte jedoch nicht immer der Entwicklung des Propylen-Preises, der von dem zweiten Halbjahr 1982 an stabil blieb, während der Polypropylen-Preis stieg, insbesondere im Laufe des zweiten Halbjahres 1983.

Die Hersteller erklären, daß die Polypropylen-Preise im Jahr 1982 langsam anstiegen, daß sich die Spanne aber erst Ende 1983 für einige (aber nicht alle) Hersteller so weit erholt hatten, daß erstmals seit 1977 wieder Gewinne erzielt wurden.

ICI, BASF, DSM, HOECHST, HÜLS und MONTEPOLIMERI unterbreiteten ihre finanziellen Ergebnisse für den Fünfjahreszeitraum 1979 bis 1983 getrennt einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, die die zusammengezählten Verluste der sechs Unternehmen mit mehr als 1 Milliarde DM (435 Millionen ECU) veranschlagte.

- (13) Im Juli 1982 befaßten neun der größten Thermoplast-Hersteller aufgrund einer Initiative des deutschen Verbandes der chemischen Industrie die Kommission mit Fragen der Umstrukturierung der Kunststoffindustrie. Acht von ihnen sind am vorliegenden Fall beteiligt, d. h. ATO, BASF, DSM, ICI, HOECHST, MONTEPOLIMERI, SHELL und SOLVAY. Der ersten Sitzung, die am 14. Juli 1982 stattfand, wohnten die leitenden Direktoren der Hersteller und drei Kommissionsmitglieder bei. Zweck dieser Sitzung war es zu prüfen, ob für die Kunststoffindustrie ein Krisenkartell gebildet werden kann, das den damals für die Kunstfaserindustrie vorgeschlagenen Vereinbarungen (ABl. Nr. L 207 vom 2. August 1984) ähnelt. Nicht alle Hersteller befürworteten ein allgemeines Krisenkartell, sondern sprachen sich für eine Reihe bilateraler Vereinbarungen zwischen den Herstellern über eine Kapazitätsverringerng aus. In der Sitzung wurde vereinbart, eine Arbeitsgruppe einzusetzen, die einen Bericht für die Kommission (den „Gatti-Grenier“-Bericht) erarbeiten sollte, der Vorschläge für eine Kapazitätsverringerng bei den Thermoplasten LdPE, HdPE und PVC enthielt. Dieser Bericht wurde in einer zweiten Sitzung zwischen der Kommission und mehreren der fraglichen Unternehmen vorgelegt. Die Hauptschlußfolgerungen waren, daß ein Krisenkartell nicht gerechtfertigt war und daß einseitige Maßnahmen oder bilaterale Vereinbarungen zur Schließung überschüssiger Werke

die Probleme der Industrie lösen würden. Keiner der Hersteller hielt jedoch einen größeren Kapazitätsabbau im Polypropylensektor für erforderlich. Die Kommission hat schon immer betont (siehe beispielsweise Zweiter Bericht über die Wettbewerbspolitik, Ziffern 29—31; Achter Bericht, Ziffer 42; Zwölfter Bericht, Ziffern 38 bis 41; Dreizehnter Bericht, Ziffern 56 bis 61), daß sie gemeinsame Maßnahmen zur Lösung des Problems struktureller Überkapazitäten nur dann genehmigt, wenn damit keine unannehmbaren Wettbewerbsbeschränkungen wie eine Preis- oder Quotenfestsetzung verbunden sind. Dieser Vorbehalt ist gegenüber Herstellern, die Krisenmaßnahmen vorschlugen, schon immer deutlich zum Ausdruck gebracht worden.

B. Nachprüfungen durch die Kommission

- (14) Am 13. und 14. Oktober 1983 führten Kommissionsbeamte gemäß Artikel 14 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17 gleichzeitige und nicht vorher angekündigte Nachprüfungen in den Geschäftsräumen von zehn der Unternehmen durch, an die diese Entscheidung gerichtet ist, d. h. bei ATO, BASF, DSM, HERCULES, HOECHST, HÜLS, ICI, MONTEPOLIMERI, SHELL und SOLVAY. Weitere Untersuchungen fanden bei BP CHEMIE in Paris statt.

Nach den Nachprüfungen wurden an die Hersteller, die den EWG-Markt beliefern, darunter auch LINZ und SAGA, Auskunftsverlangen nach Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 gerichtet. LINZ bestritt die Zuständigkeit der Kommission und weigerte sich, dem Auskunftsersuchen nachzukommen.

Weitere Nachprüfungen — diesmal nach Artikel 14 Absatz 2 — wurden bei den Verkaufsgesellschaften von LINZ in Deutschland und im Vereinigten Königreich, bei ANIC in Italien und bei der britischen Tochtergesellschaft von SAGA PETROKJEMI durchgeführt.

C. Beweise

- (15) Das wichtigste Beweismaterial, auf das sich diese Entscheidung stützt, umfaßt

- a) von ICI-Angestellten verfaßte, detaillierte Berichte (gewöhnlich mit dem Hinweis „persönlich — nicht zu den Akten“) über eine erhebliche Anzahl von Sitzungen (vor allem von Mitte 1982 an, aber auch mit einigen Vermerken über frühere Sitzungen in den Jahren 1979 und 1981) mit in einigen Fällen ausführlichen Tabellen der vereinbarten Zielpreise für jeden Hauptgrad und in jeder europäischen Währung;
- b) von HERCULES-Angestellten angefertigte Berichte über zwei der Sitzungen, über die auch ICI-Berichte aufgefunden wurden (10. März 1982; 13. Mai 1982);
- c) interne ICI-Aufzeichnungen derselben Angestellten, die den Sitzungen beiwohnten, über Fragen, die in den Sitzungen erörtert wurden oder erörtert werden sollten, einschließlich einer Einschätzung der Fortschritte bei den Vereinbarungen und der Haltung der anderen Teilnehmer;
- d) interne Buchungsbelege, Reisebuchungen usw., aus denen hervorgeht, daß Vertreter der verschiedenen Hersteller den meisten oder allen, insbesondere den 1982 und 1983 bekanntgewordenen Sitzungen beigewohnt haben (es ist hervorzuheben, daß in den Reisebuchungen der eigentliche Zweck der Reise nicht genannt, sondern gewöhnlich als „Kundenbesuch“ bezeichnet wurde);
- e) ICI-Aufzeichnungen über Sitzungen zwischen Vertretern von ICI und Vertretern von SHELL, MONTEPOLIMERI und (gelegentlich) HOECHST (die „großen Vier“);
- f) bei ICI und HERCULES aufgefundene, einschließlich einiger von italienischen oder deutschen Herstellern stammende Unterlagen mit umfassenden Einzelheiten der europäischen Quotenregelungen ab 1979;
- g) umfangreiche ICI-Unterlagen mit Plänen für ein neues europäisches Quotensystem für 1983, zusammen mit ICI-Vermerken über Vorschläge der einzelnen Hersteller und in einigen Fällen von den fraglichen Herstellern selbst — BASF, SAGA und SOLVAY — stammende Unterlagen mit ihren Vorschlägen in allen Einzelheiten;
- h) bei ATO erlangte Unterlagen über den Austausch von Informationen über Lieferungen der französischen Hersteller innerhalb der EWG und die Quotenhandhabung 1979 auf dem französischen Markt sowie Einzelheiten über den Europäischen Quotenplan für 1980;
- i) bei ICI und SAGA PETROCHEMICALS (UK) Ltd (jetzt STATOIL (UK) Ltd) aufgefundene Unterlagen über lokale Sitzungen im Vereinigten Königreich, in denen Zielpreise festgesetzt wurden;
- j) interne Unterlagen einer Reihe von Herstellern mit Bezugnahme auf Zielpreise und Preisinitiativen, die mit denen übereinstimmen, die in den Sitzungen der Hersteller vereinbart wurden;
- k) Preisfestsetzungsrichtlinien der Hauptsitze der verschiedenen Hersteller an ihre verschiedenen nationalen Verkaufsbüros, mit denen diese aufgefordert wurden, die in den Sitzungen der Hersteller nachweislich vereinbarten Preise anzuwenden oder anzustreben;

- l) Antworten der Hersteller auf die Auskunftsverlangen nach Artikel 11 der Verordnung Nr. 17, in denen alle zugeben, an vielen Chef- und Experten-Sitzungen sowie lokalen Sitzungen teilgenommen zu haben.

Das von der Kommission in Ausübung ihrer Befugnisse aus der Verordnung Nr. 17 erlangte Beweismaterial wird in den Randnummern 16 bis 67 zusammengefaßt.

I. Die ursprüngliche Mindestpreisvereinbarung

- (16) Im Jahr 1977 nahmen die etablierten Hersteller, nachdem in Westeuropa sieben neue Polypropylen-Erzeuger die Produktion aufgenommen hatten, Gespräche miteinander auf, um einen Preisverfall und damit verbundene Verluste zu vermeiden.

Als Folge dieser Gespräche trafen die Haupthersteller, MONTEPOLIMERI (seinerzeit MONTEDISON), HOECHST, ICI und SHELL, eine „Mindestpreisvereinbarung“ („floor price agreement“), die am 1. August 1977 in Kraft treten sollte. Mit der ursprünglichen Vereinbarung war eine Mengenkontrolle verbunden. Für den Fall, daß sich die Vereinbarung als erfolgreich erweisen sollte, waren für 1978 jedoch mengenmäßige Beschränkungen vorgesehen. Die Mindestpreisvereinbarung sollte zunächst für vier Monate gelten. Einzelheiten der Vereinbarung wurden anderen Herstellern mitgeteilt, darunter auch HERCULES.

Die (vom HERCULES-Marketingdirektor) für die einzelnen Mitgliedstaaten genannten „Mindestpreise“ für die Hauptsorten stützten sich auf einen Raffia-Preis von 1,25 DM/kg.

Als Vertragsbeteiligte wurden die vier Haupthersteller namentlich erwähnt. Vorgesehen war aber auch, daß namentlich nicht erwähnte „Importeure“ etwas niedrigere Preise anwenden.

ICI und SHELL räumen ein, daß es Kontakte mit anderen Herstellern gab, um zu prüfen, wie dem Preisverfall Einhalt geboten werden könnte. Nach den Angaben von ICI wurde möglicherweise ein Preisniveau vorgeschlagen, unter das die Preise nicht abrutschen durften. Von ICI und SHELL wird bestätigt, daß die Gespräche nicht auf die „großen Vier“ begrenzt waren. Aus einer bei SOLVAY aufgefundenen Unterlage vom 6. September 1977 geht hervor, daß am 30. August 1977 eine Sitzung zwischen SOLVAY und SHELL SA, der belgischen SHELL-Gesellschaft, stattfand, um den Polypropylen-Preis zu erörtern. HERCULES war über das Ergebnis der Preisgespräche zumindest sehr gut unterrichtet. Die Identität der anderen seinerzeit an den Gesprächen beteiligten Hersteller konnte jedoch nicht festgestellt werden.

Genau Einzelheiten der Handhabung der „Mindestpreisvereinbarung“ ließen sich nicht ermitteln. Im November 1977 kündigte MONTEDISON, nachdem

der Raffia-Preis auf rund 1,00 DM/kg gesunken war, jedoch eine Anhebung auf 1,30 DM/kg an, die am 1. Dezember wirksam werden sollte. Am 25. November hieß es in der Fachpresse, daß die drei anderen Haupthersteller das Vorgehen von MONTEDISON mit ähnlichen Preiserhöhungen unterstützten, die für den gleichen Tag oder später im Dezember geplant waren.

- (17) Etwa um die gleiche Zeit begannen die regelmäßigen Sitzungen der Polypropylen-Hersteller. ICI behauptet, daß erst im Dezember 1977 (d. h. nach der Ankündigung von MONTEDISON) Sitzungen abgehalten wurden, räumte aber ein, daß es schon davor zu Kontakten zwischen Herstellern gekommen sei, vermutlich auf telefonischem Wege und auf einer „Ad-hoc-Basis“.

SHELL erklärt, daß ihre Geschäftsführer „vielleicht mit MONTEPOLIMERI im oder um November 1977 über Preise gesprochen haben und MONTEPOLIMERI die Möglichkeit von Preiserhöhungen erwähnt und (SHELL's) Ansichten zu ihren Reaktionen auf Erhöhungen eingeholt hat“ (Antwort der SHELL auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte).

Während es keine unmittelbaren Beweise dafür gibt, daß vor Dezember 1977 Gruppensitzungen zur Preisfestsetzung stattfanden, sprachen die Hersteller in den Sitzungen eines Fachverbands der Kunden (EATP: European Association for Textile Polyofins), die im Mai und November 1977 veranstaltet wurden, bereits über die erkannte Notwendigkeit einer gemeinsamen Aktion zur Anhebung des Preisniveaus. HERCULES hatte im Mai 1977 betont, daß die „traditionellen Marktführer“ die Initiative ergreifen sollten, während HOECHST erklärte, daß die Preise ihres Erachtens um 30 bis 40 % höher sein müßten (*Quelle*: EATP-Niederschrift).

Die Initiative von MONTEDISON (die auf einen Preis von 1,30 DM/kg ab 1. Dezember abzielte) wurde in der Fachpresse erst wenige Tage vor dem EATP-Treffen vom 22. November 1977 angekündigt, bei dem LINZ, RHÔNE-POULENC, SAGA und SOLVAY — die hieran als „assoziierte Mitglieder“ teilnahmen — mitteilten, daß sie den fraglichen Schritt „unterstützen“ würden. Aus ihren Vorträgen geht laut Sitzungsprotokoll hervor, daß der von MONTEDISON festgesetzte Preis von 1,30 DM/kg von den anderen Herstellern als allgemeiner „Zielpreis“ angenommen worden war.

Trotz einiger Abstriche war diese Preisinitiative wirksam. Es ist berichtet, daß von November 1977 bis April 1978 die europäischen Polypropylen-Preise um 25 bis 30 % gestiegen sind.

II. Das System der regelmäßigen Sitzungen

- (18) Im Jahr 1978 fanden zwischen den für die Gesamtausrichtung der Polypropylen-Aktivitäten einiger

Hersteller zuständigen Topmanagern mindestens sechs Sitzungen statt. Dieses System wurde schon bald durch Sitzungen leitender Angestellter einer niedrigeren Führungsebene mit gründlicheren Vertriebskenntnissen ergänzt (Antwort von ICI auf das Auskunftsverlangen gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17). Von Anfang 1981 an fanden allmonatlich getrennte Sitzungen der „Chefs“ (Topmanager oder Geschäftsführer) und der „Experten“ (Vertriebsspezialisten) statt.

Zeitpunkt und Ort der nächsten Chef- und Experten-Sitzungen wurden allmonatlich festgelegt, wobei einer der Hersteller mit der Vorbereitung der Treffen beauftragt wurde. Tabelle 3 im Anhang enthält eine Liste der bekannten Sitzungen.

AMOCO, ATO, BASF, DSM, HÜLS, HOECHST, ICI, LINZ, MONTEPOLIMERI, PETROFINA, RHÔNE-POULENC, SAGA und SOLVAY nahmen regelmäßig an diesen Sitzungen teil (*Quelle:* deren Antworten im Rahmen des Artikels 11 der Verordnung Nr. 17 und Hinweise in Sitzungsberichten). HERCULES behauptet, vor Mitte 1982 nur unregelmäßig an Sitzungen teilgenommen zu haben, gibt aber zu, ab Mai 1982 häufiger als vorher an Sitzungen teilgenommen zu haben.

Obwohl alle Hersteller nach Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 verpflichtet worden waren, eine Liste der Sitzungen vorzulegen, an denen sie seit 1979 teilgenommen hatten, haben die meisten Einzelheiten nur ab Mitte 1982 mitgeteilt, d. h. für den Zeitraum, für den die Kommission bereits im Besitz der Reisekostenbelege war, die ihre Teilnahme an den einzelnen Sitzungen bewiesen. Mit Ausnahme von HÜLS haben die genannten Hersteller aber zugegeben, an früheren Sitzungen teilgenommen zu haben. Einzelheiten über die Teilnahme der einzelnen Hersteller an den Sitzungen ab Mai 1982 ergeben sich aus Tabelle 4 im Anhang.

- (19) RHÔNE-POULENC übertrug ihre Polypropylen-Aktivitäten Ende 1980 an BP und nahm nicht mehr an den Sitzungen teil. Auch ANIC wohnte ihnen nach Mitte oder Ende 1982 nicht mehr bei, da ihre Aktivitäten aufgrund einer Vereinbarung, die im März 1983 endgültig unter Dach und Fach gebracht wurde, von MONTEPOLIMERI übernommen wurden. PETROFINA nahm erst teil, nachdem sie im Jahr 1980 auf dem Markt in Erscheinung getreten war. Die Kommission räumt ein, daß sowohl BP als auch AMOCO, eine Tochtergesellschaft eines amerikanischen Ölproduzenten, den Sitzungen nicht beiwohnten. Zwischen diesen beiden Herstellern und den anderen Produzenten gab es aber einen Informationsaustausch über Fragen wie Preisinitiativen und Quoten, über die in den Sitzungen gesprochen worden war.

Bis August 1982 führte ein Vertreter von MONTEPOLIMERI den Vorsitz in den Chef- und Experten-sitzungen. Mitte 1982 wurde beschlossen, daß ICI den

Vorsitz übernimmt, eine Funktion, der sie unter der Bedingung zustimmte, daß die Hersteller größere Anstrengungen unternahmen, um die Preise noch vor Jahresende zu erhöhen (siehe Randnummer 58).

SHELL nahm an den Plenarsitzungen nicht teil, traf sich aber gelegentlich mit den anderen Hauptherstellern in „Ad-hoc-Sitzungen“, um spezifische Fragen der Preisfestsetzung und/oder der Mengenbegrenzung zu erörtern, und nahm von 1982 an regelmäßig an Sitzungen der „großen Vier“ teil, die am Tag vor den normalen Chef-Sitzungen stattfanden (Antworten von SHELL und ICI gemäß Artikel 11).

Tabelle 5 im Anhang enthält eine Liste der bekannt gewordenen Sitzungen der „großen Vier“.

- (20) Die Chef-Sitzungen und die Experten-Sitzungen wurden durch häufige Treffen ergänzt, bei denen die landesweite Durchführung von Vereinbarungen erörtert wurde, die in den Vollsitzungen getroffen worden waren. Solche Treffen fanden in Belgien, den Niederlanden, Frankreich, dem Vereinigten Königreich, Italien und Skandinavien statt (*Quelle:* Antworten gemäß Artikel 11; Sitzungsberichte). Es gibt keine Aufzeichnungen über lokale Sitzungen, die Deutschland betrafen. Die drei deutschen Hersteller — BASF, HOECHST und HÜLS — standen aber miteinander in engem Kontakt und nahmen in Fragen wie den Quoten eine gemeinsame Haltung ein (siehe Randnummer 59).

ATO, DSM, HERCULES, HÜLS, HOECHST, ICI, MONTEPOLIMERI, PETROFINA, SHELL, SOLVAY und SAGA geben alle zu, an lokalen Sitzungen teilgenommen zu haben, bzw. es belegen Sitzungsberichte ihre Teilnahme.

Tabelle 6 im Anhang enthält eine Liste der bekannt gewordenen lokalen Sitzungen.

III. Zweck der Treffen

- (21) Zweck der Treffen waren (wie sich aus der ICI-Antwort gemäß Artikel 11 und den Sitzungsberichten ergibt):
- a) die Festsetzung der Preise, die die Hersteller für einen künftigen Zeitpunkt anstreben sollten (Zielpreise), gegebenfalls durch eine abgestimmte Preisinitiative, die sich manchmal auf einen Zeitraum von mehreren Monaten erstreckte und mehrere getrennte Stufen der Preiserhöhung umfaßte;
 - b) die Vereinbarung einer Tabelle oder einer Liste der Zielpreise für jede wesentliche Sorte, ausgedrückt in den verschiedenen Währungen, und zwar nicht nur für jeden Markt in der EG, sondern auch für andere Länder in Westeuropa;

- c) die Vereinbarung und/oder Empfehlung von Maßnahmen, die die Hersteller zur Verwirklichung der geplanten Preisinitiativen zu treffen hatten, u. a. in bezug auf das Inkrafttreten der geplanten Preiserhöhungen und die Mitteilung an die Abnehmer, auf die Einschränkung der Produktion oder der Verkäufe, die Kontrolle der Lagerhaltung, die Umlenkung der Lieferungen in Übersee-Märkte und andere Maßnahmen, die günstige Voraussetzungen für die Durchsetzung einer Preiserhöhung herbeiführen sollten;
- d) eine Prüfung des allgemeinen Preisniveaus in der EWG oder auf einem spezifischen nationalen Markt sowie des Erfolgs einer spezifischen Preisinitiative und der Aussichten für weitere Preiserhöhungen;
- e) die Bekanntgabe der Mengen, deren Lieferung zu den vereinbarten Zielpreisen oder darunter in dem folgenden Monat vertraglich zugesagt worden war, durch die einzelnen Hersteller (von etwa Mitte 1982 an);
- f) die Aushandlung einer Vereinbarung auf Jahresbasis über die Verkaufsziele oder Quoten der einzelnen Hersteller und Berücksichtigung der voraussichtlichen Gesamtnachfrage sowie der Bestrebungen und der bisherigen Leistungskraft der einzelnen Produzenten;
- g) die Überprüfung der von den einzelnen Herstellern erlangten Marktanteile vor dem Hintergrund der Zielmenge auf monatlicher und jährlicher Basis für die Zeiträume, für die keine endgültige jährliche Quotenvereinbarung getroffen worden war, sowie die Überprüfung der getätigten Verkäufe vor dem Hintergrund der Zielmengen für einen früheren Bezugszeitraum;
- h) Beschlüsse über die mögliche Aufnahme von Kontakten mit den wenigen Herstellern, die an den Sitzungen nicht teilnahmen (BP und AMOCO), um sich ihrer Stellungnahme zu vergewissern oder ihre Zusammenarbeit in spezifischen Fragen der Preisinitiativen zu erlangen;
- i) insbesondere in lokalen Sitzungen Gespräche über Preis-„Anomalien“ und Erklärungen der Hersteller zu nach Ansicht der anderen von ihnen begangenen Preis-„Übertretungen“ (nämlich Unterschreiten der vereinbarten Preise).

IV. Zielpreise

- (22) Eine der Hauptaufgaben der Hersteller-Treffen, die Ende 1977 begannen, bestand darin, sogenannte „Zielpreise“ für die verschiedenen Hauptsorten von Polypropylen festzusetzen.

Einfachheitshalber wurden die vereinbarten Ziele gewöhnlich unter Bezugnahme auf den Raffia-Preis in DM für Deutschland festgesetzt (die westdeutschen Preise bestimmen im allgemeinen das allgemeine europäische Niveau). Es war jedoch üblich, ein genaues

Verzeichnis der Ziele in der jeweiligen Landeswährung für mehrere Sorten — Raffia, feine Fasern, homopolymeres Spritzgießen, Copolymer, Batterien und Folien — zu erstellen. Beispiele solcher Verzeichnisse waren den ICI-Sitzungsberichten vom Januar 1981, vom 13. Mai 1982 und 2. September 1982 sowie dem HERCULES-Sitzungsbericht vom 10. März 1982 beigelegt.

- (23) Für die Durchsetzung eines Zielpreises wurde ein Zeitpunkt festgesetzt. Mitunter wurden die Einzelheiten der „Preisinitiative“, mit der die Höhe des Zielpreises einvernehmlich festgelegt werden sollte, mehrere Monate im voraus geplant. Die Zielpreise könnten während der Dauer der Preisinitiative gegebenenfalls in mehreren Stufen durchgeführt werden (beispielsweise 1,50 DM/kg in einem Monat, 1,75 DM/kg im nächsten und 2,00 DM/kg im dritten Monat). Preisinitiativen wurden manchmal hinausgeschoben und zum Teil in einem einzigen Monat durchgesetzt, um die Voraussetzungen für entschlossene Maßnahmen im nächsten Monat zu schaffen („hart bleiben“). Möglich waren auch Ausnahmen für ein bestimmtes Land, um den örtlichen Marktbedingungen, Preiskontrollen, Wechselkursschwankungen und sonstigen Faktoren Rechnung zu tragen.

Vereinbarte Preisinitiativen wurden von den Herstellern auf verschiedene Weise im Wege eines abgestimmten Vorgehens durchgesetzt (siehe Randnummer 27). Hauptziel war es dabei, Preiserhöhungen in einer oder mehreren entscheidenden Stufen und weniger in Form einer allgemeinen Aufwärtsbewegung vorzunehmen.

Die vereinbarten Preise hinkten jedoch im allgemeinen hinter den Zielvorstellungen her (siehe Randnummern 73 und 74). Bei einem spezifischen nationalen Markt oder bei einem spezifischen Erzeugnis gab es immer wieder verschiedene „Schwachstellen“, weshalb der Plan geändert werden mußte oder nur mit Verzögerung durchgeführt werden konnte.

Die Hersteller überwachten die Fortschritte bei den einzelnen Preisinitiativen und unterrichteten einander in den Sitzungen darüber, welche Schritte sie ergriffen hatten und wie sich das Preisniveau auf den einzelnen Märkten entwickelte (*Quelle*: ICI-Antwort gemäß Artikel 11; Sitzungsberichte).

V. Preisinitiativen: Allgemeines

- (24) Preisinitiativen mußten nach ihrer Vereinbarung in ein abgestimmtes Vorgehen auf dem Markt zur Durchsetzung der Preisanhebung umgesetzt werden (fast alle Hersteller machten in dem Verwaltungsverfahren im vorliegenden Fall geltend, daß von einem „Marktverhalten“ nicht gesprochen werden könne, da die Aufstellung von Preisrichtlinien ein rein innerbetrieblicher Vorgang sei).

Die spezialisierte Fachpresse berichtete regelmäßig im voraus über die einzelnen Preisinitiativen, wobei sie neben den neuen „Zielpreisen“ (gewöhnlich in DM) auch die Absichten der Hersteller in bezug auf mögliche künftige Preiserhöhungen andeutete.

Die Initiativen wurden nicht speziell als Ergebnis einer systematischen Vereinbarung dargestellt, sondern vielmehr als „Preisschub“ oder „Preisoffensive“ der Hersteller, um das Preisniveau auf eine bestimmte Höhe anzuheben.

Von dem Zeitpunkt an, zu dem die Hersteller mit der Festsetzung von Zielpreisen in den Sitzungen begannen, wurde in der Handelspresse häufig berichtet, daß der eine oder andere Haupthersteller bei einer Preisinitiative „vorangeht“, um einen bestimmten Zielpreis zu erlangen, während es von den anderen Produzenten hieß, daß sie die Preisanhebung „unterstützten“. In einer ICI-Aufzeichnung über eine Sitzung vom 20. Mai 1983 wurde festgehalten, daß eine bestimmte Preiserhöhung „öffentlich“ von SHELL angeführt werden sollte. Kurz danach erschien ein entsprechender Bericht in der einschlägigen Publikation.

Unabhängig von den mit solchen Berichten verbundenen Gefahren zeigen die bei ICI aufgefundenen Unterlagen, daß Ankündigungen als ein brauchbarer Weg dafür angesehen wurden, den Markt auf eine Preisanhebung vorzubereiten und die Abnehmer darauf hinzuweisen, daß sie von allen Herstellern unterstützt werden dürfte.

- (25) Neben den Berichten in der Fachpresse über geplante Preisinitiativen wurde der Boden für die Durchsetzung neuer Preisziele mitunter von den Herstellern selbst dadurch vorbereitet, daß sie ihre Abnehmer lange im voraus von bevorstehenden Preiserhöhungen unterrichteten. Auf diese Weise waren die Abnehmer auf Preisanhebungen vorbereitet, wenn sie förmlich angekündigt wurden. Die Verkaufsbüros wurden manchmal davor gewarnt, einem Abnehmer die Zusage zu geben, über ein bestimmtes Datum hinaus zu dem neuen Preis zu liefern, um so weitere Preiserhöhungen zu erleichtern. Während einer Initiative zu einer Preisanhebung in mehreren Schritten konnte ein Hersteller seine Verkaufsbüros gelegentlich anweisen, die Angaben der neuen Preise bis zum letzten Augenblick zurückzustellen, um den größtmöglichen Nutzen aus dem „Preiserhöhungsmoment“ zu ziehen.

Die Firmensitze wiesen ihr Verkaufspersonal manchmal auch an, gegenüber ihren Abnehmern eine „harte Linie“ zu verfolgen, und schlugen Argumente vor, die sie verwenden sollten, um einen möglichen Widerstand bei den Abnehmern zu überwinden und diese zur Annahme der geplanten Erhöhung zu überreden.

Bei anderen Gelegenheiten, wenn gewisse Konzessionen an Einzelabnehmer für notwendig oder zweckmäßig erachtet wurden, um diese zur Annahme einer Preiserhöhung zu bewegen, hatten die Verkaufsbüros für ihre Verhandlungen eine gewisse Marge, mußten aber im allgemeinen irgendwelche Sondervereinbarungen mit Großkunden vorher mit dem Firmensitz absprechen.

Preisänderungen wurden den Abnehmern gewöhnlich in Rundschreiben der nationalen Verkaufsstellen mitgeteilt. Dies geschah manchmal in Form einer kurzen Ankündigung in der es hieß, daß der Preis von einem bestimmten Datum an um einen bestimmten Betrag erhöht werde. Bei anderen Gelegenheiten wurden Preiserhöhungen wiederum erklärt. Etwaige Preislisten blieben dem internen Gebrauch vorbehalten.

- (26) Die Kommission verfügt über Anweisungen der einzelnen Hersteller für die vergangenen Jahre. Es sind Anweisungen des Firmensitzes an die verschiedenen nationalen Verkaufsstellen. Diese Preisinstruktionen sind vor allem für die Jahre vor 1982 nicht vollständig. Bei einigen Herstellern erfassen sie nur einige der bekannten Preisinitiativen. Das allgemeine Bild, das sich ergibt, zeigt jedoch, daß unmittelbar im Anschluß an die Sitzungen, in denen bestimmte Zielpreise für jeden der wichtigsten Polypropylen-Grade und in jeder Währung festgestellt wurden, jeder Hersteller seine nationalen Verkaufsorganisationen oder Agenten angewiesen hat, diese Zielpreise anzuwenden.

Sollte daher eine bestimmte Preisinitiative aufrechterhalten werden, so mußten günstige Voraussetzungen für eine Preisanhebung geschaffen werden. Außerdem wurden in den Sitzungen von Zeit zu Zeit verschiedene Maßnahmen empfohlen oder vereinbart, um die Durchführung einer geplanten Initiative zu unterstützen.

- (27) Die Maßnahmen, mit denen die Verwirklichung der in den Sitzungen mitunter vereinbarten Preisziele gefördert werden sollte, umfaßten:
- die Anweisung an die Verkaufsbüros, eher auf Absatzvolumen zu verzichten als Preiskonzessionen zu machen;
 - eine Begrenzung der Verkäufe durch die einzelnen Hersteller auf das in einem früheren Bezugszeitraum erreichte Niveau. So wurde gegen Ende 1979 vereinbart, daß jeder Hersteller seine monatlichen Verkäufe im letzten Quartal auf $\frac{1}{12}$ von 80 % der in einem früheren Jahr verkauften Menge beschränkt;
 - die Umlenkung der Lieferungen im Rahmen des Möglichen nach Übersee-Märkten, um in Westeuropa eine Verknappung zu bewirken, die einer Preisanhebung förderlich sein konnte;
 - den Austausch an Informationen über geplante zeitweilige Anlagenschließungen, die eine Angebotsverknappung begünstigen könnten;
 - die Abgabe von Angeboten durch andere als die regelmäßigen Lieferanten an einen bestimmten Abnehmer zu einem Preis, der etwas über dem Preisziel lag, um die Gefahr eines „Abwanderns“ des Abnehmers zu vermeiden (d. h. die Gefahr, daß sich der Abnehmer an einen neuen Lieferanten wendet in der Hoffnung, einen Preis zu erlangen, der günstiger ist als der seines herkömmlichen Lieferanten);

- die Unterrichtung der wenigen Hersteller, die den Sitzungen fernblieben, über das Ergebnis einer Sitzung in der Hoffnung, sie zu bewegen, ihre Preise enger nach den Preisen des „Klubs“ auszurichten, oder den Versuch, ihre Unterstützung für eine Preisinitiative anderweitig zu erhalten;
- ab September 1982 die Einführung eines Systems, das zunächst als „Kundenmanagement“ und später in weiterentwickelter Form als „Kundenführung“ (account leadership) bezeichnet wird und für die effektive Durchsetzung einer vereinbarten Preisanhebung sorgen soll, indem ein Hersteller beauftragt wird, die Geschäfte mit einem bestimmten Kunden (heimlich) zu koordinieren.

