

Amtsblatt

der Europäischen Gemeinschaften

Ausgabe
in deutscher Sprache

Rechtsvorschriften

Inhalt

I *Veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte*

.....

II *Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte*

Kommission

2000/627/EG:

- ★ **Entscheidung der Kommission vom 16. Mai 2000 in einem Verfahren nach Artikel 81 EG-Vertrag (Sache Nr. IV/34.018 — Far East Trade Tariff Charges and Surcharges Agreement (FETTCSA))** (*Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2000) 1170*) 1

II

(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)

KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 16. Mai 2000

in einem Verfahren nach Artikel 81 EG-Vertrag

(Sache Nr. IV/34.018 — Far East Trade Tariff Charges and Surcharges Agreement (FETTCSA))

(Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2000) 1170)

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

(2000/627/EG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

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

gestützt auf die Verordnung (EWG) Nr. 1017/68 des Rates vom 19. Juli 1968 über die Anwendung von Wettbewerbsregeln auf dem Gebiet des Eisenbahn-, Straßen- und Binnenschiffsverkehrs⁽³⁾, zuletzt geändert durch die Akte über den Beitritt Österreichs, Finnlands und Schwedens, insbesondere auf die Artikel 11 Absatz 1 und 22 Absatz 2,

gestützt auf die Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 des Rates vom 22. Dezember 1986 über die Einzelheiten der Anwendung der Artikel 85 und 86 des Vertrags auf den Seeverkehr⁽⁴⁾, geändert durch die Akte über den Beitritt Österreichs, Finnlands und Schwedens, insbesondere auf die Artikel 11 Absatz 1 und 19 Absatz 2,

aufgrund des Beschlusses der Kommission vom 19. April 1994, das Verfahren in dieser Sache einzuleiten,

nachdem den beteiligten Unternehmen gemäß Artikel 19 der Verordnung Nr. 17, Artikel 26 der Verordnung (EWG) Nr. 1017/68 und Artikel 23 der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 und der Verordnung (EG) Nr. 2842/98 der Kommission vom 22. Dezember 1998 über die Anhörung in bestimmten Verfahren nach Artikel 85 und 86 EG-Vertrag⁽⁵⁾ Gelegenheit gegeben wurde, sich zu den von der Kommission in Betracht gezogenen Beschwerdepunkten zu äußern und sonstige sachdienliche Angaben zu machen,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen, des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen auf dem Gebiet des Verkehrs und des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen auf dem Gebiet des Seeverkehrs —

in Erwägung nachstehender Gründe:

ZUSAMMENFASSUNG

- (1) Die Kommission stellt in der vorliegenden Entscheidung fest, dass die an der Vereinbarung Far East Trade Tariff Charges and Surcharges Agreement (FETTCSA) beteiligten Unternehmen gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 2 der Verordnung (EWG) Nr. 1017/68 verstoßen haben, weil sie eine Absprache über den Verzicht auf die Gewährung von Preisnachlässen auf die veröffentlichten Sätze der Gebühren und Zuschläge getroffen haben. Diese Absprache kann weder nach Artikel 81 Absatz 3 EG-Vertrag noch nach Artikel 5 der Verordnung

⁽¹⁾ ABl. 13 vom 21.2.1962, S. 204/62.

⁽²⁾ ABl. L 148 vom 15.6.1999, S. 5.

⁽³⁾ ABl. L 175 vom 23.7.1968, S. 1.

⁽⁴⁾ ABl. L 378 vom 31.12.1986, S. 4.

⁽⁵⁾ ABl. L 354 vom 30.12.1998, S. 18. Bis zum Inkrafttreten dieser Verordnung stützte sich die Kommission auf die entsprechenden Bestimmungen der Verordnung Nr. 99/63/EWG (EWG), Nr. 1630/69 und (EWG) Nr. 4260/88 der Kommission.

nung (EWG) Nr. 1017/68 vom Verbot des Artikels 81 Absatz 1 EG-Vertrag freigestellt werden. Die Kommission verhängt wegen des genannten Verstoßes Geldbußen.

- (2) Die Niederschriften der in den Erwägungsgründen (40) bis (54) beschriebenen Treffen belegen, dass sich die beteiligten Unternehmen darüber unterhalten haben, wie sie die Gebühren- und Zuschlagspraktiken der in der Linienkonferenz Far East Freight Conference (FEFC) zusammengeschlossenen Reedereien und der wichtigsten Konferenzaußenseiter und größten Konkurrenten aufeinander abstimmen können. Diese im Rahmen von FETTCSA abgehaltenen Besprechungen gingen über die Aktivitäten hinaus, die aufgrund einer „technischen Vereinbarung“ im Sinne des Artikels 2 Absatz 1 der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 und Artikel 3 Absatz 1 der Verordnung (EWG) Nr. 1017/68 zulässig sind. Aus solchen Besprechungen folgende Absprachen verstoßen gegen Artikel 81 EG-Vertrag. Da aus den Niederschriften nicht hervorgeht, dass außer der Absprache über den Verzicht auf die Gewährung von Nachlässen noch andere konkrete Abmachungen getroffen wurden, läßt die Kommission in dieser Entscheidung mögliche Zuwiderhandlungen im Zusammenhang mit den Gesprächen der beteiligten Unternehmen über die Tarifwährung und über Gebühren und Zuschläge außer acht.

SACHVERHALT

1. EINLEITUNG

- (3) Die am 5. März 1991 geschlossene Vereinbarung Far East Trade Tariff Charges and Surcharges Agreement (FETTCSA) war eine Vereinbarung zwischen Linienreedereien, die das Fahrtgebiet Nordeuropa-Fernost bedienen. Sie wurde am 4. Juni 1991 wirksam.
- (4) Nach Aussage der an FETTCSA beteiligten Unternehmen bestand das „Ziel der Vereinbarung darin, durch Gewährleistung einer größeren Transparenz und funktionellen Klarheit bei den Gebühren und Zuschlägen und durch Vereinheitlichung der Methodik sowie der Berechnung die operative Funktionsweise der Seeverkehrswirtschaft zu verbessern“.
- (5) Am 15. Juli 1991 reichten die European Shippers' Councils bei der Kommission eine förmliche Beschwerde gegen FETTCSA ein.
- (6) Am 28. September 1992 teilte die für Wettbewerbsangelegenheiten zuständige Generaldirektion der Kommission den beteiligten Unternehmen mit, dass die Vereinbarung FETTCSA unter das Kartellverbot des Artikels 85 (nunmehr Artikel 81) Absatz 1 EG-Vertrag fällt, dass sie keine technische Vereinbarung im Sinne des Artikels 2 Absatz 1 der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 darstellt und dass sie förmlich angemeldet werden muss, damit die Kommission prüfen kann, ob die Vereinbarung gegebenenfalls individuell vom Kartellverbot freigestellt werden kann.
- (7) Am 19. April 1994 nahm die Kommission eine Mitteilung der Beschwerdepunkte an.
- (8) Am 26. Mai 1994 wurde die Kommission davon in Kenntnis gesetzt, dass die beteiligten Unternehmen die

Vereinbarung zum 10. Mai 1994 gekündigt hatten. Der Kommission wurde mitgeteilt, dass die letzte Zusammenkunft der FETTCSA-Reedereien am 8. September 1992 stattgefunden hatte.

- (9) Die Vereinbarung wurde bei der Kommission nicht zum Zweck der Erwirkung einer individuellen Freistellung von Kartellverbot angemeldet, weil die Unternehmen der Ansicht waren, dass es sich bei ihr um eine technische Vereinbarung im Sinne des Artikels 2 der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 handelte.
- (10) Die Kommission vertritt die Auffassung, dass die Vereinbarung in den Anwendungsbereich der Verordnung Nr. 17 und der Verordnung (EWG) Nr. 1017/68 sowie der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 fällt.

2. DIE BETEILIGTEN UNTERNEHMEN

2.1. Mitglieder von FETTCSA

- (11) An der Vereinbarung sind ausschließlich Linienreedereien beteiligt. Ursprünglich zählte sie zwanzig Vertragsparteien, von denen vierzehn Mitglieder der Linienkonferenz FEFC waren und sechs konferenzunabhängige Dienste im selben Fahrtgebiet betrieben (siehe unten).

FEFC-Mitglieder	Ben Line Container Holdings Ltd (Ben Line)
	Compagnie Générale Maritime (CGM)
	East Asiatic Company (EAC)
	Hapag-Lloyd AG (Hapag-Lloyd)
	Kawasaki Kisen Kaisha Ltd (K Line)
	A.P. Møller — Maersk Line (Maersk)
	Malaysia International Shipping Corporation Bhd (MISC)
	Mitsui O.S.K. Lines Ltd (MOL)
	Nedlloyd Lijnen BV (Nedlloyd)
	Neptune Orient Lines Ltd (NOL)
	Nippon Yusen Kaisha (NYK)
	Orient Overseas Container Line (OOCL)
	P&O Containers Ltd (P&O)
	Polish Ocean Line (POL)
Unabhängige Reedereien	Cho Yang Shipping Co. Ltd (Cho Yang)
	Deutsche Seereederei Rostock GmbH (DSR)
	Evergreen Marine Corp (Taiwan) Ltd (Evergreen)
	Hanjin Shipping Co. Ltd (Hanjin)
	Senator Linie GmbH & Co. KG (Senator)
	Yangming Marine Transport Corp (Yangming)

- (12) Die Mitteilung der Beschwerdepunkte war an achtzehn FETTCSA-Vertragsparteien gerichtet, d. h. an alle in Erwägungsgrund (11) genannten Unternehmen mit Aus-

nahme von Ben Line und EAC. Am 14. Juli 1992 wurde die Kommission davon in Kenntnis gesetzt, dass Ben Line den Schifffahrtsbetrieb am 2. Juli 1992 eingestellt hatte. Am 23. Juli 1993 wurde der Kommission — im Rahmen des Verfahrens in der Sache East Asia Trades Agreement (EATA) (siehe Erwägungsgründe (19), (20) und (21)) — mitgeteilt, dass East Asiatic Company und EACBen Container Line Ltd in dem fraglichen Fahrtgebiet selbst keine Schiffe mehr im Einsatz hatten, wobei allerdings die von ihnen betriebenen Schiffe noch eine Zeit lang von Maersk auf denselben Routen eingesetzt wurden.

- (13) DSR und Senator unterhielten ab Januar 1991 einen gemeinsamen Dienst im Nordeuropa-Fernost-Verkehr und fusionierten 1994. CGM stellte seinen Dienst 1994 ein und wurde 1996 von der Compagnie Maritime d'Affrètement übernommen. Im Jahr 1997 schlossen sich Nedlloyd Lijnen BV und P&O Containers Limited zur P&O Nedlloyd Container Line Ltd zusammen, übertrug die Hapag-Lloyd AG ihren Container-Liniendienst auf die Hapag Lloyd Container Linie GmbH und erwarb Hanjin eine Mehrheitsbeteiligung an der DSR-Senator Lines GmbH.
- (14) Bei der Prüfung der Vereinbarung muss neben den Marktanteilen der beteiligten Unternehmen in der relevanten Zeit auch die Marktstruktur berücksichtigt werden. Von besonderer Bedeutung ist der Umstand, dass viele der an FETTCSA beteiligten Unternehmen auch der Linienkonzferenz FEFC angehörten und dass alle FETTCSA-Vertragsparteien zugleich an der Vereinbarung EATA beteiligt waren. Tabelle 1 gibt Aufschluss über die Teilnahme der FETTCSA-Partner an der FEFC-Konferenz und/oder der EATA-Vereinbarung.

Tabelle 1: Marktstruktur im Jahr 1993

	EATA	FETTCSA	FEFC
CGM	ja	ja	ja
Cho Yang	ja	ja	nein
DSR/Senator	ja	ja	nein
Evergreen	ja	ja	nein
Hanjin	ja	ja	nein
Hapag-Lloyd	ja	ja	ja
Hyundai	ja	nein	nein
K Line	ja	ja	ja
Maersk	ja	ja	ja
MISC	ja	ja	ja
MOL	ja	ja	ja
Nedlloyd	ja	ja	ja
NOL	ja	ja	ja
NYK	ja	ja	ja
OOCL	ja	ja	ja
P&OCL	ja	ja	ja
Yangming	ja	ja	nein

2.2. Far Eastern Freight Conference ⁽⁶⁾

- (15) Bei der Linienkonzferenz FEFC handelt es sich um eine Vereinigung von Reedereien, die Liniendienste auf Routen zwischen Europa und Fernost betreiben. FEFC selbst erbringt keine Seeverkehrsleistungen und schließt auch keine Verträge mit Verladern oder sonstigen Kunden. Die Konferenz regelt eine Reihe von Bedingungen, darunter die Tarife, auf deren Grundlage die Mitglieder ihre Leistungen anbieten. Sie dient den angeschlossenen Reedereien als zentrales Organ, das ihre Beschlüsse bekanntgibt und mit anderen wichtigen Organisationen der Branche, darunter den Vertretungen der Verladern, verhandelt.
- (16) Nach Artikel 3 der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 der Gruppenfreistellungsverordnung für Linienkonzferenzen, dürfen die FEFC-Mitglieder für die Bereitstellung von Liniendiensten im Seefrachtverkehr einheitliche oder gemeinsame Frachtraten berechnen.
- (17) Die FEFC-Mitglieder verständigen sich auch über die Höhe der Gebühren und Zuschläge, die Gegenstand der FETTCSA-Vereinbarung waren. In der vorliegenden Entscheidung befasst sich die Kommission ausschließlich mit der Einbeziehung von Konferenzaußenseitern in die Absprache der FEFC-Mitglieder, auf Gebühren und Zuschlägen keine Nachlässe zu gewähren. Konferenzinterne Absprachen über Gebühren und Zuschläge sind, soweit sie Seeverkehrsleistungen betreffen, nach der Gruppenfreistellungsverordnung für Linienkonzferenzen vom Kartellverbot freigestellt. Die Frage, ob Absprachen über die Festsetzung der Höhe von Gebühren und Zuschlägen für Hafenumschlagsdienste unter die Gruppenfreistellungsverordnung fallen, ist nicht Gegenstand dieser Entscheidung. Absprachen über die Preise für Landtransportleistungen schließlich fallen, wie die Kommission in früheren Entscheidungen ⁽⁷⁾ festgestellt hat, nicht unter die Verordnung.

- (18) 1991 betrug der Marktanteil der FEFC-Reedereien im Fahrtgebiet Nordeuropa-Fernost 58 %.

2.3. East Asia Trades Agreement ⁽⁸⁾

- (19) Die Vereinbarung Europe Asia Trades Agreement wurde am 27. August 1992 von allen großen Reedereien im

⁽⁶⁾ Die Far Eastern Freight Conference schließt die Europe/Japan & Japan/Europe Freight Conferences, die Hong Kong/Europe Freight Conference, die Philippines/Europe Conference und die Sabah, Brunei & Sarawak Freight Conference ein. Nähere Angaben zu ihrer Tätigkeit finden sich in der Entscheidung 94/985/EG der Kommission (Far Eastern Freight Conference) (ABl. L 378 vom 31.12.1994, S. 17).

⁽⁷⁾ Siehe Entscheidung 94/985/EG (Far Eastern Freight Conference); Entscheidung 94/980/EG (Trans-Atlantic Agreement) (ABl. L 376 vom 31.12.1994, S. 1); Entscheidung 1999/243/EG (Trans-Atlantic Conference Agreement) (ABl. L 95 vom 9.4.1999, S. 1).

⁽⁸⁾ Entscheidung 1999/485/EG der Kommission (Europe Asia Trades Agreement) (ABl. L 193 vom 26.7.1999, S. 23).

Fahrtgebiet Europa-Fernost geschlossen, darunter zwölf Mitgliedern der FEFC-Linienkonferenz und sieben konferenztungebundenen Reedereien, die auf diesen Routen verkehren⁽⁹⁾. Nach Angaben des EATA-Sekretärs⁽¹⁰⁾ war die im März 1991 geschlossene Vereinbarung FETTCSA das Ergebnis von Gesprächen, die eine Reihe von Reedereien über die Vereinbarung European Stabilisation Agreement (ESA), den EATA-Vorläufer, geführt hatten.

- (20) EATA sah den Austausch von Informationen über Ladekapazitäten und eine Absprache zur Nichtnutzung von Kapazität („Capacity Management Programme“) vor. Mit dieser Vereinbarung wurde ausdrücklich bezweckt, den Preiswettbewerb zwischen den daran beteiligten Unternehmen durch eine künstliche Verknappung des Kapazitätsangebots für Verlader im Fahrtgebiet Nordeuropa-Fernost zu reduzieren.
- (21) Die Vereinbarung wurde von den Unternehmen mit Wirkung vom 16. September 1997 gekündigt.

3. DIE VEREINBARUNG FETTCSA

3.1. Inhalt der Vereinbarung

- (22) Ziel von FETTCSA war laut Sektion 2 der Vereinbarung,
- i) durch einheitliche Verfahrensweisen Branchenstandards für die Berechnung und Festsetzung von Gebühren und Zuschlägen zu schaffen und
 - ii) einen einheitlichen Mechanismus zur Berechnung und Festsetzung der über die See- und Landfrachtraten hinausgehenden Gebühren und Zuschläge anzuwenden.
- (23) In Sektion 5 hieß es dazu konkret:
- „Zur Berechnung und Festsetzung von Gebühren und Zuschlägen mit Ausnahme der See- und Landfrachtraten können sich die Vertragsparteien zu folgenden Zwecken gegenseitig konsultieren:
- a) Aufstellung oder Anwendung einheitlicher Regeln für die Struktur der Beförderungstarife und die Bedingungen für deren Anwendung;
 - b) Festlegung oder Anwendung von Gesamtpreisen und -bedingungen für die Organisation und Durchführung von Anschluss- oder Zusatzbeförderungen zur See.“

- (24) Die Formulierung der in Sektion 5 Buchstaben a) und b) der Vereinbarung dargelegten Ziele lehnte sich an Artikel 2 Absatz 1 Buchstaben f) bzw. c) der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 an.

- (25) Sektion 6 hatte folgenden Inhalt:

„Zur Berechnung und Festlegung der Gebühren und Zuschläge wenden die Vertragsparteien [...] entsprechend den einheitlichen Mechanismen und Verfahren, wie sie in Sektion 2 dieser Vereinbarung vorgesehen sind und in Sektion 5 festgelegt werden, die gleiche Methode an.“

- (26) Die Sektionen 7 und 11 sahen einen Meinungs- und Informationsaustausch der Vertragsparteien zu allen die Vereinbarung betreffenden Angelegenheiten sowie zur Durchführung der Vereinbarung vor. Nach Sektion 3 waren die Vertragsparteien nicht verpflichtet, sich über ein gemeinsames Vorgehen zu verständigen oder sich daran zu halten (abgesehen davon, dass sie vereinbaren können, gemeinsame Ausgaben zu tätigen oder vertragliche Verpflichtungen gegenüber Dritten einzugehen), und war der Beitritt zur Vereinbarung freiwillig.

- (27) Gemäß Sektion 11 fungierten der Generaldirektor und die Mitarbeiter der Linienkonferenz FEFC während der Laufzeit der Vereinbarung als FETTCSA-Sekretariat.

3.2. Sachlicher Geltungsbereich der Vereinbarung

- (28) Im Fahrtgebiet Europa-Fernost werden vor allem folgende Gebühren und Zuschläge erhoben:
1. Bunkerausgleichsfaktor („Bunker Adjustment Factor“ bzw. BAF)
 2. Währungsausgleichsfaktor („Currency Adjustment Factor“ bzw. CAF)
 3. Terminalumschlagsgebühren („Terminal Handling Charges“ bzw. THC)
 4. Gebühren für die Stückgutabfertigung („Less-than-Container-Load Service Charges“ bzw. LCLSC)
 5. Gebühren für die verzögerte Rückgabe von Containern bzw. Verzugsgebühren („Detention Charges“)
 6. Gebühren für die verzögerte Abnahme von Containern bzw. Terminüberschreitungskosten („Demurrage Charges“)
 7. Zuschlag für Spezialausrüstungen („Special Equipment Premium“)
 8. Zuschläge wegen Kriegsrisiko („War Surcharges“)

⁽⁹⁾ Hyundai Merchant Marine Co. Ltd gehörte EATA, nicht aber FETTCSA an.

⁽¹⁰⁾ Schreiben des EATA-Sekretärs an die Kommission vom 19. Oktober 1993.

- (29) Eine kurze Beschreibung dieser Gebühren und Zuschläge findet sich in Anhang II. Zu den sonstigen Gebühren und Zuschlägen zählen Beförderungsaufpreise („Transport Additional“), Gebühren für Sonderladungen („Non-Standard Lift Charges“ bzw. NSL), Gefahrgutzuschläge („Hazardous Cargo Charges“) sowie Zuschläge bei Hafenverstopfungen („Congestion Surcharges“).
- (30) Aus Anhang III wird ersichtlich, wie diese Gebühren und Zuschläge in den vom Verlader zu entrichtenden Preis eingearbeitet werden. Die Aufstellung entstammt dem von FEFC veröffentlichten Tarifschema NT90⁽¹¹⁾.

3.3. Räumlicher Geltungsbereich der Vereinbarung

- (31) FETTCSA erstreckte sich nach Sektion 4 der Vereinbarung auf Beförderungsleistungen von Häfen und Orten in Fernost nach Häfen und Orten in Nordeuropa und umgekehrt. Zu Nordeuropa zählen danach Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Irland, Island, Luxemburg, die Niederlande, Norwegen, Österreich, Polen, Schweden, die Schweiz, die Tschechoslowakei, Ungarn und das Vereinigte Königreich. Fernost wird wie folgt definiert: Japan, Republik Korea, Volksrepublik China, Republik China/Taiwan, Hongkong, Macao, Thailand, Demokratisches Kampuchea, Vietnam, Singapur, Malaysia, Laos, Birma, Brunei, Philippinen und Indonesien.

3.4. Bedeutung der Gebühren und Zuschläge

- (32) Nach Angaben der European Shippers' Councils und des Conseil National des Usagers des Transports (CNUT)⁽¹²⁾ können die Nebenkosten für Seefracht, wie z. B. Zuschläge, etwa 35 % der Gesamttransportkosten des Verladers bzw. bis zu 60 % der eigentlichen Frachtrate ausmachen. Das FETTCSA-Sekretariat hat eingeräumt, dass (im ostgehenden Verkehr) bis zu 60 % des Gesamtarifs auf Gebühren und Zuschläge entfallen können⁽¹³⁾.

4. AKTIVITÄTEN DER UNTERNEHMEN IM RAHMEN DER VEREINBARUNG FETTCSA

- (33) Im Rahmen von FETTCSA fanden mehrere Treffen statt:
1. Zusammenkunft des technischen Ausschusses am 30. September 1991
 2. Zusammenkunft führender Vertreter der Reedereien am 9. Juni 1992
 3. Zusammenkunft führender Vertreter der Reedereien am 8. September 1992.

⁽¹¹⁾ Das Tarifschema NT90 wurde mit Wirkung vom 1. Januar 1990 eingeführt.

⁽¹²⁾ Schreiben von CNUT an die Kommission vom 27. September 1991.

⁽¹³⁾ Schreiben des Sekretariats an die Kommission vom 19. Oktober 1992.

- (34) Aus den Protokollen dieser Gesprächsrunden geht hervor, dass neben einer Reihe von FEFC-Vertretern alle Vertragsparteien (mit Ausnahme von Ben Line und POL sowie — bei der ersten Zusammenkunft — MISC) an den Beratungen teilgenommen haben. Bei der vorliegenden Entscheidung stützt sich die Kommission auf die Protokolle dieser Zusammenkünfte, auf die FETTCSA-Vereinbarung selbst, diverse Schreiben, die das FEFC-Sekretariat und das FETTCSA-Sekretariat im Zusammenhang mit der Vereinbarung an die Kommission gerichtet haben, und auf die Erwiderung der beteiligten Unternehmen auf ihre Mitteilung der Beschwerdepunkte.

4.1. Absprache über den Verzicht auf die Gewährung von Preisnachlässen

- (35) Die folgende Absprache ist im Protokoll des Treffens vom 9. Juni 1992 festgehalten:

„Laut den Bestimmungen der FETTCSA-Vereinbarung sollte eine Einigung über den Zeitpunkt der Erhebung von Gebühren und Zuschlägen erfolgen. Der Vorsitzende erklärte, er habe gemäß FETTCSA darüber zu informieren, dass die Verantwortlichen der FEFC-Linienreedereien sich dazu entschlossen hätten, mit Wirkung vom 1. Juli 1992 alle Zuschläge einschließlich CAF/BAF in vollem Umfang nach dem FEFC-Tarif zu erheben. Man sei sich bewusst, dass bestimmte Geschäfte auf der Basis einer Nettopauschale (nett all-in basis) vereinbart worden seien, die leider nicht sofort geändert werden könnte, doch würden bei allen neuen Abschlüssen sämtliche Zuschläge mit einbezogen. Es wurde vorgeschlagen, dass alle FETTCSA-Vertragsparteien in vollem Umfang Zuschläge nach den eigenen Tarifen für den ostgehenden und westgehenden Verkehr erheben.“

Dem stimmten alle anwesenden FETTCSA-Linienreedereien einmütig zu.“ (eigene Hervorhebung)

- (36) Die Kommission schließt daraus, dass die anwesenden Reedereien (d. h. sämtliche FETTCSA-Vertragsparteien mit Ausnahme von Ben Line und POL) sich darauf verständigt haben, ab 1. Juli 1992 auf die in ihren Tarifen aufgeführten Aufpreise („additional“) keine Preisnachlässe mehr zu gewähren. In ihrer Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte räumen die beteiligten Unternehmen ein, dass die „Formulierung im Protokoll der Zusammenkunft der führenden Vertreter der FETTCSA-Reedereien vom 9. Juni 1992 leider eine derartige Interpretation zulässt“. Sie machen aber geltend, dass es sich nicht um eine Absprache über den Verzicht auf die Gewährung von Preisnachlässen handelte, sondern um eine Absprache dahingehend, dass künftig statt der Nettopauschalen Raten angegeben und in Rechnung gestellt werden, die in ihre einzelne Bestandteile aufgliedert sind, wobei „auf alle im Tarif der jeweiligen Linienreederei aufgeführten Zuschläge verwiesen wird, um den Verladern Klarheit zu verschaffen“⁽¹⁴⁾. Angesichts der im Protokoll gewählten Formulierung hält die Kommission die Auslegung der beteiligten Unternehmen nicht für überzeugend.

- (37) Die Kommission schlussfolgert ferner, dass sich der Begriff „Aufpreise“ neben den in den Erwägungsgründen

⁽¹⁴⁾ Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, Ziffer 2.11.

(28), (29) und (30) aufgeführten Gebühren und Zuschlägen auch auf die Gebühren für folgende Leistungen bezieht:

1. Verladung von Sonderfracht (NSL)
2. Bestimmungshafenoptionen („Optional Destination“)
3. Änderung des Bestimmungshafens („Change of Destination“ bzw. COD)
4. Änderung des Lieferstatus („Change of Delivery Status“)
5. Wertzuschläge bei erhöhtem Haftungsumfang („Packages of Value Exceeding the Carrier's Normal Bill of Lading Liability“).

(38) Erläuterungen dazu finden sich in Anhang II. Im FEFC-Tarifschema NT90 werden diese Aufpreise pauschal in US-Dollar nach Gewicht, Zahl der möglichen Bestimmungshäfen oder Zwanzig-Fuß-Containereinheiten („Twenty-Foot-Equivalent-Unit“ bzw. TEU) berechnet oder aber als wertmäßiger Anteil bzw. unter Bezugnahme auf andere im Schema aufgeführte Raten⁽¹⁵⁾.

(39) Aus dem in Erwägungsgrund (35) zitierten Protokoll der Zusammenkunft am 9. Juni 1992 geht eindeutig hervor, dass die Linienreedereien Netto-Pauschalraten anbieten konnten und auch tatsächlich anboten, aus denen nicht ersichtlich war, welche Preisanteile auf die Land- bzw. Seetransportleistungen und welche auf die Gebühren und Zuschläge entfielen.

4.2. Gespräche über die Tarifwährung

(40) Im Protokoll der Zusammenkunft am 8. September 1992 heißt es:

„Der Vorsitzende teilte mit, er habe nach den Bestimmungen der FETTCSA-Vereinbarung darüber zu informieren, dass die Verantwortlichen der FEFC-Linienreedereien eine *Änderung der Tarifwährung* beabsichtigten und ein solcher Schritt gravierende Folgen für die Berechnungsgrundlage des CAF hätte. Die derzeitige Währung, der US-Dollar, unterliege erheblichen Schwankungen und sei aufgrund seiner gegenwärtigen Schwäche mit *beträchtlichen Kursverlusten für die Linienreedereien verbunden*. Die FEFC-Mitglieder zögen einen Umstieg auf den ECU oder möglicherweise auf die Deutsche Mark oder den Yen in Betracht, so dass es für die FETTCSA-Linien angebracht sei, zu gegebener Zeit zusammenzukommen, um die damit verbundenen Fragen zu erörtern.