Dieses System, das von dem HERCULES-Vertreter vorgeschlagen wurde, muß näher erklärt werden. In Belgien, Italien, Deutschland und Großbritannien wurden „Schlüssel“-Kunden bestimmt, für die jeweils ein „Koordinator“ ernannt wurde. Im Dezember 1982 wurde eine umfassendere Annahme dieses Systems vorgeschlagen. Es sollte für jeden Großkunden ein Kundenführer ernannt werden, der „die Preisbewegungen lenken, erörtern und organisieren“ würde. Andere Hersteller, die in regelmäßigen Geschäftsbeziehungen zu dem Kunden standen, wurden als „Wettbewerber“ bezeichnet und sollten mit dem Kundenführer bei der Preisfestsetzung für den betreffenden Kunden zusammenarbeiten. Zum „Schutz“ des Kundenführers und der Wettbewerber sollten andere Hersteller, an die sich die Kunden wandten, einen Preis fordern, der über dem gewünschten Niveau lag. Diese Hersteller wurden als „Nichtwettbewerber“ bezeichnet.

Alle Hersteller, die in dieser Zeit an Sitzungen teilnahmen (einschließlich SHELL), wurden für mindestens einen Großkunden zu Koordinatoren oder Führern ernannt. ICI behauptet, daß das System nach nur wenigen Monaten, in denen es nur teilweise und ineffizient funktionierte, zusammenbrach. Aus dem Bericht der Experten-Sitzung vom 3. Mai 1983 wird jedoch deutlich, daß zu dieser Zeit über Einzelkunden und Preisangebote jedes einzelnen Herstellers an sie sowie Lieferungen und Bestellungen eingehend diskutiert wurde.

VI. Einzelne Preisinitiativen

- (28) Das System der Preisziele und -initiativen wurde seit 1977 angewandt (ICI behauptet, daß „das Konzept der Empfehlung von Zielpreisen in den ersten Sitzungen im Jahr 1978 entwickelt wurde“, aber die Unterlagen beweisen, daß die Preisabsprachen zwischen den Herstellern bereits im vorangegangenen Jahr begonnen hatten). Unterlagen über Einzelheiten der Durchsetzung dieser Vereinbarungen durch jeden Hersteller in den früheren Jahren liegen nicht vor. Die Kommission konnte jedoch aufgrund des Beweismaterials seit Ende 1979 mindestens sechs Preisinitiativen feststel-

len (von denen sich manche über jeweils mehrere Monate erstreckten), für welche die internen Preisangaben der meisten Hersteller bekannt sind, nämlich folgende:

Zeitraum	Preisziele für Raffia (DM/kg)
Juli bis Dezember 1979:	1. Juli: 1,90, 1. September: 2,05;
Januar bis Mai 1981:	1. Januar: 1,50, 1. Februar: 1,75, 1. März: 2,00, 1. Mai: 2,15;
August bis Dezember 1981:	1. August: 2,00, 1. September: 2,20 (auf Oktober verschoben), 1. Dezember: 2,30 (auf 2,15 revidiert);
Juni und Juli 1982:	1. Juni: 2,00;
September bis November 1982;	1. September: 2,00, 1. Oktober: 2,10 (auf den 1. Oktober und 1. November verschoben);
Juli bis November 1983:	2. Juli: 1,85, 1. September: 2,00, 1. Oktober: 2,10, 1. November: 2,25.

Die sechs Preisinitiativen, die nachgewiesen werden konnten, sind in den Randnummern 29 bis 51 beschrieben (siehe auch die Tabellen unter 7 im Anhang).

a) Juli bis Dezember 1979

- (29) 1979 stiegen die Polypropylenpreise erheblich. Die Propylenpreise stiegen aufgrund entsprechender Rohstoffpreisanstiege. Die Fachpresse sprach von „konzertierten Versuchen“ der Hersteller, mit dem eskalierenden Propylenpreis Schritt zu halten. Mitte 1979 belief sich der Raffia-Preis auf etwa 1,65 DM/kg.

Es liegt kein eingehendes Beweismaterial über irgendwelche Sitzungen oder Preisinitiativen im ersten Halbjahr 1979 vor. Aus einem Vermerk über eine Sitzung vom 26./27. September 1979 geht allerdings hervor, daß eine Preisinitiative auf der Grundlage eines Raffia-Preises von 1,90 DM/kg ab 1. Juli und von 2,05 DM/kg ab 1. September geplant worden war. Dies bestätigt das Protokoll einer SHELL-internen Sitzung vom 5. Juli 1979: „Das Preisziel für den 1. 7. 79 lag bei DM 1,90 je kg, konnte aber u. a. in Frankreich und Deutschland nicht erreicht werden.“

- (30) MONTEDISON (MONTEPOLIMERI) soll der Fachpresse zufolge beabsichtigt haben, die Preise am 1. September mit Unterstützung von SHELL und ICI auf 2,05 DM/kg anzuheben. Die von diesen beiden Herstellern sowie von ATO, BASF, HOECHST und LINZ an ihre Verkaufsabteilungen verschickten Preisinstruktionen werden sichergestellt und enthalten die Anweisung an nationale Verkaufsbüros zur Anwendung dieses Preises bzw. des entsprechenden Betrages

in den anderen nationalen Währungen ab 1. September (ab 20. August bei BASF). Diese Instruktionen wurden fast alle erteilt, bevor die Fachpresse von MONTEDISON's geplanter Preiserhöhung sprach (bei anderen Herstellern wurden keine Preisinstruktionen gefunden).

- (31) Ende September 1979 stieg der Raffia-Preis auf 1,70 bis 1,75 DM/kg, blieb also hinter dem Ziel zurück. Im Protokoll einer SHELL-Konzernsitzung vom 12. September 1979 über das Polypropylen-Geschäft heißt es: „Der Vorsitzende stellte fest, daß das Preisziel von 2,05 DM/kg für September nicht erreicht worden und dies wegen unserer hohen Gemeinkosten für SHELL besonders abträglich war . . . Weitere Preisanhebungen wären ohne den Druck, der durch Monomerpreiserhöhungen möglich wäre, schwierig, zumal wenn einige Konkurrenten mit den gegenwärtigen Preisen Gewinne machten.“

Deswegen wurde das Datum für das 2,05 DM/kg-Ziel um mehrere Monate auf den 1. Dezember verschoben, wobei die seinerzeit geltenden Preise im Oktober beibehalten werden sollten und die Möglichkeit für eine Zwischenerhöhung (1,90 oder 1,95 DM/kg) im November bestand (*Quelle*: ICI-Sitzungsvermerk vom 26. September 1979).

Der ICI-Vermerk über die Sitzung, in der das 2,05 DM/kg-Ziel verschoben wurde, spricht davon, daß „ein straffes Quotensystem als wesentlich erachtet wurde“, und erwähnt eine Regelung, die in Zürich vorgeschlagen bzw. vereinbart wurde, um die monatlichen Verkäufe auf 80 % der in den ersten acht Monaten des Jahres getätigten durchschnittlichen Verkäufe zu beschränken.

Ende 1979 betrug das allgemeine Preisniveau für Raffia 2,00 DM/kg, bewegte sich also auf das vereinbarte Ziel von 2,05 DM/kg hin.

b) Januar bis Mai 1981

- (32) Obwohl für 1980 keine Sitzungsberichte sichergestellt werden konnten, steht es fest, daß in diesem Jahr mindestens sieben Herstellersitzungen stattfanden (siehe Tabelle 3 im Anhang).

Den Presseberichten vom Anfang des Jahres zufolge waren die Hersteller darauf aus, im Jahr 1980 einen starken Preisauftrieb zu begünstigen. Trotzdem fielen die Preise in diesem Jahr drastisch auf 1,20 DM/kg und weniger, bevor sie sich wieder etwa im September desselben Jahres stabilisierten.

Von mehreren Herstellern — DSM, HOECHST, LINZ, MONTEPOLIMERI und SAGA, ICI ausgenommen — erteilte Preisinstruktionen weisen darauf hin, daß zum Zwecke der Wiederanhebung der Preise die Ziele für Dezember 1980/Januar 1981 für Raffia

auf 1,50 DM/kg, für Homopolymer auf 1,70 DM/kg und für Copolymer auf 1,95 bis 2,00 DM/kg festgelegt wurden. Ein internes SOLVAY-Dokument enthält eine Übersicht, die die „erzielten Preise“ für Oktober und November 1980 mit den sogenannten „Listenpreisen“ für Januar 1981 in Höhe von 1,50/1,70/2,00 DM vergleicht. Ursprünglich war geplant, diese Preise ab 1. Dezember 1980 anzuwenden (vom 13. bis 15. Oktober fand in Zürich eine Sitzung statt), doch wurde diese Preisinitiative auf den 1. Januar 1981 verschoben.

- (33) Im Dezember 1980 wurden zwecks Anwendung ab 1. Februar 1981 neue Preisziele für Raffia auf 1,75 DM/kg, für Homopolymer auf 1,85 DM/kg und für Copolymer auf 2,00 DM/kg festgelegt. In zwei Sitzungen im Januar 1981 (die Chefs und die Experten trafen sich mittlerweile einmal monatlich) wurde eine zweistufige Preisanhebung beschlossen: die ab 1. Februar geltenden Zielpreise von 1,75 DM/kg wurden aufrechterhalten und die Zielpreise von 2,00 DM/kg mußten „ausnahmslos“ ab 1. März eingeführt werden.

Für sechs Hauptgrade wurde eine Tabelle der Zielpreise in sechs nationalen Währungen aufgestellt, die am 1. Februar bzw. 1. März 1981 in Kraft treten sollte. Diese Tabelle wurde dem ICI-Sitzungsbericht beigelegt.

Die Teilnahme an den Chef- und Experten-Sitzungen im Januar 1981 war groß. ANIC, ATO, DSM, HOECHST, ICI, MONTEPOLIMERI, PETROFINA und SOLVAY nahmen an beiden Sitzungen teil, während BASF, HÜLS, LINZ und SAGA nur in einer Sitzung anwesend waren. Es ist nicht bekannt, ob HERCULES zu beiden Januar-Sitzungen gekommen ist; auf jeden Fall war er aber in der vorangegangenen Sitzung vom 16. Dezember 1980 anwesend.

Aus Unterlagen der BASF, DSM, HOECHST, ICI, LINZ, MONTEPOLIMERI (Februar), SHELL und SAGA wird ersichtlich, daß diese Hersteller Maßnahmen trafen, um die für Februar und März gesetzten Ziele einzuführen.

- (34) Die Absicht, ab 1. März auf 2,00 DM/kg hochzugehen, scheint jedoch nicht zum Erfolg geführt zu haben. Die Hersteller mußten ihre Erwartungen ändern und hofften nun, bis März auf 1,75 DM/kg zu kommen.

Am 25. März 1981 fand in Amsterdam eine Expertensitzung statt. Berichte hierüber blieben nicht erhalten, doch gaben unmittelbar danach auf jeden Fall BASF, DSM, ICI, MONTEPOLIMERI und SHELL Anweisungen zur Anhebung der Ziel- bzw. Listenpreise auf 2,15 DM/kg für Raffia, 2,25 DM/kg für Homopolymer und 2,35 DM/kg für Copolymer mit Wirkung vom 1. Mai. HOECHST erteilte die gleichen Anweisungen für den 1. Mai, allerdings etwa vier

Wochen später (bezüglich der anderen Hersteller liegen für diesen Zeitraum keine Unterlagen vor). Einige Hersteller erlaubten ihren Verkaufsabteilungen die flexible Anwendung von „Mindest“- bzw. „Tiefst“-Preisen, die etwas unter den vereinbarten Preiszielen lagen.

Anfang 1981 kam es zu einem starken Preisauftrieb, der jedoch trotz der Tatsache, daß die Hersteller die Preisanhebung ab 1. Mai entschieden unterstützten, nicht anhielt. Gegen Mitte des Jahres verhinderten die Hersteller eine Stabilisierung der Preise oder sogar eine gewisse Abwärtsbewegung der Preise, als die Nachfrage im Sommer zurückging.

c) August bis Dezember 1981

- (35) SHELL hatte bereits eine weitere Preisinitiative im September/Oktobre 1981 und ICI im Juni dieses Jahres vorgesehen, als ein Abklingen des Preisanstiegs des ersten Quartals deutlich wurde. SHELL, ICI und MONTEPOLIMERI trafen sich am 15. Juni 1981, um in Gesprächen festzulegen, wie höhere Preise auf dem Markt durchgesetzt werden können (siehe Randnummer 67). Ein paar Tage nach dieser Sitzung wiesen ICI und SHELL ihre Verkaufsabteilungen an, den Markt für eine erhebliche Erhöhung im September auf der Grundlage einer Raffia-Preisanhebung auf 2,30 DM/kg vorzubereiten. SOLVAY erinnerte ebenfalls seine Verkaufsabteilungen in Benelux am 17. Juli 1981 daran, die Abnehmer über eine wesentliche Preiserhöhung mit Wirkung vom 1. September, deren genauer Betrag in der letzten Juli-Woche beschlossen werden sollte, zu unterrichten (in diesem Zusammenhang ist es bezeichnend, daß für den 28. Juli 1981 eine Experten-Sitzung angesetzt wurde).

Die geplante Anhebung auf 2,30 DM/kg im September 1981 wurde (wahrscheinlich in dieser Sitzung) revidiert und für August auf 2,00 DM/kg für Raffia, 2,25 DM/kg für Homopolymer und 2,40 DM/kg für Copolymer zurückgeführt. Die September-Preise betrugen jeweils 2,20, 2,40 und 2,55 DM/kg. Ein bei HERCULES gefundener handschriftlicher Vermerk vom 29. Juli 1981 (einen Tag nach der Sitzung, an der HERCULES wahrscheinlich nicht teilnahm) enthält diese Preise als „offizielle“ Preise für August und September und verweist in verschlüsselter Form auf die Informationsquelle.

Weitere Sitzungen fanden in Genf am 4. August und in Wien am 21. August statt. Nach diesen Sitzungen wurden von den Herstellern neue Anweisungen erteilt, damit ab 1. Oktober Preise von 2,30/2,40/2,55 DM/kg praktiziert werden. BASF, DSM, HOECHST, ICI, MONTEPOLIMERI und SHELL erteilten fast identische Preisinstruktionen, um diese Preise im September und Oktober durchzusetzen.

- (36) Es war nun beabsichtigt, sich im September und Oktober 1981 auf ein „Grundpreis“-Niveau für Raffia von 2,20 bis 2,30 DM/kg hinzubewegen. In einem SHELL-Dokument ist der Hinweis enthalten, daß ursprünglich eine weitere Erhöhung auf 2,50 DM/kg ab 1. November zur Debatte stand.

Berichte der verschiedenen Hersteller zeigen, daß die Preise im September 1981 bis in den folgenden Monat hinein stiegen und die Preise für Raffia etwa 2,00 bis 2,10 DM/kg erreichten. In einem HERCULES-Vermerk steht, daß das Preisziel von 2,30 DM/kg im Dezember auf einen etwas realistischeren Preis von 2,15 DM/kg zurückgeführt wurde, daß aber „allgemeine Entschlossenheit die Preise auf 2,05 DM brachte und man noch nie so nah an die veröffentlichten (sic) Zielpreise herangekommen ist“⁽¹⁾.

Ende 1981 sprach die Fachpresse von Preisen auf dem Polypropylenmarkt, die für Raffia bei 1,95 bis 2,10 DM/kg, Homopolymer 2,10 bis 2,20 DM/kg und Copolymer 2,40 DM/kg und somit etwa 20 Pfennig unter den Produzentenzielen lagen. Die Kapazitätsauslastung betrug angeblich „gesunde“ 80 %.

d) Juni bis Juli 1982

- (37) Obwohl erwartet wurde, daß die Preise durch ein besseres Gleichgewicht von Angebot und Nachfrage Anfang 1982 weiter steigen würden, fielen die Preise am Raffia-Markt im Mai erneut auf 1,80 DM/kg.

In der Expertensitzung vom 13. Mai in Genf, an der HERCULES und alle führenden Unternehmen — ATO, BASF, DSM, HOECHST, HÜLS, ICI, LINZ, MONTEPOLIMERI, PETROFINA, SAGA und SOLVAY — teilnahmen, wurde nach eingehender Prüfung der Produktionsleistung jedes Herstellers festgestellt, daß die Gelegenheit „sehr gut“ sei, um vor den Ferien eine Preiserhöhung durchzuführen.

In dieser Sitzung wurde ein Vorschlag SOLVAY's, in Zukunft keine Sitzungen mehr zu halten, da die Nachfrage inzwischen mit der Produktion übereinstimme, von den anderen mit der Begründung abgelehnt, daß statt einer Preisbildung am Markt „aktive Schritte“ unternommen werden sollten, um die Preise heraufzusetzen (*Quelle*: ICI-Sitzungsbericht, der von HERCULES in seinem Protokoll derselben Sitzung bestätigt wird).

⁽¹⁾ Preislisten als solche wurden offensichtlich weder veröffentlicht noch an Kunden verteilt, doch benutzen die Hersteller im internen Schriftverkehr häufig die austauschbaren Ausdrücke „Listen“- oder „Ziel“-Preise.

- (38) Dementsprechend wurde vereinbart, sich auf den meisten nationalen Märkten ab 1. Juni und im Vereinigten Königreich ab 14. Juni auf einen Raffia-Preis von 2,00 DM/kg hinzubewegen. Die Teilnehmer wurden um ein „persönliches Engagement“ für diese Initiative gebeten, das von den Senior-Managern in der nächsten „Bosses-Sitzung“ bestätigt werden sollte.

Um diesen Trend zu fördern, wurden verschiedene Maßnahmen vorgesehen, wie die Beschränkung der Verkäufe auf einen vereinbarten Teil des gewöhnlichen Absatzes, der Entschluß, keine neuen Geschäfte anzunehmen, und die Verstärkung der bilateralen Kontakte zwischen Herstellern.

- (39) Dem ICI-Sitzungsbericht wurde eine ausführliche Preistabelle für den 1. Juni beigefügt, die neue Zielpreise für jeden Haupttyp in den verschiedenen nationalen Währungen enthielt (Raffia sollte zu 2,00 DM, 36 bfrs, 5,00 ffrs, 1 100 Lit je kg und 490 £Stg je Tonne gehandelt werden).

Interne Preisanweisungen oder Vermerke der ATO, BASF, HOECHST, HERCULES, HÜLS, ICI, LINZ, MONTEPOLIMERI und SHELL, die fast alle einige Tage nach der Expertensitzung vom 13. Mai 1982 datierten, zeigen, daß all diese Hersteller Schritte unternahmen, um die geplante 1. Juni-Initiative durchzuführen. Von einigen unerheblichen Ausnahmen abgesehen, entsprachen ihre Preisanweisungen genau den Zielpreisen der bei ICI entdeckten Tabelle.

Für Juni liegen bezüglich DSM, PETROFINA, SOLVAY und SAGA keine Preisinstruktionen vor, doch enthält ein DSM-Verkaufsbericht den Hinweis, daß Preiserhöhungen, die für Juni geplant waren und mit denen man rechnete, Erfolg haben würden.

Als sich die Experten im Juni aber trafen, konnten sie nur von bescheidenen Preisanhebungen berichten. In Deutschland waren Preiserhöhungen angekündigt worden, doch hielten einige Hersteller wegen des Drucks mancher Abnehmer nicht durch. Das 490 £Stg/t-Ziel des Vereinigten Königreichs stützte sich nicht nur auf die Verwirklichung des 2,00 DM/kg-Ziels in anderen Ländern, sondern auch auf eine weitere Anhebung um 10 Pfennig. Wegen der ausbleibenden Fortschritte in dieser Richtung kamen Zweifel hinsichtlich der Verwirklichung der gesamten Erhöhung in einem Schritt auf. In Ländern, wo mit Schwierigkeiten gerechnet wurde, wurden lokale Sitzungen anberaumt (*Quelle*: ICI-Sitzungsbericht).

e) September bis November 1982

- (40) Mit der 1. Juni-Preisinitiative gelang es jedoch nicht, die Preise auf das angestrebte Niveau zu bringen, so

daß in einer gemeinsamen Chef-/Experten-Sitzung vom 20./21. Juli 1982 eine zweistufige Erhöhung vereinbart wurde, die die Preise ab 1. September auf 2,00 DM/kg und ab 1. Oktober auf 2,10 DM/kg bringen sollte.

An dieser Sitzung nahmen ATO, BASF, DSM, HERCULES, HOECHST, HÜLS, ICI, LINZ, MONTEPOLIMERI, PETROFINA, SOLVAY und SAGA teil.

Die ICI übernahm im August 1982 den Sitzungsvorsitz, den bisher MONTEPOLIMERI innehatte. Dieser Wechsel bot die Gelegenheit, die Hersteller zu einer erheblichen Preiserhöhung bis Jahresende und zu einem bis Anfang 1983 einsatzbereiten Quotenkontrollsystem zu verpflichten.

Ein leitender Direktor der ICI-Petrochemie- und Plastikabteilung suchte der Reihe nach alle anderen Hersteller auf. Ein bei ICI gefundener Vermerk unter dem Titel „Besuchsziel“ beginnt wie folgt:

„Höchsten Druck am 1. September ausüben:

- Meinen sie es wirklich ernst?
- Meinen sie es mit 1,90/2,00 DM ernst?
- Sprechen sie von einer Flexibilität, die unter 1 bis 2 Pfennige auf dem Binnenmarkt beträgt? Welche?
- Auf anderen Märkten?
- ...
- Werden sie Presse und Kunden unterrichten? Wann und wo?
- Sind sie lokalen Sitzungen gegenüber verpflichtet?
- Wie lange werden sie damit warten? Tage? Wochen? Werden sie Produktion und Absatz aufeinander abstimmen?
- Würden sie den Absatz auf jeden Fall beschränken?
- Welche Unternehmen machen ihrer Ansicht nach Probleme?
- Hat er die wirkliche Kontrolle?“

- (41) Die ursprüngliche Absicht, ab 1. September auf 2,00 DM/kg hochzugehen, wurde in der Chef-Sitzung vom 20. August 1982 geändert. Im September sollten alle neuen Aufträge sofort 10 Pfennige teurer sein, und ab 1. Oktober sollte der Mindestpreis von 2,00 DM/kg gelten. Gleichzeitig wurden die Hersteller aufgefordert, ihre monatlichen Verkäufe auf den von ihnen im ersten Halbjahr 1982 erreichten Marktanteil zu beschränken.

Aus den Berichten der folgenden Experten-Sitzung vom 2. September 1982 (wieder mit voller Teilnehmerzahl) geht hervor, daß das persönliche Engagement der Chefs bekräftigt wurde und die „Grundregeln“ ebenfalls bestätigt wurden. Die Hersteller mußten bereit sein, eher auf Geschäfte zu verzichten, als die Preisabsprachen zu brechen, doch mußte eine gewisse Zeit zugestanden werden, um die geplanten Erhöhungen in tatsächliche Marktpreise umzusetzen.

- (42) In dieser Sitzung warnte der BASF-Vertreter vor der Gefahr, daß alle Hersteller „sichere“ 2,00 DM verlangen, und es wurde generell vereinbart, daß die anderen Hersteller als die Hauptlieferanten eines bestimmten Kunden mehr als 2,00 DM verlangen, um so zur Erreichung des Preisziels beizutragen.

Erneut wurde eine ausführliche Übersicht über die ab 1. Oktober geltenden Mindestpreise für jeden Typ und jede Währung ausgearbeitet.

In dieser Sitzung wurde auch das Kundenführungs-System konzipiert, um die Durchsetzung der Zielpreise durch Koordinierung der Preisangebote an Einzelabnehmer zu gewährleisten (siehe Randnummer 27).

Außerdem entwickelte sich zu dieser Zeit die Praxis der Hersteller, in der Sitzung die Terminaufträge in Tonnen zu melden, die sie 1. zum Zielpreis bzw. 2. unter dem Zielpreis akzeptiert hatten.

- (43) Nach den vorliegenden „Verpflichtungs“-Erklärungen in den Sitzungen vom 20. August und 2. September erteilten die Hersteller ATO, DSM, HERCULES, HOECHST, HÜLS, ICI, LINZ, MONTEPOLIMERI und SHELL ihren Verkaufsabteilungen die Anweisung, ab 1. Oktober für Raffia 2,00 DM/kg zu praktizieren. Als Ausdruck des persönlichen Engagements wird in vielen dieser Anweisungen in eindringlichen Worten auf die Notwendigkeit hingewiesen, gegenüber den Kunden geradlinig und entschlossen aufzutreten und notfalls auf ein Geschäft zu verzichten, um den Preis zu heben.
- (44) In der darauffolgenden Chef-Sitzung vom 21. September 1982 (wo wieder alle führenden Hersteller, einschließlich HERCULES, anwesend waren) berichteten die Hersteller über die Maßnahmen, die sie getroffen hatten, um die ab 1. Oktober fällige Erhöhung auf 2,00 DM durchzuführen. Alle Verkaufsabteilungen hatten im allgemeinen strenge Anweisungen erhalten, sich an den Plan zu halten. Eine zweite Anhebung auf 2,10 DM/kg ab 1. November, die im Dezember „sicher“ sein mußte (diese Erhöhung um 10 Pfennige wurde in einer Experten-Sitzung vom 6. Oktober bestätigt), wurde ebenfalls in dieser Sitzung generell unterstützt.

Die Hersteller BASF, DSM, HERCULES, HOECHST, HÜLS, ICI, LINZ, MONTEPOLIMERI, SHELL und SAGA ergriffen auch Maßnahmen, um die im November fällige Erhöhung um 10 Pf/kg durchzusetzen. Ihre diesbezüglichen Anweisungen folgten kurz nach der Experten-Sitzung vom 6. Oktober, in der die Erhöhung bestätigt worden war. Ein Fernschreiben von SAGA vom 14. Oktober 1982 an seine UK-Tochter nimmt im Zusammenhang mit einer geplanten lokalen Sitzung auf den „entsprechenden sogenannten vereinbarten Mindestlistenpreis“ Bezug.

Im Gegensatz zu den von den Herstellern während des Verwaltungsverfahrens vorgebrachten Behauptungen, daß die Zielpreise nie erreicht wurden, zeigen jedoch die Zahlen, die den Sitzungsteilnehmern im Hinblick auf weitere Zeitverträge zum oder über den Zielpreis einerseits und unter dem Zielpreis andererseits genannt wurden, daß für Oktober und November die meisten Bestellungen zum oder über dem Zielpreis notiert worden waren. Dies bestätigt ein ICI-Rundschreiben vom 8. Oktober 1982 an die europäischen Verkaufsabteilungen, in dem die ersten Eindrücke der Preisinitiative vom 1. Oktober zusammengefaßt werden. „Obwohl einige September-Verpflichtungen bis in den Oktober hineinreichten, scheint die Gesamtmenge niedrig zu sein, und weist alles darauf hin, daß die neuen Preise für alle neuen Bestellungen praktiziert werden . . .“.

- (45) ATO, BASF, DSM, HERCULES, HOECHST, HÜLS, ICI, LINZ, MONTEPOLIMERI, FINA, SOLVAY und SAGA waren also alle größtenteils und in den meisten Fällen in allen Chef- und Experten-Sitzungen anwesend, die zwischen Juli und November 1982 stattfanden, als die August-Preisinitiative geplant und kontrolliert wurde (siehe die Tabellen unter 7 im Anhang). SHELL gibt zu, an der Sitzung der „großen Vier“ in Heathrow am 13. Oktober teilgenommen zu haben (eine Woche vor der Chef-Sitzung im Oktober), und stand im September wegen der Oktober-Preisinitiative in Verbindung mit ICI (ICI-Vermerke der Telefonate und Sitzungen).

Mit Ausnahme von FINA und SOLVAY legten alle vorerwähnten Hersteller der Kommission Preisinstruktionen vor, die sie ihren lokalen Verkaufsabteilungen für Oktober und November erteilten. Diese sind nicht nur in bezug auf Betrag und Zeit identisch, sondern entsprechen auch der Zielpreisliste, die dem ICI-Bericht der Expertensitzung vom 2. September beigefügt ist (siehe die Tabelle unter 7 im Anhang). (Sowohl SOLVAY als auch FINA behaupten, die meisten Preisangaben telefonisch erteilt zu haben).

- (46) Die Preisinitiative wurde als zumindest teilweiser Erfolg beurteilt (ICI bezog sich in einem Vermerk auf

das „gute Klima des vierten Quartals“) und hatte zu einer tatsächlichen Erhöhung von etwa 20 Pf/kg geführt. ICI beanstandete jedoch einige schwache Stellen, wie das niedrige Raffia-Preisniveau, eine beachtliche Preisspanne im Spritzgußsektor in Deutschland und das Fehlen einer endgültigen „Mengenvereinbarung“ (im Januar 1983 sollte ein neues Quotensystem beginnen).

Die Sitzungen vom Dezember 1982 führten eine Vereinbarung herbei, derzufolge der November/Dezember-Stand von 2,10 DM/kg bis Ende Januar 1983 erreicht sein müsse, wobei für die Länder, die sich vom Zielpreis entfernten, neue Preistabellen aufzustellen waren (siehe Sitzungsbericht). Wieder nahmen alle führenden Hersteller an einer oder beiden Sitzungen im Dezember 1982 teil.

f) Juli bis November 1983

- (47) Im ersten Quartal 1983 kam es zu einem leichten Preisverfall und in der ersten Sitzung, über die ein Bericht gefunden wurde (3. Mai), wurde vereinbart, in Deutschland nach Möglichkeit im Juni 1983 das Preisziel 2,00 DM/kg zu erreichen. ICI hielt dieses Ziel allerdings für überzogen und 1,80 DM/kg für Ende Juni einen realistischeren Mindestpreis.

Im Mai 1983 wurde beschlossen, auf das September-Ziel von 2,00 DM/kg hinzusteuern (in einem ICI-Vermerk heißt es: „2,00 ab 1. 9. oder 1.10.“). Man hielt es für unmöglich, diese Erhöhung von den damals geltenden Preisen aus (etwa 1,70 DM/kg) in einem Zug durchzuführen. Deswegen wurde als Übergangsmaßnahme eine Erhöhung auf 1,85 DM/kg mit Wirkung vom 1. Juli beschlossen. In einer Sitzung vom 1. Juni 1983 bekräftigten alle Teilnehmer (alle regulären Teilnehmer außer HERCULES und SOLVAY waren anwesend) „ihr Engagement zur Erhöhung auf 1,85 . . .“. Von SHELL wurde berichtet, daß er sich „zu der Erhöhung verpflichtete und im ECN öffentlich vorangehen würde“ (Bezugnahme auf eine Fachzeitung). HERCULES soll „sehr kooperativ“ gewesen sein und würde im Juni die neuen Preise bekanntgeben. Alle Teilnehmer hatten ihre Verkaufsabteilungen verständigt, die dabei waren, die Kunden über die geplante Erhöhung zu unterrichten (siehe ICI-Sitzungsbericht).

- (48) Unter Hinweis auf die Erwähnung, daß SHELL „öffentlich“ vorangehen würde, erschien in der Handelszeitung European Chemical News („ECN“) vom 13. Juni 1983 ein Artikel, in dem davon die Rede war, daß die Hersteller höhere Preise anstrebten, wobei SHELL eine Erhöhung auf mindestens 1,90 DM/kg ab 1. Juli und eine weitere Erhöhung im September

beabsichtigte. ICI und MONTEPOLIMERI werden ähnliche Erhöhungen nachgesagt.

SHELL hatte seit Oktober 1982 fast jeden Monat an den sogenannten „Vor-Sitzungen“ der „großen Vier“ teilgenommen.

Im ECN-Artikel wird die Marktlage als „zunehmend angespannt“ bezeichnet und in einem ziemlich telegraphisch abgefaßten Vermerk des ICI gegen Ende Mai steht tatsächlich geschrieben: „Juniabsatz — beschränkt. $122 \frac{1}{2}$ = voraussichtlicher Juni-Markt ungefähr 130 + wahrscheinlich“. Weiter heißt es: „SHELL führend. ECN-Artikel 2 Wochen. ICI unterrichtet“.

- (49) Unmittelbar nach der Chef-Sitzung vom 20. Mai erteilten ICI (am 23. Mai), DSM (am 25. Mai) und BASF (am 27. Mai) ihren Verkaufsabteilungen Anweisungen, ab 1. Juli eine Preistabelle anzuwenden, in der Raffia mit 1,85 DM/kg, Homopolymer mit 2,00 DM/kg und Copolymer mit 2,25 DM/kg ausgezeichnet sind. Ihre Preislisten sind für jeden Typ und jede nationale Währung identisch (etwa 40 oder mehr Posten). HOECHST notierte in einem Vermerk vom 20. Mai Mindestpreise von 1,90, 2,05 und 2,30 DM/kg mit Wirkung vom 20. Juni und eine zweite Erhöhung am 1. September um 15 bis 20 Pf/kg. LINZ wies in einem Fernschreiben vom 8. Juni (also unmittelbar nach der Sitzung vom 1. Juni, in der das „Engagement bekräftigt“ worden war) seine Vertreter an, in jeder nationalen Währung Listenpreise anzuwenden, die genau mit denen von BASF, DSM und ICI übereinstimmen. MONTEPOLIMERI hatte bereits am 17. Mai ihre Verkaufsabteilungen angewiesen, eine ab Juni und auch für Juli geltende Erhöhung durchzuführen. Aus SHELL-Unterlagen für das Vereinigte Königreich und Frankreich geht hervor, daß SHELL die ab 1. Juli geltenden Preisvereinbarungen bekannt waren und seine Absatzpolitik auf diese Preise stützte. In einem SHELL-Papier unter dem Titel „PP W Europe-Pricing“ wird insbesondere auf ein „Juli-Ziel“ von 1,85 DM/kg oder 480 £Stg/t Bezug genommen. In einem „Market Quality Report“ von SHELL vom 14. Juni 1983 heißt es außerdem: „In Westeuropa verfügen die integrierten (SHELL-)Unternehmen über Marktanteile (die in Holland und im Vereinigten Königreich allerdings zurückgehen), die die Preisstabilität stützen.“ HERCULES gab seinen Verkaufsabteilungen am 13. Juni und 29. Juni die Mindestpreisziele von 1,85/2,00/2,25 DM/kg bekannt. Bei ATO und PETROFINA konnten nur bruchstückhafte Preisanweisungen gefunden werden, die allerdings bestätigen, daß diese Hersteller die neuen Preise — bei PETROFINA etwas später — praktizierten. SOLVAY blieb mit der Mitteilung der Preiserhöhung an seine Verkaufsabteilungen hinter den anderen Herstellern zurück, geschäftsinterne Unterlagen vom 26. Juli aber enthalten mit sofortiger Wirkung für jedes Land Mindestpreise, die dem Raffia-Zielpreis von 1,85 DM/kg entsprechen, und neue Mindestpreise mit Wirkung vom 1. September auf der von den Herstellern vereinbarten Grundlage von 2,00 DM/kg.

Mit Ausnahme von HÜLS also (für den für Juli 1983 keine Preisinstruktionen vorliegen), haben alle Hersteller, die an den Sitzungen teilgenommen bzw. ihre Unterstützung für das neue Preisziel von 1,85 DM/kg zugesagt hatten, Instruktionen erteilt, damit die neuen Preise praktiziert werden.

- (50) Weitere Sitzungen fanden am 16. Juni, 6. und 21. Juli, 10. und 23. August und 5., 15. und 29. September statt. Die Teilnahme aller führenden Unternehmen — einschließlich HERCULES — an einigen und in den meisten Fällen an allen diesen Sitzungen ist durch Reiseberichte belegt. Nur SAGA und LINZ legten auf das Auskunftsverlangen der Kommission gemäß Artikel 11 hin keine Informationen über eine Teilnahme an bestimmten Sitzungen vor, doch rechnen sich beide zu den regelmäßigen Teilnehmern. Die Preisbewegung vom 1. Juli war als erfolgreich bezeichnet; die Raffia-Preise erreichten das Ziel von 1,85 DM/kg im August.

Ende Juli und Anfang August 1983 erteilten BASF, DSM, HERCULES, HOECHST, HÜLS, ICI, LINZ und SOLVAY ihren verschiedenen nationalen Verkaufsabteilungen Preisinstruktionen mit Wirkung vom 1. September (auf der Grundlage eines Raffia-Preises von 2,00 DM/kg), die, abgesehen von einigen unerheblichen Ausnahmen, für jeden Typ und jede Währung identisch sind (Was ATO betrifft, siehe Randnummer 49). Bei MONTEPOLIMERI und SAGA waren nur die Preisinstruktionen für einen Mitgliedstaat erhältlich, doch entsprechen diese den Instruktionen der übrigen Hersteller für das betreffende Land. Ein bei SAGA UK sichergestelltes Dokument nimmt insbesondere auf die „Listen“-Preise für das Vereinigte Königreich Bezug, die in einer lockeren Sitzung vereinbart worden waren. SHELL's Preisunterlagen für das Vereinigte Königreich in Form eines geschäftsinternen Vermerks vom 11. August enthält den Hinweis, daß die britische Tochter die ab 1. September geltenden Grundpreise „unterstützte“, die den Preiszielen der anderen Hersteller entsprachen (Ende des Monats jedoch wies SHELL die britische Verkaufsabteilung an, mit der Erhöhung so lange zu warten, bis die anderen Hersteller die gewünschten Grundpreise aufgestellt hätten).

Die von den Herstellern erhaltenen Preisinstruktionen zeigen, daß später beschlossen wurde, die Preisbewegung vom September aufrechtzuerhalten und für Raffia mit 2,10 DM/kg ab 1. Oktober und 2,25 DM/kg ab 1. November weitere Erhöhungen durchzuführen.

- (51) BASF, HOECHST, HÜLS, ICI, LINZ, MONTEPOLIMERI und SOLVAY übermittelten ihren Verkaufsabteilungen für diese Monate identische Preise. HERCULES, der seinen Verkaufsabteilungen für Oktober ein „hartes“ Konzept empfahl, gab zunächst Mindestpreise an, die etwas unter den Preisen der anderen

Hersteller lagen, doch am 3. Oktober forderte er, „mit unverzüglicher Wirkung“ dieselben Preise wie die anderen zu praktizieren. HERCULES teilte den Bereichsmanagern für November mit, daß sie ihre Preise den allgemeinen Preiszielen anpassen mußten. DSM behauptet, daß für Oktober bzw. November keine Preisinstruktionen erteilt wurden, doch stimmen seine Listenpreise vom September für jeden Typ und jede Währung mit den Listenpreisen aller anderen Hersteller überein. SAGA UK führte ebenfalls im Oktober die Preiserhöhung um 10 Pf durch, allerdings mit vierzehntägiger Verspätung.

Obwohl ATO und PETROFINA an allen wichtigen Sitzungen teilnahmen, behaupten sie, daß irgendwelche internen Preisinstruktionen, wenn überhaupt, mündlich erteilt worden seien.

Ein bei ATO sichergestellter interner Vermerk vom 28. September 1983 enthält jedoch eine Tabelle mit der Überschrift „Erinnerung des Cota-Preises (sic)“, die für Deutschland, Frankreich, das Vereinigte Königreich und Italien für September und Oktober Preise für Raffia, Homopolymer und Copolymer angibt, die mit den Preisen von BASF, DSM, HOECHST, HÜLS, ICI, LINZ, MONTEPOLIMERI und SOLVAY übereinstimmen (siehe Randnummer 49). Während der Nachprüfungen bei ATO im Oktober 1983 bestätigten die Vertreter des Unternehmens, daß diese Preise den Verkaufsbüros mitgeteilt worden waren.

Ende 1983 sollen sich die Polpropylen-Preise laut Presseberichten „stabilisiert“ haben, wobei für Raffia ein Preis von 2,08 bis 2,15 DM/kg erreicht wurde (gegenüber dem Ziel 2,25 DM/kg). Die Fachpresse sprach von einem lebhaften Markt mit einem Nachfragezuwachs von 15 bis 16 % gegenüber 1982 und einer voraussichtlichen weiteren Expansion von 6 bis 8 % für 1984.

VII. Absatzziele und Quoten

- (52) Es wurde generell zugegeben, daß irgendein ständiges System der Absatzkontrolle notwendig war, um für den Erfolg der Preisvereinbarungen günstige Marktbedingungen zu schaffen.

Bevor ICI die Gruppenführung im August 1982 übernahm, wurden verschiedene Marktteilungs-systeme angewandt. Während jeder Hersteller einen prozentualen Anteil an den voraussichtlichen Geschäftsabschlüssen erhielt, gab es in dieser Phase noch keine systematische Beschränkung der Gesamtproduktion im voraus. Marktschätzungen mußten also regelmäßig revidiert und die Verkäufe jedes Herstellers in absoluten Tonnen-Zahlen entsprechend dem prozentualen Anteil angepaßt werden.

Die Systeme zur Aufteilung des Marktes unter die Hersteller wurden so dargestellt, als beinhalteten sie (in unterschiedlichem Maße) „Absatzziele“, „Zielmengen“, „Quoten“ oder manchmal „Bestrebungen“.

Jeder Hersteller, der daran teilnahm, erhielt eine Quote bzw. ein Ziel, welche entweder in Tonnen oder in Prozent ausgedrückt wurden. Bei der Ausarbeitung eines Quotensystems mußte gegenüber Herstellern, die an den Sitzungen nicht teilnahmen und somit auch nicht an den eingehenden Diskussionen teilgenommen hatten, Nachsicht geübt werden. 1979 hatte HERCULES über eine eigene Quote verfügt, danach aber erhielt er mit AMOCO oder mit AMOCO und BP eine gemeinsame Quote.

- (53) AMOCO und BP behaupten, daß sie von keiner Zuteilung gewußt haben. HERCULES aber nahm an Sitzungen teil, in denen eingehend über Absatzvolumen diskutiert wurde (tatsächlich wurde bei ihm ein Arbeitsdokument von MONTEPOLIMERI gefunden, in dem auf einen Quotensystemvorschlag für 1982 Bezug genommen wird) und zumindest für das erste Quartal 1983 äußerte sich HERCULES über die gruppenweise Zuteilung von 53 000 Tonnen im Verhältnis von 21 : 21 : 11 zwischen ihm, AMOCO und BP befriedigt.

Es gehörte zur üblichen Praxis der Sitzungen, daß die Hersteller auf jeden Fall seit Mitte 1982 die Tonnage meldeten, die sie im Vormonat verkauft hatten.

Ein Vergleich zwischen den Zielen bzw. Quoten für jedes Jahr und den in den Sitzungen bekanntgegebenen Verkaufsergebnissen der einzelnen Hersteller ist in Tabelle 8 im Anhang enthalten.

Zu den Systemen liegen für jedes Jahr ab 1979 (das erste Jahr, in dem ein System bekanntlich funktionierte) folgende Einzelheiten vor:

a) 1979

- (54) Für 1979 wurden für jeden Hersteller Absatzziele (in Tonnen) aufgestellt, die zumindest teilweise auf den in den drei vorangegangenen Jahren erzielten Absatzergebnissen beruhten. Die genaue Grundlage, auf der die „Ziele“ für 1979 aufgestellt wurden, ist nicht bekannt, doch mußten Vereinbarungen getroffen werden, um den Erwartungen der Neuankömmlinge zu entsprechen, die erst vor kurzem zu den anderen Herstellern dazugestoßen waren und folglich keinen „herkömmlichen“ Anspruch hatten.

Bei ICI sichergestellte Tabellen enthalten Angaben über das „revidierte Ziel“ für jeden Hersteller für 1979 im Vergleich zu den tatsächlichen in diesem Jahr in Westeuropa erzielten Absatzergebnissen.

Das Bestehen eines Marktteilungssystems für 1979 wird durch Unterlagen belegt, die bei ATO gefunden wurden und Angaben über die Ziele („objectifs“) der vier „französischen“ Hersteller ATO, RHÔNE-POULENC, SOLVAY und HOECHST FRANCE für die einzelnen nationalen Märkte enthalten.

b) 1980

- (55) Ende Februar 1980 wurden von den Herstellern für 1980 — wieder in Tonnen ausgedrückt — „Ziele“ auf der Grundlage eines voraussichtlichen Marktes von 1 390 Kilotonnen vereinbart (etwa 12 % mehr als im vorangegangenen Jahr).

Bei ATO und ICI wurden mehrere Tabellen sichergestellt, die die für jeden Hersteller für 1980 „vereinbarten Ziele“ enthalten. Eine bei ICI entdeckte Tabelle enthält verschiedene Vorschläge, und das endgültig vereinbarte Ziel war in Deutsch abgefaßt und kam offensichtlich von einem (nicht identifizierten) deutschen Hersteller.

Die ursprüngliche Marktschätzung von 1 390 000 Tonnen stellte sich als zu optimistisch heraus. Die Quote der Hersteller mußte auf eine jährliche Gesamtnachfrage von nur 1 200 000 Tonnen nach unten revidiert werden (ICI-Bericht der Experten-Sitzung vom Januar 1981).

Von den „großen Vier“ blieb lediglich ICI mit seinen Verkäufen hinter dem für 1980 gesteckten Ziel zurück. Die Verkaufsergebnisse der anderen Hersteller entsprachen weitgehend ihrem Ziel. Nur DSM, der „jede Verpflichtung dazu, sein ursprüngliches Ziel zu senken“, bestritt, hatte seine Zuteilung erheblich überschritten (Absatz von 46 100 Tonnen gegenüber einem Ziel von 38 400 Tonnen).

c) 1981

- (56) Die Marktteilung für 1981 war Gegenstand langer, komplizierter Verhandlungen.

Anfang des Jahres wurde vereinbart, daß jeder Hersteller als einstweilige Maßnahme zur Durchsetzung der Preisinitiative im Februar und März seine monatlichen Verkäufe auf $\frac{1}{12}$ von 85 % des Ziels von 1980 beschränkt (ICI-Bericht der Experten-Sitzung vom Januar).

Um ein längerfristiges System vorzubereiten, teilte jeder Hersteller in der Sitzung die Tonnage mit, die er 1981 verkaufen wollte. Diese „Zielvorstellungen“ sämtlicher Hersteller überschritten aber bei weitem die voraussichtliche Gesamtnachfrage.

Es wurden verschiedene Kompromißformeln vorgeschlagen. ICI vertrat die Auffassung, daß die „großen Vier“ mit gutem Beispiel „vorangehen“ sollten und eine geringe Herabsetzung ihrer 1980er Ziele akzeptieren sollten, sofern auch die Neuankömmlinge ihre Ansprüche zügelten (ICI-Vorschlag).

- (57) Da ein Teil der Diskussionen darauf abzielte, sich auf ein Marktteilungssystem für 1981 zu einigen, trafen sich ICI und SHELL mindestens zweimal, wobei MONTEPOLIMERI an einer Sitzung auch vertreten war. SHELL war skeptisch, da seines Erachtens die Vorschläge auf überzogenen Marktschätzungen beruhten, erklärte sich aber mit 11 bis 12 % zufrieden. Die beiden Hersteller erwogen auch strengere Absatzkontrollen und mögliche Sanktionen bei Überschreiten der Absatzquoten (ICI-Sitzungsvermerk vom 27. Mai und 17. Juni 1981).

Im vorliegenden Fall wurde keine endgültige Quotenvereinbarung für 1981 geschlossen. Als Notbehelf griffen die Hersteller auf ihre Vorjahresquote zurück und berichteten in der Sitzung über ihre tatsächlichen monatlichen Absatzergebnisse (siehe Tabellen, die bei ICI unter dem Titel gefunden wurden: „Deviations per companies“). So wurden die tatsächlichen Verkäufe vor dem Hintergrund einer theoretischen Teilung des verfügbaren Marktes auf der Grundlage der Quoten von 1980 überwacht.

d) 1982

- (58) Für 1982 wurden wieder komplizierte Vorschläge unterbreitet, bei denen versucht wurde, unterschiedliche Faktoren wie frühere Leistungen, Marktziele und vorhandene Kapazität in Einklang zu bringen. Der aufzuteilende Gesamtmarkt wurde auf 1 450 Kilotonnen geschätzt. Einige Hersteller legten ausgeklügelte Pläne für eine Marktteilung vor, während sich andere damit zufriedengaben, lediglich ihre Zielvorstellungen mitzuteilen.

In einem Arbeitsdokument, das bei HERCULES und ICI gefunden wurde, aber von MONTEPOLIMERI stammte, wird neben ausführlichen Tabellen eine Formel vorgeschlagen, die die Verkaufsergebnisse von 1981 und die Kapazität jedes Herstellers im Jahr 1982 berücksichtigt. Dem ICI-Vermerk der Experten-Sitzung vom 10. März 1982 zufolge hat bei dieser Gelegenheit der MONTEPOLIMERI-Vertreter die Tabellen zirkulieren lassen, um zu versuchen, daß anläßlich der nächsten Chef-Sitzung Einigung über eine Quotenregelung erzielt wird. ICI sprach sich in seinem Vorschlag für 1982 für ein System aus, das auf dem tatsächlichen Absatz von 1981 beruhte, der mit einem dem jeweiligen prozentualen Anteil des Herstellers an der Gesamtkapazität entsprechenden Anteil am voraussichtlichen Marktwachstum gegenüber 1981 gewogen werden sollte.

Wie 1981 kam es auch 1982 zu keiner endgültigen Vereinbarung, so daß im ersten Halbjahr die monatlichen Verkäufe der Hersteller in der Sitzung mitgeteilt und anhand der Vorjahresanteile überwacht wurden.

- (59) Als ICI im August 1982 von MONTEPOLIMERI den Vorsitz übernahm, erklärte er, daß er für 1983 ein neues System mit einer Vereinbarung über die Marktanteile einführen wolle, und zwar in einem Rahmen, dem alle Hersteller verpflichtet wären (ICI-Bericht der Chef-Sitzung vom August 1982; ICI-Vermerk unter dem Titel „Quota“). ICI führte mit jedem Hersteller bilaterale Gespräche über das neue System. Bis zur Einführung eines solchen Quotensystems mußten die Hersteller im zweiten Halbjahr 1982 versuchen, ihre monatlichen Verkäufe auf dieselben prozentualen Anteile am Gesamtmarkt zu beschränken, die jeder von ihnen im ersten Halbjahr 1982 erreicht hatte (ICI-Sitzungsberichte).

1982 befanden sich die Marktanteile in einem relativen Gleichgewicht (das von ATO als „Quasi-Konsens“ bezeichnet wurde). Der gesamte westeuropäische Verbrauch belief sich auf etwa 1 412 000 Tonnen. Unter den Großen verfügten ICI und SHELL weiterhin über einen Anteil von etwa 11 %, während der HOECHST-Anteil bei 10,5 % lag. MONTEPOLIMERI, der noch immer der größte Hersteller war, hatte seinen Marktanteil auf 15 % ausgebaut gegenüber 14,2 % im Vorjahr.

Die Marktanteile der Hersteller der mittleren Kategorie — ATO, SOLVAY, BASF, HÜLS und HERCULES — blieben im Vergleich zum Vorjahr stabil, wobei DSM als einzige Ausnahme weiterhin einen Jahreszuwachs von 0,5 % verzeichnete.

e) 1983

- (60) Für 1983 forderte ICI die Hersteller auf, ihre Quotenvorstellungen mitzuteilen und Vorschläge für die prozentualen Zuteilungen an die anderen Hersteller zu unterbreiten. MONTEPOLIMERI, ANIC, ATO, DSM, LINZ, SAGA und SOLVAY unterbreiteten eigene ausführliche Vorschläge für eine Marktteilung und Quotenvorschläge für jeden Hersteller. Die drei deutschen Hersteller ließen von BASF einen gemeinsamen Vorschlag vorlegen.

Die verschiedenen Vorschläge wurden in einen Rechner eingegeben, um einen Durchschnitt zu ermitteln, der mit den durchschnittlichen Bestrebungen („aspirations“) der einzelnen Hersteller verglichen wurde.

- (61) Die von ICI angeregten Leitlinien für eine neue Rahmenvereinbarung für 1983 sahen im wesentlichen folgendes vor:

- a) Miteinbeziehung des von jedem Hersteller auf dem Markt Erreichten unter Berücksichtigung des Prozentsatzes aller während eines Bezugszeitraums (vom 1. Januar 1981 bis 30. September 1982) getätigten Verkäufe und diesbezügliche Anwendung auf den Teil des Marktes 1983, der dem Markt für 1982 entsprach und auf 1 400 000 Tonnen veranschlagt wurde;
 - b) Aufteilung der 75 000 Tonnen — wobei erwartet wurde, daß die Verkäufe 1983 die Verkäufe 1982 um diese Menge überschritten — im Verhältnis zum Anteil eines jeden Herstellers an der gesamten „nameplate“-Kapazität;
 - c) Vergleich der Ergebnisse mit den erwarteten Leistungen eines jeden Herstellers 1982 unter Anpassung jeder offensichtlichen Anomalie;
 - d) Behandlung von MONTEPOLIMERI/ANIC/SIR als eine Gruppe, wobei es diesen Unternehmen überlassen wurde, über die genaue Aufteilung ihrer Quoten untereinander selbst zu befinden.
- (62) ICI hielt es, um den Erfolg jeden neuen Plans für die „großen Vier“ zu gewährleisten, für wesentlich, gegen die übrigen Hersteller eine geschlossene Front zu bilden. Nach SHELL's Auffassung, die ICI übermittelt wurde, sollte SHELL, ICI und HOECHST jeweils eine Quote von 11 % zugewiesen werden (ICI-Dokument unter dem Titel „Polypropylene framework“).

Der Vorschlag von ICI für 1983 würde den italienischen Herstellern 19,80 %, HOECHST und SHELL jeweils 10,90 % und ICI selbst 11,10 % zugewiesen haben.

Um eine Quotenregelung für 1983 vorzubereiten, wurde der gesamte verfügbare Markt von den Herstellern auf 1,47 Millionen Tonnen festgelegt.

- (63) In mehreren Sitzungen im November und Dezember wurden die Vorschläge diskutiert. In der Experten-Sitzung vom Dezember wurde ein Vorschlag unterbreitet, der zunächst auf das erste Quartal des Jahres beschränkt war. Die gesamte Nachfrage in dem betreffenden Zeitraum wurde auf 367 500 Tonnen veranschlagt. Aus einem ICI-Vermerk geht hervor, daß ATO, DSM, HOECHST, HÜLS, ICI, MONTEPOLIMERI und SOLVAY die ihnen zugewiesenen Quoten als „akzeptabel“ ansahen. 53 000 Tonnen wurden insgesamt HERKULES, AMOCO und BP zugewiesen, und HERKULES erklärte sich mit 20 000 Tonnen von dieser Menge zufrieden (die später auf 21 000 Tonnen heraufgesetzt wurde) (ICI-Bericht der Experten-Sitzung vom Dezember 1982: Vermerk des Telefonats mit HERCULES vom 3. Dezember 1982).

Der ICI-Sitzungsbericht vermerkt zwar nicht die SHELL-Reaktion auf den Vorschlag, doch war dieser Hersteller in einer Sitzung der „großen Vier“ vom 20. Dezember 1982 anwesend. Ein nicht datierter ICI-Vermerk, der als Sprechzettel für eine Sitzung mit SHELL im bzw. um den Monat Mai 1983 dienen sollte, enthält den Hinweis, daß SHELL „die westeuropäischen Quoten von 39,5 Kt/qtr für Q1 und Q2 1983 . . .“ akzeptiert hatte.

Arbeitsdokumente für das erste Quartal 1983, die bei SHELL gefunden wurden, enthalten einen Vergleich zwischen dem in Westeuropa von den SHELL-Produktionsunternehmen geplanten Absatz von 43,7 Kt mit dem Ziel von 39,5 Kt und den Versuch, den Unterschied auf der Ebene des SHELL-Marktanteils von 10,7 %, auf den sich die Quotenregelung für das erste Quartal stützte, auszugleichen. SHELL ging es seinerseits darum, daß sein tatsächlicher Marktanteil nicht 11 % überschreiten sollte; denn das war die Quote, die SHELL ursprünglich für ICI, HOECHST und sich selbst vorgeschlagen hatte, und die einzelnen Produktionsunternehmen hatten tatsächlich ihre Kooperation zugesichert, um diese Grenze einzuhalten. Der von SHELL in Wirklichkeit erzielte Marktanteil von 10,9 % in den ersten fünf Monaten des Jahres 1983 näherte sich dieser Grenze, nachdem den Unternehmen gesagt worden war, daß sie Möglichkeiten für Preiserhöhungen nicht durch Versuche untergraben sollten, ihre Marktanteile zu erhöhen.

- (64) Bei SHELL erlangte Unterlagen bestätigen, daß ein Mengenkontrollsystem im zweiten Quartal 1983 fortgesetzt wurde: Um ihre Marktanteile im zweiten Quartal nahe bei 11 % zu halten (ein Wert, der als „das vereinbarte SHELL-Ziel“ bezeichnet wurde), wurden die nationalen Verkaufsunternehmen in der SHELL-Gruppe angewiesen, ihre Verkäufe zu reduzieren. Obgleich es keinen besonderen Hinweis auf Quoten in der letzten Herstellersitzung gibt, für die Vermerke entdeckt wurden (im Juni 1983), wird im ICI-Memorandum erwähnt, daß die Experten Einzelheiten über die von ihnen im Vormonat verkauften Mengen ausgetauscht haben, was darauf hindeuten würde, daß irgendeine Quotenregelung bestand.
- (65) Obgleich die vier führenden Hersteller zu einem bestimmten Zeitpunkt die Möglichkeit erwogen hatten, das Mengenkontrollsystem durch Ausgleichszahlungen oder Sanktionen wegen Überschreitung der zugewiesenen Quoten zu verstärken, wurden derartige Sanktionen bei Polypropylen niemals angewandt. Die Einhaltung des vereinbarten Ziels war daher gewissermaßen freiwillig, doch die Regelung, wonach jeder Hersteller in den Sitzungen die im vorangegangenen Monat verkaufte Menge zu melden hatte — wobei das Risiko bestand, daß die übrigen Hersteller Kritik äußerten, wenn diese Menge als unangemessen angesehen wurde — führte dazu, daß das dem Hersteller zugewiesene Ziel eingehalten wurde.

VIII. *Der FIDES-Informationsaustausch*

- (66) Im Juli 1976 schufen die Polypropylen-Hersteller über die FIDES TRUST COMPANY in Zürich ein System für den monatlichen Austausch von Informationen über Produktion, Verkäufe und Lagerbewegungen in Westeuropa. Im April 1977 nahmen daran sämtliche Hersteller teil, mit Ausnahme von HERCULES, der sich später anschloß.

Aufgrund der FIDES-Vereinbarung meldete jeder Hersteller seine monatlichen Daten an eine zentrale Clearingstelle, welche die Gesamtzahlen für die gesamte Polypropylen-Industrie zusammenstellte und den Teilnehmern übermittelte; die Zahlen gaben keinen Aufschluß über die einzelnen Hersteller, bezogen sich jedoch auf nationale Gruppierungen von jeweils mehreren Herstellern.

Das offizielle FIDES-System umfaßte spezifische Vorkehrungen mit dem Ziel, eine Anonymität zu gewährleisten. Solche Schutzvorkehrungen wurden jedoch dadurch wirkungslos, daß die Hersteller untereinander entweder telefonisch oder in Sitzungen systematisch die Einzelheiten über die von ihnen auf dem europäischen Markt gelieferten Mengen abstimmten. Die offiziellen FIDES-Angaben stellten ein äußerst nützliches Verfahren dar, um die Genauigkeit der mitgeteilten Einzelangaben zu überprüfen: sie konnten addiert werden, und es zeigte sich dann, ob ein Unterschied gegenüber den Gesamtzahlen von FIDES bestand.

Die Sitzungsberichte ab Juni 1982 zeigen, daß es für jeden Hersteller üblich wurde, über seinen Vormonatsabsatz zu berichten, um diesen mit seinem Ziel zu vergleichen. Für AMOCO, BP und HERCULES lag allerdings nur eine globale Schätzung vor. BP und AMOCO nahmen an keinen Sitzungen teil, und HERCULES hat es offensichtlich abgelehnt, seine Zahlen mitzuteilen. Dafür hatte HERCULES den Vorteil, über die Einzelangaben der anderen Hersteller zu verfügen, und interne Dokumente beweisen, daß er genaue Informationen über die Lieferungen nach jedem Mitgliedstaat und die Marktanteile der anderen Hersteller für 1981 und 1982 besaß.

IX. *Die besondere Stellung der „großen Vier“*

- (67) Die vier wichtigsten Hersteller — MONTEPOLIMERI, HOECHST, ICI und SHELL — hatten aufgrund von Erörterungen und Vereinbarungen über „floor“-Preise bereits im Juli 1977 als die „großen Vier“ untereinander eine Interessengemeinschaft errichtet (siehe Randnummer 16).

Nachdem Ende 1977 ein System regelmäßiger Sitzungen eingeführt worden war, gehörte es zur normalen Praxis im Falle einer den Abnehmern durch eine Pressemitteilung bekanntzugebenden Preis-Initiative, daß der eine oder andere eine Erhöhung plante, die von den anderen unterstützt oder befolgt wurde.

MONTEPOLIMERI, ICI und SHELL — HOECHST war nicht anwesend — trafen sich im Jahr 1981, um darüber zu beraten, welche Aktion sie im Hinblick auf die Preisanhebung selbst durchführen könnten. Zu den diskutierten Lösungen gehörten a) Sanktionen gegen Hersteller, die nicht mitzogen („disruptive“), b) Produktionsbeschränkung, c) ein neues Quotensystem, d) eine neue Initiative der „großen Vier“, in deren Rahmen sie die kleineren Hersteller beliefern und ihre verringerten Verkäufe auf den Märkten der übrigen Welt ausweiten wollten, und e) eine Pauschalanhebung um 20 Pf ab 1. Juli 1981 (ICI-Vermerk vom 17. Juni 1981).

- (68) ICI hat in einer Antwort auf das Auskunftsverlangen gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 zugegeben, daß es zwischen den „großen Vier“ ein Einvernehmen dahingehend gab, daß sie als die Marktführer bei Preisanhebungen sogar auf Kosten ihres eigenen Absatzvolumens entschlossen vorangehen müßten.

Ende 1982 begannen die „großen Vier“, in Sitzungen mit beschränktem Teilnehmerkreis am Tag vor jeder Chef-Sitzung zusammenzutreten. Diese Vorgespräche (sogenannte „pre-meetings“) waren das Forum der vier wichtigsten Unternehmer, um vor der Vollsitzung eine gemeinsame Haltung zu vereinbaren. Auf diese Weise konnten die vier wichtigsten Unternehmer, die 50 % des Marktes beherrschten, durch ein gemeinsames Vorgehen Schritte in Richtung auf eine Preisstabilität unterstützen (ICI-Dokument unter dem Titel „Polypropylene framework“; SHELL-Aktennotiz vom 20. Oktober 1982).

ICI gab zu, daß die in den Vorgesprächen erörterten Themen die gleichen Punkte einschlossen, die in den darauffolgenden Chef-Sitzungen diskutiert wurden (ICI-Antwort nach Artikel 11); SHELL bestritt andererseits jedoch, daß die Sitzungen der „großen Vier“ in irgendeiner Weise eine Vollversammlung vorbereitet hätten oder mit der Koordinierung einer gemeinsamen Position zu Punkten, die am nächsten Tag erörtert werden sollten, verbunden gewesen seien. Die Berichte, die über Sitzungen der „großen Vier“ (im Oktober 1982 und Mai 1983) vorliegen, widerlegen jedoch diese Behauptung.

D. *Die Einlassungen der Hersteller zum Sachverhalt*

- (69) Die von den Herstellern im Laufe des Verwaltungsverfahrens gemachten Ausführungen zu Beweisfragen lassen sich wie folgt zusammenfassen:
- a) *Sitzungsberichte:* Es wurde vorgebracht, daß die von der Kommission bei ICI aufgefundenen Sitzungsprotokolle entweder gegenüber den übrigen Herstellern als Beweis für die darin aufgeführten

Fakten nicht zulässig sind oder so unglaubwürdig sind, daß ihnen keine Bedeutung beigemessen werden kann.