Alle anwesenden FETTCSA-Linienreedereien bekundeten ihre Bereitschaft zur Teilnahme an einer solchen Zusammenkunft und verblieben so, dass die Frage zu gegebener Zeit geklärt werden solle.“ (eigene Hervorhebung)

(41) Der Kommission gegenüber hieß es, dass kein Termin für eine derartige Zusammenkunft festgelegt (das Treffen am 8. September 1992 war in der Tat die letzte Zusammenkunft im Rahmen von FETTCSA) und die Frage der Änderung der Tarifwährung nicht weiter verfolgt wurde. Das Protokoll belegt jedoch, dass die beteiligten Unternehmen sich über ein gemeinsames Vorgehen in Bezug auf eine Maßnahme unterhalten haben, die — wie es im Protokoll selbst heißt — gravierende Folgen für die Berechnungsgrundlage der von den FETTCSA-Reedereien erhobenen CAF-Zuschläge hätte. Zweck einer solchen aufeinander abgestimmten Verhaltensweise wäre gewesen, die „beträchtlichen Kursverluste“ der Unternehmen zu reduzieren.

4.3. Gespräche über Gebühren und Zuschläge

BAF und CAF

(42) Im Protokoll der Zusammenkunft vom 30. September 1991 heißt es in Bezug auf den Bunkerausgleichsfaktor:

„Es sei darauf verwiesen, dass der Nordatlantik ein wesentlich leichter zu überschauendes Fahrtgebiet darstellt, da die Schifffahrtswege im Vergleich zum Fernostverkehr kürzer sind, so dass wohl davon auszugehen ist, dass die Bunker nur zu New Yorker und Rotterdamer Preisen beladen werden. Im Fahrtgebiet zwischen Europa und Fernost hingegen können Bunker in zahlreichen Zwischenhäfen beladen werden, so dass wesentlich größere Preisschwankungen auftreten, da bis zu 20 Häfen in Frage kommen.“

(43) Zum Währungsausgleichsfaktor heißt es im Protokoll:

„Das Zahlenmaterial der Konferenzlinien zur Kostenentwicklung und die Angaben zu den Frachtbewegungen der Konferenz werden einer unabhängigen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft zugeleitet, die daraufhin eine regelmäßige Neuberechnung der Zeile 1 des CAF vornimmt. Die Zeile 1 dient zur Gewichtung der Währungen im ‚Korb‘ der Konferenz und zur Auf- bzw. Abwertung gegenüber dem Basiswechsellkurs, derzeit vom Oktober 1989. Danach wird Zeile 2 berechnet, die wiederum Zeile 3, den Basiswert des CAF ergibt. Dieser Wert wird mit dem geltenden CAF verglichen, und wenn der Differenzbetrag eine bestimmte Schwelle überschreitet, kommt es zu einer Änderung des CAF.“

(44) Im Protokoll findet sich zudem der folgende Vermerk, der beide Zuschläge betrifft:

„Bei der Überprüfung des BAF und CAF aus FETTCSA-Sicht hieß es, dass die unabhängigen Reedereien und die Konferenzlinien im Großen und Ganzen — und zumal

⁽¹⁵⁾ Siehe NT90, Abschnitt 3.6.

jetzt, da die Zahl der CAF von zehn auf drei reduziert wurde — weitgehend gleiche Bunkerbeladungs- und Kosten-/Währungsstrukturen aufweisen, da sie die gleichen Routen befahren. Möglicherweise bestehen allerdings zwischen den Inlandskostenstrukturen der Linienreedereien, die sich beispielsweise auf die zur Bunkergerichtung verwendeten Basisdaten auswirken können, je nach Standort der Linienreederei geringfügige Unterschiede. Daraus ergibt sich unter Umständen die Notwendigkeit, mehr öffentlich verfügbare Eckdaten zu verwenden.“

„Es bestand zwar völlige Klarheit darüber, dass in diesem frühen Stadium von FETTCSA, in dem die Aufgabe des Ausschusses in der Untersuchung und Ermittlung einer einheitlichen Methode zur Berechnung von Nebengebühren besteht, die bloße Annahme einer ähnlichen Methode wie bei der Linienkonferenz FEFC dazu führen könnte, dass jede unabhängige Reederei für den BAF und CAF völlig andere Beträge in Rechnung stellt. Zu einem Zeitpunkt, da die Verladerorganisationen ständig die unterschiedlichen Gebühren der Konferenzen in völlig separaten Fahrtgebieten kritisieren, ist fraglich, ob beispielsweise die Anwendung eines breiten Spektrums von CAF- und BAF-Zuschlägen im gleichen Fahrtgebiet den Interessen der Verlader entspricht. Da selbst das Sekretariat von den Linienreedereien kein detailliertes Zahlenmaterial, sondern lediglich die Durchschnittsergebnisse erhält, wurde der Gedanke geäußert, dass die unabhängigen Reedereien unter Umständen erwägen könnten, den unabhängigen Wirtschaftsprüfern zumindest probeweise eigenes Zahlenmaterial zur Verfügung zu stellen, um zu Bunkergesamtwerten für Fernost und zu einem Gesamtwert für Zeile 1 des CAF zu gelangen.“

(45) Aus diesen Textauszügen und den Beschreibungen des BAF und CAF in Anhang II lässt sich entnehmen, dass in die Berechnung dieser Zuschläge eine Reihe von Kostenbestandteilen einfließen, die nicht für alle Linienreedereien einheitlich sind, sondern in Abhängigkeit von der jeweiligen Fähigkeit zur Ertragsmaximierung und Kostenminimierung variieren.

(46) Beim BAF wirken sich anscheinend die folgenden drei Faktoren auf die von der jeweiligen Linienreederei festgelegte Höhe aus:

1. der Ort der Bunkerbeladung,
2. das Verhältnis zwischen Bunkerkosten und Netto-Seefrachterlösen,
3. der in die Frachtraten eingehende Basiswert für Bunkerkosten.

(47) Beim CAF verfuhr die FEFC zum maßgeblichen Zeitpunkt so, dass sie diesem Zuschlag einen Währungskorb zugrunde legte, der danach gewichtet war, wo die FEFC-

Mitglieder ihre Erlöse erwirtschafteten und wo sie ihre Ausgaben tätigten (siehe Anhang II).

(48) Der in den Erwägungsgründen (42), (43) und (44) zitierte Auszug aus dem Protokoll der Zusammenkunft vom 30. September 1991 belegt, dass die FETTCSA-Vertragsparteien sich über die Berechnung einheitlicher Beträge für den BAF bzw. den CAF unterhalten haben, die sowohl für die Mitglieder der Linienkonferenz als auch für die konferenzungebundenen FETTCSA-Redereien gelten sollten.

THC

(49) Zu den Terminalgebühren heißt es im Protokoll der Zusammenkunft vom 30. September 1991:

„Es wurde betont, dass die THC der Konferenz kein Gewinnelement beinhalten, und es wurde der Effekt der Kostenaufteilung im Verhältnis 80:20 bei der weiteren Absenkung des THC-Niveaus erläutert. Anhand dieser Informationen brachten einige unabhängige Reedereien zum Ausdruck, dass ihnen jetzt klar sei, warum ihnen das THC-Niveau der FEFC häufig zu niedrig vorgekommen war.“

(50) Um die FEFC-Terminalgebühren für die einzelnen Häfen des von der FEFC abgedeckten Gebiets zu berechnen, addiert das FEFC-Sekretariat die Kosten der Mitglieder und ermittelt dann Durchschnittswerte. Laut der Konferenz „können diese Kosten in Abhängigkeit vom Durchsatz der einzelnen Linienreederei/des Konsortiums im betreffenden Hafen und von der Vereinbarung mit dem jeweiligen Terminalbetreiber schwanken“⁽¹⁶⁾.

LCL SC

(51) Zu LCL SC heißt es im Protokoll der Zusammenkunft vom 30. September 1991:

„Die Mitglieder wurden darüber unterrichtet, dass die Konferenz bei der Ermittlung des ‚THC-Elements‘ (nach dem Verhältnis 80:20 entsprechend gewichtet) zur Berechnung der LCL SC ‚willkürliche‘ Faktoren ansetzen muss, derzeit 9TW für ost- und westgehende Fracht in Europa und 21,5 M/25 M für ost- und westgehende Fracht in Fernost.“

(52) Die Heranziehung „willkürlicher Faktoren“ zur Berechnung des THC-Elements der LCL SC deutet darauf hin, dass dieses Element nicht auf den tatsächlichen Kosten der einzelnen Linienreedereien beruht.

⁽¹⁶⁾ FETTCSA-Rundschreiben FT/3 an die angeschlossenen Unternehmen, der Kommission auf ihr Auskunftsverlangen vom 7. Oktober 1993 hin vorgelegt.

Gebühren für die verzögerte Rückgabe/Abnahme von Containern

- (53) Zu diesen Gebühren heißt es im Protokoll der Zusammenkunft vom 30. September 1991:

„Vor dem Abschluss der Diskussion über Verzugsgebühren und Terminüberschreitungskosten wurde auf die aktuelle Lage in Korea hingewiesen, wo sämtliche Linienreedereien aufgrund der in Korea auftretenden Überlastungsprobleme erheblichen Zeitverzug bei der Umsetzung ihrer technischen Mittel zu verzeichnen haben. In der Hoffnung, Abhilfe zu schaffen, wird über die KSAA darauf hingearbeitet, dass die in den Tarifen der verschiedenen Reeder aufgeführten Verzugsgebühren und Terminüberschreitungskosten tatsächlich erhoben werden. Eine der unabhängigen Reedereien erklärte, dass sie die Fracht erst freigebe, wenn alle Kosten/Gebühren bezahlt sind.“

- (54) Dieser Auszug belegt die Bedeutung der Zahlungsbedingungen (d. h. der Zahlungsmodalitäten und -fristen) bei Verzugsgebühren und Terminüberschreitungskosten. Die Berechnung dieser Gebühren erfolgt auf der Grundlage der „geschätzten langfristigen Mietaufwendungen für Ausrüstungen, die Linienreedereien an Stelle der vom Kunden zurückgehaltenen Ausrüstungen anmieten müssten“⁽¹⁷⁾. Wie bei den Terminalgebühren schwanken die Mietaufwendungen je nach Verhandlungsposition der jeweiligen Linienreederei.

5. DER SACHLICH RELEVANTE MARKT

- (55) Der Produktmarkt, der für die Beurteilung der Absprache der FETTCSA-Vertragsparteien über den Verzicht auf die Gewährung von Preisnachlässen relevant ist, besteht in der Beförderung von Containerfracht im Linienseeverkehr zwischen Nordeuropa und dem Fernen Osten, d. h. zwischen Häfen im Vereinigten Königreich, Irland, Belgien, den Niederlanden, Deutschland, Nordfrankreich, Norwegen, Finnland, Dänemark, Schweden und Island auf der einen Seite und Häfen in Japan, Nord- und Südkorea, Taiwan, Hongkong, Singapur, Malaysia und den Philippinen auf der anderen.

- (56) Die beteiligten Unternehmen haben in diesem Verfahren in Bezug auf die Marktdefinition die gleichen Argumente vorgebracht wie beim Verfahren in der Sache EATA⁽¹⁸⁾. Sie vertreten die Auffassung, dass es für den Gütertransport von Nordeuropa nach Fernost eine Reihe von Substitutionsmöglichkeiten gibt:

- i) Spezialschiffe, die bestimmte homogene großvolumige Produkte im Stückgutbereich befördern können;

- ii) Schiffe im Massen- und Stückgutbereich, die auch eine Anzahl von Containern befördern können;

- iii) Lufttransport bzw. kombinierter Luft- und Seetransport bei Gütern, die schneller befördert werden müssen;

- iv) Gütertransport mit der Transsibirischen Eisenbahn;

- v) Reedereien, die von Nordeuropa aus den westgehenden Verkehr betreiben und auch Fernost bedienen, indem sie die Güter entweder per Schiene quer durch die USA befördern oder an Häfen der amerikanischen Westküste auf pazifische Dienste umladen lassen (d. h. Europa-Ostküste der USA-Westküste der USA-Fernost);

- vi) vom Mittelmeer und vom Schwarzen Meer aus verkehrende Dienste, die nach Ansicht der beteiligten Unternehmen ebenfalls erheblichen Wettbewerbsdruck auf die Nordeuropa-Fernost-Linien ausüben könnten.

- (57) Die Feststellungen der Kommission in Bezug auf die etwaige Substituierbarkeit der fraglichen Dienste durch alle diese Alternativen werden im Folgenden dargelegt.

5.1. Seeverkehrsdienste

- (58) Aus folgenden Gründen wird keine der von den beteiligten Unternehmen angeführten Seetransportalternativen (mit Ausnahme der transpazifischen Dienste, auf die in den Erwägungsgründen (85) bis (88) gesondert eingegangen wird) als Bestandteil des Marktes für die Beförderung von Containerfracht im Linienseeverkehr zwischen Nordeuropa und dem Fernen Osten angesehen.

- (59) In seinem Urteil in der Rechtssache Tetra Pak⁽¹⁹⁾ befand der Gerichtshof der Europäischen Gemeinschaften, dass die gleichbleibende Nachfrage nach einem bestimmten Produkt die geeignete Grundlage für die Festlegung eines relevanten Marktes ist und dass die Tatsache, dass verschiedene Erzeugnisse in geringem Maße gegeneinander austauschbar sind, nicht die Schlussfolgerung ausschließt, dass diese Erzeugnisse zu getrennten Produktmärkten gehören.

- (60) Die Kommission vertritt die Auffassung, dass für das Gros der Güterkategorien und der Nutzer des containerisierten Linienseeverkehrs die übrigen Formen der Beförderung auf dem Seeweg, darunter der konventionelle Linienverkehr („break-bulk“), auf den im vorliegenden

⁽¹⁷⁾ Siehe Fußnote 16.

⁽¹⁸⁾ Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, Ziffer 2.41. Während die Vereinbarung EATA unmittelbar nur den ostgehenden Verkehr betraf, erstreckte sich FETTCSA auf den ost- und den westgehenden Verkehr.

⁽¹⁹⁾ Tetra Pak International SA/Kommission, Rechtssache C-333/94 P, Slg. 1996, S. I-5951, Randnummern 13-15.

Fall zum räumlich relevanten Markt gehörenden Routen keine hinreichende Alternative zum Container-Seeverkehr bieten und dass diese Dienste einen oder mehrere eigenständige Märkte darstellen.

- (61) Die Auswirkungen des geringfügigen Wettbewerbsdrucks, der bei bestimmten Güterkategorien von anderen Verkehrsträgern ausgeht, lassen sich eingrenzen. Dies ergibt sich daraus, dass Linienreedereien in der Lage sind, die Verlager dieser Güter ausfindig zu machen und ihnen aufgrund der differenzierten Preisstruktur in der Linienschifffahrt niedrigere Preise anzubieten, ohne dass sich dies zwangsläufig auf das Preisniveau insgesamt auswirkt.