- b) *Charakter der Sitzungen:* Alle Hersteller räumen zwar ein, an Chef- und Experten-Sitzungen teilgenommen zu haben (und SHELL an Sitzungen der „großen Vier“), behaupten aber, daß in diesen Sitzungen lediglich allgemeine Aussprachen über Industrieprobleme stattgefunden hätten und es dabei niemals nur im geringsten um Angelegenheiten, die den Wettbewerb berührten, gegangen sei. Andere geben zu, daß zwar Versuche gemacht wurden, um sich über Zielpreise oder Quoten zu einigen, behaupteten aber, daß nie eine Einigung erzielt wurde. Einige Hersteller wiederum behaupten, daß sie unbeschadet der wettbewerbs-einschränkenden Maßnahmen, die die übrigen Hersteller in Sitzungen erörtert oder vereinbart haben könnten, lediglich als Beobachter oder zum Zwecke der Marktübersicht teilgenommen hätten und daß sie niemals einer Vereinbarung oder Wettbewerbsbeschränkung zugestimmt hätten.
- c) *Marktstudie:* Die drei deutschen Hersteller beauftragten einen Spezialisten für Ökonometrie mit der Ausarbeitung eines Gutachtens; darin sollte nachgewiesen werden, daß auf dem Polypropylenmarkt in der Bundesrepublik Deutschland (der für die EWG insgesamt als repräsentativ angesehen wurde) ein strenger oder sogar ruinöser Wettbewerb herrschte, daß jede Preisabsprache illusorisch war angesichts des steigenden und fallenden Preisniveaus sowie der ständigen Verluste der Industrie und daß die Preise durch natürliche Marktkräfte, z. B. Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage, allgemeine wirtschaftliche Rahmenbedingungen und Kampf der Hersteller um Marktanteile, bestimmt wurden.
- d) *Zentrale Rechnungsprüfung:* Die meisten Hersteller — ATO, BASF, DSM, HOECHST, HÜLS, ICI, LINZ, MONTEPOLIMERI, PETROFINA und SOLVAY — beteiligten sich auch an einer zentralisierten Prüfung ihrer Polypropylenrechnungen für 1982 und die ersten neun Monate von 1983 durch eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Die Hersteller behaupteten, daß die Prüfung große Unterschiede nicht nur zwischen den tatsächlich praktizierten Marktpreisen und den „Listen“-Preisen der Hersteller, sondern auch von Hersteller zu Hersteller und Abnehmer zu Abnehmer aufgedeckt hat. Hieraus wurde das Argument abgeleitet, daß am Markt ein lebhafter Wettbewerb herrschte, der irgendeine tatsächliche Absprache zwischen den Herstellern widerlegte.
- e) *Preisinstruktionen:* Alle Hersteller behaupteten, daß die schriftlichen Preisinstruktionen, die sie ihren Verkaufsbüros erteilt hatten, sowohl hinsichtlich des Zeitpunkts wie der tatsächlichen Preise, die mit den in den Sitzungen und unter den einzelnen Herstellern angeblich festgelegten Zielen verglichen werden sollten, Unterschiede auf-

wiesen. Etliche Hersteller meinten, darauf hinweisen zu müssen, daß unbeschadet ihrer Teilnahme an Sitzungen jede offensichtliche Ähnlichkeit mit ihren Preisinstruktionen durch Umstände erklärt werden könne wie die Markttransparenz (Informationen von Abnehmern oder Presseankündigungen) und die oligopolistische Marktstruktur.

Andere besondere Argumente, die von den Herstellern vorgebracht wurden, werden in dem Teil dieser Entscheidung behandelt, in dem die Beteiligung und das Ausmaß der Beteiligung an jeder der vermutlichen Zuwiderhandlungen beurteilt werden.

E. Beurteilung der tatsächlichen Einlassung der Hersteller durch die Kommission

a) *Sitzungsprotokolle*

- (70) Obwohl die Hersteller verschiedene alternative Interpretationen von der Art und den Zielen der Sitzungen gegeben haben, haben sie keine schriftlichen Hinweise über Sitzungen vorgelegt und keine mündlichen Beweise vorgetragen, die geeignet wären, die Genauigkeit der Sitzungsvermerke von ICI in Zweifel zu ziehen.

Der Hergang von zwei Sitzungen, wie er von ICI in ihren internen Berichten wiedergegeben ist, wird in jeder sachlichen Hinsicht durch Vermerke bestätigt, die zu denselben Sitzungen bei HERCULES vorgefunden wurden.

Ebenso bestätigen die Unterlagen über die in den Sitzungen erörterten Themen (Zielpreise, Preisinitiativen und Quoten), die bei anderen Herstellern (wie bei ATO, DSM und SHELL) während der Nachprüfung gefunden wurden den Sachverhalt, wie er in den ausführlichen ICI-Berichten dargelegt wurde. Die bei ICI vorgefundenen Dokumente, die jedoch von anderen Firmen stammten, liefern weitere überzeugende Beweise, insbesondere der Absatzmengenziele und Quotenregelungen.

Die ICI-Berichte wurden für die Führungskräfte der ICI-„Petrochemicals und Plastics Division“ angefertigt, die an den Chef-Sitzungen teilnahmen und die Tagungen leiteten. Da ICI in der Gruppe den Vorsitz führte, besteht Grund zu der Annahme, daß auf vollständige und genaue Berichte geachtet wurde. Es kann also nicht angenommen werden, daß es sich hier um Phantasiegebilde handelt.

Die Kommission gelangt daher zu dem Schluß, daß die Sitzungsberichte den Verlauf dieser Sitzungen, die Diskussionsthemen, die geschlossenen Vereinbarungen und die Rollen der verschiedenen Teilnehmer genau, verlässlich und kohärent wiedergeben.

Die Kommission ist nicht im Besitz aller verfügbaren Protokolle über jede Sitzung, die ab 1977 abgehalten

wurde; es wurden jedoch Protokolle über bestimmte Sitzungen 1979 und 1981 vorgefunden, aus denen hervorgeht, daß die Themenbereiche und Ergebnisse im wesentlichen die gleichen waren wie diejenigen der Jahre 1982 und 1983.

b) *Art der Sitzungen*

- (71) Die vorliegenden Sitzungsprotokolle widerlegen die Argumente der Hersteller hinsichtlich der erörterten Themen und ihrer angeblich begrenzten Beteiligung. Diese Dokumente veranschaulichen, daß eine weitgehende Einigung über die Höhe und den Zeitpunkt der Preisinitiativen und über die Methode ihrer Durchsetzung erzielt wurde. Was die Mengenziele bzw. Quoten betrifft, so widerlegen die vorgefundenen zahlreichen Tabellen und Berechnungen ab 1979 die Behauptung, daß es sich hierbei lediglich um Vorschläge gehandelt habe, denen niemals Folge geleistet worden sei.

c) *Die Marktstudie*

- (72) Das Wirtschaftsgutachten über den deutschen Markt widerlegt nicht das Bestehen einer Vereinbarung. Faktoren, die im Bericht geltend gemacht wurden — Marktstruktur und Preistransparenz —, könnten, solange eine Absprache nicht nachweisbar ist, eine allgemeine Struktur für ein ähnliches Preisverhalten erklären. Die Beschwerdepunkte der Kommission stützen sich aber nicht auf allgemeine Übereinstimmungen im tatsächlichen Preisverhalten der Hersteller. Die Einheitlichkeit und Parallelität der Preisstrukturen über einen langen Zeitraum waren so signifikant, daß eine Absprache durchaus vermutet werden konnte, auch wenn für die Sitzung kein direkter Beweis vorgelegen hätte. Im vorliegenden Fall reicht das Beweismaterial aus, um einen ursächlichen Zusammenhang zwischen dem Geschäftsverhalten der Hersteller und dem System der regelmäßigen Sitzungen eindeutig festzustellen.
- (73) Die Kommission hat auf keinen Fall je die Auffassung vertreten, daß das System der regelmäßigen Sitzungen die Aktivitäten und Verkäufe der Hersteller voll kontrolliert hat oder der einzige Faktor gewesen ist, der das Polypropylen-Preisniveau berührte. Aus dem Beweismaterial, auf das sich die Kommission stützt, geht hervor, daß die Hersteller sich darüber im klaren waren, daß der Markt beeinträchtigt wurde durch Faktoren wie Veränderungen der Nachfrage oder steigende Materialpreise, die sich ihrer Kontrolle entzogen. Bei der Entscheidung über Betrag, Zeitpunkt, Modalitäten und Erfolgsaussichten einer geplanten Preisinitiative mußten von den Herstellern solche Marktfaktoren berücksichtigt werden. Eines der wichtigsten Ziele der Sitzungen war jedoch der Versuch, die Antwort der Hersteller auf solche Faktoren zu koordinieren. Es ist auch möglich, daß die Preise weitgehend durch die Angebots- und Nachfra-

gebedingungen bestimmt wurden, doch zeigen die schriftlichen Beweise, daß die Hersteller mit Hilfe ihrer Mengenkontrolle bzw. ihrer Quotensysteme den Versuch unternahmen, diese Bedingungen zu beeinflussen.

d) *Zentrale Rechnungsprüfung*

- (74) Obwohl kein Zweifel daran besteht, daß die von einer Firma unabhängiger Rechnungsprüfer durchgeführte Prüfung die von den betreffenden Herstellern im Berichtszeitraum erzielten Nettoverkaufspreise (nach allen Abzügen) genau erfaßt hat, akzeptiert die Kommission nicht die Schlüsse, die die Hersteller hieraus zu ziehen versuchen.

Erstens hat die Kommission nie behauptet (wie es einige Hersteller haben darstellen wollen), daß alle Hersteller einen einheitlichen Kartellpreis praktizierten oder der von jedem Abnehmer tatsächlich erzielte Preis dem „Listenpreis“ für einen bestimmten Monat entsprach. Die Tatsache, daß die durchschnittlichen Marktpreise hinter dem Ziel zurücklagen oder dieses vielleicht nie erreicht haben, ändert nichts an der Gültigkeit der Beschwerdepunkte der Kommission. Das Wesentliche im vorliegenden Fall besteht darin, daß nach der in Sitzungen geschlossenen Vereinbarung über Zielpreise alle Hersteller ihre Verkaufsbüros anwies, sich um die Durchsetzung dieser Preise zu bemühen, und die Ziele die Grundlage für die Preisverhandlungen mit Abnehmern darstellten (siehe Randnummer 87).

Die Kommission hat stets während des Verfahrens zugegeben, daß auch bei einer erfolgreichen Preisinitiative (denn nicht alle erreichten ihr Ziel) in bestimmten Produktbereichen oder auf bestimmten nationalen Märkten Schwachpunkte auftreten können und jede Initiative zwangsläufig eine gewisse Zeit braucht, um zur Wirkung zu gelangen.

Ein einfacher Vergleich der fakturierten Nettopreise jedes Herstellers mit seinen „Listenpreisen“ während des gesamten Zeitraums ist eine Übung, die als Beweis nur beschränkten Wert hat. Der von der Rechnungsprüfung erfaßte Zeitraum umfaßt nicht nur die bekannten Preisinitiativen vom Juni 1982, vom letzten Quartal 1982, vom Juli 1983 und vom September 1983 (nicht aber Oktober oder November), sondern auch die dazwischen liegenden Zeiträume, für die die Kommission annimmt, daß die Preise stagnierten oder fielen. Große Unterschiede zwischen den Listenpreisen der Hersteller und den tatsächlichen Preisen während dieser Zeiträume können nur vermutet werden.

Bei einem Vergleich der tatsächlich erzielten Preise mit den in Sitzungen aufgestellten Zielen ist außerdem folgendes zu berücksichtigen: (i) die Preise der Rechnungsprüfung sind nach Abzug aller Rabatte Nettopreise, während die Ziele Bruttopreise waren; (ii) einige Großabnehmer hatten vielleicht Jahres- oder

Quartalsverträge mit besonderen Festpreisen; (iii) für einige Monate im voraus eingegangene Verpflichtungen können vielleicht die Anwendung des neuen Preises verzögern; (iv) gegen Preiserhöhungen können Abnehmer durchaus Widerstand leisten; (v) die Durchsetzung war manchmal in einigen Produktbereichen oder Mitgliedstaaten schwieriger als in anderen.

Unter Berücksichtigung dieser Faktoren stimmt die Entwicklung der Preise gegenüber Einzelkunden im Vergleich zu den im Laufe besonderer Preisinitiativen aufgestellten Zielpreisen mit der Darstellung überein, die hiervon in den bei ICI und anderen Herstellern über die Durchsetzung der Preisinitiativen gefundenen Dokumenten gegeben wurde.

Tabelle 9 im Anhang enthält einen Vergleich der in Sitzungen vereinbarten Zielpreise mit den laut Fachpresse vom September 1981 bis Dezember 1983 tatsächlich erzielten Preisen.

e) Preisinstruktionen

- (75) Die Behauptung der Hersteller, ihre Preisinstruktionen hätten weder hinsichtlich des Zeitpunkts noch hinsichtlich der Höhe den in den Sitzungen und untereinander abgestimmten Zielpreisen entsprochen, ist faktisch nicht belegt. Die Kommission hat detaillierte Tabellen erstellt und den Herstellern vorgelegt; diese Tabellen stützen sich auf Kopien der diesbezüglichen Preisinstruktionen jedes einzelnen Herstellers im Zusammenhang mit allen bekannten Preisinitiativen zwischen September 1979 und November 1983 (die Tabellen waren zwangsläufig nur eine Zusammenfassung der gelegentlich komplexen Instruktionen bezüglich der Zeitpunkte bzw. des Betrages einer Preisanhebung und des Ausmaßes der zugestandenen Flexibilität und mußten im Zusammenhang mit dem Inhalt der beigefügten umfassenden Instruktionen gesehen werden). Aus einer Prüfung und einem Vergleich der Instruktionen selbst ergibt sich die stets gleichbleibende Konstellation der Hersteller, die Preisinstruktionen zur Durchführung des in den Sitzungsprotokollen genannten Zielpreises erteilten. In solchen Fällen (wie Februar bis März 1981, 1. Juni 1982 und 1. Oktober 1982), in denen in Sitzungen eine ganze Reihe von Zielpreisen für jede Grade und jede Landeswährung festgelegt wurde, waren die Instruktionen mehrerer Hersteller an die einzelnen nationalen Verkaufsbüros verfügbar; diese Instruktionen stimmten nicht nur miteinander überein, sondern auch mit etwa 40 Preisen, die in der Tabelle aufgeführt sind. In anderen Fällen (so von September bis November 1983), in denen zwar eine umfassende Aufstellung der Zielpreise nicht vorliegt, waren die von den Herstellern erteilten Instruktionen erneut identisch. Einige Hersteller räumten ihren lokalen Verkaufsbüros gelegentlich ein bestimmtes Ermessen ein, das es ihnen ermöglichte, einen neuen Preis voll durchzusetzen, oder teilten „Mindest“- oder

„Tiefst“-Preise mit, die sie als unterste Grenze heranziehen konnten. Wichtige Abweichungen vom Plan mußten jedoch der Zentrale gemeldet werden. Andere konnten ausnahmsweise besondere Preise für besondere Großabnehmer verlangen. Im Falle HERCULES wurde ein allgemeines Rundfenschreiben an die lokalen Verkaufsbüros in der EWG versandt, das fast in gleichem Wortlaut auf die angestrebten Preisniveaus hinwies, die mit den in den Sitzungen vereinbarten Zielen übereinstimmten. Besondere Telexinstruktionen (in denen oftmals auf denselben allgemeinen Zielpreis in DM oder in der entsprechenden Landeswährung hingewiesen wurde) wurden erteilt, wonach jedes Gebiet den lokalen Gegebenheiten und verschiedenen Faktoren Rechnung zu tragen hatte, welche die tatsächlich erzielbaren Preise beeinträchtigen konnten. Insgesamt gesehen wurden jedoch Preisinstruktionen erteilt, welche die in den entsprechenden Sitzungen beschlossenen Ziele durchsetzten.

- (76) Etliche Hersteller unternahmen den Versuch, durch Hinweis auf spezifische Preisinitiativen die angebliche „Unabhängigkeit“ ihres Preisgebarens gegenüber demjenigen anderer Hersteller oder eines in einer Sitzung beschlossenen Aktionsverlaufs unter Beweis zu stellen. So hat ICI hinsichtlich der am 1. Juli 1983 fälligen einstweiligen Erhöhung auf 1,85 DM/kg vorgetragen, daß die Preisinstruktionen, auf die sich die Kommission gestützt hatte, von mehreren Herstellern vor dem Zeitpunkt der Sitzung erteilt wurden, in der nach Angaben der Kommission über die Preisanhebung Einvernehmen erzielt wurde (am 1. Juni). Dieses Argument läßt den Umstand unberücksichtigt, daß die Sitzung vom 1. Juni nur bestätigenden Charakter hatte und daß die ursprüngliche Entscheidung, einen Zielpreis von 1,85 DM/kg durchzusetzen, schon in einer früheren Sitzung vom 20. Mai 1983 ergangen war, wobei die diesbezüglichen Instruktionen von ICI nur drei Tage später, d. h. am 23. Mai, erteilt wurden. ICI konnte auch keine Erklärung dafür abgeben, daß ihre neuen Preise für eine Reihe von etwa 40 Erzeugnissen genau denjenigen von DSM und BASF entsprachen und am selben Tag in Kraft gesetzt werden sollten.

Nach Auffassung von HERCULES hat die Kommission die Preisinstruktionen verschiedener Hersteller zu Unrecht als gleichzeitig getätigt angesehen. Das Unternehmen hat insbesondere darauf verwiesen, daß zwischen seinen Preisinstruktionen vom 26. Juli 1982 hinsichtlich einer zum 1. September wirksamen Erhöhung auf 2,00 DM/kg und einer zum 1. Oktober wirksamen Erhöhung auf 2,10 DM/kg und den von der Kommission bezüglich der übrigen Hersteller genannten Preisinstruktionen mindestens vier Wochen verstrichen seien. Die Instruktionen der übrigen Hersteller sind deshalb ergangen, weil nach Absendung des ursprünglichen Telex von HERCULES Einvernehmen darüber erzielt wurde, die Initiative um einen Monat zu verschieben; HERCULES selbst hatte am 24. August 1982 ein Telex abgesandt, in dem die ursprünglichen Instruktionen geändert wurden. Noch bedeutsamer ist, daß die am 26. Juli erteilten ersten Preisinstruktionen von HERCULES („Für September

und Oktober streben wir auf Raffia-Ziele von 2,00 DM/kg bzw. 2,10 DM/kg gestützte Preisanhebungen an“) nur fünf Tage nach ihrer Teilnahme an der Sitzung vom 21. Juli erteilt wurden, in der gerade diese Zielpreise ursprünglich festgelegt worden waren (in dem Sitzungsvermerk von ICI heißt es: „Der Betrag von 2,00 DM wurde allgemein für September gebilligt, einschließlich einer weiteren Anhebung um 10 Pfennige, die gleichzeitig zum 1. Oktober anzukündigen ist“).

Unabhängig von der von den anderen Herstellern veranlaßten Rechnungsprüfung legte HERCULES ein Gutachten vor, das nachweisen sollte, daß zwischen seinen Preis-„Leitlinien“ und den in Sitzungen festgesetzten Zielpreisen keine Beziehung bestand. Dieser Schluß ist vor allem deswegen möglich, weil hier Preisinstruktionen vergessen oder selektiv interpretiert und nicht die tatsächlichen für jeden Grad in der entsprechenden nationalen Währung festgesetzten Zielpreise (wie in den dem ICI-Sitzungsvermerk beigefügten Tabellen), sondern aus dem DM-Zielpreis für Raffia ad hoc abgeleitete ungenaue Zahlen verwendet wurden.

- (77) In einigen Fällen stellten die Hersteller der Kommission nicht sämtliche Preisinstruktionen ab 1979, wie angefordert, zur Verfügung. So lagen für zwei Hersteller, HÜLS und HERCULES, Unterlagen nur über die Jahre 1982 und 1983 und für PETROFINA und SOLVAY nur über 1983 vor. Es wurde behauptet, daß die Dokumente mit den Angaben früherer Jahre vernichtet wurden oder niemals bestanden haben. Die Preisinstruktionen, die erhalten wurden, zeigen jedoch, daß während der Zeit bzw. der Zeiträume, für die Dokumente vorgelegt wurden, diese vier Hersteller tatsächlich Maßnahmen zur Durchsetzung der vereinbarten Ziele ergriffen.

ANIC und RHÔNE-POULENC erteilten keine Preisinstruktionen, doch zeigen der Sitzungsbericht und andere Dokumente, daß diese beiden Hersteller regelmäßig an Sitzungen teilnahmen, in denen Preisinitiativen erörtert und vereinbart wurden. Die Unterlagen über die Quotenvereinbarungen zeigen, daß sie hieran während der Zeit, wo sie auf dem Polypropylenmarkt tätig waren, uneingeschränkt teilnahmen.

F. Die Beteiligung der einzelnen Hersteller

- (78) ICI, MONTEPOLIMERI, HOECHST und SHELL bildeten zusammen als die „großen Vier“ den Kern der Absprachen, die sich aus der „floor price“-Vereinbarung ergaben. Nachdem das System der regelmäßigen Sitzungen eingeführt worden war, übernahm MONTEPOLIMERI die Führung der Gruppe, eine Aufgabe, die im August 1982 an ICI abgetreten wurde. HOECHST, ICI und MONTEPOLIMERI waren regelmäßige Teilnehmer an den Chef- und Experten-Sitzungen.

SHELL besuchte nicht diese Sitzungen, war jedoch an der ursprünglichen „floor price“-Vereinbarung beteiligt, nahm an Ad-hoc-Sitzungen mit den übrigen wichtigsten Herstellern teil und war an den Quotenvereinbarungen beteiligt. SHELL hat selber zugegeben, daß vor Chef- und Experten-Sitzungen manchmal seine Ansicht zur Durchführbarkeit von Preiserhöhungen eingeholt wurde und er nach derartigen Sitzungen von MONTEPOLIMERI oder ICI in Kenntnis gesetzt wurde, daß bestimmte Zielpreise vorgeschlagen worden waren, und er die Information an seine Produktionsunternehmen weitergab. SHELL's interne Unterlagen bestätigen, daß er über die Preisinitiativen unterrichtet war und daran teilnahm, gelegentlich sogar als eindeutiger Führer. Ab Ende 1982 nahm ein Vertreter regelmäßig an den Vorgesprächen der vier großen Hersteller teil. Die Produktionsunternehmen des SHELL-Konzerns nahmen an nationalen Sitzungen teil. Abgesehen von den „großen Vier“ können die anderen Beteiligten an der ursprünglichen „floor-price“-Vereinbarung von Mitte 1977 an nicht genau festgestellt werden. Die spätere von MONTEPOLIMERI, HOECHST, ICI und SHELL betriebene Preisinitiative vom 1. Dezember 1977 wurde allerdings ausdrücklich zumindest von HERCULES, LINZ, RHÔNE-POULENC, SAGA und SOLVAY „unterstützt“. Somit geht die Beteiligung aller dieser Hersteller an geheimen Vereinbarungen auf das Jahr 1977 zurück, wann auch immer diese angefangen haben, an den Sitzungen teilzunehmen.

Das System der regelmäßigen Sitzungen begann etwa Ende 1977, doch läßt sich das genaue Datum, an dem jeder einzelne Hersteller begann, an den Sitzungen teilzunehmen, nicht feststellen⁽¹⁾.

Aus den Unterlagen über die Mengenziele ist jedoch ersichtlich, daß alle Hersteller, an die diese Entscheidung gerichtet ist, um die Zeit an der Quotenregelung beteiligt waren, als die „Ziele“ für 1979 festgelegt wurden. Ihre Teilnahme an Sitzungen ist daher spätestens von diesem Zeitpunkt an (1980 im Fall PETROFINA's) nachgewiesen.

Die Kommission weist das von HÜLS vorgebrachte Argument zurück, daß die einzige Sitzung, an der das Unternehmen vor Mitte 1982 — rein zufällig — teilgenommen haben soll, die Sitzung im Januar 1981 war, wofür bei ICI eine Unterlage gefunden wurde, in der HÜLS erwähnt wird. Die Unterlagen über die

⁽¹⁾ Von den Herstellern, die die Preisinitiative vom Dezember 1977 nicht „unterstützt“ haben, gibt ANIC zu, von Anfang an an Sitzungen teilgenommen zu haben. ATO gibt zu, ab 1978 an Sitzungen teilgenommen zu haben. BASF behauptet, nur „sporadisch“ vor 1980 an Sitzungen teilgenommen zu haben. DSM behauptet, das Datum der genannten Sitzungen nicht zu kennen, und gibt lediglich zu, ab 1980 an Sitzungen teilgenommen zu haben, während HÜLS behauptet, nur an einer Sitzung vor Mitte 1982 teilgenommen zu haben.

Mengenziele ab 1979 beziehen HÜLS ein und beweisen, daß HÜLS an solchen Plänen von Beginn an beteiligt war.

ANIC beteiligte sich Mitte bzw. Ende 1982 wegen der Neuorganisation der italienischen Petrochemie an keiner Sitzung mehr (doch war ANIC immer noch mindestens im ersten Quartal 1983 an den Quotenvereinbarungen beteiligt). Ebenso verschwand RHÔNE-POULENC Ende 1980 vom Polypropylenmarkt und übertrug seinen Anteil auf seinen früheren Partner BP.

PETROFINA, der als letzter auf dem Polypropylen-Markt erschien, begann später als die anderen, sich an den Sitzungen zu beteiligen. Ursprünglich wurde der PETROFINA-Polypropylenabsatz über MONTEFINA abgewickelt, eine Gesellschaft, die sowohl PETROFINA als auch MONTEPOLIMERI gehörte. Im März 1982 übernahm PETROFINA das Marketing seines Anteils an der Produktion des MONTEFINA-Werks. PETROFINA gibt zu, daß seine Vertreter von diesem Zeitpunkt an regelmäßig an Chef- und Experten-Sitzungen teilnahmen. Es ist nicht sicher, ob PETROFINA vor März 1982 an den Sitzungen getrennt vertreten war, aber die Tatsache, daß er gewöhnlich im Rahmen der Quotenregelungen getrennt von MONTEPOLIMERI behandelt wurde, könnte ein Hinweis darauf sein, daß er bereits ab 1980 an diesen Vereinbarungen beteiligt war.

Gelegentlich wurden einige Hersteller — insbesondere auch SAGA — in den Unterlagen als auf gewissen Märkten flexibel, vorpreschend oder undiszipliniert bezeichnet. Diese Hersteller waren allerdings alle regelmäßige Teilnehmer der Sitzungen und ihre Preisinstruktionen und anderen internen Dokumente zeigen, daß sie insgesamt gesehen zur Zusammenarbeit bereite Mitglieder des „Clubs“ oder aber — wie SAGA — zu einer aggressiven Preispolitik bereit waren, um ihre Forderungen nach einer besseren Zuteilung im Rahmen der Quotenregelungen zu untermauern.

HERCULES, der einzige amerikanische Hersteller, der in den Sitzungen vertreten war, behauptete, als „Beobachter“ und dann auch nur unregelmäßig teilgenommen zu haben. Er gibt zu, an den Sitzungen ab Mai 1979 teilgenommen zu haben und über die Sitzungen unterrichtet worden zu sein, bei denen sein

Vertreter nicht anwesend war. Ab Mitte 1982 nahm der HERCULES-Vertreter trotz seiner Drohung, sich zurückzuziehen, weil die deutschen Hersteller ihn nicht „akzeptierten“, an etwa 15 von 30 bekannt gewordenen Plenarsitzungen teil. Dazu gehörten einige Chef-Sitzungen, und aus den ICI-Unterlagen geht hervor, daß HERCULES aktiv an den Diskussionen teilnahm und sogar das Kontoführungssystem vorschlug. Er nahm auch an lokalen Sitzungen teil, die zumindest Benelux erfaßten. Während der HERCULES-Vertreter eingehende Informationen über den monatlichen Absatz der anderen Hersteller erhielt, scheint er selber den anderen keine Zahlen seines Unternehmens mitgeteilt zu haben.

HERCULES hat versucht, die Teilnahme seines Vertreters durch die Wahl eines relativ jungen Angestellten als inoffiziell darzustellen. Die HERCULES-Unterlagen aber beweisen, daß dieser als Marketingmanager für Polypropylen eine verantwortungsvolle Stellung in der Gesellschaft innehatte und bereits 1977, als die „floor-price“-Vereinbarung geschlossen wurde, und später dann im Jahr 1981 seine Vorgesetzten mit anderen Herstellern bezüglich der Preisvereinbarungen Kontakte hatten. Daher ist es undenkbar, daß ihnen der eigentliche Zweck seiner Geschäftsreisen, die sie ab Mai 1979 genehmigten, nicht bekannt war.

Zwei Hersteller, AMOCO und BP, nahmen an den Sitzungen nicht teil. Es gibt jedoch Beweise, daß sie mit dem „Club“ in Kontakt standen bezüglich der in den Sitzungen erörterten Angelegenheiten, wie die Festsetzung von Preisen und das Quotensystem. Beide haben jedoch ihre Beteiligung an wettbewerbswidrigen Vereinbarungen geleugnet, obgleich BP einräumte, daß sie unverbindliche Antworten auf Vorschläge von ICI erteilte, die als Ausdruck einer Unterstützung ausgelegt werden konnten. AMOCO stand auch in telefonischem Kontakt mit HERCULES über die Vorschläge für eine Quotenregelung im ersten Quartal 1983, während ICI mit BP Telefongespräche über die gleiche Angelegenheit führte. In einigen Fällen scheinen die Preise von AMOCO und BP an die in den Sitzungen beschlossenen Zielpreise angepaßt worden zu sein. Ihr Verhalten ist zumindest auffällig, aber die Beweise reichen insgesamt gesehen nicht aus, um die beiden Unternehmen einer Zuwiderhandlung gegen Artikel 85 Absatz 1 zu überführen.

TEIL II

RECHTLICHE BEURTEILUNG

A. Artikel 85

I. Artikel 85 Absatz 1

- (79) Gemäß Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag sind mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar und verboten

alle Vereinbarungen zwischen Unternehmen, Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, welche den Handel zwischen den Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen geeignet sind und eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb

des Gemeinsamen Marktes bezwecken oder bewirken, insbesondere die unmittelbare oder mittelbare Festsetzung der An- und Verkaufspreise oder sonstiger Geschäftsbedingungen sowie die Aufteilung der Märkte oder Versorgungsquellen.

II. Art und Struktur der „Vereinbarung“

- (80) Ab 1977 haben sich die Polypropylenhersteller, die die EWG beliefern, an einer ganzen Reihe von Plänen, Absprachen und Maßnahmen beteiligt, die im Rahmen eines Systems regelmäßiger Sitzungen und ständiger Kontakte beschlossen wurden.

Der allgemeine Plan der Hersteller war, sich über spezifische Angelegenheiten zu einigen, nämlich zu verschiedenen Zeiten über:

- die Festsetzung von Zielpreisen;
- die Modalitäten für Preisinitiativen;
- die Aufteilung der Märkte gemäß jährlichen Quotenregelungen oder Mengenzielen;
- zeitweilige Maßnahmen zur Kontrolle oder Überwachung der Absatzmengen in Zeiten, in denen keine endgültigen Quoten angewandt wurden;
- den Austausch von detaillierten Informationen über ihre individuellen Tätigkeiten, die normalerweise als Geschäftsgeheimnisse angesehen werden, um so die Koordinierung ihrer Verhaltensweisen zu erleichtern.

Im Rahmen der regelmäßigen Kontakte in einem institutionalisierten Sitzungssystem wurden die Absprachen der Hersteller ständig geändert, variiert oder fortgeschrieben, um den geänderten Bedingungen und Marktreaktionen Rechnung zu tragen.

- (81) Die Kommission ist der Auffassung, daß die Gesamtheit der Regelungen und Absprachen, die im Rahmen eines regelmäßigen, institutionalisierten Sitzungssystems beschlossen wurden, eine einzige fortdauernde „Vereinbarung“ im Sinne des Artikels 85 Absatz 1 darstellt.

Damit eine Beschränkung eine „Vereinbarung“ im Sinne des Artikels 85 Absatz 1 darstellt, ist es nicht notwendig, daß die Vereinbarung für die Beteiligten rechtlich verbindlich ist. Eine Vereinbarung liegt vor, wenn die Beteiligten einen Konsens über einen Plan erreichen, der ihre Handelsfreiheit dadurch möglicherweise oder tatsächlich beschränkt, daß er die großen Linien ihres Marktverhaltens bestimmt. Vertragliche Sanktionen oder Zwangsmaßnahmen brauchen nicht vorgesehen zu sein. Ebenso wenig ist es notwendig, daß eine solche Vereinbarung schriftlich festgelegt ist.

Im vorliegenden Fall haben die Hersteller dadurch, daß sie sich zu dem gemeinsamen Plan verbunden

haben, die Preise und den Absatz auf dem Polypropylenmarkt zu regeln, an einer umfassenden Rahmenvereinbarung teilgenommen, die in mehreren von Zeit zu Zeit abgesprochenen Einzelvereinbarungen ihren Niederschlag fand.

- (82) Bei der eingehenden Ausarbeitung des Gesamtplans kam es in vielen Bereichen zu einer ausdrücklichen Vereinbarung (einzelne Preisinitiativen und jährliche Quotensysteme). In einigen Fällen mögen die Hersteller keinen Konsens über ein endgültiges Schema — wie über die Quoten für 1981 und 1982 — erzielt haben. Doch die Verabschiedung von flankierenden Maßnahmen, einschließlich des Informationsaustauschs und der Überwachung der tatsächlichen monatlichen Verkäufe im Verhältnis zum Verkaufsergebnis in einigen vorausgegangenen Referenzperioden, ist nicht nur ein Zeichen für eine ausdrückliche Vereinbarung darüber, derartige Maßnahmen zu konzipieren und durchzuführen, sondern auch ein Zeichen für eine stillschweigende Vereinbarung darüber, die jeweilige Stellung der Hersteller nach Möglichkeit aufrechtzuerhalten.

Angesichts des eingehenden Beweismaterials über die in den Randnummern 28 bis 51 beschriebenen Preisinitiativen vertritt die Kommission die Auffassung, daß die angeblich von dem einen oder anderen Hersteller geführten und von den anderen Herstellern befolgten verschiedenen Preisinitiativen vor 1979 ebenfalls das Ergebnis einer zwischen ihnen abgeschlossenen Vereinbarung waren.

Dies trifft zum Beispiel für die Preisinitiative vom Dezember 1977 zu (Randnummern 16 bis 17). Hersteller wie HERCULES, HOECHST, ICI, LINZ, RHÔNE-POULENC, SAGA und SOLVAY hoben auf EATP-Sitzungen gegenüber Kunden die Notwendigkeit abgestimmter Preisanhebungsaktionen hervor. Außerdem haben sich die Hersteller außerhalb der EATP-Sitzungen über Preise abgesprochen. Angesichts dieser von den Herstellern zugegebenen Kontakte vertritt die Kommission die Auffassung, daß hinter dem Vorgehen eines oder mehrerer Hersteller, die sich wegen ungenügender Gewinne beschwerten und gemeinsame Aktionen vorschlugen, während die anderen hierzu ihre Unterstützung anboten, eine Preisvereinbarung stand (Auch bei Fehlen weiterer Kontakte kann ein solches Vorgehen einen Hinweis dafür bieten, daß ein ausreichender Konsens für eine Vereinbarung im Sinne des Artikels 85 Absatz 1 vorlag).

- (83) An der Schlußfolgerung, daß eine fortdauernde Vereinbarung vorliegt, ändert auch nichts die Tatsache, daß einige Hersteller nicht notwendigerweise an jeder Sitzung teilnahmen. Jede Initiative und die Erarbeitung und Durchführung eines jeden Plans erstrecken sich über mehrere Monate, so daß das gelegentliche Fernbleiben des einen oder anderen Herstellers wenig ausmacht. In jedem Fall war es allgemein üblich, daß die Abwesenden über die in den Sitzungen gefaßten Beschlüsse unterrichtet wurden. Alle Unternehmen, an die diese Entscheidung gerichtet ist, beteiligten sich

an der Ausarbeitung von Gesamtplänen und an den ausführlichen Erörterungen, und der Umfang ihrer Verantwortung wird nicht dadurch geschmälert, daß sie an einer einzelnen Tagung nicht anwesend waren (oder — im Falle SHELL's — nicht an allen Vollsitzungen).

Das Wesentliche des vorliegenden Falls ist das lange Zeit andauernde Zusammenwirken der Hersteller in Richtung auf ein gemeinsames Ziel, und jeder Teilnehmer ist verantwortlich, nicht nur für seine eigene unmittelbare Rolle, sondern auch für das Funktionieren der Vereinbarung insgesamt. Der Umfang der Beteiligung jedes Herstellers ist daher nicht auf den Zeitraum begrenzt, für den zufällig Preisinstruktionen von ihm vorlagen, sondern auf die gesamte Zeit, während der er an dem gemeinsamen Unterfangen beteiligt war.

Diese Erwägung gilt auch für ANIC und für RHÔNE-POULENC, die den Polypropylensektor verließen, bevor die Kommission ihre Untersuchungen aufnahm. Bei diesen beiden Unternehmen konnten überhaupt keine Preisinstruktionen an die Verkaufsabteilungen gefunden werden. Ihre Teilnahme an Sitzungen und ihre Beteiligung am Mengenziel und an den Quotenregelungen läßt sich jedoch aus den schriftlichen Unterlagen nachweisen. Die Vereinbarung muß als Ganzes gesehen werden und ihre Beteiligung ist nachgewiesen, auch wenn keine Preisinstruktionen von ihnen gefunden werden konnten.

- (84) Mehrere Hersteller haben geltend gemacht, ihre Absprachen könnten nicht als eine Vereinbarung im Sinne des Artikels 85 Absatz 1 angesehen werden, da es zumindest ihrerseits, wenn nicht auch von seiten der übrigen Beteiligten, am Bewußtsein einer Verpflichtung gefehlt habe. Dieses von den Anwälten mehrerer Unternehmen vorgetragene Argument wird weder durch mündliche noch schriftliche Nachweise erhärtet. Es läßt auch die Tatsache unberücksichtigt, daß bei etlichen Gelegenheiten — um eine in der Sitzung getroffene Entscheidung zu verstärken oder den Erfolg einer Preisinitiative sicherzustellen — eine spezifische persönliche Verpflichtung von den Topmanagern verlangt und auch abgegeben wurde (beispielsweise Chef-Sitzung vom 2. September 1982 und Experten-Sitzung vom 1. Juni 1983).

Doch auch wo Vereinbarungen nicht durch solche ausdrücklichen Verpflichtungserklärungen untermauert wurden, belegen die Unterlagen, daß die Vereinbarung zwischen Herstellern keineswegs nur illusorisch war, wie einige vorgetragen haben. Das Verhalten der Hersteller läßt erkennen, daß sie die in den Sitzungen erreichten Einigungen ernst nahmen.

- (85) Einmal vereinbarte Preisinitiativen wurden (wie die Preisinstruktionen zeigen) von den Herstellern in der Weise durchgesetzt, daß sie ihren nationalen Ver-

kaufsorganisationen die Anweisung oder die Empfehlung erteilten, ihre Preise auf das neue Preisniveau anzuheben oder die in einer früheren Sitzung beschlossenen Maßnahmen durchzuführen. Außerdem wurde ein System der regelmäßigen Berichterstattung über ihre Tätigkeiten geschaffen, wodurch die vereinbarten Pläne kontrolliert wurden.

Der Konsens der Hersteller bestand darin, daß alle damit einverstanden, wenn nicht positiv dafür waren, daß ein bestimmter Plan ins Auge gefaßt wurde und durchzuführen war. Welche — nicht festgehaltenen — Vorbehalte einige Hersteller zu einem besonderen Plan oder einer besonderen Preisinitiative auch gehalten haben mögen, so waren sie doch an dem Gesamtplan zur Preisabstimmung und Marktaufteilung beteiligt. Der Umstand, daß Hersteller gelegentlich nach den Sitzungen an ihrem ursprünglichen Entschluß nicht festhielten und den Abnehmern Preiskonzessionen einräumten, die die „Initiative“ untergruben, ändert nichts daran, daß eine im Sinne des Artikels 85 Absatz 1 unzulässige Vereinbarung zustande gekommen ist. Den Beispielen einer angeblich vorpreschenden bzw. undisziplinierten Preispolitik, die von Zeit zu Zeit ein einzelner Hersteller betrieb, um seine Marktposition auf Kosten der anderen (vor die der Zuwiderhandelnde zitiert werden konnte, um Erklärungen abzugeben) zu festigen, steht ein erdrückendes Beweismaterial dafür gegenüber, daß es einen konzentrierten Plan zur Marktregulierung gab.

Im besonderen Fall von HERCULES kann sich das Unternehmen der Verantwortung für die Zuwiderhandlung nicht mit dem Argument entziehen, daß die Teilnahme seines Vertreters inoffiziell war oder daß er gewisse Informationen den anderen Herstellern vorenthält.

III. *Aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen*

- (86) Die Kommission vertritt die Auffassung, daß das Funktionieren des Kartells auf der Grundlage eines gemeinsamen und ausführlichen Plans eine Vereinbarung im Sinne des Artikels 85 Absatz 1 darstellt.

Vereinbarungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen sind unterschiedliche Begriffe, aber es gibt Fälle, in denen Absprachen Elemente beider Formen verbotener Zusammenarbeit enthalten.

Eine aufeinander abgestimmte Verhaltensweise bezieht sich auf eine Form der Zusammenarbeit zwischen Unternehmen, die zwar nicht den Grad einer Vereinbarung im eigentlichen Sinne erreicht hat, aber dennoch bewußt die Risiken des Wettbewerbs ausschaltet und durch eine praktische Zusammenarbeit ersetzt.

- (87) Das durch den Vertrag geschaffene getrennte Konzept der aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen soll verhindern, daß Unternehmen sich der Anwendung

des Artikels 85 Absatz 1 entziehen, indem sie in einer wettbewerbswidrigen Weise ohne eine endgültige Vereinbarung absprechen, z. B. sich gegenseitig im voraus über ihr künftiges Verhalten in Kenntnis zu setzen, so daß jeder seine Geschäftspolitik in der Gewißheit regelt, daß sich die Wettbewerber entsprechend verhalten: Urteil des Gerichtshofes vom 14. Juli 1972 in der Rechtssache Imperial Chemical Industries Ltd gegen Kommission, Rechtssache 48/69 (EuGH 1972, Seite 619).

In seinem Urteil vom 16. Dezember 1975 in den verbundenen Rechtssachen 40 bis 48, 50, 54 bis 56, 111, 113 und 114/73 (EuGH 1975, Seite 1663) — Suiker Unie u. a. gegen Kommission betreffend das europäische Zuckerkartell — hat der Gerichtshof festgestellt, daß die in seiner Rechtsprechung niedergelegten Kriterien der Koordinierung und der Zusammenarbeit, die keineswegs die Ausarbeitung eines eigentlichen Plans voraussetzen, im Sinne des Grundgedankens der Wettbewerbsvorschriften des Vertrages zu verstehen sind, wonach jeder Unternehmer selbständig zu bestimmen hat, welche Politik er auf dem Gemeinsamen Markt zu betreiben gedenkt. Dieses Selbstständigkeitspostulat beseitigt nicht das Recht der Unternehmen, sich dem festgestellten oder erwarteten Verhalten ihrer Mitbewerber mit wachem Sinn anzupassen; es steht jedoch streng jeder unmittelbaren oder mittelbaren Fühlungnahme zwischen Unternehmen entgegen, die bezweckt oder bewirkt, entweder das Marktverhalten eines gegenwärtigen oder potentiellen Mitbewerbers über das Marktverhalten ins Bild zu setzen, das man selbst an den Tag zu legen entschlossen ist oder in Erwägung zieht.

Ein Verhalten kann also als aufeinander abgestimmte Verhaltensweise unter Artikel 85 Absatz 1 fallen, auch wenn sich die Partner vorher über keinen gemeinsamen Plan für ihr Marktverhalten geeinigt haben, sondern lediglich Absprachen treffen oder sich an Absprachen beteiligen, die die Koordinierung kommerziellen Verhaltens erleichtern. Dies könnte für die Maßnahmen zutreffen, die 1981 und 1982 ergriffen wurden und darin bestanden haben, angesichts einer fehlenden endgültigen Quotenregelung Angaben über die einzelnen Lieferungen mitzuteilen und diese zu kontrollieren (obwohl der systematische Informationsaustausch eine Vereinbarung voraussetzt: siehe Randnummer 82). Außerdem ist es in einem komplexen Kartell möglich, daß einige Hersteller zeitweise einem von den anderen Herstellern vereinbarten besonderen Verhalten nicht uneingeschränkt zustimmen, aber dennoch die betreffende Regelung generell unterstützen und sich entsprechend verhalten.

Dies vermag zu erklären, daß SHELL einerseits eine skeptische Haltung gegenüber Quotenregelungen angenommen, andererseits aber ICI gegenüber erklärt hat, welche Zuteilung für SHELL annehmbar sei (siehe Randnummer 57). In mancher Hinsicht tragen aber die fortgesetzte Zusammenarbeit und Absprache der Hersteller bei der Durchführung der Gesamtver-

einbarung Züge einer aufeinander abgestimmten Verhaltensweise.

Die Bedeutung des Konzepts einer aufeinander abgestimmten Verhaltensweise ergibt sich also nicht so sehr aus der Unterscheidung zwischen dieser Verhaltensweise und einer Vereinbarung als vielmehr aus der Unterscheidung zwischen den Formen der Absprache, die unter Artikel 85 Absatz 1 fallen, und einem rein parallelen Verhalten ohne jedwedes Element der Absprache. Nichts hängt daher im vorliegenden Fall von der genauen Form ab, die die abgesprochenen Vereinbarungen angenommen haben.

- (88) Die meisten Hersteller, die während des Verwaltungsverfahrens behauptet haben, daß ihr Verhalten in bezug auf die angeblichen Preisinitiativen nicht das Ergebnis irgendeiner Vereinbarung im Sinne des Artikels 85 (siehe Randnummer 84) war, behaupten außerdem, daß dieses Verhalten nicht die Grundlage sein kann, um eine aufeinander abgestimmte Verhaltensweise festzustellen. Letzteres Konzept (so behaupten sie) setzt irgendeinen offenen Akt am Markt voraus, der ihrer Ansicht nach im vorliegenden Fall völlig fehle; Preislisten oder Zielpreise seien den Kunden nie mitgeteilt worden.

Dieses Vorbringen muß zurückgewiesen werden. Wäre es im vorliegenden Fall notwendig, eine aufeinander abgestimmte Verhaltensweise zu beweisen, so ist diese Erfordernis für einige Schritte der Teilnehmer zur Verwirklichung ihrer gemeinsamen Zielsetzung tatsächlich gegeben. Die verschiedenen Preisinitiativen sind Gegenstand von Aufzeichnungen. Außerdem ist unbestreitbar, daß die einzelnen Hersteller gleichzeitige Aktionen unternahmen, um die Initiativen durchzuführen. Die von den Herstellern sowohl einzeln als auch gemeinsam getroffenen Maßnahmen ergeben sich aus Dokumenten: Sitzungsberichten, internen Vermerken, Anweisungen und Rundschreiben an Verkaufsabteilungen und Schreiben an Kunden (siehe Randnummern 24 bis 27). Dabei ist es irrelevant, ob sie Preislisten veröffentlicht haben. Die Preisinstruktionen als solche sind nicht nur das beste verfügbare Beweismaterial für die von jedem Hersteller durchgeführte Aktion zur Verwirklichung des gemeinsamen Ziels, sondern erhärten aufgrund ihres Inhalts und ihrer zeitlichen Abfolge den Beweis der Absprache.

IV. Zweck und Auswirkung der Vereinbarung

- (89) Artikel 85 Absatz 1 erwähnt als wettbewerbsbeschränkend Vereinbarungen, die unmittelbar oder mittelbar die Verkaufspreise festsetzen oder die Märkte zwischen den Herstellern aufteilen. Dies trifft auf die Vereinbarung im vorliegenden Fall zu.

Eigentlicher Zweck des Systems regelmäßiger Sitzungen und der fortdauernden Koordinierung der Hersteller war in diesem Fall, Preiserhöhungen durch eine Reihe von Absprachen herbeizuführen.

Durch die Planung gemeinsamer Aktionen zu Preisinitiativen mit Zielpreisen für jeden Grad und in jeder nationalen Währung ab einem gemeinsam vereinbarten Zeitpunkt zielten die Hersteller darauf ab, die Risiken einer einseitig versuchten Preiserhöhung auszuschalten.

Die verschiedenen Quotensysteme und andere Maßnahmen zur Abstimmung der verschiedenen Interessen der etablierten und der neuen Hersteller liefen letztlich auf die Schaffung künstlicher, stabiler Bedingungen hinaus, die Preiserhöhungen begünstigen sollten.

Bei der Verfolgung dieser Ziele ging es den Herstellern um die Regelung des Polypropylenmarkts in einer Weise, die an die Stelle des freien Spiels des Wettbewerbs eine institutionalisierte und systematische Zusammenarbeit zwischen den Herstellern treten ließ und somit wie ein Kartell funktionierte.

Die Tatsache, daß der Polypropylen-Markt über mehrere Jahre durch eine zu geringe Nutzung der Kapazität mit entsprechenden Verlusten für die Hersteller gekennzeichnet war, nimmt der Vereinbarung nichts von ihrem wettbewerbswidrigen Zweck.

- (90) Da die Vereinbarung eine Wettbewerbsbeschränkung bezweckte, ist es an sich für die Anwendung des Artikels 85 Absatz 1 nicht unbedingt notwendig, ihre wettbewerbsbeschränkende Wirkung nachzuweisen.

Im vorliegenden Fall aber zeigt das Beweismaterial, daß sich die Vereinbarung auf die Wettbewerbsbedingungen tatsächlich spürbar ausgewirkt hat.

Die in den Sitzungen vereinbarten Zielpreise für jede Polypropylen-Güte und in jeder nationalen Währung führten alle Hersteller durch, indem sie ihren nationalen Verkaufsorganisationen oder Agenten Preisinstruktionen zusandten und sie dann anwiesen, die Abnehmer über das neue Preisniveau zu informieren.

Das Ergebnis dieser aufeinander abgestimmten Preisinitiativen war, daß die Abnehmer einem einheitlichen Basispreis für jeden Polypropylen-Hauptgrad und in jeder Währung gegenübergestellt waren. Die Abnehmer mögen im Einzelfall besondere Konditionen und Abzüge ausgehandelt und einige Hersteller die geplante Preiserhöhung zurückgestellt oder Konzessionen gemacht haben. Einige Hersteller mögen ihre tatsächlichen Preise für einige Grade oder in einigen Ländern etwas unter die Zielpreise gesetzt haben, während sie

letztere im Rahmen eines allgemeinen Trends bei allen anderen Herstellern mitbestimmten („shaving“ des Kartellpreises). Die Festsetzung eines bestimmten Preisniveaus, das am Markt als Listenpreis oder offizieller Preis bezeichnet wurde, bedeutete aber, daß die Abnehmer, deren Verhandlungsmöglichkeiten mit den Herstellern bereits begrenzt waren, viele Vorteile verloren, die ihnen das freie Spiel des Wettbewerbs gewährt hätte.

Die Beweisunterlagen einschließlich der Marktberichte der Hersteller selbst zeigen also, daß auf dem Markt konzertierte Preisinitiativen, an denen alle Hersteller beteiligt waren, und eine enge Beziehung zwischen diesen Initiativen und dem System regelmäßiger Sitzungen bestanden haben.

- (91) Es trifft zwar zu, daß die tatsächlichen Preise im allgemeinen die Ziele nicht erreichten und die Preisinitiative ihre Stoßkraft verloren, manchmal sogar zu einem starken Preisverfall führten. Die Diagramme aber, auf die sich die Hersteller stützen, lassen über die Jahre hinweg das regelmäßige Bild einer engen parallelen Bewegung zwischen Zielpreis und tatsächlichem Preisniveau erkennen. In dem von bekanntgewordenen Preisinitiativen abgedeckten Zeitraum bewegte sich der tatsächlich jeden Monat erzielte Preis auf das vereinbarte Ziel zu. Wenn es zu einem plötzlichen Preissturz kam (etwa wenn die Propylen-Preise fielen), gab dies zu der Festlegung eines neuen, wesentlich niedrigeren Zielpreises Anlaß, und anschließend wurde der steigende Trend wieder hergestellt. Diese Taktik war besonders im Juli-November 1983 erfolgreich.

Die Lieferungen der meisten Hersteller in den Jahren, in denen das System funktionierte, wichen im allgemeinen von der zugeteilten Quote oder dem zugestandenem Ziel nicht stark ab (siehe Tabelle 8 im Anhang). In den Jahren 1981 und 1982, als kein Quotensystem vereinbart werden konnte, war es unvermeidbar, daß die expansionswilligen Hersteller daran interessiert waren, ihren Marktanteil im Vergleich zu den Vorjahren oder der vorherigen Referenzperiode zu erhöhen. Durch den monatlichen Austausch der tatsächlichen Verkaufsergebnisse aber konnten die anderen Hersteller ihre eigenen Marktziele und ihre eigene Marktvorstellung zumindest so anpassen, daß sie dem Verhalten der aggressiveren Hersteller Rechnung trugen. Sogar in den Jahren 1981 und 1982 wurde im Vergleich zu den Vorjahren ein weitgehendes Gleichgewicht zwischen den Herstellern aufrechterhalten.

Einige Hersteller wiesen auf Veränderungen zwischen ihrer ursprünglichen Zielmenge und ihren tatsächlichen Verkäufen in dem betreffenden Jahr (insbesondere 1980) hin und behaupteten, daß dies gegen die Existenz eines Quotensystems spreche. Tatsächlich wurden in diesem Jahr die Mengenziele ständig revi-

diert und die vereinbarte Marktaufteilung nach prozentualen Anteilen durchgeführt. ATO z. B. verwies auf die stete Zunahme der Mengen, die das Unternehmen jedes Jahr in Westeuropa verkauft hatte (39 000 Tonnen im Jahr 1979, 45 000 Tonnen im Jahr 1982). In Wirklichkeit aber blieb sein prozentualer Marktanteil konstant (zwischen 3,1 % und 3,2 %) und entsprach fast genau seinem prozentualen Ziel für jedes Jahr.

Darüber hinaus ist vorgetragen worden, daß die Änderungen der Marktanteile einiger Hersteller seit 1977 ein Beweis für unbeschränkten Wettbewerb seien. Bei diesem Argument wird die Tatsache übersehen, daß bei der Festsetzung der Quoten bzw. Ziele die Marktvorstellungen der Neuankömmlinge berücksichtigt wurden und daß die größeren Unternehmen bereit waren, eine gewisse Herabsetzung ihres Marktanteils im Interesse steigender Preise zu akzeptieren.

- (92) Die Tatsache, daß die Kartellierung des Marktes in der Praxis unvollständig war und die Wettbewerbskräfte nicht völlig lahmlegte, schließt eine Anwendung des Artikels 85 nicht aus. Wegen der großen Zahl der Hersteller, ihrer unterschiedlichen Geschäftsinteressen und dem Fehlen von Maßnahmen zur zwangsweisen Durchsetzung im Fall der Nichtbefolgung der Vereinbarung durch einen Hersteller könnte kein Kartell die Tätigkeit der Teilnehmer völlig kontrollieren.

Die Kommission kann das in den schriftlichen und mündlichen Bemerkungen einiger Hersteller und in der von ihnen in Auftrag gegebenen ökonomischen Studie vorgebrachte Argument, daß sich der Markt ohne ihre Vereinbarung genauso entwickelt hätte, nicht akzeptieren. Was ohne Vereinbarung geschehen wäre, ist reine Spekulation. Doch ist bezeichnend, daß die Hersteller die Wirksamkeit ihrer Sitzung selber zugaben, als sie nämlich den im Mai 1982 gemachten Vorschlag ablehnten, keine Sitzungen mehr zu veranstalten, da sie es bei einem ausgewogenen Verhältnis von Angebot und Nachfrage für besser hielten, aktive Schritte zu unternehmen, um die Preisspirale anzukurbeln, statt dies dem Markt zu überlassen.

V. *Wirkungen auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten*

- (93) Die Vereinbarung zwischen den Herstellern war geeignet, den Handel zwischen Mitgliedstaaten spürbar zu beeinträchtigen.

Artikel 85 betrifft Vereinbarungen, die der Verwirklichung der Ziele eines einheitlichen Marktes zwischen den Mitgliedstaaten nachteilig sein können, sei es durch Aufteilung nationaler Märkte oder durch Beeinträchtigung der Wettbewerbsstruktur innerhalb des Gemeinsamen Marktes.

Im vorliegenden Fall müßte die Vereinbarung, die sich tatsächlich auf den gesamten Handel der EWG (und anderer westeuropäischer Länder) mit einem wichtigen Industrieprodukt erstreckte, angesichts ihrer allumfassenden Natur zwangsläufig dazu führen, daß sich die Handelsströme anders entwickelten als ohne die Vereinbarung.

Die vereinbarte Festsetzung von Preisen auf ein künstliches Niveau statt Preisbildung am Markt beeinträchtigte die Wettbewerbsstruktur in der gesamten Gemeinschaft. Die Unternehmen hatten sich so der unmittelbaren Notwendigkeit entzogen, auf die Marktkräfte zu reagieren und sich mit dem Problem der Überkapazität, auf das sie sich berufen, auseinanderzusetzen.

- (94) Durch die Festsetzung von Zielpreisen für jeden Mitgliedstaat wurden mit Sicherheit sowohl die Handelsbedingungen als auch die Wirkungen der zwischen den Herstellern bestehenden Leistungsunterschiede auf die Preise verzerrt, auch wenn dabei den herrschenden lokalen Bedingungen, die im einzelnen in nationalen Sitzungen erörtert wurden, Rechnung getragen werden mußte. Das System der Kundenführerschaft, bei dem die Kunden bestimmten Herstellern zugewiesen wurden, erhöhte noch die negative Wirkung der Preisvereinbarungen.

Obwohl die Hersteller Quoten und Mengenziele nicht nach Mitgliedstaaten oder Regionen festgelegt haben, sind nach Auffassung der Kommission Quoten bzw. Mengenziele als solche darauf angelegt, die Handlungsspielräume eines Herstellers einzuschränken. Außerdem ist es bezeichnend, daß die nationalen Hersteller, obwohl hierüber keine ausdrückliche Vereinbarung vorlag, in Gesprächen über Absatzvolumen darauf bedacht waren, einen bestimmten prozentualen Anteil an ihren herkömmlichen oder Heimatmärkten als ihnen zukommend aufrechtzuerhalten bzw. zurückzugewinnen.

VI. *Zuständigkeit*

- (95) Artikel 85 ist auf alle wettbewerbsbeschränkenden Vereinbarungen anwendbar, die den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen geeignet sind, selbst wenn die beteiligten Unternehmen ihren Sitz außerhalb der Gemeinschaft haben.

Die Tatsache, daß im anliegenden Fall zwei Unternehmen ihren Hauptsitz außerhalb der Gemeinschaft haben, ändert nichts an ihrer Verantwortlichkeit für die von ihnen begangenen Zuwiderhandlungen. Sowohl LINZ als auch SAGA exportierten unmittelbar in die Gemeinschaft und waren dort in erheblichem Umfang im Polypropylen-Sektor tätig, der Gegenstand des Kartells war, an dem sie als Mitglieder teilnahmen. Beide hatten Tochtergesellschaften und

Verkaufsagenten in verschiedenen Mitgliedstaaten, denen sie entsprechend den vereinbarten Zielpreisen Preisinstruktionen gaben. Die Mengenabsprachen bezogen sich nicht nur auf ihre Verkäufe außerhalb der Gemeinschaft, sondern auf die Lieferungen innerhalb derselben, die den größeren Teil ihres Polypropylen-Geschäfts ausmachen.

Die Geschäftstätigkeiten des Kartells in Nicht-Mitgliedstaaten (Schweiz, Österreich, Schweden, Finnland und im einschlägigen Zeitraum Spanien und Portugal) sind nicht Gegenstand der vorliegenden Entscheidung.

Der Anwendung des Artikels 85 Absatz 1 auf das norwegische und das österreichische Unternehmen, an die sich die vorliegende Entscheidung richtet, stehen die Freihandelsabkommen zwischen der Gemeinschaft einerseits und Norwegen⁽¹⁾ und Österreich⁽²⁾ andererseits nicht entgegen. Sie bestimmen zwar, daß wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen, Beschlüsse und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen zwischen Unternehmen mit diesen Abkommen unvereinbar sind, soweit sie den Handel zwischen der EG und diesen Ländern beeinträchtigen, und sehen ein besonderes Verfahren zur Abstellung von Zuwiderhandlungen gegen die Wettbewerbsregeln vor. Sie enthalten aber keine Bestimmung, die die Kommission daran hindert, Artikel 85 Absatz 1 unmittelbar auf Vereinbarungen anzuwenden, die innerhalb der Gemeinschaft angewandt werden und den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigen.

Die Kommission hat in ihrem Verfahren in bezug auf LINZ und STATOIL die OECD-Empfehlungen in Wettbewerbsangelegenheiten befolgt.

VII. Unternehmen

- (96) Die europäische Petrochemie-Industrie wurde sowohl in der Zeit der Kommissionsnachforschungen als auch danach umstrukturiert, und in einigen Fällen hat sich die Gesellschaftsstruktur der beteiligten Unternehmen geändert.

Einige Hersteller, die an den mutmaßlichen Verstößen beteiligt waren, haben ihre Tätigkeit im Petrochemie-sektor auf andere Unternehmen übertragen: die Polypropylen-Tätigkeiten von ANIC wurden zum Beispiel von MONTEPOLIMERI im Zuge der Umstrukturierung der italienischen Plastikindustrie übernommen, doch besteht ANIC immer noch als Unternehmen. Die Kommission meint nicht, daß ANIC durch Übertragung seiner Tätigkeiten auf MONTEPOLIMERI von seiner Verantwortung für die Verstöße, an denen er bis ins zweite Halbjahr 1982 beteiligt war, entbunden

werden kann. Dasselbe gilt für RHÔNE-POULENC, der sich Anfang 1981 aus seinen Polypropylen-Tätigkeiten zurückzog.

Die Veränderung innerhalb des MONTEDISON-Konzerns (seit Eröffnung dieses Verfahrens betreibt der Konzern sein Polypropylen-Geschäft unter der Firma MONTEDIPE) haben auf die Anwendung von Artikel 85 Absatz 1 ebensowenig einen Einfluß wie die Schaffung von HIMONT durch HERCULES und den MONTEDISON-Konzern, die beide immer noch als für die Verstöße verantwortliche, getrennte Unternehmenseinheiten anzusehen sind.

- (97) Die Umstrukturierung der norwegischen Petrochemie-Industrie und die Übernahme von SAGA PETROKJEMI durch den staatseigenen Konzern STATOIL bedarf besonderer Prüfung. Diese Umstrukturierung ist kurz nach den Nachprüfungen der Kommission, nämlich mit Wirkung vom 1. Januar 1984, durchgeführt worden.

Die Verarbeitungskapazität der norwegischen Thermoplastik-Industrie gehört IS NORPOLEFIN, einer 1973 gegründeten Gesellschaft mit eigener Rechtspersönlichkeit, an der NORSK HYDRO, STATOIL und SAGA PETROKJEMI zu je einem Drittel beteiligt waren. Die Geschäftsführung von NORPOLEFIN wurde jedoch SAGA PETROKJEMI überlassen. Bis 1982 hatte SAGA PETROKJEMI mehrere Anteilseigner, doch in diesem Jahr übernahm einer von ihnen, SAGA PETROLEUM, das gesamte Kapital. 1983 versuchte SAGA PETROLEUM, sich von SAGA PETROKJEMI zu trennen und möglicherweise an STATOIL zu verkaufen. Die Veräußerung wurde von der norwegischen Regierung und dem norwegischen Parlament genehmigt.

- (98) SAGA PETROKJEMI, die als Personengesellschaft mit eigener Rechtspersönlichkeit nach norwegischem Recht gegründet worden war, hörte am 1. Januar 1984 auf, als selbständige Rechtseinheit zu bestehen, da sie von STATOIL übernommen wurde. Innerhalb der STATOIL-Organisation stellt sie jetzt einen getrennten Bereich (Profit Center) dar. Aufgrund der Fusion von SAGA PETROKJEMI mit STATOIL übernahm STATOIL den Eindrittelanteil an IS NORPOLEFIN und die bis dahin von SAGA PETROKJEMI wahrgenommene Geschäftsführung. STATOIL betreibt jetzt als Manager von NORPOLEFIN in eigenem Namen das vorher von SAGA PETROKJEMI vertretene Thermoplastik-Geschäft. Die Marketing-Töchter von SAGA PETROKJEMI in Dänemark und im Vereinigten Königreich firmieren jetzt als Töchter von STATOIL, erfüllen aber im Thermoplastikabsatz und -marketing dieselbe Funktion wie vorher.

STATOIL hat vorgetragen, daß es für Verstöße, die möglicherweise von SAGA PETROKJEMI begangen

(1) ABl. Nr. L 171 vom 25. 6. 1973, S. 1.

(2) ABl. Nr. L 300 vom 31. 12. 1972, S. 3.

wurden, nicht verantwortlich sei, da dieses Unternehmen seit dem 1. Januar 1984 nicht mehr bestehe, also zwischen dem Zeitpunkt des beanstandeten Verhaltens und dem Zeitpunkt der Mitteilung der Beschwerdepunkte der Kommission.