5.1.1. Bedarfsverkehr

- (62) Zunächst bildet der Linienseeverkehr einen von der Trampfahrt abzugrenzenden Markt⁽²⁰⁾. Bei den Geschäftsbeziehungen zwischen Verladern und Linienreedereien macht es einen ziemlich großen Unterschied, ob letztere Linien- oder Trampdienste anbieten. Im Fall von Liniendiensten fungiert das Transportunternehmen als „common carrier“, d. h. es erklärt sich bereit, jegliche ihm anvertraute Ladung zu befördern. Trampdienste hingegen werden in der Regel auf der Basis einzeln ausgehandelter Verträge erbracht.
- (63) Charterungen lohnen sich nur bei containerfähigen Gütern⁽²¹⁾ unter der Voraussetzung, dass der Verlager eine hinreichend große Frachtmenge zu befördern hat oder sich bei jeder Fahrt mit anderen Verladern zusammenschließen kann. Zudem bieten Charterungen sowie Massengut- oder Spezialdienste in der Regel weder die von vielen Befrachtern verlangte Häufigkeit, Regelmäßigkeit oder Verlässlichkeit noch den häufig erforderlichen Haus-zu-Haus-Service.

5.1.2. Massengutbeförderung

- (64) Es ist unbestreitbar, dass viele Massengüter in Container verladen werden können und dass vor dem Aufkommen des Containertransports (Ende der 50er Jahre) sämtliche Güter in der einen oder anderen Form als Massengut befördert wurden. Im vorliegenden Fall ist es zur Bestimmung

der Wettbewerbsverhältnisse auf dem relevanten Markt lediglich erforderlich, die Auswirkungen der Umstiegsmöglichkeiten von der Container- auf die Massengutbeförderung zu untersuchen. Im Gros der Fälle kann von einer dauerhaften Umstellung von Container- auf Massengutbeförderung keine Rede sein.

- (65) Fast jegliche Fracht lässt sich in Containern befördern, und es spricht alles dafür, dass die Containerisierung im Laufe der Zeit auf den meisten Seetransportmärkten, an denen die Mitgliedstaaten beteiligt sind, einen sehr hohen Grad erreichen wird. Auf voll ausgebildeten Märkten wie Nordeuropa/USA oder Nordeuropa/Fernost ist die Containerisierung bereits weitgehend abgeschlossen, so dass nur wenig oder gar keine Fracht verbleibt, die noch auf den Containertransport umgestellt werden könnte.
- (66) Auch ist unwahrscheinlich, dass eine auf Container umgestellte Frachtkategorie jemals wieder als Massengut befördert wird. Dies hängt damit zusammen, dass sich die Verlager an kleinere Mengen und kürzere Fahrabstände gewöhnt haben. Sie wissen, dass es nach der Verlager der Fracht in Container leichter ist, die Sendung vom Lösshafen aus mittels kombiniertem Verkehr an den Endabnehmer weiterzubefördern.
- (67) Mit zunehmender Containerisierung nehmen die Verlager von Stückgutfracht verstärkt Containerdienste in Anspruch, und sobald sie sich an die Beförderung mit Containerschiffen gewöhnt haben, kehren sie nicht mehr zum Stückgutfrachter zurück. Derartige Beispiele für eine einseitige Substitution sind gar nicht selten⁽²²⁾.
- (68) Nach vorsichtigen Schätzungen von Drewry⁽²³⁾ ist der Anteil des Containerverkehrs am Weltfrachtaufkommen von 20,7 % (1980) zunächst auf 35,1 % (1990) und dann auf 41,6 % (1994) gestiegen. Für das Jahr 2000 prognostiziert Drewry einen weiteren Anstieg auf 53,8 %. Der Umstieg von der Massengutbeförderung auf den Containertransport ist nicht nur auf die veränderte Beschaffenheit der beförderten Güter (zunehmend Fertigwaren an Stelle von Rohstoffen), sondern auch auf die speziellen Merkmale des Linien-Containertransports zurückzuführen.
- (69) Hierzu gehören folgende Merkmale. Kleinere, aber häufigere Sendungen, wie sie für den Containerverkehr

⁽²⁰⁾ Siehe Definition der „Trampdienste“ in Artikel 1 Absatz 3 Buchstabe a) der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86, in der besonders betont wird, dass die Frachtraten frei ausgehandelt werden.

⁽²¹⁾ Es sei hier angemerkt, dass Container in der Regel die Außenmaße 20 × 8 bzw. 40 × 8 Fuß aufweisen und die Slots der Schiffe entsprechend ausgelegt sind. Wenn die Fracht in Breite oder Länge über diese Maße hinausgeht, werden die Slots nicht optimal genutzt.

⁽²²⁾ Einseitige Substitutionsmöglichkeiten sind nicht auf die Schifffahrt beschränkt. Beispielsweise sind Erfrischungsgetränke kein Substitut für abgefüllte Brunnenwässer, doch gilt nicht unbedingt der Umkehrschluss, dass abgefüllte Brunnenwässer keine Alternative zu Erfrischungsgetränken sind — siehe Entscheidung 92/553/EWG der Kommission (Nestlé/Perrier) (ABl. L 356 vom 5.12.1991, s. 1).

⁽²³⁾ Drewry, Global Container Markets, S. 38-48.

typisch sind, haben geringere Lagerkosten zur Folge. In Container verladene Güter sind weniger für Beschädigungen und Diebstahl anfällig. Sie eignen sich auch besser für den kombinierten Verkehr. Wenn also bei einem Erzeugnis erst einmal die Umstellung vom Massengut auf den Containerverkehr — zunächst vielleicht auf einzelnen Strecken — erfolgt ist, dürfte der Befrachter nach Ablauf der Umstellungsperiode aufgrund der unterschiedlichen Art der erbrachten Leistung kaum zum Massenguttransport zurückkehren.

(70) Für den vorliegenden Fall ist der Umstand, dass bestimmte Güter möglicherweise noch auf zweierlei Weise befördert werden, irrelevant. Entscheidend für die Substituierbarkeit auf der Nachfrageseite ist die Frage, ob die Wahl der Beförderungsart auf der Grundlage der besonderen Merkmale der Beförderungsart erfolgt. So ist beispielsweise die Tatsache, dass bestimmte Stahlerzeugnisse per Stückgutfrachter und andere per Containerschiff versandt werden, kein Beleg für die Austauschbarkeit der beiden Beförderungsarten, da weder die unterschiedliche Beschaffenheit (und der unterschiedliche Wert) der Stahlerzeugnisse noch die Lieferanforderungen der Kunden berücksichtigt werden. Ebenso verhält es sich mit den anderen Produkten, bei denen die beteiligten Unternehmen von der Substituierbarkeit des Massengut- und Containertransports ausgehen.

(71) Selbst wenn Kühlcontainer als Substitutionsmöglichkeit für Massengut-Kühlschiffe in Frage kommen⁽²⁴⁾, bedeutet dies aus den schon angegebenen Gründen nicht, dass Massengut-Kühlschiffe eine Alternative zu Kühlcontainern darstellen. Neben den Vorteilen, die Container-Liniendienste bieten, so z. B. kleineres Volumen und schneller Umstieg auf andere Transportmittel, lässt sich in Kühlcontainern ein breiteres Spektrum an Erzeugnissen befördern als auf Massengut-Kühlschiffen. Zu diesen Erzeugnissen zählen Pelze und Lederwaren, Arzneimittel, elektronische Erzeugnisse sowie — aufgrund der konstanten Temperaturen und der Möglichkeit zur Reifungskontrolle — Weichobst.

(72) In Einzelfällen ist zwar eine gewisse Substitution zwischen konventionellem Transport („break-bulk“) und Containertransport durchaus denkbar, doch für die Masse der Fälle konnte der Nachweis für eine dauerhafte Umstellungsmöglichkeit vom Container- auf den Massengutverkehr nicht erbracht werden.

(73) Angebotsseitig machten die beteiligten Unternehmen geltend, dass konventionelle und spezialisierte Seeverkehrsunternehmen („break and neo-break carriers“) ihre Schiffe ohne weiteres umrüsten und in den relevanten Markt einsteigen können, weshalb sie als potentielle Wettbewerber angesehen werden sollten.

(74) Grundsätzlich kann jedes Schiff Container aufnehmen. Die Auswirkungen des potentiellen Wettbewerbs seitens der Betreiber von nur teilweise containerisierten Schiffen würden aber nur ins Gewicht fallen, wenn die beiden folgenden Voraussetzungen erfüllt wären. Erstens müsste der Nachweis erbracht werden, dass die Anbieter dieser Leistungen mit den beteiligten Unternehmen unter gleichen Bedingungen wirtschaftlich konkurrieren können. Zweitens müssten die Kunden der Meinung sein, dass die Beförderung auf einem teilcontainerisierten Schiff der Beförderung auf einem Voll-Container-Schiff funktional gleichwertig ist.

(75) Bei der Untersuchung der Frage, ob das erste der beiden Kriterien erfüllt wird, ist unbedingt darauf hinzuweisen, dass sich die Eigenschaften und Leistungsmerkmale teilcontainerisierter Schiffe deutlich von denen vollcontainerisierter Schiffe unterscheiden.

„Es liegt auf der Hand und ergibt sich schon fast aus der Terminologie, dass ein in Zellen unterteiltes Containerschiff normierte d. h. [containerisierte] Fracht viel effektiver und rationeller befördern kann als ein konventionelles Schiff, woraus sich ein günstigeres Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage ergibt. Jeder Slot auf einem Zellschiff bietet mehr Containertransportkapazität pro Jahr als ein Slot auf einem konventionellen Schiff, da das Zellschiff

— weniger Zeit im Hafen zubringt;

— in der Regel eine wesentlich höhere Fahrgeschwindigkeit erreicht;

— nach festen Fahrplänen im Linienverkehr eingesetzt wird.“⁽²⁵⁾

„Während Ro/Ro-Schiffe 80 % oder mehr der Produktivität eines Zellschiffes erreichen können, sind Semi-Container-Schiffe oder ‚con-bulker‘ aus Gründen der Geschwindigkeit und der Umschlagzeiten im Hafen deutlich weniger effektiv. Man kann wohl davon ausgehen, dass sich bei einem Kapazitätsvergleich zwischen Zellen- und Nichtzellschiffen ein Verhältnis von 2:1 ergibt.“⁽²⁶⁾

(76) Neben den Leistungsmerkmalen sprechen noch eine Reihe technischer Gesichtspunkte gegen eine angebots-

⁽²⁴⁾ Mats Jansson, Generaldirektor von Unicoil und Cool Carriers, dazu: „Die eingesetzte Kühlcontainerkapazität ist noch begrenzt, und negative Auswirkungen auf die Nachfrage nach Spezialkühlschiffen sind bisher kaum festzustellen.“ (Fairplay, 3. Juli 1997).

⁽²⁵⁾ Drewry, Global Container Markets, S. 69.

⁽²⁶⁾ Ebd., S. 71.

seitige Umstellung. Zunächst sind da die Zusatzkosten zu nennen, die bei der Beförderung von Containern auf dafür nicht vorgesehenen Schiffen anfallen. Es geht dabei zum einen um einmalige Aufwendungen in dem Sinn, dass Ketten und Beschläge gekauft werden müssen (nach Dynamar belaufen sich die Kosten auf ca. 150 ECU je Slot), und zum anderen um variable Kosten in dem Sinn, dass beim Stauen von Containern auf Nichtcontainerschiffen höhere Arbeitskosten entstehen als auf Containerschiffen. Auch sind die zusätzlichen Hafenkosten zu berücksichtigen, die bei der Beförderung von Containern auf solchen Schiffen anfallen, weil das Stauen länger dauert und somit mehr Zeit im Hafen zugebracht wird.

- (77) Die potentielle Kapazität von nur teilcontainerisierten Schiffen ist zweitens deshalb geringer als von den beteiligten Unternehmen behauptet, weil die Betreiber solcher Schiffe nicht über den gleichen Containerbestand verfügen wie die Betreiber von Vollcontainerschiffen. In der Regel hält jedes Unternehmen für jeden genutzten Slot drei Container bereit. Viele Betreiber konventioneller Liniendienste besitzen aber überhaupt keine Container. Dies ist vor allem deshalb bedeutsam, weil „der Gesamtbestand an Behältern nur selten und seit mindestens zehn Jahren überhaupt nicht mehr ausreichte, um die nominale Containerkapazität der konventionellen Flotte auszulasten“⁽²⁷⁾. Erschwerend kommt hinzu, dass die Betreiber nur teilcontainerisierter Schiffe im Allgemeinen nicht über die gleichen landseitigen Anlagen verfügen wie die Betreiber von Vollcontainerschiffen.
- (78) In Bezug auf die Nutzer widerspricht die Kommission der Behauptung, dass die große Mehrheit der Kunden der beteiligten Unternehmen die Beförderung auf einem Massengutfrachter oder Spezialschiff als Alternative zur Beförderung auf einem Vollcontainerschiff ansehen. Kundenseitig bestehen die Unterschiede u. a. im Fehlen fester wöchentlicher Abfahrtszeiten und in der Tatsache, dass teilcontainerisierte Schiffe vielfach andere Terminals oder Liegeplätze anlaufen als Vollcontainerschiffe, woraus sich Schwierigkeiten für den kombinierten Verkehr ergeben.
- (79) Die Kommission kann das Argument, konventionelle und spezialisierte Seeverkehrsunternehmen seien als bestehende oder potentielle Wettbewerber der Anbieter von Container-Liniendiensten anzusehen, deshalb nicht akzeptieren. Betreiber nichtcontainerisierter Schiffe

müssten massiv in Container, Stauausrüstungen und Einrichtungen an Land investieren und höhere Betriebskosten in Kauf nehmen, um schließlich Dienste anzubieten, die für die Kunden weniger attraktiv sind.

5.1.3. Mittelmeer-/Schwarzmeerdienste

- (80) Die beteiligten Unternehmen haben ferner vorgetragen, dass vom Mittelmeer und Schwarzen Meer aus operierende Dienste erheblichen Konkurrenzdruck auf die im Fahrtgebiet Nordeuropa-Fernost tätigen Reedereien ausüben. Sie haben in ihrer Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte im Verfahren in der Sache EATA aber kein einziges Beispiel dafür angeführt, dass wirklich eine entsprechende Verlagerung der Fracht erfolgte. Darüber hinaus gibt Drewry Folgendes zu bedenken:

„Durch Einbeziehung des Mittelmeers könnten die zwischen Europa und Fernost verkehrenden Schiffe mindestens zwei Wochen der durchschnittlichen Gesamtfahrtzeit von neun Wochen einsparen (was für die Schiffe eine 22 %ige Zunahme der Produktivität bedeuten würde), aber angesichts der infrastrukturellen Schwachpunkte der südlichen Häfen und des europäischen Eisenbahnsystems ist damit auf absehbare Zeit nicht zu rechnen.“⁽²⁸⁾

- (81) 1991 war die Produktivität der Mittelmeerhäfen in der Regel immer noch niedriger als die der nordeuropäischen Häfen, während die direkten Umschlagskosten generell höher waren⁽²⁹⁾. Ein Verloader in Nordeuropa würde im Fall einer Preiserhöhung für die Fracht im Nordeuropa-Fernost-Verkehr nur dann auf eine Mittelmeer-Fernost-Verbindung umsteigen, wenn die Preise so stark angehoben werden, dass sich die Inkaufnahme zusätzlicher Kosten für den Transport seiner Fracht über Land zu einem Hafen im Mittelmeer und für den Umschlag seiner Fracht in diesem Hafen für ihn finanziell lohnt⁽³⁰⁾.
- (82) Die beteiligten Unternehmen behaupten nicht nur, dass Mittelmeer-Fernost-Verbindungen ein Substitut für Nordeuropa-Fernost-Dienste sind, sondern auch, dass Reedereien, die auf ihrer Fahrt von und nach Nordeuropa auch Häfen im Mittelmeer anlaufen, ihre Frachtkapazität für die Nordeuropa-Fernost-Fahrt durch Inanspruchnahme der dem Mittelmeer-Fernost-Frachtverkehr vorbehaltenen Kapazitäten erhöhen können. Die Kommission geht aber nicht davon aus, dass ein Schifffahrtsunternehmen, das sich zur Aufnahme eines Nordeuropa-Fernost-Dienstes mit Zwischenstopps im Mittelmeer entschlossen hat, kurzfristig einen nennenswerten Teil seiner Mittelmeer-Kapazität auf Nordeuropa-Fracht

⁽²⁸⁾ Ebd., S. 76.

⁽²⁹⁾ Ebd., S. 128, und Tabelle 7.9.

⁽³⁰⁾ Siehe Entscheidung der Kommission vom 19. Dezember 1996 (P&O Nedlloyd), Randnummer 36. Entscheidung gemäß Artikel 6 Absatz 1 Buchstabe b) der Verordnung (EWG) Nr. 4064/89 des Rates vom 21. Dezember 1989 über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen (ABl. L 395 vom 30.12.1989, S. 1).

⁽²⁷⁾ Ebd., S. 70.

umdisponiert hätte. Andernfalls hätte es den Vorteil seines Leistungsangebots (Aufnahme von Fracht aus dem Mittelmeerraum) aufgegeben, während es trotzdem die Kosten für das Anlaufen eines oder mehrere Häfen im Mittelmeer in Kauf nehmen müsste.

5.2. Luftverkehrsdienste

- (83) Luftfracht (bzw. kombinierte See- und Lufttransportleistungen) eignen sich nur für Güter, die kürzere Beförderungszeiten erfordern und aufgrund ihres höheren Wertes höhere Transportkosten zulassen.
- (84) Da jeder Verlader seine Transportkosten auf das notwendige Mindestmaß beschränken möchte, wird er die zusätzlichen Kosten für Lufttransportdienste nur auf sich nehmen, wenn dies erforderlich ist, damit die Güter schneller als auf dem Seeweg befördert werden, und wenn der Wert der Güter hoch genug ist, um die höheren Transportkosten zu rechtfertigen. In einem solchen Fall kann man aber nicht von einer Austauschbarkeit zwischen See- und Lufttransportdiensten sprechen. Davon abgesehen wird das Gros der Güter, die im ostgehenden Verkehr von Nordeuropa nach Fernost befördert werden, von den beteiligten Unternehmen als geringwertig eingestuft.

5.3. Luftfrachtdienste und transpazifische Dienste

- (85) Sowohl die Beförderung mit der Transsibirischen Eisenbahn als auch der Weg über den Pazifik waren Alternativen, auf die Verlader in dem Zeitraum, in dem FETTCSA wirksam war, zurückgreifen konnten. Keine dieser Möglichkeiten kann jedoch als angemessener Ersatz für den Container-Linienseeverkehr im Fahrtgebiet Nordeuropa-Fernost seinerzeit angesehen werden.
- (86) Die Transsibirische Eisenbahn stellte in den 90er Jahren, d. h. in Zeiten wirtschaftlicher und politischer Instabilität in den Ländern der ehemaligen Sowjetunion, keine effiziente Beförderungsalternative dar. Das Transsib-Frachtaufkommen soll seit dem Zerfall der Sowjetunion erheblich zurückgegangen sein. Jedenfalls ist davon auszugehen, dass ein einziges Schiff mit einer Kapazität von 4 000 TEU die gleiche Gütermenge befördern kann wie etwa 50 Eisenbahnzüge von 1,5 Meilen (etwa 2,4 km) Länge. Längere Fahrtzeiten und mangelnde Zuverlässigkeit machten aus der Transsib-Verbindung bestenfalls einen ineffizienten Konkurrenzdienst: Schließlich geben die Betreiber der Transsibirischen Eisenbahn „für die Strecke Rotterdam-Japan eine Fahrtzeit von 35 bis 45 Tagen an, je nach den Wetterverhältnissen in der UdSSR und den Anschlussverbindungen an beiden Enden. [...] Für die Fracht auf der [Transsib]-Strecke werden wegen der zu erwartenden längeren Fahrzeiten in der Regel Raten berechnet, die unter den (konferenzungebundenen) Raten für reine Seefracht liegen. Wenn aber, wie derzeit, die Nur-Seefracht-Raten unter Druck geraten, tendiert die Fähigkeit [des Transsib-Betreibers],

Preisnachlässe zu gewähren, praktisch gegen Null“⁽³¹⁾. Nach den der Kommission vorliegenden Unterlagen entfallen auf die Beförderung mit der Transsibirischen Eisenbahn, sofern sie in den relevanten Markt einbezogen wird, gerade einmal 2 % des Frachtaufkommens.

- (87) Die beteiligten Unternehmen haben nicht nachgewiesen, dass ein nennenswerter Teil der Fracht im Nordeuropa-Fernost-Verkehr über die USA (Umladung in US-amerikanischen Häfen und Überlandbeförderung auf dem Schienenweg) befördert wird. Die Reederei APL bot 1991 in der Tat einen solchen Dienst über die USA an, der aber nicht wettbewerbsfähig war: „Trotz der ansprechenden Fahrtzeit (28 Tage) ist dies ein kostspieliger Weg, wenn die Fracht auch vollständig über See — mit nur einem Schiff und lediglich zwei Ladevorgängen — befördert werden kann. In Anbetracht der zur Zeit üblichen Nur-Seefracht-Raten im ostgehenden Verkehr bietet APL keinen Europa-Fernost-Dienst an, während in Bezug auf den Verkehr in der anderen Richtung, der sich auf die Strecke Japan-Europa beschränkt, davon auszugehen ist, dass sich da zur Zeit wenig tut“⁽³²⁾.
- (88) Ausgehend von den vorstehenden Überlegungen stellt die Kommission fest, dass sich selbst dann, wenn Landfrachtdienste und transpazifische Dienste in die Marktdefinition einbezogen werden, keine nennenswerte Änderung in Bezug auf die Marktstellung der FETTCSA-Vertragsparteien ergeben würde.

6. KUMULIERTE AUSWIRKUNGEN VON FEFC, FETTCSA UND EATA

- (89) Nach Ansicht der Kommission wurde mit der FETTCSA-Vereinbarung bezweckt, die wichtigsten konferenzunabhängigen Anbieter von Liniendiensten im Nordeuropa-Fernost-Verkehr in die Praxis der Mitglieder der Linienkonferenz FEFC einzubeziehen, gemeinsame Geschäftsstrategien in Bezug auf Gebühren und Zuschläge festzulegen.
- (90) Es trifft zwar zu, dass einige FEFC-Mitglieder der FETTCSA nicht beigetreten sind. Dennoch hätten das im Rahmen von FEFC praktizierte System der Preisfestsetzung und die Tatsache, dass die bedeutendsten Konferenzmitglieder zugleich auch FETTCSA-Vertragspartei waren, dafür gesorgt, dass alle im räumlichen Geltungsbereich der Vereinbarung operierenden Konferenzlinien von etwaigen wettbewerbsbeschränkenden Auswirkungen der Vereinbarung profitiert hätten.
- (91) Die Vereinbarungen EATA und FETTCSA enthielten Bestimmungen, denen zufolge der Generaldirektor und die Mitarbeiter der Linienkonferenz FEFC zugleich als Sekretär und Sekretariat der entsprechenden Vereinbarungen fungierten, die in allen wesentlichen Punkten deckungsgleich waren. Die ihnen übertragenen Zuständigkeit für alle drei Vereinbarungen war geeignet, die engen Bindungen und den Informationsaustausch zwischen den Konferenzmitgliedern und den konferenzungebundenen Vertragsparteien zu verstärken.

⁽³¹⁾ Containerisation International, Mai 1991, S. 39.

⁽³²⁾ Ebd., S. 39.

7. MARKTANTEILE

- (92) Die an EATA beteiligten Unternehmen hielten 1991 im Linienverkehr von Nordeuropa nach Fernost eigenen Angaben zufolge einen Marktanteil von schätzungsweise 86 %⁽³³⁾. Dies wäre seinerzeit auch der Marktanteil der FETTCSA-Vertragsparteien gewesen, da die Reederei Hyundai, die erst im August 1992 im Europa-Fernost-Verkehr tätig wurde, als einziges EATA-Unternehmen keine FETTCSA-Vertragspartei war⁽³⁴⁾. D. h., dass nominal 14 % des Marktes nicht von der Vereinbarung betroffen waren. In diesem Wert ist auch das verhältnismäßig unbedeutende Frachtaufkommen der Transsibirischen Eisenbahn (schätzungsweise 2 %) enthalten.

Tabelle 2: Marktanteile nach Frachtvolumen im Jahr 1991

Containerfracht im Nordeuropa-Fernost-Linienverkehr, ostgehend

	in TEU	in %
EATA-Reedereien	1 447 000	86
Andere Unternehmen	235 000	14
Gesamt	1 682 000	100

Quelle: EATA

Anmerkung: Die Rubrik „Andere Unternehmen“ schließt den Betreiber der Transsibirischen Eisenbahn ein.

- (93) 1993 und 1994 betrug der Marktanteil der EATA-Reedereien eigenen Schätzungen zufolge 83,5 % bzw. 80 %. Darin enthalten ist der Marktanteil von Hyundai, der bei der Berechnung des gemeinsamen Marktanteils der FETTCSA-Vertragsparteien (d. h. sämtlicher EATA-Reedereien mit Ausnahme von Hyundai) abzuziehen wäre.

8. WETTBEWERB IM MARKT

- (94) Die beteiligten Unternehmen haben vorgebracht, dass sowohl von etablierten, nicht in EATA eingebundenen Reedereien als auch von potentiellen neuen Anbietern ein erheblicher Wettbewerbsdruck ausging⁽³⁵⁾. Im Folgenden, Erwägungsgründe (95) bis (122), werden diese Argumente geprüft.

⁽³³⁾ Entscheidung 1999/485/EG (Europe Asia Trades Agreement), Randnummer 80.

⁽³⁴⁾ Der Marktzutritt von Hyundai erfolgte im Rahmen einer mit Sealand geschlossenen Vereinbarung über die gemeinsame Nutzung von Schiffen.

⁽³⁵⁾ In diesem Verfahren haben die Unternehmen in Bezug auf die Marktdefinition und die Wettbewerbssituation die gleichen Argumente vorgebracht wie beim Verfahren in der Sache EATA, obwohl EATA nur den ostgehenden Verkehr direkt betraf, wohingegen FETTCSA sowohl für den ost- als auch für den westgehenden Verkehr gilt. Die Argumente der beteiligten Unternehmen, auf die in diesem Abschnitt Bezug genommen wird, sind, soweit nicht anders vermerkt, die Argumente, die sie in der Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte in der Sache EATA angeführt haben.

- (95) Zuvor muss die Kommission aber auf den Einwand der Unternehmen eingehen, sie, die Kommission, habe zwar durch die aufeinanderfolgende Erörterung jedes einzelnen Elements potentiellen und bestehenden Wettbewerbs den Anschein einer ausgewogenen Prüfung der Einzelaspekte vermittelt, doch habe sie versäumt, den Wettbewerbsdruck, der von den konkurrierenden Alternativen ausgeht, insgesamt angemessen zu berücksichtigen. Die Unternehmen beziehen sich dabei auf den angeblichen Wettbewerbsdruck durch 1. Substitutionsmöglichkeiten für die fraglichen Dienste und 2. bestehende und potentielle Wettbewerber.

- (96) Auf die potentiellen Leistungssubstitute wird in den Erwägungsgründen (55) bis (58) im Zusammenhang mit der Definition des Marktes eingegangen. Danach, in Erwägungsgrund (59), steht eine geringfügige Substituierbarkeit unterschiedlicher Erzeugnisse der Schlussfolgerung, diese Erzeugnisse bildeten getrennte Produktmärkte, nicht entgegen. Was den bestehenden und potentiellen Wettbewerb angeht, so stellt die Kommission fest, dass die an FETTCSA beteiligten Unternehmen keinem wirksamen Wettbewerb vonseiten etablierter Wettbewerber oder neuer Anbieter ausgesetzt waren, und zwar unabhängig davon, ob sie einzeln oder in ihrer Gesamtheit betrachtet werden.