- (99) Für die Kommission liegen keine Beweise dafür vor, daß STATOIL den Verstoß durch Teilnahme an Sitzungen oder auf andere Weise nach der Übernahme von SAGA PETROKJEMI fortsetzte. Ebensovienig wird angenommen, daß der Erwerb von STATOIL darauf angelegt war, die Anwendung der EWG-Wettbewerbsregeln zu verhindern. Obwohl STATOIL stets an NORPOLEFIN beteiligt war (ursprünglich mit einem Drittel und jetzt mit zwei Dritteln), steht fest, daß ein Verstoß gegen Artikel 85 nicht von NORPOLEFIN, sondern aufgrund ihrer Management- und Marketing-Funktion von SAGA PETROKJEMI begangen wurde.

Es ist unbestreitbar, daß die Kommission gegen SAGA PETROKJEMI, hätte sie in ihrer ursprünglichen Form weiterbestanden, wegen ihrer Beteiligung am Kartell insoweit eine Geldbuße hätte verhängen können, als diese ihre Tätigkeit innerhalb der EWG betraf.

Die entscheidende Frage im vorliegenden Fall ist, ob das Unternehmen, das den Verstoß beging, nach der Fusion und trotz struktureller und rechtlicher Veränderungen immer noch existiert oder ob es aufgelöst worden ist.

Diese Frage kann nur unter Bezug auf die Vorschriften des Gemeinschaftsrechts, nicht aber nach den nationalen Rechtsvorschriften entschieden werden.

Die EWG-Wettbewerbsregeln betreffen Unternehmen. Dieser Begriff deckt sich nicht mit der Frage der Rechtspersönlichkeit im Gesellschafts- oder Steuerrecht. Der Ausdruck „Unternehmen“ wird im Vertrag nicht definiert. Er kann sich aber auf jede Einheit beziehen, die gewerblich tätig ist, und im Fall von juristischen Personen eine Mutter- oder Tochtergesellschaft oder die von diesen gebildete Einheit betreffen.

Obwohl SAGA PETROLEUM über 56 % und schließlich über 100 % des Kapitals von SAGA PETROKJEMI verfügte, vertritt die Kommission nicht die Auffassung, daß die beiden ein einziges Unternehmen bildeten, so daß das Verhalten von SAGA PETROKJEMI unter dem Gesichtspunkt der „Unternehmensidentität“ SAGA PETROLEUM angelastet werden könnte. SAGA PETROKJEMI hat stets als getrennte Einheit funktioniert und kann nicht als Bestandteil derselben Wirtschaftseinheit wie

SAGA PETROLEUM angesehen werden. Die Töchter von SAGA PETROKJEMI in Dänemark und im Vereinigten Königreich hingegen gehörten zum selben Unternehmen und für ihr Vorgehen ist SAGA PETROKJEMI verantwortlich.

- (100) Im vorliegenden Fall vertritt die Kommission die Auffassung, daß das Unternehmen, das den Verstoß beging, zwar aufgrund der Fusion mit STATOIL keine gesonderte Rechtspersönlichkeit mehr hatte, trotzdem aber fortbestand. Die Tatsache, daß es in einen größeren Konzern oder ein größeres Unternehmen, nämlich STATOIL, integriert wurde, ist nicht entscheidend. Hätte STATOIL aus SAGA PETROKJEMI bei dessen Erwerb eine Tochtergesellschaft gemacht, wäre die Kommission nicht daran gehindert worden, gegen SAGA oder STATOIL eine Sanktion zu verhängen. Die Rechtsvertreter von STATOIL haben im übrigen darauf hingewiesen, daß die genaue Form einer Übertragung eine Frage des Zufalls und der Umstände ist und von den Besonderheiten des nationalen Rechts abhängen kann.

Es ist nicht notwendig, STATOIL nachzuweisen, daß es das rechtswidrige Verhalten von SAGA PETROKJEMI fortgeführt bzw. selbst übernommen hat, damit die Kommission an dieses Unternehmen eine Entscheidung richten kann. Entscheidend ist die wirtschaftliche und funktionelle Kontinuität zwischen dem ursprünglichen Unternehmen und seinem Nachfolger.

STATOIL hat das Geschäft von SAGA PETROKJEMI nicht aufgelöst und auch nicht sein Vermögen liquidiert. Es hat vielmehr seine Wirtschaftstätigkeit fortgesetzt und seine wesentlichen Funktionen beibehalten, um das NORPOLEFIN-Werk betreiben und dessen Produkte vermarkten zu können. Das Werbematerial, das STATOIL kurz nach der Übernahme in der Handelspresse veröffentlichte, hebt die Kontinuität der Tätigkeit, der Leitung und der Arbeitsplätze hervor: „Die vielen Kunden, die vom Bamble Plastikrohstoffe beziehen, werden keine wesentliche Veränderung feststellen. Die einzige grundlegende Veränderung betrifft den Namen des Unternehmens. Die Organisation bleibt dieselbe, und die Arbeit wird weiterhin von denselben Menschen getan. Die, die bei SAGA PETROKJEMI beschäftigt waren, sind jetzt bei STATOIL beschäftigt . . .“ (ECN Scandinavia-Beilage, 26. März 1984). Die Kontinuität des Managements wird dadurch unterstrichen, daß das leitende Firmenmitglied der SAGA PETROKJEMI, das das Unternehmen in Sitzungen auf der Chef-Ebene vertrat, nicht nur nach der Übernahme seine frühere Funktion bei SAGA als Vizepräsident für den Marketing- und Absatzsektor behielt, sondern später zum Präsidenten des Petrochemie- und Plastiksektors der STATOIL befördert wurde.

- (101) Hierin unterscheidet sich der SAGA PETROKJEMI-Fall vom ANIC und RHÔNE-POULENC-Fall. Bei letzterem besteht das Unternehmen, das den Verstoß beging, als getrennte Einheit weiter,

obwohl es sein Polypropylen-Geschäft anderen Herstellern überließ (MONTEPOLIMERI) und BP). Deswegen hält die Kommission ANIC und RHÔNE-POULENC für den Verstoß verantwortlich, den sie so lange begingen, bis sie aus dem Kartell ausschieden, weil sie sich aus dem Polypropylensektor zurückzogen. Bei SAGA PETROKJEMI hingegen wurde das Unternehmen, das den Verstoß beging, mit einem anderen Unternehmen verschmolzen. Obwohl die Tätigkeiten von STATOIL viel verzweigter sind als diejenigen des früheren SAGA PETROKJEMI, vertritt die Kommission die Auffassung, daß die Verantwortung für wettbewerbswidriges Verhalten des Unternehmens, das fusioniert wurde, durch die Fusion nicht ausgelöscht wird. Aus wirtschaftlicher Sicht bestand das Unternehmen nämlich weiter.

Der frühere SAGA PETROKJEMI-Betrieb bildet jetzt innerhalb von STATOIL ein getrenntes Gewinnzentrum und ist wirtschaftlich gesehen immer noch eine getrennte, identifizierbare Einheit. Zum Zwecke der Durchsetzung aber bleibt es notwendig, eine Einheit mit Rechtspersönlichkeit zu ermitteln. Eine Geldbuße kann nicht gegen eine Abteilung einer Gesellschaft verhängt werden, wenn diese keine Rechtspersönlichkeit hat, und die Kommission muß gegen die Gesellschaft als Ganzes vorgehen, auch wenn ihre Tätigkeiten andere Sektoren umfassen als diejenigen, auf die sich die Zuwiderhandlungen beziehen.

Die Auffassung der Kommission deckt sich mit ihrer früheren Praxis in den Sachen IV/30.907 - Peroxygen-Produkte (Entscheidung vom 23. November 1984, ABl. Nr. L 35 vom 7. Februar 1985, Seite 1). In diesem Fall wurde das Unternehmen PCUK, das den Verstoß beging, nach Abstellung des Verstoßes aufgespalten, und seine Peroxygeninteressen wurden von ATOCHEM übernommen. Die Kommission vertrat die Auffassung, daß ATOCHEM der Adressat einer Entscheidung sein mußte und zur Zahlung von Geldbußen wegen der von PCUK begangenen Verstöße heranzuziehen war, da PCUK keine getrennte Rechts Einheit mehr war und ATOCHEM dessen Peroxydgeschäft und dessen Geschäftspolitik übernommen hatte.

- (102) Innerhalb des SHELL-Konzerns ist das für Koordinierung und strategische Planung im Thermoplastik-Sektor zuständige Unternehmen die „Dienstleistungs“-Gesellschaft SHELL INTERNATIONAL CHEMICAL COMPANY. Es war dieses Unternehmen, das an den Sitzungen mit den anderen großen Herstellern teilnahm und als Informationsglied zwischen dem Kartell und den verschiedenen SHELL-Produktions- und Absatzunternehmen in der EWG tätig war. Letztere beteiligten sich an den nationalen bzw. lokalen Sitzungen.

Wegen ihrer Gesamtverantwortung für die Planung und Koordinierung der Tätigkeiten der SHELL-Kon-

zernunternehmen im Polypropylensektor vertritt die Kommission die Auffassung, daß die SHELL INTERNATIONAL CHEMICAL COMPANY der richtige Adressat dieser Entscheidung ist.

PETROFINA hatte bis zum März 1982 außerhalb von MONTEFINA — der gemeinsamen MONTEPOLIMERI-FINA-Produktionsgesellschaft — keine getrennte Marketingfunktion. Bis zu diesem Zeitpunkt veräußerte MONTEFINA die Erzeugnisse der Feluy-Fabrik im Auftrag beider Muttergesellschaften. PETROFINA muß jedoch die gemeinsame Verantwortung von 1980, als Feluy ihre Produktion aufnahm, bis März 1982 für die Beteiligung von MONTEFINA an dem Kartell übernehmen. Für die Quotenberechnung allerdings wurde der Anspruch jeder einzelnen Muttergesellschaft in der Regel während dieser Zeit getrennt behandelt. So war PETROFINA an den Quotenregelungen ab 1980 ein eigenständiger Teilnehmer. Auch wenn dies nicht der Fall wäre, wäre PETROFINA für die Beteiligung von MONTEFINA am Kartell bis März 1982 mitverantwortlich.

VIII. Verordnung (EWG) Nr. 2988/74 des Rates

- (103) Einige im Zusammenhang mit der „floor price agreement“ Mitte 1977 genannte Hersteller haben vorgebracht, daß diese Vereinbarungen von einem System regelmäßiger Sitzungen, das sich später entwickelte, völlig getrennt gewesen seien, so daß die Kommission aufgrund der Verordnung (EWG) Nr. 2988/74⁽¹⁾, die eine Verjährungsfrist von fünf Jahren vorsieht, keine Geldbußen mehr verlangen könne.

Die Kommission ist nicht der Ansicht, daß sich die „Floor Price“-Vereinbarung Mitte 1977 so wesentlich von dem späteren Verhalten der Hersteller ab Ende 1977 unterscheiden, daß die vorerwähnte Verordnung zur Anwendung gelangen kann. Der Unterschied zwischen den „floor prices“ und den Mindest- oder Zielpreisen, die später regelmäßig in Sitzungen festgesetzt wurden, ist im Grunde nur ein terminologischer Unterschied. Sowohl ICI als auch SHELL waren darum bemüht, nachdrücklich darauf hinzuweisen, daß an den „floor price“-Diskussionen nicht nur die vier großen Hersteller, sondern auch andere beteiligt waren. Das „floor price“-System und die späteren, stärker strukturierten Sitzungen müssen angeblich vor demselben Hintergrund — Auftreten neuer Hersteller und Sinken der Preisniveaus — gesehen werden.

Angesichts des klaren tatsächlichen Zusammenhangs zwischen den Vereinbarungen vertritt die Kommission die Auffassung, daß die Verordnung (EWG) Nr. 2988/74 der Berücksichtigung der „floor price“-Vereinbarung von Mitte 1977 bei der Festsetzung von Geldbußen nicht entgegensteht.

⁽¹⁾ ABl. Nr. L 319 vom 29. 11. 1974, S. 1.

IX. *Dauer der Verstöße*

- (104) Die Beteiligung der „großen Vier“ — HOECHST, ICI, MONTEPOLIMERI und SHELL — geht auf die „floor Price“-Vereinbarung von Mitte 1977 und die von MONTEPOLIMERI (seinerzeit MONTEDISON) Ende 1977 geleitete Initiative zurück.

HERCULES, LINZ, RHÔNE-POULENC, SAGA und SOLVAY unterstützten alle offen die Preisinitiative vom Dezember 1977 unter Bedingungen, die ihre Beteiligung an einem gemeinsamen Plan bezeugen und die weit über eine selbständige Geschäftspolitik hinausgehen.

ICI erklärte, daß zu den regulären Teilnehmern der Herstellersitzungen, die Ende 1977 etwa zu der Zeit der Preisinitiative vom Dezember 1977 begannen und denen inoffizielle Kontakte vorausgegangen waren, abgesehen von den vorerwähnten Herstellern ANIC, ATO, BASF, DSM und HÜLS sowie später PETROFINA gehörten.

- (105) Das genaue Datum, an dem jeder Hersteller an regelmäßigen Plenarsitzungen teilzunehmen begann, läßt sich nicht mit Sicherheit bestimmen, doch steht es für HOECHST, ICI, MONTEPOLIMERI, SHELL, HERCULES, LINZ, RHÔNE-POULENC, SAGA und SOLVAY hinsichtlich ihrer Beteiligung an der „floor price“-Vereinbarung bzw. der Absprache über die Preisinitiative vom Dezember 1977 fest, daß es entweder Mitte 1977 oder Ende desselben Jahres war.

Das Datum, an dem sich ANIC, ATO, BASF, DSM und HÜLS an den Vereinbarungen zu beteiligen begannen, kann nicht später als 1979 liegen, da diese fünf Hersteller nachweislich an Marktteilungs- bzw. Quotensystemen, die in diesem Jahr zum erstenmal angewandt wurden, beteiligt waren.

PETROFINA (über MONTEFINA) kam erst 1980 auf den Markt, und selbst wenn seine Vertreter an den Sitzungen erst im März 1982 regelmäßig teilzunehmen begannen (PETROFINA's Stellung ist in dieser Hinsicht unklar), war das Unternehmen doch ab 1980 an den Quotenregelungen beteiligt.

Das System der Sitzungen wurde mindestens bis Ende September 1983 fortgeführt. Die meisten Hersteller haben vorgetragen, daß mit Beginn der Nachprüfungen der Kommission am 13./14. Oktober dieses Jahres die Sitzungen — oder zumindest ihre Beteiligung an den Sitzungen — aufgehört hätten. Wann immer die letzte Sitzung stattgefunden haben mag, die Vereinbarung entfaltete dennoch mindestens bis November 1983 ihre Wirkungen. Dies ist der letzte Monat, für den nachweislich Zielpreise vereinbart waren.

Für die Festsetzung von Geldbußen geht die Kommission davon aus, daß der Verstoß Mitte 1977 begann, der Mechanismus aber bis etwa Anfang 1979 noch nicht völlig funktionierte.

B. *Maßnahmen zur Abhilfe der festgestellten Verstöße*I. *Artikel 3 der Verordnung Nr. 17*

- (106) Stellt die Kommission einen Verstoß gegen Artikel 85 fest, kann sie das betreffende Unternehmen gemäß Artikel 3 der Verordnung Nr. 17 verpflichten, die festgestellte Zuwiderhandlung abzustellen.

Alle Unternehmen haben entschieden jeden Verstoß gegen Artikel 85 in Abrede gestellt. Manche Unternehmen haben weiterhin bestritten, daß in den Sitzungen den Wettbewerb betreffende Fragen überhaupt behandelt wurden. Während einige Unternehmen der Kommission mitteilten, daß Vorkehrungen getroffen wurden, um zu gewährleisten, daß ihre Vertreter den Sitzungen nicht mehr beiwohnen, ist nicht bekannt, ob die Sitzungen oder der Informationsaustausch zwischen den Unternehmen tatsächlich je aufgehört haben.

Daher muß die Kommission nicht nur feststellen, daß eine Zuwiderhandlung begangen wurde, sondern die Unternehmen auch verpflichten, die festgestellte Zuwiderhandlung abzustellen.

Was den FIDES-Informationsaustausch betrifft, müssen FIDES alle inoffiziellen Kontakte über den Austausch wettbewerbsrelevanter Informationen untersagt werden, soweit sie Geschäftsgeheimnisse darstellen und die Fortführung einer ausdrücklichen oder stillschweigenden Marktaufteilungsvereinbarung bzw. -absprache erleichtern könnten.

II. *Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17*

- (107) Gemäß Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 kann die Kommission gegen Unternehmensvereinigungen durch Entscheidung Geldbußen in Höhe von 1 000 bis 1 Million Rechnungseinheiten oder über diesen Betrag hinaus bis zu 10 % des von dem einzelnen an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmen im letzten Geschäftsjahr erzielten Umsatzes festsetzen, wenn sie vorsätzlich oder fahrlässig gegen Artikel 85 Absatz 1 verstoßen. Bei der Festsetzung der Höhe der Geldbuße ist neben der Schwere des Verstoßes auch die Dauer der Zuwiderhandlung zu berücksichtigen.

Die Unternehmen, an die die Entscheidung gerichtet ist, haben vorsätzlich gegen Artikel 85 verstoßen. Obwohl ihnen das Verbot des Gemeinschaftsrechts und die Risiken erheblicher Geldbußen durchaus

bekannt waren, errichteten und betrieben sie wissentlich ein geheimes und institutionalisiertes System regelmäßiger Sitzungen zur Festsetzung von Zielpreisen und Zielquoten für ein wichtiges Industrieprodukt. Gegen einige der beteiligten Unternehmen — BASF, HOECHST, ICI — hat die Kommission wegen Absprachen im Chemiesektor bereits Geldbußen festgesetzt (Farbstoff — Entscheidung vom 24. Juli 1969, ABl. Nr. L 195 vom 7. August 1969, Seite 11).

Die Zuwiderhandlung hat, da sie 1977 begann, relativ lange gedauert. Im Hinblick auf Artikel 15 Absatz 2 vertritt die Kommission jedoch die Auffassung, daß die gravierenden Aspekte der Zuwiderhandlung erst gegen Ende 1978 und Anfang 1979, als ein Quotensystem errichtet wurde, zum Tragen kamen. Die Zuwiderhandlung dauerte zumindest bis zu den Nachprüfungen der Kommission im Oktober 1983. Es besteht Grund zu der Annahme, daß das Kartell ohne die unangekündigten Nachprüfungen der Kommission fortgeführt worden wäre. Obwohl es keinen eindeutigen Beweis dafür gibt, daß die Zuwiderhandlung wirklich abgestellt wurde, berechnet die Kommission die Geldbußen so, als hätte das Kartell nur bis Ende 1983 funktioniert.

Nach Ansicht der Kommission liegt ein besonders schwerer Verstoß vor, der erhebliche Geldbußen verdient.

(108) Bei der Festsetzung der Geldbußen hat die Kommission folgenden Erwägungen Rechnung getragen:

- Preis- und Marktteilungsabsprachen stellen also solche schwere Wettbewerbsbeschränkungen dar;
- der Polypropylen-Markt ist ein bedeutender, rasch expandierender Industriesektor, der 1983 in Westeuropa einen Wert von etwa 1 500 Millionen ECU darstellte;
- die an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmen stellen fast den gesamten Markt dar;
- die Absprache wurde in einem System regelmäßiger Kartellsitzungen institutionalisiert, in denen der Polypropylen-Markt im einzelnen reguliert und organisiert wurde;
- die Sitzungen fanden unter größter Geheimhaltung statt;
- mildernd wirkt sich jedoch auf die Geldbußen die Tatsache aus, daß die Unternehmen für einen großen Zeitraum erhebliche Verluste im Polypropylen-Sektor hinnehmen mußten, daß die Preisinitiativen im allgemeinen nicht ihr ganzes Ziel erreichten und daß keine Maßnahmen vorgesehen waren, um die Befolgung der Quoten bzw. anderen Maßnahmen zu erzwingen.

(109) Bei der Festsetzung der Geldbußen gegen die einzelnen Unternehmen berücksichtigte die Kommission die Rolle, die jedes Unternehmen bei den geheimen Vereinbarungen spielte, die Dauer ihrer Beteiligung am Verstoß, ihren jeweiligen Polypropylenabsatz in der Gemeinschaft und ihren jeweiligen Gesamtumsatz.

Die vier größten Hersteller — MONTEPOLIMERI, HOECHST, ICI und SHELL — bildeten den Kern der Absprachen und ihr inoffizielles Direktorium, dessen Mitglieder sich selbst eine besondere Verantwortung bei der erfolgreichen Durchsetzung des Kartells zuschrieben.

MONTEPOLIMERI und ICI führten in bestimmten Phasen den Kartellvorsitz, und zwar — wie aus den Unterlagen hervorgeht — nicht nur formal. Vor allem ICI wollte die Verantwortung für die Kartellführung nur unter der Bedingung übernehmen, daß alle größere Anstrengungen machen, um die Preiserhöhungen durchzusetzen und die Initiativen für ein neues, effizienteres Quotensystem zu ergreifen.

Die Tatsache, daß SHELL an den Plenarsitzungen nicht teilnahm, hält die Kommission für keinen wesentlichen mildernden Umstand. SHELL war nämlich von Anfang an an den Preisinitiativen und Quotensystemen beteiligt. Die Produktionsunternehmen des Konzerns nahmen an lokalen Sitzungen teil. Sogar vor Beginn seiner Teilnahme an den vorbereitenden Sitzungen der „großen Vier“ im Oktober 1982 kam SHELL mit anderen großen Herstellern zusammen, um eingehend über Fragen zu diskutieren, die in den regelmäßigen Chef- und Expertensitzungen zur Sprache kamen.

Auch die Tatsache, daß HERCULES selbst keine detaillierten Verkaufszahlen an die anderen Hersteller mitteilte, aber aus den von diesen mitgeteilten Angaben Vorteile zog, vermag keinen mildernden Umstand darzustellen.

Bezüglich der anderen Hersteller sieht die Kommission keinen Grund, einen wesentlichen Unterschied nach dem Grad ihres individuellen Engagements bei der Durchführung der Absprachen zu machen. Das individuelle Interesse mag manchmal unterschiedlich gewesen sein, doch haben alle Hersteller häufig an den Sitzungen teilgenommen und Schritte unternommen, um die Kartellbeschlüsse durchzusetzen.

Im Fall von PETROFINA, RHÔNE-POULENC und ANIC trägt die Kommission jedoch der kürzeren Dauer ihrer Beteiligung an den Vereinbarungen im Vergleich zu den anderen Herstellern Rechnung.

Die Kommission berücksichtigt außerdem, daß bestimmte Hersteller bei den Nachprüfungen der

Kommission kooperativ waren (allerdings nicht in dem von ihnen behaupteten Umfange), zumindest seitdem das Beweismaterial für den Verstoß vorlag.

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

ANIC SpA, ATO CHEMIE S. A. (heute ATOCHEM), BASF AG, DSM N. V., HERCULES CHEMICALS N. V., HOECHST AG, CHEMISCHE WERKE HÜLS (jetzt HÜLS AG), ICI PLC, CHEMISCHE WERKE LINZ, MONTEPOLIMERI SpA (jetzt MONTEDIPE), PETROFINA S. A., RHÔNE-POULENC S. A., SHELL INTERNATIONAL CHEMICAL CO LTD, SOLVAY & Cie und SAGA PETROKJEMI AG & Co (jetzt Teil der STATOIL) haben gegen Artikel 85 Absatz 1 EWG-Vertrag verstoßen, indem sie

- im Fall von ANIC von etwa November 1977 bzw. 1978 bis weit ins Jahr 1982 oder Anfang 1983
- im Fall von RHÔNE-POULENC von etwa November 1977 bis Ende 1980
- im Fall von PETROFINA von 1980 bis mindestens November 1983
- im Fall von HOECHST, ICI, MONTEPOLIMERI und SHELL von etwa Mitte 1977 bis mindestens November 1983
- im Fall von HERCULES, LINZ, SAGA und SOLVAY von etwa November 1977 bis mindestens November 1983
- im Fall von ATO von mindestens 1978 bis mindestens November 1983
- im Fall von BASF, DSM und HÜLS von einem Zeitpunkt zwischen 1977 und 1979 bis mindestens November 1983

an einer von Mitte 1977 stammenden Vereinbarung und aufeinander abgestimmten Verhaltensweise beteiligt waren, durch die die Gemeinschaft mit Polypropylen beliefernden Hersteller:

- a) miteinander Verbindung hatten und sich regelmäßig (von Anfang 1981 an zweimal monatlich) in einer Reihe geheimer Sitzungen trafen, um ihre Geschäftspolitik zu erörtern und festzulegen;
- b) von Zeit zu Zeit für den Absatz ihrer Erzeugnisse in jedem Mitgliedstaat der EWG Ziel- (oder Mindest-)preise festlegten;
- c) verschiedene Maßnahmen trafen, um die Durchsetzung dieser Zielpreise zu erleichtern, (vor allem) unter anderem durch vorübergehende Absatzeinschränkungen, den Austausch von Einzelangaben über ihre Verkäufe, die Veranstaltung lokaler Sitzungen und ab Ende 1982 ein System der „Kundenführerschaft“ zwecks Durchsetzung der Preiserhöhungen gegenüber Einzelkunden;

- d) gleichzeitige Preiserhöhungen vornahmen, um die besagten Ziele durchzusetzen;
- e) den Markt aufteilten, indem jedem Hersteller ein jährliches Absatzziel bzw. eine „Quote“ (1979, 1980 und zumindest für einen Teil des Jahres 1983) zugeteilt wurde oder, falls es zu keiner endgültigen Vereinbarung für das ganze Jahr kam, die Hersteller aufgefordert wurden, ihre monatlichen Verkäufe unter Bezugnahme auf einen vorausgegangenen Zeitraum einzuschränken (1981, 1982).

Artikel 2

Die in Artikel 1 genannten Unternehmen sind verpflichtet, die festgestellten Zuwiderhandlungen unverzüglich abzustellen (falls sie es noch nicht getan haben) und in Zukunft bezüglich ihrer Polypropylengeschäfte von allen Vereinbarungen oder aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen, die dasselbe oder ähnliches bezwecken oder bewirken, Abstand zu nehmen. Dazu gehört der Austausch von Informationen, die normalerweise dem Geschäftsgeheimnis unterliegen und durch die die Teilnehmer direkt oder indirekt über Produktion, Absatz, Lagerhaltung, Verkaufspreise, Kosten oder Investitionspläne anderer Hersteller informiert oder aufgrund derer sie in die Lage versetzt werden, die Befolgung ausdrücklicher oder stillschweigender Preis- oder Marktaufteilungsabsprachen innerhalb der Gemeinschaft zu kontrollieren. Ein Verfahren zum Austausch allgemeiner Informationen, dem sich die Hersteller anschließen (wie FIDES), muß unter Ausschluß sämtlicher Informationen geführt werden, aus denen sich das Marktverhalten einzelner Hersteller ableiten läßt. Die Unternehmen dürfen insbesondere untereinander keine zusätzlichen wettbewerbsrelevanten Informationen austauschen, die ein solches System nicht erfaßt.

Artikel 3

Gegen die in dieser Entscheidung genannten Unternehmen werden wegen des in Artikel 1 festgestellten Verstoßes folgende Geldbußen festgesetzt:

- i) ANIC SpA, eine Geldbuße von 750 000 ECU bzw. 1 103 692 500 Lit;
- ii) ATOCHEM, eine Geldbuße von 1 750 000 ECU bzw. 11 973 325 ffrs;
- iii) BASF AG, eine Geldbuße von 2 500 000 ECU bzw. 5 362 225 DM;
- iv) DSM N.V., eine Geldbuße von 2 750 000 ECU bzw. 6 657 640 hfl;
- v) HERCULES CHEMICALS N.V., eine Geldbuße von 2 750 000 ECU bzw. 120 569 620 bfrs;
- vi) HOECHST AG, eine Geldbuße von 9 000 000 ECU bzw. 19 304 010 DM;
- vii) HÜLS AG, eine Geldbuße von 2 750 000 ECU bzw. 5 898 447,50 DM;
- viii) ICI PLC, eine Geldbuße von 10 000 000 ECU bzw. 6 447 970 £ Stg.;
- ix) CHEMISCHE WERKE LINZ, eine Geldbuße von 1 000 000 ECU bzw. 1 471 590 000 Lit;
- x) MONTEDIPE, eine Geldbuße von 11 000 000 ECU bzw. 16 187 490 000 Lit;
- xi) PETROFINA S.A., eine Geldbuße von 600 000 ECU bzw. 26 306 100 bfrs;

- xii) RHÔNE-POULENC S.A., eine Geldbuße von 500 000 ECU bzw. 3 420 950 ffrs;
- xiii) SHELL INTERNATIONAL CHEMICAL Co. Ltd., eine Geldbuße von 9 000 000 ECU bzw. 5 803 173 £ Stg.;
- xiv) SOLVAY & CIE, eine Geldbuße von 2 500 000 ECU bzw. 109 608 750 bfrs;
- xv) STATOIL Den Norske Stats Oljeselskap AS (nunmehr einschließlich SAGA PETROKJEMI), eine Geldbuße von 1 000 000 ECU bzw. 644 797 £ Stg.

Artikel 4

Die in Artikel 3 festgesetzten Geldbußen müssen innerhalb von drei Monaten nach dem Zeitpunkt der Zustellung dieser Entscheidung auf die folgenden Bankkonten eingezahlt werden:

- Belgien**
(v), (xi), (xiv)):
- Nr. 426-4403001-52, Kredietbank, Agence Schuman, 2, Rond Point Schuman, B-1040 Bruxelles;
- Bundesrepublik Deutschland**
(iii), (vi), (vii)):
- Nr. 260/00/64910, Sal. Oppenheim und Cie, Untersachsenhausen 4, 5000 Köln 1;
- Frankreich**
(ii), (xii)):
- Nr. 9957 M, Credit Lyonnais, Agence Intern. in 693, 16, rue du 4 septembre, 75002 Paris Cedex 02;
- Italien**
(i), (ix), (x)):
- Nr. 26952/018, Cassa di Risparmio delle Provincie Lombarde, Via Monte di Pieta, 8, 20121 Milano;
- Vereinigtes Königreich**
(viii), (xiii), (xv)):
- Nr. 108.63.41, Lloyds Bank Ltd, Overseas Department, PO Box 19, 6, Eastcheap, London EC 3P 3AB;
- Niederlande**
(iv)):
- Nr. 41.60.95.518, Amrobank, Rembrandtplein 47, Postbus 1220, 1000 EH Amsterdam.

Artikel 5

Diese Entscheidung ist an folgende Unternehmen gerichtet:

- ANIC SpA, Direzione Generale, 2097 San Donato Milanese, Casella Postale 12120, I-20100 Milano;
- ATOCHEM S.A., La Défense 5, Cedex 24, F-92091 Paris La Défense;
- BASF AG, Karl-Bosch-Straße 38, D-6700 Ludwigshafen;
- DSM N.V., Postbus 65, NL-6400 AB Heerlen;
- S.A. HERCULES CHEMICALS N.V., Mercure Centre, Raketstraat 100, B-1130 Brussels;
- HOECHST AG, Postfach 80 03 20, Frankfurt am Main 80;
- CHEMISCHE WERKE HÜLS AG, D-4370 Marl;
- ICI PLC, Imperial Chemical House, Millbank, GB-London SW1 P 3JF;
- CHEMISCHE WERKE LINZ AG:
 - a) Postfach 2 96, A-4021 Linz (Österreich),
 - b) c/o Chemie Linz Italia, Via Mascherone 19, I-20145 Milano;
- MONTEDIPE SpA, Via Taramelli 26, I-20124 Milano;
- PETROFINA S.A., Chemical Sales Division, Rue de la Loi 33, B-1040 Brussel;
- RHÔNE-POULENC S.A., 25 Quai Paul Doumer, F-92408 Courbevoie-Cedex;
- SHELL Chemical International Trading Company, SHELL INTERNATIONAL CHEMICAL Co. Ltd, Shell Centre, GB-London SE 1 7PG;
- SOLVAY & CIE, Rue du Prince Albert 33, B-1050 Brussel;
- STATOIL, Den Norske Stats Oljeselskap AS,
 - a) N-3960 Stathelle (Norwegen),
 - b) c/o STATOIL (UK) Ltd, 25-29 Queen Street, Maidenhead, GB-Berks SL 6 INB.

Diese Entscheidung ist gemäß Artikel 192 des EWG-Vertrags vollstreckbar.