8.1. Bestehender Wettbewerb

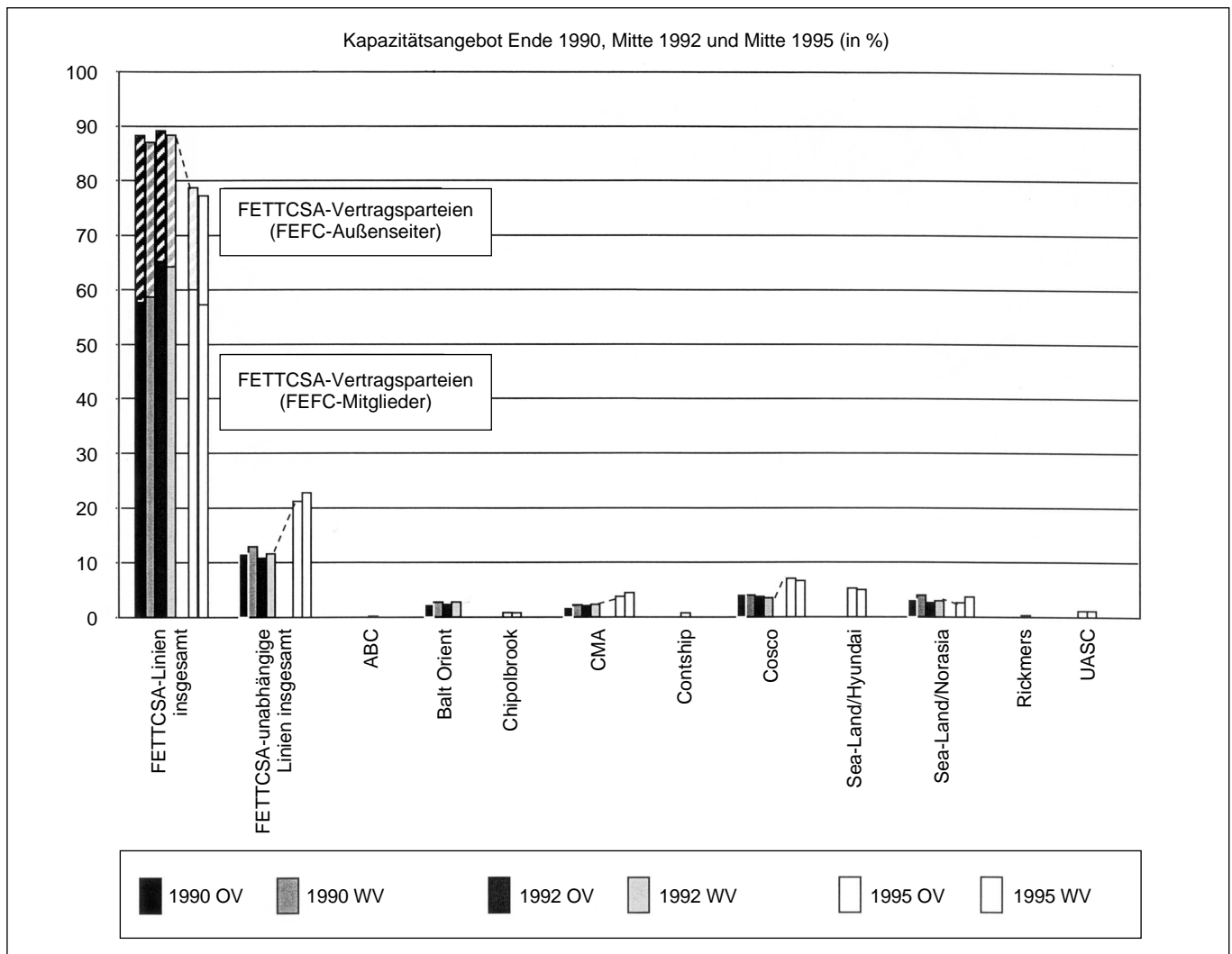
- (97) Die beteiligten Unternehmen standen auf den direkten Verbindungen von Nordeuropa nach Fernost im Direktverkehr nach eigener Aussage im Wettbewerb mit einer Reihe von Anbietern, darunter Cosco/Broad Remix, CMA, Norasia, Sinopol, Sinotrans und USAC.

8.1.1. Kapazität und Auslastung

- (98) Die EATA-Reedereien haben mit der Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte im Fall EATA ein Verzeichnis von nicht in die EATA-Vereinbarung eingebundener Containerfrachtlinien und deren Kapazitäten im ostgehenden Verkehr (1993) vorgelegt. Um jedoch ein vollständiges Bild der bestehenden Konkurrenz zu den an FETTCSA beteiligten Reedereien zu erhalten, muss geprüft werden, ob die von FETTCSA unabhängigen Unternehmen über genügend Kapazitäten verfügen, um den FETTCSA-Linien einen Marktanteil streitig zu machen, der ins Gewicht fällt.

- (99) Aus dem folgenden Schaubild werden die Kapazitäten der an FETTCSA beteiligten Unternehmen und außenstehender Reedereien im ostgehenden (OV) und westgehenden (WV) ersichtlich, und zwar Ende 1990 (d. h. kurz vor Abschluss der FETTCSA-Vereinbarung am 5. März 1991), Mitte 1992 (ein Jahr nach Wirksamwerden der Vereinbarung am 4. Juni 1991) und Mitte 1995 (ein Jahr nach Kündigung der Vereinbarung zum 10. Mai 1994).

Schaubild 1: Kapazitätsangebot im Fahrtgebiet Nordeuropa-Fernost



Quelle: Drewry, Strategy and Profitability in Global Container Shipping 1991, Tabelle, 6.18; Drewry, Container Market Profitability to 1997, 1992, Tabelle 5.12; Drewry, Global Container Markets, Tabelle 5.16.

(100) Nicht enthalten in den Angaben des Schaubilds sind die dem Verkehr im Fahrtgebiet Mittelmeer-Fernost vorbehaltenen Kapazitäten.

keine neuen Kapazitäten auf den Markt gebracht. Auf sie wird in den Erwägungsgründen (106) bis (111) eingegangen.

(101) Dem Schaubild ist zu entnehmen, dass sich der kapazitätsmäßige Marktanteil der FETTCSA-Linien im fraglichen Fahrtgebiet 1991 und 1992 in einer Größenordnung von 85 bis 90 % bewegte. Trotz des anschließenden Rückgangs lag ihr Marktanteil Mitte 1995 — ein Jahr nach dem Ende der Vereinbarung FETTCSA — immer noch bei beachtlichen 79 % (ostgehend) bzw. 77 % (westgehend). Unter diesen Voraussetzungen hätten direkte Konkurrenten in erheblichem Umfang neue Kapazitäten schaffen müssen, um einen nennenswerten Teil der Fracht von den FETTCSA-Reedereien abwerben zu können. Manche der von FETTCSA unabhängigen Linien haben im Zeitraum 1991-1994 aber überhaupt

(102) Die Marktstellung der an FETTCSA beteiligten Unternehmen lässt sich aber auch anhand der Zahl der wöchentlichen Verbindungen ermesen. Es wird allgemein davon ausgegangen, dass eine Reederei, die keinen wöchentlichen Dienst (vorzugsweise immer am selben Wochentag) anbietet, einen enormen Wettbewerbsnachteil hat⁽³⁶⁾. Aus der nachstehenden Tabelle wird ersichtlich, dass der weitaus größte Teil dieser Dienste im Zeitraum 1991/92 von FETTCSA-Linien erbracht wurde.

⁽³⁶⁾ Siehe Entscheidung 1999/243/EG (Trans-Atlantic Conference Agreement), Randnummern 284 bis 286 und 365.

Tabelle 3: Zahl der wöchentlichen Verbindungen im Fahrtgebiet Nordeuropa-Fernost Ende 1990 und Mitte 1992

Jahr	FETTCSA-Linie		FETTCSA-unabhängige Linien	Gesamt
	FEFC-Mitglieder	FEFC-Außenseiter		
Ende 1990	6	4	2	12
Mitte 1992	9	4	3 (*)	16

(*) Einschließlich des gemeinsamen Dienstes von POL und CMA; POL war — anders als CMA — sowohl FEFC-Konferenzmitglied als auch FETTCSA-Vertragspartei.

Quelle: Drewry, *Strategy and Profitability in Global Container Shipping*, 1991, Tabelle 6.18; Drewry, *Container Market Profitability to 1997*, 1992, Tabelle 5.12; Lloyd's Shipping Economist, Oktober 1992, S. 9; Drewry, *Global Container Markets*, S. 160.

- (103) In der Zeit, in der FETTCSA wirksam war, d. h. von 1991 bis 1994, stellte sich das Verhältnis von Angebot und Nachfrage im Nordeuropa-Fernost-Verkehr wie folgt dar:

Tabelle 4: Verhältnis Angebot/Nachfrage im Fahrtgebiet Nordeuropa-Fernost von 1991 bis 1994

Jahr	Ostgehender Verkehr			Westgehender Verkehr		
	Netto-kapazität	Nach-frage	Aus-lastung	Netto-kapazität	Nach-frage	Aus-lastung
	(in Mio. TEU)	(in Mio. TEU)	(in %)	(in Mio. TEU)	(in Mio. TEU)	(in %)
1991	1,26	1,03	81,7	1,68	1,60	95,2
1992	1,52	1,10	72,4	2,02	1,65	81,7
1993	1,53	1,30	85,0	2,36	1,73	73,3
1994	1,92	1,46	76,0	2,57	1,87	72,8

Quelle: Drewry, *Global Container Markets*, Tabelle 5.19.

- (104) Die Angaben in Tabelle 4 lassen ein stetiges Wachstum der Nachfrage im ost- und westgehenden Verkehr erkennen. Gleichzeitig wird das Ungleichgewicht zwischen ost- und westgehendem Verkehr deutlich, das für die Nordeuropa-Fernost-Fahrt kennzeichnend ist. 1991 (dem Jahr, in dem die Vereinbarung FETTCSA wirksam wurde) war die Kapazität in westlicher Fahrtrichtung praktisch völlig ausgelastet. Im Drewry-Bericht von 1991 wird geschlussfolgert, dass „ein großer Teil des zusätzlichen westgehenden Verkehrs in diesem Jahr (1991) wegen des begrenzten Laderaumangebots der Konferenzaußenseiter auf Schiffe der Konferenzlinien verlagert worden sein dürfte. Dies steht effektiv im Einklang mit der jüngsten FEFC-Strategie, Raterhöhungen durchzusetzen, weil die Schiffe der Außenseiter nur einmal beladen werden können, so dass für die verbleibende Fracht (die nunmehr fast die gesamte FEFC-Kapazität beansprucht) kein Weg um die höheren Raten herum

führen würde. Der offensichtliche Erfolg dieser Strategie spricht aus der Ankündigung der Konferenz im September 1991, sie beabsichtigte, binnen zwölf Monaten nach der fraglichen Erhöhung eine zweite allgemeine Preiserhöhung („General Rate Increase“ bzw. GRI) im Umfang von 400 USD pro TEU durchzusetzen“⁽³⁷⁾.

- (105) In den Nachfragedaten der Tabelle 4 nicht enthalten sind die Beförderung militärischer Güter und Umladefracht, die über die wichtigsten Handelshäfen befördert wird, sowie der Transport von Leercontainern. Dies bedeutet, dass der tatsächliche Auslastungsgrad der Schiffe unterbewertet ist. Die Kapazitätsangaben ergeben sich nach Abzug der Kapazität, die die EATA-Reedereien 1993 aufgrund einer entsprechenden Absprache nicht genutzt hat, und einer zwanzigprozentigen Verringerung des Slotangebots aufgrund von Beschränkungen in Bezug auf das Gesamtzuladungsgewicht.

8.1.2. Cosco/Broad Remix

- (106) Der größte, nicht in die FETTCSA-Vereinbarung eingebundene Anbieter im fraglichen Fahrtgebiet war die staatliche chinesische Reederei China Ocean Shipping Company (Cosco). Sie verfügte 1990/91 nur über eine Kette von verhältnismäßig kleinen Schiffen (weniger als 1 500 TEU), die chinesische Häfen sowie Hongkong und Singapur anliefen. 1992 bot sie — in Zusammenarbeit mit der Reederei BR Line aus Hongkong — sechs monatliche Abfahrten auf immer noch recht kleinen Schiffen an⁽³⁸⁾. Einen großen Sprung nach vorne machte die Reederei dann 1993/94, als sie neue 3 800-TEU-Schiffe in Dienst nahm und ihre Kapazität um 80 % steigerte. Damit konnte Cosco zwei Schiffsketten mit insgesamt sechs monatlichen Abfahrten anbieten, wobei sie auch weiterhin sowohl chinesische Häfen als auch Hongkong und Singapur bediente⁽³⁹⁾.

- (107) Trotz der guten Ausgangsbasis, die Cosco hatte, um den wachsenden Bedarf an Frachtverkehr zwischen Nordeuropa und China bzw. Hongkong zu decken, dürfte die Reederei nur in begrenztem Umfang Wettbewerbsdruck auf die FETTCSA-Linien ausgeübt haben. Denn erstens setzte sie für den Frachtverkehr (zumindest bis zur Anschaffung der neuen 3 800-TEU-Schiffe im Zeitraum 1993/94) Schiffe mit niedriger Fahrtgeschwindigkeit und geringer TEU-Kapazität ein. 1991 betrug die Fahrtzeit auf der Strecke Rotterdam-Hongkong bei Cosco 36 in östlicher bzw. 30 Tage in westlicher Richtung, während die Schiffe von Hanjin die Fahrt ost- wie westgehend in jeweils 21 Tagen oder die Schiffe von Maersk in 24 (ostgehend) bzw. 21 Tagen (westgehend) bewältigten⁽⁴⁰⁾. Zweitens wäre Cosco in jedem Fall nur bei der Beförderung von Fracht von und nach China, Hongkong und Singapur ein ernsthafter Wettbewerber gewesen. 1992

⁽³⁷⁾ Drewry 1991, S. 141.

⁽³⁸⁾ Lloyd's Shipping Economist, Oktober 1992, S. 9.

⁽³⁹⁾ Lloyd's Shipping Economist, Oktober 1994, S. 6 bis 10.

⁽⁴⁰⁾ Containerisation International, Mai 1991, S. 37; April 1991, S. 31.

hatte die Reederei einen Mangel an Laderaum im westgehenden Verkehr⁽⁴¹⁾. Außerdem lief sie keine Häfen in Korea, Japan und Taiwan direkt an, was den Wettbewerb mit FETTCSA-Linien, die diesen Dienst sehr wohl anbieten, unwahrscheinlich machte. Auf die drei genannten Länder entfielen 1990 zusammen schätzungsweise 56 % des ostgehenden bzw. 57 % des westgehenden Frachtaufkommens im Nordeuropa-Fernost-Verkehr⁽⁴²⁾.

8.1.3. Hyundai

(108) Die koreanische Reederei Hyundai Merchant Marine nahm die Fahrt im September 1992 auf, als sie zusammen mit Sea-Land und Norasia den sogenannten „AEX“-Dienst einführte. Sie stellte dazu sechs 2 640-TEU-Schiffe bereit, die sie von ihrem transpazifischen Dienst abzog; Sea-Land brachte drei 2 600-TEU-Schiffe ein, und Norasia stellte gecharterte Slots in einem Umfang zur Verfügung, der 50 % der von Sea-Land bereitgestellten Kapazitäts entsprach.