Brüssel, den 23. April 1986

Für die Kommission
Peter SUTHERLAND
Mitglied der Kommission

ANHANG

TABELLE 1

MARKTANTEILE DER EINZELNEN HERSTELLER IN WESTEUROPA

(in %)

	1979 ⁽¹⁾	1980 ⁽¹⁾	1981 ⁽¹⁾	1982 ⁽¹⁾
ATO				
SOLVAY				
BP				
ICI				
SHELL				
DSM				
FINA				
AMOCO				
HERCULES				
MONTEPOLIMERI				
ANIC/SIR				
HOECHST				
BASF				
HÜLS				
LINZ				
SAGA				
PAULAR				
TAQSA				
	100	100	100	100

⁽¹⁾ In der veröffentlichten Fassung dieser Entscheidung wurden gemäß Artikel 21 der Verordnung Nr. 17 bezüglich der Wahrung von Geschäftsgeheimnissen nachfolgend einige Ziffern ausgelassen.

Quelle: Interne Aufzeichnungen der Hersteller.

TABELLE 2

POLYPROPYLEN-VERKÄUFE DER WESTEUROPÄISCHEN PRODUZENTEN

(in Kt)

	1979	1980	1981	1982	1983 (6 Monate)
Frankreich	146,3	155,3	175,7	194,2	115,8
Deutschland	269,0	259,8	281,2	299,5	176,3
Belgien/Luxemburg	60,2	68,1	88,7	110,0	65,8
Niederlande	38,0	42,6	46,5	47,6	25,2
Italien	274,5	281,2	300,6	288,4	161,2
Vereinigtes Königreich	235,2	203,7	227,0	228,3	127,8
Irland	12,5	10,4	16,0	11,3	5,4
Dänemark	33,1	29,0	35,9	32,9	19,3
Griechenland	18,0	18,3	17,5	17,9	6,5
EG	1 086,8	1 068,3	1 189,1	1 230,1	703,3
Restliches Westeuropa	154,5	152,5	168,3	182,1	102,9
Westeuropa insgesamt	1 241,5	1 220,8	1 357,4	1 412,2	806,2
Restliche Welt	201,8	257,1	299,5	357,8	198,5
Gesamtverkäufe (ausschließlich Hersteller-Hersteller-Lieferung)	1 443,3	1 478	1 656,8	1 770,0	1 004,7

Quelle: FIDES: Datum und Angaben der Produzenten.

TABELLE 3
ZEITPUNKTE UND ORTE DER BEKANNTGEWORDENEN CHEF- UND EXPERTEN-
SITZUNGEN

Zeitpunkt	Ort	Art
26. – 27. September 1979	nicht bekannt	nicht bekannt
31. Januar 1980	Zürich	nicht bekannt
19. März 1980	Zürich	Chefs
7. Mai 1980	Zürich	nicht bekannt
18. Juni 1980	Mailand	nicht bekannt
2. Oktober 1980	Zürich	Experten
13. – 15. Oktober 1980	Zürich	Experten
23. Januar 1981	Genf	Experten
? Januar 1981	Genf	Chefs
18. – 20. Februar 1981	Kopenhagen	nicht bekannt
28. Juli 1981	Genf	Experten
4. August 1981	Genf	Chefs
28. August 1981	Wien	nicht bekannt
17. November 1981	Kopenhagen	Chefs
20. November 1981	Zürich	Experten
16. Dezember 1981	Zürich	Chefs
18. Dezember 1981	Wien	Experten
14. Januar 1982	Zürich	Experten
20. Januar 1982	Zürich	Chefs
15. Februar 1982	Mailand	Experten
17. Februar 1982	Zürich	Chefs
17. März 1982	Zürich	Chefs
6. April 1982	Zürich	Chefs
14. April 1982	Zürich	Experten
13. Mai 1982	Genf	Experten
18. Mai 1982	Zürich	Chefs
9. Juni 1982	Zürich	Experten
16. Juni 1982	Kopenhagen	Chefs
20. Juli 1982	Wien	Chefs
21. Juli 1982	Wien	Experten
12. August 1982	Zürich	außerordentlich
2. September 1982	Zürich	Experten
21. September 1982	Zürich	Chefs
6. Oktober 1982	Zürich	Experten
22. Oktober 1982	Zürich	Chefs
2. November 1982	Barcelona	Experten
10. November 1982	Zürich	Experten
19. November 1982	Zürich	Chefs
2. Dezember 1982	Zürich	Experten
21. Dezember 1982	Zürich	Chefs
13. Januar 1983	Genf	Chefs
3. Februar 1983	Wien	Experten
16. Februar 1983	Wien	Chefs
4. März 1983	Barcelona	Experten
14. April 1983	Genf	Chefs
3. Mai 1983	Zürich	Experten
20. Mai 1983	Barcelona	Chefs
1. Juni 1983	Wien	Experten
16. Juni 1983	Wien	Chefs
6. Juli 1983	Zürich	Experten
10. August 1983	London	Experten
23. August 1983	Zürich	Chefs
5. September 1983	Rom	Experten
15. September 1983	Rom	Chefs
29. September 1983	Zürich	Experten

TABELLE 4

Zeitpunkt	Art	Ort	ATO	BASF	DSM	HERCULES	HOECHST	HÜLS	ICI	LINZ ⁽²⁾	MONTEPOLI-MERI ⁽⁴⁾	PETROFINA	SOLVAY	SAGA ⁽³⁾
1982														
13. Mai	Experten	Genf	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
18. Mai	Chefs	Zürich	V	?	V	D	V	?	V	?	P	V	?	?
9. Juni	Experten	Zürich	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	—
16. Juni	Chefs	Kopenhagen												
21. Juli	Chefs/Experten	Wien	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
12. August	Spezial	Zürich	V	V	V	—	V	—	V	V	—	—	—	—
20. August	Chefs	Zürich	V	V	V	D	V	V	V	V	V	V	V	V
2. September	Experten	Zürich	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
21. September	Chefs	Zürich	V ⁽¹⁾	V	V	V ⁽²⁾	V	V	V	V	V	V	V	V
6. Oktober	Experten	Zürich	V	V	V	V	V	V	V	V	V	—	V	V
22. Oktober	Chefs	Zürich	V	V	V	—	V	V	V	?	V	V	?	?
4. November	Experten	Barcelona	V	?	V	—	V	V	V	?	V	—	V	V
10. November	Experten	Genf	V	?	V	—	V	?	V	?	P ⁽⁴⁾	?	?	?
19. November	Chefs	Zürich	V	V	V	V	V	V	V	?	P	V	?	?
2. Dezember	Experten	Zürich	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
21. Dezember	Chefs	Zürich	D	V	V	V	V	V	V	?	P	V	?	?

(1) ATO hat vorgetragen, an der Sitzung vom 21. September 1982 nicht teilgenommen zu haben, aber die ICI-Niederschrift beweist die Teilnahme.

(2) HERCULES hat vorgetragen, an diesen Sitzungen nicht teilgenommen zu haben, aber die Reisekostenabrechnungen und/oder ICI-Niederschrift zeigen das Gegenteil.

(3) LINZ und STATOIL haben auf Auskunftsersuchen keine Einzelheiten über die Beteiligung an individuellen Sitzungen mitgeteilt, aber ihre Teilnahme an gewissen Sitzungen ist durch ICI-Vermerke nachgewiesen, und sie waren beide regelmäßige Teilnehmer.

(4) MONTEPOLIMERIs Aufstellung (gemäß Artikel 11) über die Teilnahme an individuellen Sitzungen ist lückenhaft, aber die Teilnahme an gewissen anderen Sitzungen ist durch ICI-Vermerke gesichert.

Legende:

V = Beteiligung an der Sitzung durch Dokumente nachgewiesen (Sitzungsniederschriften oder Reisekostenabrechnungen).

P = Beteiligung an der Sitzung wahrscheinlich.

D = Beteiligung an der Sitzung zweifelhaft oder bestritten.

? = Keine Informationen verfügbar.

— = Abwesenheit festgestellt.

TABELLE 4 (Fortsetzung)

Zeitpunkt	Art	Ort	ATO	BASF	DSM	HERCULES	HOECHST	HÜLS	ICI	LINZ ⁽²⁾	MONTEPOLI-MERI ⁽³⁾	PETROFINA	SOLVAY	SAGA ⁽²⁾
1983														
13. Januar	Chefs	Genf	V	V	P	V	V	V	V	?	V	V	V	?
3. Februar	Experten	Wien	V	V	V	V ⁽¹⁾	V	V	V	?	V	V	V	?
16. Februar	Chefs	Wien	V	V	V	V	V	V	V	?	V	D	D	?
3. März	Experten	Barcelona	V	D	V	V	V	V	V	?	V	V	V	?
16. März	Chefs	Madrid	V	D	V	D	V	V	V	?	P	V	V	?
14. April	Chefs	Genf	V	V	V	—	V	V	V	?	V	V	V	?
3. Mai	Experten	Zürich	V	V	V	—	V	V	V	V	V	V	V	V
20. Mai	Chefs	Barcelona	V	V	V	—	V	V	V	?	V	V	V	?
1. Juni	Experten	Wien	V	V	V	—	V	V	V	V	V	V	—	V
16. Juni	Chefs	Wien	V	V	V	—	V	V	V	?	V	V	V	?
6. Juli	Experten	Zürich	V	V	V	V	V	V	V	?	P	V	D	?
21. Juli	Chefs	Zürich	V	V	V	D	V	V	V	?	P	V	V	?
10. August	Experten	London	V	V	V	D	V	V	V	?	P	V	V	?
23. August	Chefs	Zürich	D	V	V	V	V	V	V	?	P	V	V	?
5. September	Experten	Rom	?	?	V	—	V	V	V	?	V	?	V	?
15. September	Chefs	Rom	D	V	V	—	V	V	V	?	V	V	V	?
30. September	Experten	Zürich	?	V	V	V	V	V	V	?	V	V	D	?

⁽¹⁾ HERCULES hat vorgetragen, an diesen Sitzungen nicht teilgenommen zu haben, aber die Reisekostenabrechnungen und/oder ICI-Niederschrift zeigen das Gegenteil.

⁽²⁾ LINZ und STATOIL haben auf Auskunftsersuchen keine Einzelheiten über die Beteiligung an individuellen Sitzungen mitgeteilt, aber ihre Teilnahme an gewissen Sitzungen ist durch ICI-Vermerke nachgewiesen und sie waren beide regelmäßige Teilnehmer.

⁽³⁾ MONTEPOLIMERIs Aufstellung (gemäß Artikel 11) über die Teilnahme an individuellen Sitzungen ist lückenhaft, aber die Teilnahme an gewissen anderen Sitzungen ist durch ICI-Vermerke gesichert.

Legende:

V = Beteiligung an der Sitzung durch Dokumente nachgewiesen (Sitzungsniederschriften oder Reisekostenabrechnungen).

P = Beteiligung an der Sitzung wahrscheinlich.

D = Beteiligung an der Sitzung zweifelhaft oder bestritten.

? = Keine Informationen verfügbar.

— = Abwesenheit festgestellt.

TABELLE 5

DIE VORBEREITENDEN SITZUNGEN DER „GROSSEN VIER“

Zeitpunkt	Ort	Teilnehmer
13. Oktober 1982	Heathrow	Hoechst — ICI — Montepolimeri — Shell
20. Dezember 1982	Zürich	Hoechst — ICI — Montepolimeri — Shell
12. Januar 1983	Genf	Hoechst — ICI — Montepolimeri — Shell
15. Februar 1983	Wien	Hoechst — ICI — Montepolimeri — Shell
13. April 1983	Genf	Hoechst — ICI — Montepolimeri — Shell
19. Mai 1983	Barcelona	Hoechst — ICI — Montepolimeri — Shell
22. August 1983	Zürich	Hoechst — ICI — Montepolimeri — Shell

TABELLE 6

ZEITPUNKTE UND ORTE DER BEKANNTGEWORDENEN LOKALEN SITZUNGEN 1982 BIS 1983

Zeitpunkt	Länder/Zonen	Ort
1982		
4. Februar 1982	Vereinigtes Königreich	London
5. Februar 1982	Belgien	Brüssel
22. Februar 1982	Frankreich	Paris
8. April 1982	Belgien	Brüssel
3. Mai 1982	Frankreich	Paris
4. Mai 1982	Belgien	Brüssel
2. Juni 1982	Vereinigtes Königreich	London
8. Juni 1982	Frankreich	Paris
16. Juni 1982	Belgien	Brüssel
30. Juni 1982	Frankreich	Paris
9. Juli 1982	Belgien	Brüssel
23. August 1982	Belgien	Brüssel
13. September 1982	Vereinigtes Königreich	London
14. September 1982	Belgien	Brüssel
18. Oktober 1982	Vereinigtes Königreich	London
20. Oktober 1982	Belgien	Brüssel
15. November 1982	Vereinigtes Königreich	London
23. November 1982	Belgien	Brüssel
17. Dezember 1982	Belgien	Brüssel
1983		
20. Januar 1983	Vereinigtes Königreich	London
28. Januar 1983	Belgien	Brüssel
3. Februar 1983	Frankreich	Paris
25. Februar 1983	Belgien	Brüssel
1. März 1983	Frankreich	Paris
7. März 1983	Skandinavien	Kopenhagen
10. März 1983	Vereinigtes Königreich	London
22. März 1983	Frankreich	Paris
25. März 1983	Belgien	Brüssel
7. April 1983	Vereinigtes Königreich	London
6. Mai 1983	Belgien	Brüssel
10. Mai 1983	Skandinavien	Göteborg
16. Mai 1983	Belgien	Brüssel
18. Mai 1983	Frankreich	Paris
17. Juni 1983	Belgien	Brüssel
5. Juli 1983	Vereinigtes Königreich	London
28. Juli 1983	Vereinigtes Königreich	London
12. August 1983	Belgien	Brüssel
24. August 1983	Skandinavien	Kopenhagen
24. August 1983	Frankreich	Paris
7. September 1983	Belgien	Brüssel
9. September 1983	Vereinigtes Königreich	London
23. September 1983	Niederlande	Amsterdam
3. Oktober 1983	Belgien	Brüssel

TABELLE 7A
1. September 1979

	Zielpreis zum 1. September	ATO	BASF	HOECHST	ICI	LINZ	MONTE- POLIMERI	SHELL
		Zeitpunkt der Mitteilung						
		29. August 1979	24. - 27. Juli 1979	1. - 9. August 1979	30. Juli 1979	20. Juni 1979	30. Juli 1979 ⁽²⁾	30. Juli 1979 ⁽³⁾
		Zeitpunkt des Inkrafttretens						
		1. September 1979	1. September 1979 ⁽¹⁾	1. September 1979	1. September 1979	1. September 1979	27. August 1979	1. September 1979
Raffia	2,05 ⁽¹⁾							
DM			2,05	2,02 bis 2,07	2,05	2,05	2,05	
Lit			920	920			920	
£ Stg.			500		500		500	500
ffrs		4,70	4,70				4,70	
bfrs			33	33			33	
Homopolymer I.M.								
DM			2,05	2,02 bis 2,07	2,05			
Lit			920	920				
£ Stg.			510		510			510
ffrs		4,70	4,70					
bfrs			33	33				
Copolymer G.P.								
DM					2,20			
Lit								
£ Stg.				550			550	
ffrs	5,00							
bfrs								

⁽¹⁾ Für Deutschland: 20. August 1979.

⁽²⁾ Durch Pressemitteilung und ECN-Bericht.

⁽³⁾ Die handschriftlichen Mindestpreise entsprechen dem ICI-Memorandum von demselben Datum.

TABELLE 7B

Januar 1981

	DSM	HOECHST	ICI	LINZ	MONTEPOLI-MERI	SAGA	SHELL
	Zeitpunkt der Mitteilung						
	8. Dezember 1980	29. Oktober 1980	1. Dezember 1980	31. Dezember 1980	9. Dezember 1980	3. - 15. Dezember 1980	17. Dezember 1980
	Zeitpunkt des Inkrafttretens						
	1. Januar 1981	Dezember 1980 - Januar 1981	5. Januar 1981	1. Januar 1981	31. Dezember 1980	1. Januar 1981	1. Januar 1981
Raffia							
DM	1,50	1,50	1,50	1,50		1,50	1,50
Lit			720		720	720	
£ Stg.	325		320			320/350	
ffrs	3,50		3,50			3,50	
Homopolymer I.M.							
DM	1,70	1,70	1,70	1,70		1,70	1,70
Lit	—		750		750		
£ Stg.	380		380			380/395	
ffrs	4,00		4,00			4,00	
Copolymer G.P.							
DM	2,00	1,95	2,00	1,95		2,00	2,00
Lit	—		850		870		
£ Stg.	430		430			430/465	
ffrs	4,40		4,30			4,70	

TABELLE 7C

1. Februar 1981

	Zielpreis zum 1. Februar 1981 ⁽¹⁾	BASF	DSM	HOECHST	ICI	LINZ	MONTE- POLIMERI	SHELL
		Zeitpunkt der Mitteilung						
		22. Dezember 1980	26. Januar 1980	5. - 16. Januar 1980	18. Dezember 1980	31. Dezember 1980	23. Dezember 1980	17. Dezember 1980
		Zeitpunkt des Inkrafttretens						
		4 Wochen später	1. Februar 1981	Februar 1981	Februar 1981	Februar 1981	1. Februar 1981	1. Februar 1981
Raffia								
DM	1,75	1,77	1,75	1,75	1,75	1,75		1,75
Lit	820	820		820	820		820	
£ Stg	370	370	370	370				
ffrs	4,00	4,00	4,00		4,00			
bfrs	27 - 28	27	27	27				
hfl	1,90		1,90					
Homopolymer I.M.								
DM	1,85	1,87	1,85	1,85	1,85	1,85		
Lit	850	850		850	850		850	
£ Stg	400	450	400	400				
ffrs	4,30	4,30	4,30		4,30			
bfrs	29,50	29,50	29,50	29,50				
hfl	2,00		2,00					
Copolymer G.P.								
DM	2,00	2,02	2,00	2,00	2,00	2,00		
Lit	950	950		950	950		950	
£ Stg	450	470	470	430				
ffrs	4,65	4,65	4,60		4,60			
bfrs	32,25	34,25	32,25	32,25				
hfl	2,15		2,15					

⁽¹⁾ Wie die Tabelle, die der ICI-Niederschrift vom Januar 1981 beigelegt war.

TABELLE 7D
März – April 1981

	Zielpreis zum 1. März 1981 ⁽¹⁾	BASF	DSM	HOECHST	ICI	LINZ	MONTE- POLIMERI	SAGA	SHELL	
		Zeitpunkt der Mitteilung								
		5. – 25. Februar 1981	26. Januar 1981	10. – 20. Februar 1981	28. Januar/ 27. Februar 1981	26. Februar 1981	27. März 1981	23. Februar 1981	27. März 1981	
		Zeitpunkt des Inkrafttretens								
		1. März 1981	1. März 1981	März 1981	März 1981	März 1981	1. April 1981	7. März 1981	April 1981	
Raffia										
DM	2,00	2,00	2,00	2,05	2,00	2,00	(2,00)		2,00 ⁽²⁾	
Lit	950	950		(950)			(1 000)			
£ Stg	410	400	410	(410)	410		(410)	410	410	
ffrs	4,60	4,60	4,60		4,60		(4,70)			
bfrs	32 (33)	32	32	32	32		(32)			
hfl	2,10		2,15				(2,15)			
Homopolymer I.M.										
DM	2,10	2,10	2,10	2,15	2,10	2,10	(2,10)			
Lit	980	980		(980)			(1 030)			
£ Stg	430/420	430	430	(420)	420		(420)	420		
ffrs	4,90	4,90	4,90		4,90		(5,00)			
bfrs	33,50	33,50	33,50	33,50	33,50		(33,50)			
hfl	2,25		2,25				(2,25)			
Copolymer G.P.										
DM	2,25	2,25	2,25	2,30	2,25	2,25	(2,25)			
Lit	1 080	1 080		(1 080)			(1 130)			
£ Stg.	465/470	465	465	(470)	470		(470)	470	(470)	
ffrs	5,20	5,20	5,20		5,20		(5,30)			
bfrs	36	38,25	36	36	36		(36)			
hfl	2,45		2,45				(2,45)			

⁽¹⁾ Wie die Tabelle, die der ICI-Niederschrift über die Sitzung vom Januar 1981 beigelegt war.

⁽²⁾ Der SHELL-Vermerk zur Sitzungsvorbereitung sprach von „Preisziel mindestens 2 DM/kg ab 1. März 1981“.

Anmerkung: Die Ziffern in Klammern geben die April-Preiserhöhung an.

TABELLE 7E

Mai 1981

	BASF	DSM	HOECHST	ICI	MONTEPOLIMERI	SHELL
	Zeitpunkt der Mitteilung					
	27. März 1981; 6. Mai 1981 (bestätigt)	28. April 1981	23. April 1981	27. März 1981; 24. April 1981 (bestätigt)	27. März 1981	27. März 1981
	Zeitpunkt des Inkrafttretens					
	1. Mai 1981	1. Mai 1981	1. Mai 1981	1. Mai 1981	1. Mai 1981	1. Mai 1981
Raffia						
DM	2,15	2,15	2,15	2,15	2,15	2,15
Lit	1 050	1 075			1 075	
£ Stg	450	450		450	445	450
ffrs	4,90	5,00			5,05	
bfrs	34	35			34,50	
hfl		2,35			2,30	
Dkr		6,75			6,75	
Homopolymer I.M.						
DM	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25	—
Lit	1 075	1 100			1 110	
£ Stg	460	470		460	455	—
ffrs	5,20	5,30			5,35	
bfrs	35,50	36,50			36	
hfl		2,45			2,40	
Dkr		7,05			7,05	
Copolymer G.P.						
DM	2,40	2,40	2,40	2,40	2,40	—
Lit	1 175	1 200			1 200	
£ Stg	520	520		520	505	520
ffrs	5,40	5,60			5,65	
bfrs	38	39			38,50	
hfl		2,65			2,60	
Dkr		7,45			7,45	

TABELLE 7F

September 1981

	BASF	DSM	HERCULES	HOECHST	ICI	MONTEPOLIMERI	SHELL
	Zeitpunkt der Mitteilung						
	7. August 1981	6. August 1981	29. Juli 1981 ⁽¹⁾	10. Juli 1981	4. August 1981	4. September 1981	28. August 1981
	Zeitpunkt des Inkrafttretens						
	7. September 1981	1. September 1981	September 1981	1. September 1981	1. September 1981	September 1981	September 1981
Raffia							
DM		2,20	2,20	—		2,30	2,20
£ Stg.	425	425			425 (= + 40)		+ 40
ffrs	5,20	5,20				5,20	
Homopolymer I.M.							
DM		2,40	2,40	2,40		2,40	
£ Stg.	450	450			450		
ffrs	5,50	5,50				5,50	
Copolymer G.P.							
DM		2,55	2,55	2,55		2,55	
£ Stg.	500	500			500		
ffrs	5,80	5,80				5,80	

(1) HERCULES-Vermerk über „offizielle Preise“ für September (Preisinstruktionen von HERCULES nicht verfügbar).

TABELLE 7G

Oktober 1981

	BASF	DSM	HOECHST	ICI	MONTEPOLIMERI	SHELL
	Zeitpunkt der Mitteilung					
	7. September 1981	4. September 1981	10. August 1981	7. September 1981	4. September 1981	28. August 1981; 8. September 1981
	Zeitpunkt des Inkrafttretens					
	1. Oktober 1981 (Deutschland) 5. Oktober 1981 (Vereinigtes Königreich)	Oktober 1981	Oktober 1981	5. Oktober 1981	Oktober 1981	1. Oktober 1981
Raffia						
DM	2,30	2,30	2,30		2,30	2,30
Lit		1 150			1 150	
£ Stg.	485	500		485 (= + 60)		(+ 60)
ffrs		5,50			5,50	
Homopolymer I.M.						
DM	2,40	2,40	2,40		2,40	
Lit		1 180			1 180	
£ Stg.	510	520		510		510
ffrs		5,80			5,80	
Copolymer G.P.						
DM	2,55	2,55	2,55		2,55	
Lit		1 280			1 280	
£ Stg.	560	560		560		560
ffrs		6,10			6,10	

TABELLE 7H

1. Juni 1982

	ATO	BASF	HOECHST	HERCULES	HÜLS	ICI	LINZ	MONTEPOLIMERI	SHELL	
										Zeitpunkt der Mitteilung
Zeitpunkt des Inkrafttretens										
Zielpreis zum 1. Juni 1982 ⁽¹⁾	27. Mai 1982	3. - 19. Mai 1982	25. Mai 1982	18. - 19. Mai 1982	14. Mai 1982	17. Mai 1982	25. Mai 1982	14. - 17. Mai 1982	—	
	1. Juni 1982	Juni 1982 (Vereinigtes Königreich: Mitte Juni)	1. Juni 1982	Juni 1982	sofort	14. Juni 1982	Juni 1982	Juni 1982	Juni 1982	21. Juni 1982
Raffia										
DM	2,00	2,00		2,00	2,00			2,00		
Lit	1 100	1 100		1 100			1 100	1 100		
£ Stg.	490	490		485		490 (= + 50)				+ 50
(14. Juni)										
ffrs	5,00	5,00						5,00		
bfrs	36			36						
hfl	2,20			2,06						
Dkr	6,70		6,70 ⁽²⁾							
Homopolymer I. M.										
DM	2,20	2,20		2,15	2,20			2,20		
Lit	1 120	1 120		1 120			1 120	1 120		
£ Stg.	500	500		495		500				
ffrs	5,50	5,45		5,40						
bfrs	38			38						
hfl	2,40			2,10						
Dkr	7,40		7,40							
Copolymer G. P.										
DM	2,50	2,50		2,45	2,50			2,40		
Lit	1 250	1 230		1 250			1 250	1 250		
£ Stg.	550	550		545		550				
ffrs	5,80	5,75		5,75				5,80		
bfrs	42			42						
hfl	2,60			2,27						
Dkr	8,35		8,35							

(1) Wie die Tabelle, die der ICI-Niederschrift über die Expertenschrift vom 13. Mai 1982 beigelegt war.

(2) HOECHST's-Preisinstuktionen für Schweden, Norwegen und Finnland im selben Telex entsprechen genau den Zielpreisen in der ICI-Tabelle.

TABELLE 7H (Fortsetzung)

Teilnahme an den jeweiligen Sitzungen

Zeitpunkt	Art	ATO	BASF	DSM	HERCULES	HOECHST	HÜLS	ICI	LINZ	MONTE-POLIMERI	PETROFINA	SOLVAY	SAGA
13. Mai	Experten	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
18. Mai	Chefs	V	?	V	D	V	?	V	?	P	V	?	?
9. Juni	Experten	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	—

Sitzungssynopsis

13. Mai Expertensitzung erzielt Einvernehmen über die Preisinitiative auf der Grundlage von Raffia 2,00 DM/kg ab 1. Juni (Vereinigtes Königreich: 14. Juni) und das auf die Chefsitzung vom 18. Mai zu bestätigende persönliche Engagement.

18. Mai Keine Niederschrift über die Chefsitzung verfügbar.

9. Juni Verkäufe der einzelnen Gesellschaften in den ersten fünf Monaten verglichen mit den 1981-Marktanteilen. Bericht über die Preisentwicklung in jedem Markt. Lokale Sitzungen für Italien und Belgien geplant.

Anmerkung: Legende vergleiche Tabelle 4.

TABELLE 71
1. Oktober 1982

	Zielpreis zum 1. Oktober 1982 ⁽¹⁾	Zeitpunkt der Mitteilung										ICI	Zeitpunkt der Mitteilung		SHELL		
		ATO	BASF	DSM	HERCULES	HOECHST	HÜLS	LINZ	MONTE-POLIMERI	Zeitpunkt des Inkrafttretens							
		7. September 1982	11. - 26. Oktober 1982	8. September 1982	26. Juli - 20. Oktober 1982	16. September 1982	6. September 1982	1. Oktober 1982	Oktober/November 1982	1. Oktober 1982	Oktober 1982		1. Oktober 1982				
Raffia																	
DM	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
Lit	1 100	(1 100)	1 100	1 100	1 100	1 100	1 100	1 100	1 100	1 100	1 100	1 100	1 100	(1 100)	(1 100)	470	470
£ Stg.	470	470	470	470	470	470	470	470	470	470	470	470	470	470	470	470	470
ffrs	5,20	5,20	5,20	5,20	5,20	5,20	5,20	5,20	5,20	5,20	5,20	5,20	5,20	5,20	5,20	5,20	5,20
bfrs	38	(38)	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38
hfl	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20
Dkr	6,90	6,90	6,90	6,90	6,90	6,90	6,90	6,90	6,90	6,90	6,90	6,90	6,90	6,90	6,90	6,90	6,90
DM (Griechenland)	2,15	2,15	2,15	2,15	2,15	2,15	2,15	2,15	2,15	2,15	2,15	2,15	2,15	2,15	2,15	2,15	2,15
Homopolymer I.M.																	
DM	2,20	2,20	2,20	2,15	2,20	2,20	2,15	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20
Lit	1 120	(1 120)	1 120	1 120	1 120	1 120	1 120	1 120	1 120	1 120	1 120	1 120	1 120	(1 120)	(1 120)	490	490
£ Stg.	490	490	490	490	490	490	490	490	490	490	490	490	490	490	490	490	490
ffrs	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50
bfrs	40	(40)	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
hfl	2,40	2,40	2,40	2,35	2,40	2,40	2,35	2,40	2,40	2,40	2,40	2,40	2,40	2,40	2,40	2,40	2,40
Dkr	7,60	7,60	7,60	7,60	7,60	7,60	7,60	7,60	7,60	7,60	7,60	7,60	7,60	7,60	7,60	7,60	7,60
DM (Griechenland)	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35
Copolymer GP																	
DM	2,50	2,50	2,50	2,40	2,50	2,50	2,40	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50
Lit	1 250	(1 250)	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	(1 250)	(1 250)	550	550
£ Stg.	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550
ffrs	5,80	5,80	5,80	5,80	5,80	5,80	5,80	5,80	5,80	5,80	5,80	5,80	5,80	5,80	5,80	5,80	5,80
bfrs	44	(44)	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44	44
hfl	2,60	2,60	2,60	2,50	2,60	2,60	2,50	2,60	2,60	2,60	2,60	2,60	2,60	2,60	2,60	2,60	2,60
Dkr	8,55	8,55	8,55	8,55	8,55	8,55	8,55	8,55	8,55	8,55	8,55	8,55	8,55	8,55	8,55	8,55	8,55
DM (Griechenland)	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50

(1) Wie die Tabelle, die der ICI-Niederschrift über die Expertensitzung vom 2. September 1982 beigefügt war.
 (2) HERCULES' „Listenpreise“ für Deutschland, Italien und die Niederlande für September, wie sie nach der Sitzung vom 21. Juli 1982 mitgeteilt waren.
 (3) LINZ' „Zielpreise“ für Finnland, Norwegen, Schweiz und Schweden in demselben Telex entsprechen genau den Zielpreisen in der ICI-Tabelle.
 Anmerkung: Die Ziffern in Klammern geben die November-Preise an.

TABELLE 7J
November - Dezember 1982

	BASF	DSM	HERCULES	HOECHST	HÜLS	ICI	LINZ	MONTEPOLIMERI	SAGA	SHELL
	15. Oktober/ 26. November 1982	14. Oktober 1982	21. Oktober/ 30. November 1982	13. Oktober 1982	8. Oktober 1982	8. Oktober 1982	14. Oktober 1982	24. September 1982	14. Oktober 1982	1. - 25. November 1982
Zeitpunkt der Mitteilung										
Zeitpunkt des Inkrafttretens										
Raffia										
DM	2,10	2,10	± 2,10	2,10	2,10	2,10	2,10	2,10		(2,10)
Lit	(1 160)	1 150	(1 140)		1 150	1 150				(490)
£ Stg.	(490)	490	(490)		490	5,50			590	
ffrs	(5,30)				5,50	40				
bfrs	(40)	40			40	2,30				
hfl	(2,20)	2,30			2,30		7,20			
Dkr		7,20								
Homopolymer I.M.										
DM	2,20	2,30			2,30	2,30	2,30	2,30		(2,30)
Lit	(500)	1 180	(1 160)		1 180	1 180			510	(510)
£ Stg.	(5,70)	510	(505)		510	5,80				
ffrs	(42)	42			42	42				
bfrs	(2,50)	2,50			2,50		8,00			
hfl		8,00								
Dkr										
Copolymer G.P.										
DM	2,60	2,60			2,60	2,60	2,60	2,60		(2,50)
Lit	(570)	1 300	(1 380)		1 300	1 300			570	(570)
£ Stg.	(5,90)	570	(565)		570	6,10				
ffrs	(46)	46			46	46				
bfrs	(2,70)	2,70			2,70	2,70	9,00			
hfl		9,00								
Dkr										

Die Ziffern in Klammern geben die Dezember-Preise an.