(109) Hyundais Ambitionen, sich als führender Anbieter in der Ost-West-Fahrt zu etablieren, waren bekannt, so dass der Marktzutritt keineswegs überraschend kam. Bei Drewry heißt es dazu:

„Die Reederei Hyundai, die bereits ein bedeutender Marktteilnehmer im Transpazifikgeschäft war, ist zweifellos zu der Erkenntnis gelangt, dass viele der in Asien tätigen Verloader und Importeure für beide Fahrtgebiete relevant sind, was ein wesentlicher Grund für ihre Marktzutrittsentscheidung gewesen sein dürfte, während Umfang und Art der benötigten Tonnage, die hochwertigen Infrastruktureinrichtungen und die nachgefragten Dienste an Land und der Informationssysteme eng auf ihre bestehenden Transpazifikdienste abgestimmt waren“⁽⁴³⁾.

(110) Da sich Hyundai der EATA-Vereinbarung anschloss, wurde die Reederei in der Erwidern der beteiligten Unternehmen auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte in der Sache EATA nicht als bestehender Wettbewerber genannt. Durch den Beitritt zu EATA erklärte sie sich damit einverstanden, den Wettbewerb mit den FETTCSA-Linien infolge der Teilnahme an der EATA-Absprache über die Nichtnutzung von Kapazität einzuschränken.

(111) Mit dem AEX-Dienst wurden in erheblichem Umfang neue Kapazitäten geschaffen; Schätzungen von Drewry zufolge stieg das Laderaumangebot im ostgehenden Verkehr um 6,9 % und im westgehenden Verkehr um 6,5 %⁽⁴⁴⁾. Diese Zahlen müssen jedoch vor dem Hintergrund eines starken Wachstums des Frachtaufkommens in dem fraglichen Fahrtgebiet gesehen werden. 1993 stieg die Nachfrage um 18 % (ostgehend) bzw. 5 % (westgehend). In einer Erhebung über die Europa-Fernost-Fahrt, die Lloyd's Shipping Economist im Oktober

1992 durchgeführt hat, werden in Bezug auf das prognostizierte zusätzliche Kapazitätsangebot folgende Schlussfolgerungen gezogen:

„Generell wird jedoch davon ausgegangen, dass der Markt Mitte 1990 sehr viel größer sein wird; die zusätzliche Kapazität dürfte die tatsächliche Nachfrage gerade einmal decken.“

Ein weiterer bemerkenswerter Aspekt ist, dass mit dem Einstieg von Hyundai und APL [der Marktzutritt dieser Reederei wurde seinerzeit unmittelbar erwartet, erfolgte aber in Wirklichkeit erst 1995] alle namhaften Anbieter von Liniendiensten im Ost-West-Verkehr in dem fraglichen Fahrtgebiet tätig sein werden; ganz im Unterschied zum Nordatlantik, wo die Reedereien in ständiger Angst vor neuen Anbietern aus der Kategorie der hochqualifizierten Transportunternehmen von Weltformat leben, besteht hier diesbezüglich derzeit wenig Grund zur Besorgnis“⁽⁴⁵⁾.

8.1.4. Sonstige Anbieter

(112) Der Wettbewerbsdruck von seiten der Compagnie Maritime d'Affretement (CMA) dürfte sich in Anbetracht der Art ihres Leistungsangebots in Grenzen gehalten haben. Im Zeitraum 1991—1994 betrieb CMA einen gemeinsamen Dienst mit der Reederei POL, Konferenzmitglied und FETTCSA-Vertragspartei. Es ist unwahrscheinlich, dass das Unternehmen angesichts der Konferenzmitgliedschaft seines Partners POL eine aggressive Preispolitik betrieben hätte. Laut einem Bericht, der im Mai 1991 in Containerisation International erschien, hat die Reederei „CMA in der Erkenntnis, dass ihr Konsortialpartner POL bereits der Konferenz angehört, beschlossen, ebenfalls einen Antrag auf Beitritt [zur Konferenz FEFC] zu stellen“⁽⁴⁶⁾. Davon abgesehen boten CMA und POL Anfang 1991, als die FETTCSA-Vereinbarung geschlossen wurde, nur eine Abfahrt alle neun Tage an. Die Frequenz wurde zwar später auf eine wöchentliche Abfahrt (an einem festen Tag) erhöht, doch liefen die Schiffe eine große Zahl von Häfen an und wurde nur „ein kleiner Teil der Behälter effektiv durchgehend von einem Ende bis zum anderen befördert“⁽⁴⁷⁾. 1994 war die Reederei soweit, dass sie Schiffe mit größerer Frachtkapazität einsetzen konnte und Slots an die Konferenzmitglieder Nedlloyd, CGM und MISC vercharterte, die eine Vereinbarung über die gemeinsame Nutzung von Laderaum geschlossen hatten. Außerdem soll sich CMA Berichten zufolge erneut um die Aufnahme in die Konferenz beworben haben⁽⁴⁸⁾.

(113) Auch von der Reederei Norasia, die gemeinsam mit Sea-Land den „AME“-Dienst betreibt, dürfte wegen der Art des angebotenen Verkehrsdienstes kaum Wettbewerbsdruck ausgegangen sein:

„Zum Beispiel der kombinierte Dienst von Sea-Land Service und Norasia Line, bei dessen wöchentlichen Abfahr-

⁽⁴¹⁾ Lloyd's Shipping Economist, März 1992, S. 29.

⁽⁴²⁾ Drewry 1991, Tabelle 6.20, S. 141.

⁽⁴³⁾ Drewry, North-South Trades, September 1995.

⁽⁴⁴⁾ Drewry 1992, S. 83.

⁽⁴⁵⁾ Lloyd's Shipping Economist, Oktober 1992, S. 10.

⁽⁴⁶⁾ Containerisation International, Mai 1991, S. 35.

⁽⁴⁷⁾ Lloyd's Shipping Economist, Oktober 1992, S. 8.

⁽⁴⁸⁾ Lloyd's Shipping Economist, Oktober 1994, S. 8.

ten aus Europa vier Häfen angelaufen werden, bevor die Schiffe in Fernost ankommen. Wichtigster Markt für diesen Dienst ist derzeit der Frachtverkehr von Nordeuropa zu Häfen im Nahen Osten und auf dem indischen Subkontinent; hinzu kommt Fracht aus den USA und Mittelmeerländern, die in Algeciras bzw. Malta umgeladen wird. Jeder Zwischenstopp stellt ein eigenes Marktsegment im Europa-Fernost-Verkehr insgesamt (mit der Möglichkeit der mehrfachen Nutzung von Slots) und eine wertvolle Gelegenheit zur Container-Rückgabe dar. Durch einen solchen kombinierten Dienst lässt sich zwar viel erreichen, doch sein Nutzen für den direkten Europa-Fernost-Verkehr ist fragwürdig. Bei so vielen Häfen, die unterwegs angelaufen werden, und einer relativ langsamen Fahrtgeschwindigkeit (17 Knoten) verwundert es nicht, dass der Verbund Sea-Land/Norasia insgesamt 13 Schiffe einsetzt (davon werden zehn von Norasia bereitgestellt), während die Konsortien im Rahmen der Konferenz nur acht oder neun pro Kette (bei Verbindungen von einem Ende zum anderen) brauchen⁽⁴⁹⁾.

- (114) Über die Haltung der Reederei Norasia, die kein Konferenzmitglied ist, zu einem regen Preiswettbewerb wird Folgendes berichtet:

„Norasia hat ... es zwar vermieden, sich allzu stark in Linienorganisationen zu engagieren; die Reederei ist lediglich Mitglied zweier loser Konferenzverbände, die Strecken von Nordeuropa und dem Mittelmeer zum Nahen Osten bedienen. Dennoch ist Norasia, was Raten betrifft, ein starker Anhänger von Organisationen, die zur Durchsetzung angemessener Preise gebildet wurden“⁽⁵⁰⁾.

- (115) Sea-Land und Norasia waren, wie in Erwägungsgrund (108) erwähnt, zusammen mit Hyundai an dem im September 1992 eingeführten „AEX“-Dienst beteiligt.
- (116) Die Reederei Sinotrans dürfte als Wettbewerber nur eine ganz unbedeutende Rolle gespielt haben, weil sie im Nordeuropa-Fernost-Verkehr nur über geringe Kapazitäten verfügte und eine geringe Zahl von Häfen bediente. Im fraglichen Zeitraum bot sie eine monatliche Verbindung mit drei Schiffen in der Größenordnung von 1 000 bis 1 300 TEU zwischen Nordeuropa und Hongkong sowie Häfen in China an⁽⁵¹⁾.
- (117) Auch die USAC-Linie dürfte — trotz der Bereitstellung einer wöchentlichen Verbindung — nur wenig Wettbewerbsdruck ausgeübt haben, weil ihr „Dienst in Form einer Acht eine Kombination aus verschiedenen Verbindungen von Europa und dem Fernen Osten zum Golf war und ihre Schiffe auch Fracht von und nach Südasien und dem Mittelmeer beförderten“⁽⁵²⁾. Schätzungen zufolge wurde nur ein kleiner Teil der Slots für die Beförderung von Fracht im Nordeuropa-Fernost-Verkehr verwendet⁽⁵³⁾.

8.2. Potentieller Wettbewerb

- (118) Die beteiligten Unternehmen geben an, dass die Linienschifffahrt ein Markt ohne Zu- und Austrittsschranken ist und dass potentieller Wettbewerb in Form des Marktzutritts neuer Anbieter bzw. des Quereinstiegs von in anderen Fahrtgebieten tätigen Containerlinien bestand.

8.2.1. Schrankenloser Markt

- (119) Den beteiligten Unternehmen zufolge ist die Linienschifffahrt ein Beispiel für einen sehr offenen Markt ohne Zu- und Austrittsschranken. Danach soll das Vorhandensein potentiellen Wettbewerbs effiziente Dienste zu Wettbewerbspreisen garantieren. In ihren Entscheidungen in den Sachen TACA und EATA hat die Kommission festgestellt, dass die These vom Markt ohne Zu- und Austrittsschranken von vielen Wirtschaftsfachleuten bestritten wird und von der Flexibilität beim Umdirigieren von Schiffen getrennt werden muss⁽⁵⁴⁾. Die Kommission stellte in den beiden Entscheidungen fest, dass Vereinbarungen, die Reedereien im Rahmen von Konferenzen (über Raten) bzw. Konsortien (über Kapazitäten) oder in den Wettbewerb noch stärker einschränkende Kartellen treffen und die Preisabsprachen zwischen Konferenzmitgliedern und Außenseitern beinhalten, nicht ausschließlich und vereinfachend anhand der Theorie vom Markt ohne Zu- und Austrittsschranken untersucht werden können. Diese Schlussfolgerung trifft auch im vorliegenden Fall zu.

8.2.2. Quereinstieg von Containerlinien

- (120) Laut den beteiligten Unternehmen hat die Kommission den Umstand außer acht gelassen, dass in anderen Fahrtgebieten tätige Reedereien in das Nordeuropa-Fernost-Geschäft quer einsteigen können.
- (121) Die Wahrscheinlichkeit eines Quereinstiegs in die Nordeuropa-Fernost-Fahrt, einem wichtigen Markt im Ost-West-Verkehr, war am größten bei den führenden Transportunternehmen von Weltrang, die dieses Fahrtgebiet noch nicht bedienten. 1991 ermittelte Drewry anhand bestimmter Faktoren wie Unternehmensgröße, Präsenz im Ost-West-Geschäft, kommerzielle Ausrichtung und Vermögenswerte insgesamt 18 Weltunternehmen („global carriers“)⁽⁵⁵⁾. Drei weitere wurden als Anwärter auf einen Platz in dieser Unternehmenskategorie eingestuft⁽⁵⁶⁾. Von diesen 21 effektiven und möglichen künftigen

⁽⁴⁹⁾ Containerisation International, Mai 1991, S. 35.

⁽⁵⁰⁾ Lloyd's Shipping Economist, Mai 1994, S. 17.

⁽⁵¹⁾ Lloyd's Shipping Economist, Oktober 1992, S. 7 und 9; Oktober 1994, S. 8 und 10.

⁽⁵²⁾ Lloyd's Shipping Economist, Oktober 1992, S. 8.

⁽⁵³⁾ Lloyd's Shipping Economist, Oktober 1992, S. 7f; Oktober 1994, S. 8.

⁽⁵⁴⁾ Entscheidung 1999/243/EG (Trans-Atlantic Conference Agreement), Randnummern 350 bis 357; Entscheidung 1999/485/EG (Europe Asia Trades Agreement), Randnummern 125 bis 132.

⁽⁵⁵⁾ Drewry 1991, Tabelle 2.7, S. 31.

⁽⁵⁶⁾ Ebd., S. 30. In Lloyd's Shipping Economist, November 1992, S. 18f, werden 19 führende Weltunternehmen („leading global carriers“) genannt, zu denen die bei Drewry aufgeführten Reedereien ACL und MISC nicht zählen.

tigen Transportunternehmen von Weltformat waren 15 FETTCSA-Vertragspartner. Lediglich drei wurden bisher nicht als bestehende Wettbewerber genannt: Atlantic Container Line (ACL), American President Line (APL) und Zim.

- (122) ACL war und ist ausschließlich im Nordatlantikverkehr tätig. Zim betrieb im fraglichen Zeitraum zwar einen Europa-Fernost-Dienst, doch dessen Schwerpunkt lag in Süd- und nicht in Nordeuropa. Damit blieb nur noch APL als Weltunternehmen übrig, das noch nicht im relevanten Markt tätig war und für einen Markteintritt in Frage kam. Vor diesem Hintergrund ist die Schlussfolgerung in Lloyd's Shipping Economist vom Oktober 1992 (siehe Erwägungsgrund (111)) zu sehen, wonach die im Europa-Fernost-Verkehr tätigen Reedereien wenig Grund hatten, den Marktzutritt neuer Anbieter aus der Kategorie der hochqualifizierten Weltunternehmen zu fürchten.

RECHTLICHE WÜRDIGUNG

9. RECHTSGRUNDLAGEN

- (123) Die Gebühren und Zuschläge, die Gegenstand der Vereinbarung FETTCSA sind, betreffen Seeverkehrsdienste im Sinne der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86, Eisenbahn-, Straßen- und Binnenschiffsverkehrsdienste (bzw. Nebenleistungen) im Sinne der Verordnung (EWG) Nr. 1017/68 sowie Dienste, für die keine der beiden Verordnungen maßgeblich ist und die folglich in den Anwendungsbereich der Verordnung Nr. 17 fallen.
- (124) Die Kommission hat im vorliegenden Fall die in den Verordnungen (EWG) Nr. 1017/68 und (EWG) Nr. 4056/86 sowie in der Verordnung Nr. 17 vorgesehenen Verfahren durchgeführt. Damit konnten sich die beteiligten Unternehmen selbst für den Fall, dass sich die Kommission bei der Benennung der für die einzelnen Gebühren und Zuschläge geltenden Verordnung(en) geirrt haben sollte, auf die Verfahrensgarantien aller einschlägigen Verordnungen berufen.
- (125) Die wichtigsten Gebühren und Zuschläge fallen nach Ansicht der Kommission wie folgt in den Anwendungsbereich der einzelnen Verordnungen:

9.1. Bunkerausgleichsfaktor (BAF)

- (126) Dabei handelt es sich um eine vom Reeder vorgenommene Preisanpassung, die das Verhältnis zwischen den gegenwärtigen Bunkerkosten (d. h. Treibstoffkosten) und dem in die Frachtrate eingegangenen Basiswert zum Ausdruck bringt. Der BAF fällt nur im Seeverkehr an, so dass eine wettbewerbsbeschränkende Absprache über den BAF in den Anwendungsbereich der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 fällt.