TABELLE 7J (Fortsetzung)
Teilnahme an den jeweiligen Sitzungen

Zeitpunkt	Art	ATO	BASF	DSM	HERCULES	HOECHST	HÜLS	ICI	LINZ	MONTE-POLIMERI	PETROFINA	SOLVAY	SAGA
21. Juli	Chefs/Experten	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
20. August	Chefs	V	V	V	—	V	V	V	V	V	V	V	V
2. September	Experten	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
21. September	Chefs	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
6. Oktober	Experten	V	V	V	V	V	V	V	V	V	—	V	V

Sitzungssynopsis

21. Juli	Gemeinsame Chef/Expertensitzung beschließt eine Zwei-Stufen-Initiative für Raffia von 2,00 DM/kg am 1. September und 2,10 DM/kg am 1. Oktober.
20. August	Erhöhung von 10 Pf oder entsprechendem Betrag auf alle neuen Bestellungen für September, wenn Preise unter dem Ziel von 2,00 DM/kg. Inkraftzusetzen ab 1. Oktober. Engagement der Chefs bekräftigt.
2. September	Expertensitzung zur Durchführung der Einigung, die auf der Chefsitzung vom 20. August erreicht war. Persönliches Engagement bekräftigt. Kundenschutzsystem eingeführt. 2,00 DM/kg Zielpreis ab 1. Oktober mit Tabelle der Zielpreise für jeden Grad und in den einzelnen nationalen Währungen.
21. September	Chefbericht über die von den einzelnen Gesellschaften zur Durchsetzung der geplanten Erhöhungen vorgenommenen Schritte, strikte Instruktionen an die Verkaufsabteilungen zu geben. Allgemeine Unterstützung einer weiteren Erhöhung von 10 Pf im November mit dem Ziel einer „harten Haltung“ im Dezember.
6. Oktober	Bestätigung, daß die Gesellschaften beginnen würden, ihren Kunden vor der Chefsitzung vom 22. Oktober die Preiserhöhung um 10 Pf für November anzukündigen („Plan der Konsolidierung“ im November und vollständige Durchsetzung der Erhöhung im Dezember. ICI übernimmt es, Vorschläge für ein Quotensystem 1983 zu unterbreiten.

Anmerkungen:

SHELL war in telefonischem Kontakt mit ICI über die Preisinitiativen vom 9. und 10. September 1982 und nahm an der vorbereitenden Sitzung der „Großen Vier“ vom 13. Oktober 1982 teil. Legende vergleiche Tabelle 4.

TABELLE 7K (Fortsetzung)
Teilnahme an den jeweiligen Sitzungen

Zeitpunkt	Art	ATO	BASF	DSM	HERCULES	HOECHST	HÜLS	ICI	LINZ	MONTE-POLIMERI	PETROFINA	SOLVAY	SAGA
3. Mai	Experten	V	V	V	—	V	V	V	V	V	V	V	V
20. Mai	Chefs	V	V	V	—	V	V	V	?	V	V	V	?
1. Juni	Experten	V	V	V	—	V	V	V	V	V	V	—	V
16. Juni	Chefs	V	V	V	—	V	V	V	?	V	V	V	?
6. Juli	Experten	V	V	V	V	V	V	V	?	P	V	D	?

Sitzungssynopsis

3. Mai Erörterungen der Preise und Mengen, die jeder Hersteller an „Schlüsselkunden“ geliefert hatte.

20. Mai Einverständnis, die Preise am 1. September auf 2,00 DM/kg zu erhöhen (mit einer Zwischenstufe im Juli).

1. Juni Die Beteiligten bestätigen „vollständiges Engagement“ für eine Preiserhöhung auf 1,85 DM/kg am 1. Juli: Alle hatten die Verkaufsabteilungen informiert und waren im Begriff, die Kunden zu informieren. SHELL berichtete, sich zu der Erhöhung „selbst verpflichtet“ zu haben und die Preiserhöhung öffentlich einleiten zu wollen. HERCULES teilte mit, sie sehr zu unterstützen und im Juni anzukündigen.

16. Juni Keine Niederschrift verfügbar.

6. Juli Keine Niederschrift verfügbar.

(¹) Keine Zielpreistabelle war der Sitzungsniederschrift beigelegt, aber die „Minimumpreise“ von DSM und ICI scheinen den vereinbarten Zielpreis von 1,85 DM/kg für Raffia wiederzugeben.

(²) Die Listen- oder Minimumpreise von DSM, ICI und LINZ für Norwegen, Schweden und Finnland sind ebenfalls für alle Grade identisch.
Anmerkungen: Legende vergleiche Tabelle 4.

TABELLE 7L

September 1983

		ATO	BASF	DSM	HERCULES	HOECHST	HÜLS	ICI	LINZ	MONTE-POLIMERI	SHELL	SOLVAY	SAGA
			27. Juli - 4. August 1983	2. August 1983	4. August 1983	5. August 1983	26. Juli 1983	22. Juli - 4. August 1983	11. August 1983	25. Juli 1983	11. August 1983	26. Juli 1983	5. August 1983
		Zeitpunkt der Mitteilung											
		Zeitpunkt des Inkrafttretens											
Zielpreis zum 1. September ⁽¹⁾		1. September 1983	1. September 1983	1. September 1983	1. September 1983	1. September 1983	1. September 1983	1. September 1983	1. September 1983	1. September 1983	1. September 1983	1. September 1983 ⁽²⁾	September 1983 ⁽²⁾
Raffia													
DM	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	1 200		2,00	2,00
Lit		1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200			1 200	1 200
£ Stg.		500	500	500	500	500	500	500	500			500	500
ffrs		5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50	5,50			38	38
bfrs		38	38	38	38	38	38	38	38			2,20	2,20
hfl		2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20			2,20	2,20
Dkr		7,20 ⁽¹⁾	7,20 ⁽¹⁾	7,20 ⁽¹⁾	7,20 ⁽¹⁾	7,20 ⁽¹⁾	7,20 ⁽¹⁾	7,20 ⁽¹⁾	7,20 ⁽¹⁾			7,20 ⁽¹⁾	7,20 ⁽¹⁾
Homopolymer I.M.													
DM	2,10	2,10	2,10	2,10	2,10	2,10	2,10	2,10	2,10			2,10	2,10
Lit	1 220	1 220	1 220	1 220	1 220	1 220	1 220	1 220	1 220			1 220	1 220
£ Stg.	520	520	520	520	520	520	520	520	520			520	520
ffrs	5,80	5,80	5,80	5,80	5,80	5,80	5,80	5,80	5,80			40	40
bfrs		40	40	40	40	40	40	40	40			2,30	2,30
hfl		2,30	2,30	2,30	2,30	2,30	2,30	2,30	2,30			7,50	7,50
Dkr		7,50	7,50	7,50	7,50	7,50	7,50	7,50	7,50			2,40	2,40
Copolymer G.P.													
DM	2,40	2,40	2,40	2,40	2,40	2,40	2,40	2,40	2,40			2,40	2,40
Lit	1 350	1 350	1 350	1 350	1 350	1 350	1 350	1 350	1 350			1 350	1 350
£ Stg.	580	580	570	580	580	580	580	580	580			580	580
ffrs	6,20	6,20	6,20	6,20	6,20	6,20	6,20	6,20	6,20			44	44
bfrs		44	44	44	44	44	44	44	44			2,60	2,60
hfl		2,60	2,55	2,60	2,60	2,60	2,60	2,60	2,60			8,25	8,25
Dkr		8,60	8,60	8,60	8,60	8,60	8,60	8,60	8,60			2,60	2,60

(1) Eine Zielpreislite für September, Oktober oder November war den Sitzungsberichten nicht beigefügt, aber die Zielpreise scheinen die für DSM und ICI zu sein.

(2) Wie sich aus dem Vermerk "Rappel du prix de Cota" ergibt.

(3) Die Preise von DSM, ICI und LINZ für alle drei Grundgrade in Norwegen, Schweden, Finnland und der Schweiz waren ebenfalls identisch.

TABELLE 7M
Oktober 1983

	ATO	BASF	HERCULES	HOECHST	HÜLS	ICI	LINZ	MONTE-POLIMERI	SHELL	SOLVAY	SAGA	
	unbekannt	15. August - 9. September 1983	16. September - 3. Oktober 1983	30. September - 6. Oktober 1983	8. September 1983	26. August - 15. September 1983	31. August 1983	21. September 1983	21. September 1983	6. Oktober 1983	unbekannt	
		Zeitpunkt der Mitteilung										
		Zeitpunkt des Inkrafttretens										
	Oktober 1983	1. Oktober 1983	Oktober 1983	1. Oktober 1983	1. Oktober 1983	1. Oktober 1983	Oktober 1983	Oktober 1983	Oktober 1983	Oktober 1983	17. Oktober 1983	
Raffia												
DM	2,10	2,10	2,65	2,10	2,10	2,10	2,10	2,10		2,10		
Lit	1 250	1 250	1. 1 230 2. 1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250		1 250		
£ Stg. ffrs	520	520	510	520	520	520	520	520	500 - 520	520	520	
bfrs	5,80	5,80	1. 5,70 2. 5,80		5,80	5,80		5,80				
hfl		40	39,50	40	40	40		40		40		
Dkr		2,35	2,18	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35		2,35		
		7,55	7,30		7,55	7,55	7,55	7,55				
Homopolymer I.M.												
DM	2,20		2,15	2,20	2,20	2,20	2,20	2,20		2,20		
Lit	1 270	1 270	1. 1 250 2. 1 270	1 270	1 270	1 270	1 270	1 270		1 270		
£ Stg. ffrs	540	540	530	540	540	540	540	540	530 - 540	540	540	
bfrs	6,10	6,10	1. 6,00 2. 6,10		6,10	6,10	6,10	6,10		6,10		
hfl		42,50	42	42,50	42,50	42,50	42,50	42,50		42,50		
Dkr		2,45	2,25	2,45	2,45	2,45	2,45	2,45		2,45		
		7,85	7,60		7,85	7,85	7,85	7,85				
Copolymer G.P.												
DM	2,50		2,40	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50		2,35		
Lit	1 400	1 400	1. 1 380 2. 1 400	1 400	1 400	1 400	1 400	1 400		1 430		
£ Stg. ffrs	600	600	590	600	600	600	600	600	590 - 600	600	600	
bfrs	6,50	6,50	1. 6,30 2. 6,50		6,50	6,50	6,50	6,50				
hfl		44	43,50	44	45,50	44	44	44		44		
Dkr		2,75	2,55	2,75	2,75	2,75	2,75	2,75		2,65		
		8,95	8,30		8,95	8,95	8,95	8,95				

TABELLE 7N

November 1983

	Zeitpunkt der Mitteilung									
	BASF	HERCULES	HOECHST	HÜLS	ICI	LINZ	MONTEPOLIMERI	SOLVAY	SAGA	
	26. - 29. September 1983	30. September 1983	6. Oktober 1983	20. September 1983	27. September - 17. Oktober 1983	19. Oktober 1983	21. September 1983	6. Oktober 1983	25. Oktober 1983	
	Zeitpunkt des Inkrafttretens									
	1. November 1983	November - Dezember 1983	1. November 1983	1. November 1983	November 1983	November 1983	November 1983	November 1983	November 1983	17. November 1983
Raffia										
DM	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25	540
Lit	1 330	1 330	1 330	1 330	1 330	560	1 350	1 330	1 330	(+ 20 am 17. Dezember 1983)
£ Stg.	560	560	560	560	560	560	560	560	560	
ffrs	6,25	6,25	6,25	6,25	6,25	6,25	6,25	6,25	6,25	
bfrs	45	45	45	45	45	45	45	45	45	
hfl	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	
Homopolymer I.M.										
DM	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35	2,35	560
Lit	1 350	1 350	1 350	1 350	1 350	585	1 370	1 350	1 350	
£ Stg.	585	585	585	585	585	585	585	585	585	
ffrs	6,55	6,55	6,55	6,55	6,55	6,55	6,55	6,55	6,55	
bfrs	47	47	47	47	47	47	47	47	47	
hfl	2,60	2,60	2,60	2,60	2,60	2,60	2,60	2,60	2,60	
Copolymer G.P.										
DM	2,65	2,55	2,65	2,65	2,65	2,65	2,55	2,50	2,50	620
Lit	1 480	1 480	1 480	1 480	1 480	660	1 500	1 510	1 510	
£ Stg.	660	660	660	660	660	660	660	660	660	
ffrs	6,95	6,95	6,95	6,95	6,95	6,95	6,75	6,75	6,75	
bfrs	53	53	53	53	53	53	51	51	51	
hfl	2,95	2,95	2,95	2,95	2,95	2,95	2,80	2,80	2,80	

TABELLE 7N (Fortsetzung)

Teilnahme an den jeweiligen Sitzungen

Zeitpunkt	Art	ATO	BASF	DSM	HERCULES	HOECHST	HÜLS	ICI	LINZ	MONTE-POLIMERI	PETROFINA	SOLVAY	SAGA
6. Juli	Experten	V	V	V	V	V	V	V	?	P	V	D	?
21. Juli	Chefs	V	V	V	D	V	V	V	?	P	V	V	?
10. August	Experten	V	V	V	D	V	V	V	?	P	V	V	?
23. August	Chefs	D	V	V	V	V	V	V	?	P	V	V	?
5. September	Experten	?	?	V	—	V	V	V	?	V	?	V	?
15. September	Chefs	D	V	V	—	V	V	V	?	V	V	V	?
29. September	Experten	?	V	V	D	V	V	V	?	V	V	D	?

Keine Berichte über individuelle Sitzungen verfügbar.

(¹) Preiserhöhung war behördlich noch nicht genehmigt.

Anmerkungen:

SHELL nahm an der vorbereitenden Sitzung der „großen Vier“ vom 22. August 1982 teil.

Legende vergleiche Tabelle 4.

TABELLE 8

Zielmengen/Quoten-Schemata 1979 bis 1983 (*)

1979

	„Revidiertes Ziel“ ⁽¹⁾ (t)	Tatsächliche Verkäufe ⁽¹⁾ (t)	Tatsächliche Verkäufe ⁽²⁾ (t)	Marktanteile (%)
AMOCO	63,9			
ANIC/SIR	57,0			
ATO	38,3			
BASF	55,0			
DSM	36,4			
HERCULES	59,0			
HOECHST	155,2			
HÜLS	74,7			
ICI	151,3			
LINZ	47,2			
MONTEPOLIMERI	191,6			
PETROFINA	10,7			
RHÔNE-POULENC	37,3			
SHELL	150,3			
SOLVAY	37,3			
SAGA	28,5			
SPANISH	55,0			
	1 248,7	1 240,8	1 240	100

(1) Vgl. ICI-Tabelle „Hersteller-Verkäufe in Westeuropa“, die Verkäufe in 1976–1978 mit 1979 vergleicht: „Revidierte Ziele“ und „tatsächliche Verkäufe“.

(2) Vgl. ICI-Tabelle (ohne Titel), die die Verkäufe in 1979 mit den 1980-„Zielen“, den tatsächlichen und den 1981-„Aspirations“ vergleicht.

1980

	Original- Ziel ⁽¹⁾	Original- Ziel ⁽²⁾ (t)	Tatsächliche Verkäufe ⁽²⁾ (t)	Ziel- Marktanteil ⁽²⁾ (%)	Erreichter Marktanteil ⁽²⁾ (%)
AMOCO/HERCULES	150	150		10,85	
ANIC/SIR	61	61		4,41	
ATO	43	43		3,11	
BASF	64	60		4,34	
BP	40	41		2,97	
DSM	45	45		3,26	
HERCULES (siehe oben)	–	–		–	
HOECHST	165	165		11,94	
HÜLS	80	80		5,79	
ICI	160	160		11,57	
LINZ	55	55		3,98	
MONTEPOLIMERI	205	205		14,83	
PETROFINA	max. 20	15		1,09	
SHELL	160	160		11,57	
SOLVAY	42	42		3,04	
SAGA	38	38		2,75	
SPANISH	62	62		4,49	
	max. 1 390	1 382	1 207,9	100	100

(1) Vgl. die bei ATO gefundene Tabelle „Polypropylen — Verkaufsziele 1980 (Kt)“.

(2) Vgl. ICI-Tabelle (ohne Titel), die die Verkäufe in 1979 mit den 1980-„Zielen“, den tatsächlichen und den 1981-„Aspirations“ vergleicht.

Anmerkung: Das Ziel war revidiert, um der gesunkenen Nachfrage Rechnung zu tragen; vgl. ICI-Bericht über die Expertensitzung von Januar 1981.

(*) In der veröffentlichten Fassung dieser Entscheidung wurden gemäß Artikel 21 der Verordnung Nr. 17 bezüglich der Wahrung von Geschäftsgeheimnissen nachfolgend einige Ziffern ausgelassen.

1981

	„Aspirations“ ⁽¹⁾ (t)	(%)	Quota % (von 1980) ⁽²⁾	„Theoretisches“ Anrecht ⁽²⁾ (t)	Tatsächliche Lieferungen ⁽²⁾ (t)	Markt- anteil ⁽³⁾ (%)
AMOCO/HERCULES	135	9,53	10,8	145,2		
ANIC/SIR	69	4,87	4,4	59,2		
ATO	45	3,18	3,1	41,7		
BASF	61	4,30	4,6	61,8		
BP	46	3,25	2,9	39,0		
DSM	55	3,88	3,2	43,0		
HOECHST	166	11,70	11,9	160,0		
HÜLS	80	5,60	5,8	78,0		
ICI	155	10,95	11,6	155,9		
LINZ	62	4,38	4,0	53,6		
MONTEPOLIMERI	200	14,12	14,8	198,9		
PETROFINA	20	1,41	1,1	14,2		
SHELL	155	10,95	11,6	155,9		
SOLVAY	62	4,38	3,0	40,3		
SAGA	45	3,18	2,7	36,3		
SPANISH	60	4,20	4,5	60,5		
	1 416			1 344,2	1 344,2	

(1) Vgl. ICI-Tabelle (ohne Titel), die die Verkäufe in 1979 mit den 1980-„Zielen“, den tatsächlichen und den 1981-„Aspirations“ vergleicht.

(2) Vgl. Dokument „PP-Lieferungen per Gesellschaft“.

(3) Eine abschließende Einigung war in 1981 nicht erzielt, und die Verkäufe waren anhand des 1980-Modells überprüft.

1982

	„Angepaßte Quota“		1982 „Erwartungen“ (t) ⁽²⁾	Tatsächlich (12 Monate) (t) ⁽³⁾	12 Monate Marktanteil (%) ⁽⁴⁾
	(Kt) ⁽¹⁾	(%) ⁽¹⁾			
AMOCO/HERCULES	160	11,03	199,1		
ANIC/SIR	58	4,00	37,7		
ATO	45	3,10	45,2		
BASF	59	4,07	62,3		
BP	49	3,38	(siehe AMOCO/ HERCULES)		
DSM	62	4,21	68,5		
HOECHST	163	11,24	149,7		
HÜLS	69	4,76	66,8		
ICI	161	11,10	159,6		
LINZ	57	3,93	51,7		
MONTEPOLIMERI	218	15,04	217,0		
PETROFINA	30	2,07	28,4		
SHELL	152	10,48	156,1		
SOLVAY	58	4,00	59,1		
SAGA	37	2,55	40,9		
SPANISH	58	4,00	58,1		
	1 450			1 412	

(1) Vgl. MONTEPOLIMERI's-Vorschlag, der bei ICI und HERCULES gefunden worden ist.

(2) Vgl. ICI-Arbeitspapier.

(3) Vgl. Vermerk von HERCULES.

(4) Für 1982 war keine abschließende Quotenregelung erzielt.

1983

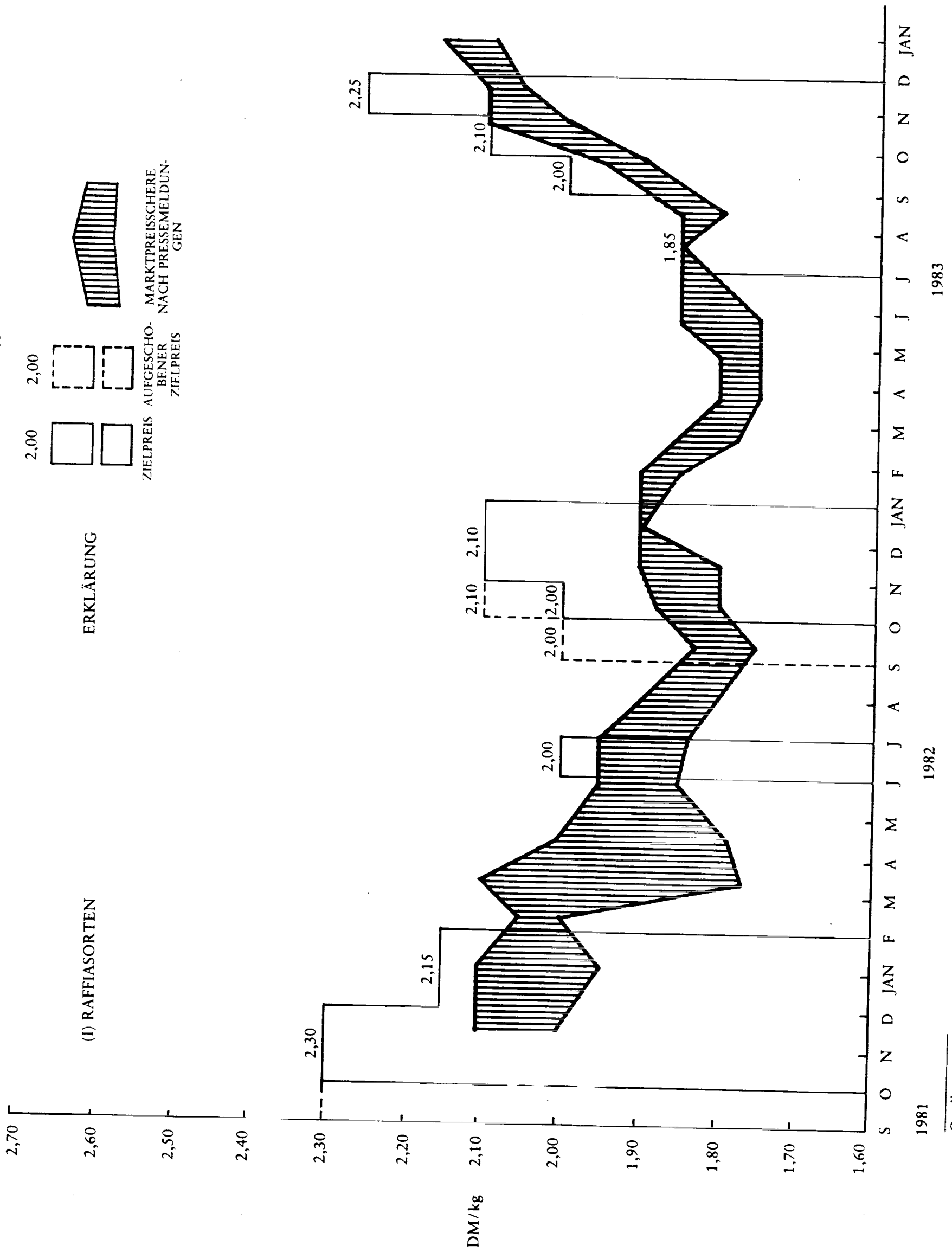
	Vorschläge im Durchschnitt ⁽¹⁾ (%)	Individuelle Ziele ⁽²⁾ (%)	„Revidierter Vorschlag“ ⁽²⁾ 1983 (%)	1983 QI Vorschlag ⁽³⁾ (t)	= (%)
AMOCO/HERCULES/BP	14,12	(14,10)	14,20	53,0	14,42
ANIC/SIR	3,32	3,61	2,80	10,5	2,85
ATO	3,13	3,90	3,15	12,5	3,40
BASF	4,30	4,50	4,30	16,0	4,35
DSM	4,49	5,17	4,65	18,0	4,90
HOECHST	10,88	11,50	10,90	40,0	10,88
HÜLS	4,83	5,30	4,80	18,5	5,03
ICI	11,31	11,50	11,10	41,0	11,16
LINZ	3,67	5,00	3,65	13,5	3,67
MONTEPOLIMERI	14,80	16,46	15,00	55,5	15,10
PETROFINA	1,93	1,88	2,00	8,0	2,18
SHELL	10,75	(11,50)	10,90	39,5	10,74
SOLVAY	3,98	4,70	4,05	15,5	4,22
SAGA	2,71	3,06	2,90	15,5	4,22
SPANISH	4,12	(4,10)	4,10	15,5	4,22
CNP	1,50	1,54	1,50		
	99,83	107,82	100,00	367,5	

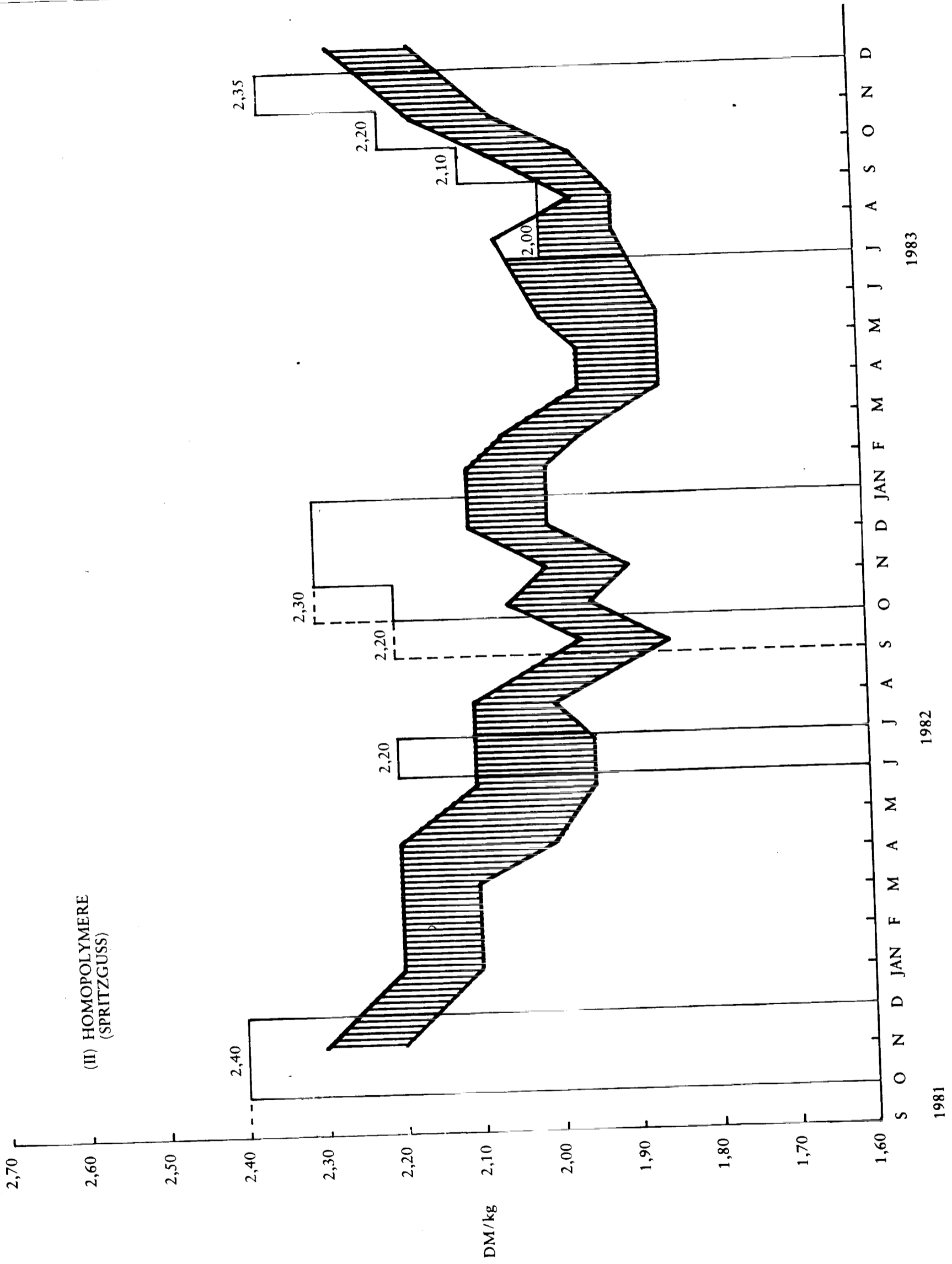
(1) Vgl. ICI-Kopien (3 CRG 1 disk 3'').

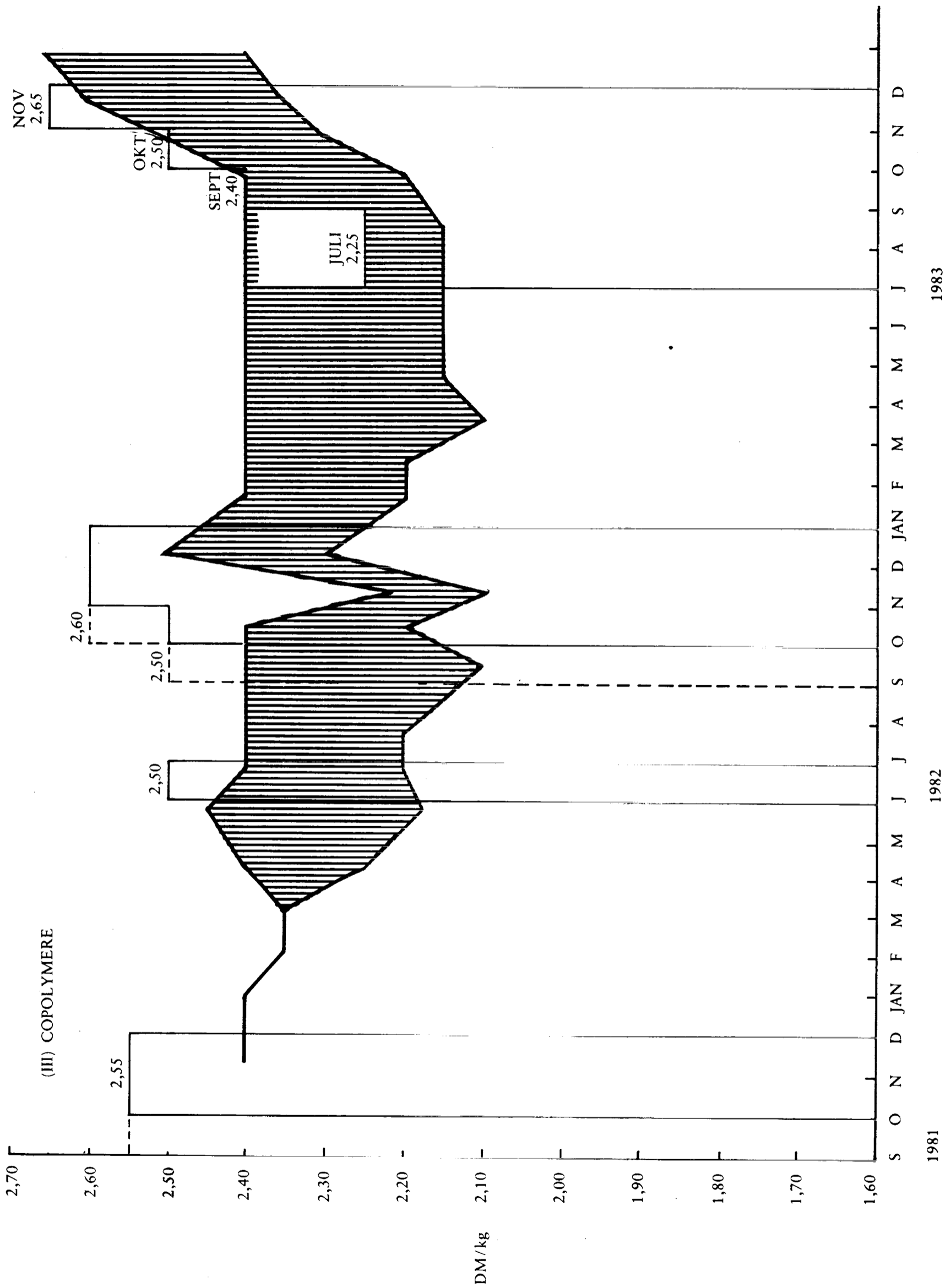
(2) Vgl. ICI-Tabelle „1983 Framework“.

(3) Vgl. Tabelle „1983 Quarter I Proposal“, die dem ICI-Bericht über die Expertensitzung von Dezember 1982 beigelegt war.

TABELLE 9
MARKTPREISE UND ZIELPREISE SEPTEMBER 1981 — NOVEMBER 1983







Anmerkung: 1. „Zielpreise“ für „copolymer general purpose“-Grad;
2. „Preisschere“ deckt verschiedene Copolymer-Grade.