9.2. Währungsausgleichsfaktor (CAF)

- (127) Hierbei handelt es sich um eine vom Reeder vorgenommene Preisanpassung, um Kursschwankungen zwischen der Währung, die der Reeder gegenüber dem Verloader anwendet, und den Währungen, in denen der Reeder seine Ausgaben tätigt, auszugleichen. Der CAF einer Konferenz beruht auf dem gewichteten Effekt der Veränderungen bei jenen Währungen, in denen die betreffende Linienreederei ihre Erlöse erzielt und/oder ihre Ausgaben tätigt, gegenüber der Tarifwährung. Eine wettbewerbsbeschränkende Absprache über den CAF fällt je nachdem, ob sie auf den Preis für Seeverkehrsleistungen, Hafendienste oder Landtransportleistungen aufgeschlagen wird, in den Anwendungsbereich der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86, der Verordnung Nr. 17 bzw. der Verordnung (EWG) Nr. 1017/68.

9.3. Terminalumschlagsgebühren (THC)

- (128) Terminalumschlagsgebühren werden vom Reeder erhoben, um bestimmte Kosten abzudecken, die im Hafen anfallen, so für die Entgegennahme/Übergabe der Container, die Inspektion der Container, den Containerumschlag im Hafbereich und den Antransport der Container zum Schiff bzw. den Abtransport. Der Containerumschlag im Seehafen (eventuell in Verbindung mit anderen Leistungen wie Inspektion und Lagerung) umfasst zumindest teilweise Stau- und andere Umschlagsdienste im Hafbereich, die keine eigentlichen Seeverkehrsleistungen darstellen⁽⁵⁷⁾. Eine wettbewerbsbeschränkende Absprache über THC fällt somit — wenigstens teilweise — nicht unter die Verordnung (EWG) Nr. 4056/86, sondern unter die Verordnung Nr. 17. Soweit eine Absprache über THC die Festsetzung von Preisen und Bedingungen für Landtransportleistungen bezweckt oder bewirkt, gelangt die Verordnung (EWG) Nr. 1017/68 und nicht die Verordnung Nr. 17 zur Anwendung⁽⁵⁸⁾.

9.4. Gebühren für die Stückgutabfertigung (LCL SC)

- (129) Gebühren für die Abfertigung von Stückgut werden von einem Reeder erhoben, um bestimmte Kosten bei der Beförderung von Fracht abzudecken, die keine volle Containerladung ausmacht. Die bei der Stückgutabfertigung anfallenden Zusatzkosten entstehen u. a. im Zusammenhang mit der Entgegennahme/Übergabe einzelner Sendungen, der Stauung der Güter im Container bzw. der Entladung aus dem Container sowie der Verwaltung. Es handelt sich dabei um Frachturnschlagleistungen im Haf- oder Terminalbereich und nicht um Seeverkehrsleistungen als solche. Eine wettbewerbs-

⁽⁵⁷⁾ Zur Frachtabfertigung auf Flughäfen siehe Entscheidung 98/190/EG der Kommission (Flughafen Frankfurt/Main AG) (ABl. L 72 vom 11.3.1998, S. 30).

⁽⁵⁸⁾ Rechtssache C-264/95 P, Kommission/UIC, Slg. 1997, S. I-1287, Randnummer 42.

beschränkende Absprache über LCL SC fällt somit in den Anwendungsbereich der Verordnung Nr. 17 und nicht der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86. Soweit eine Absprache über LCL SC die Festsetzung von Raten und Bedingungen für Landtransportleistungen bezweckt oder bewirkt, gelangt die Verordnung (EWG) Nr. 1017/68 und nicht die Verordnung Nr. 17 zur Anwendung⁽⁵⁹⁾.

9.5. Gebühren für die verzögerte Rückgabe/ Abnahme von Containern

- (130) Hierbei handelt es sich um Gebühren, die vom Verladener zu zahlen sind, weil Fracht und/oder technische Hilfsmittel über die zulässige Ladezeit im Hafen/Terminal/Containerbahnhof hinaus bzw. Container/Fahrgestell des Reeders über die vorgeschriebene gebührenfreie Zeit hinaus festgehalten werden. Diese Tätigkeiten sind mit der Lagerung von Fracht bzw. der Anmietung von Ausrüstungen gleichzusetzen; es handelt sich also nicht um Seeverkehrsleistungen als solche. Eine wettbewerbsbeschränkende Absprache über solche Gebühren fällt somit in den Anwendungsbereich der Verordnung Nr. 17 und nicht der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86. Soweit eine Absprache über Terminüberschreitungskosten und Verzugsgebühren die Festsetzung von Preisen und Bedingungen für Landtransportleistungen bezweckt oder bewirkt, gelangt die Verordnung (EWG) Nr. 1017/68 und nicht die Verordnung Nr. 17 zur Anwendung⁽⁶⁰⁾.

10. ARTIKEL 81 ABSATZ 1 EG-VERTRAG UND ARTIKEL 2 DER VERORDNUNG (EWG) NR. 1017/68

- (131) Aus den in den Erwägungsgründen (132) bis (144) dargelegten Gründen ist die Kommission der Auffassung, dass die beteiligten Unternehmen gegen Artikel 81 Absatz 1 Buchstabe a) EG-Vertrag und gegen Artikel 2 Buchstabe a) der Verordnung (EWG) Nr. 1017/68 verstoßen haben, weil sie im Rahmen von FETTCSA vereinbarten, auf die veröffentlichten Tarife für Gebühren und Zuschläge keine Nachlässe zu gewähren.

10.1. Einschränkung des Wettbewerbs im Sinne des Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag

- (132) Ausdrücklicher Zweck der Vereinbarung FETTCSA (siehe Erwägungsgründe (22) bis (27)) war, Standards für die Berechnung von Gebühren und Zuschlägen zu schaffen und einen einheitlichen Mechanismus zur Berechnung von Gebühren und Zuschlägen anzuwenden. Bestimmungen der Vereinbarung spiegelten den Wortlaut der Vorschriften über technische Vereinbarungen nach Artikel 2 Absatz 1 Buchstaben c) und f) der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 wider.
- (133) Die beteiligten Unternehmen haben sich, wie in den Erwägungsgründen (35) bis (39) dargelegt, darauf verständigt, keine Preisnachlässe auf die veröffentlichten Sätze für Gebühren und Zuschläge zu gewähren, und

zwar unabhängig davon, ob die Sätze als Bestandteil eines FEFC-Konferenztarifs oder des Tarifs eines individuellen Reeders bekanntgemacht wurden. Gebühren und Zuschläge können einen erheblichen Teil des vom Verladener zu entrichtenden Preises ausmachen. Eine Absprache über den Verzicht auf die Gewährung von Preisnachlässen schränkt den Preiswettbewerb ein und verstößt damit gegen Artikel 81 Absatz 1 Buchstabe a) EG-Vertrag, auch wenn sich die an der Absprache beteiligten Unternehmen nicht ausdrücklich auf die Höhe ihrer veröffentlichten Preise einigten⁽⁶¹⁾.

- (134) Durch eine Absprache über den Verzicht auf die Gewährung von Nachlässen auf die veröffentlichten Preise werden die Möglichkeiten für Linienreedereien, beim Endpreis für die Verladener miteinander zu konkurrieren, deutlich eingeschränkt. Die See- und Landfrachtraten machen unter Umständen weniger als die Hälfte des von den Verladern zu zahlenden Preises aus, so dass sich der Spielraum für Preisnachlässe in Relation zum Gesamtpreis verringert. Dies bedeutet eine erhebliche Einschränkung des Preiswettbewerbs.
- (135) Die beteiligten Unternehmen haben zwar zu Recht darauf hingewiesen, dass die Kommission kein Beweismaterial in Bezug auf das tatsächliche Preisniveau vorlegt. Doch zur Anwendung des Artikels 81 Absatz 1 EG-Vertrag genügt bereits der Umstand, dass mit einer Vereinbarung eine Wettbewerbsbeschränkung bezweckt wird⁽⁶²⁾. Die effektive Umsetzung einer solchen Vereinbarung braucht nicht nachgewiesen zu werden; allerdings können ihre tatsächlichen Auswirkungen, soweit sie sich nachweisen lassen, die Höhe etwaiger Geldbußen beeinflussen.
- (136) Die Kommission ist von dem Argument der beteiligten Unternehmen, sie hätten lediglich vereinbart, keine Netto-Pauschalraten mehr in Rechnung zu stellen, „um den Verladern Klarheit zu verschaffen“⁽⁶³⁾, nicht überzeugt worden (siehe Erwägungsgrund (36)). Allein schon die Existenz solcher Nettopauschalen, auf deren Abschaffung sich die beteiligten Unternehmen, wie sie selbst einräumen, geeinigt hatten, ist aber ein Beleg dafür, dass in Bezug auf die Höhe der Gebühren und Zuschläge Wettbewerb bestand und dass es den FETTCSA-Vertragsparteien darum ging, diesen Wettbewerb auszuschalten oder zumindest einzuschränken.
- (137) Überdies hat die Absprache über den Verzicht auf Nettopauschalraten eine erhöhte Preistransparenz zu Lasten

⁽⁶¹⁾ Entscheidung 74/292/EWG der Kommission (Vereinbarungen zwischen Herstellern von Verpackungsglas) (ABl. L 160 vom 17.6.1974, S. 1), Randnummer 35; Entscheidung 75/497/EWG der Kommission (IFTRA-Regeln für Hersteller von Hüttenaluminium) (ABl. L 228 vom 29.8.1975, Seite 10).

⁽⁶²⁾ Verbundene Rechtssachen 56/64 und 58/64, Consten und Grundig/Kommission, Slg. 1996, S. 322, S. 342; Rechtssache T-35/92, John Deere Ltd/Kommission, Slg. 1994, S. II-957, Randnummer 61; verbundene Rechtssachen T-305/94, T-306/94, T-307/94, T-313/94 bis T-316/94, T-318/94, T-325/94, T-328/94, T-329/94 und T-335/94, Limburgse Vinyl Maatschappij u. a./Kommission, noch nicht in Slg. veröffentlicht, Randnummer 741; Entscheidung 84/405/EWG der Kommission (Zinc Producer Group) (ABl. L 220 vom 17.8.1984, S. 27), Randnummer 71; Entscheidung 1999/210/EG der Kommission (British Sugar) (ABl. L 76 vom 22.3.1999), Randnummer 75.

⁽⁶³⁾ Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, Ziffer 2.11.

⁽⁵⁹⁾ Ebd.

⁽⁶⁰⁾ Ebd.

des Wettbewerbs zur Folge. Die Preisgestaltung von Konkurrenten lässt sich bei pauschalen Beträgen nicht so leicht nachvollziehen wie bei einer Aufgliederung in die einzelnen Kostenbestandteile.

- (138) Aus dem achten Erwägungsgrund der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 ergibt sich ganz eindeutig, dass bei der Erteilung der Gruppenfreistellung für Vereinbarungen von Linienkonferenzen der Wettbewerb außenstehender Reedereien eine wesentliche Rolle spielt. Die FEFC-Reedereien, die 1991 zusammen einen Marktanteil von 58 % hielten (siehe Erwägungsgründe (15) und (18)), legen gemeinsame Entgelte für ihre Dienste fest. Angesichts des Umstands, dass für einen derart großen Teil des Angebots abgesprochene Preise gelten, kommt dem Erhalt wirksamen Wettbewerbs durch Konferenzaußenseiter besondere Bedeutung zu. Vereinbarungen wie die Absprache über den Verzicht auf die Gewährung von Nachlässen, die die Mitglieder einer Linienkonferenz in die Lage versetzen, ihre Marktmacht durch Einbeziehung von Außenseitern in ihre wettbewerbsfeindlichen Praktiken zu erweitern, zielen in der Regel darauf ab, den Wettbewerb für einen wesentlichen Teil des betreffenden Dienstleistungsmarkts auszuschalten.
- (139) Angesichts des hohen Marktanteils der beteiligten Unternehmen auf dem relevanten Markt ist davon auszugehen, dass sich die Absprache über den Verzicht auf die Gewährung von Nachlässen spürbar auf den Wettbewerb ausgewirkt hätte.

10.2. Beeinträchtigung des Handels zwischen Mitgliedstaaten im Sinne des Artikels 81 Absatz 1 EG-Vertrag

- (140) Die Absprache über den Verzicht auf die Gewährung von Preisnachlässen war eine Vereinbarung, zu deren Vertragsparteien auch in mehreren Mitgliedstaaten tätige konferenzgebundene wie -ungebundene Reedereien zählten und die auf eine Einschränkung des Wettbewerbs bei den Entgelten für die Leistungen der unterschiedlichen Anbieter abzielte. Die Einschränkung des Preiswettbewerbs war geeignet, die Vorteile zu schmälern, in deren Genuss die leistungsfähigeren Unternehmen andernfalls kommen würden. Dies hätte sich vermutlich auf die Entwicklung der Marktanteile (Verluste oder Gewinne) ausgewirkt, wie sie ohne die Absprache üblicherweise zu erwarten gewesen wäre. Die Einschränkung des Wettbewerbs zwischen den in vielen Mitgliedstaaten tätigen Reedern war somit geeignet, den normalen innergemeinschaftlichen Handel in Bezug auf die Erbringung von Transportleistungen zu beeinträchtigen und zu ändern.
- (141) Darüber hinaus können wettbewerbsbeschränkende Verhaltensweisen im internationalen Seeverkehr von oder nach Häfen der Gemeinschaft den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigen, weil sie geeignet sind, durch Änderung der jeweiligen Einzugsgebiete einerseits den Wettbewerb zwischen Häfen verschiedener Mitgliedstaaten und andererseits die Tätigkeiten innerhalb dieser Einzugsgebiete zu beeinträchtigen⁽⁶⁴⁾. Die durch die Absprache bewirkten Veränderungen des normalen

Wettbewerbsverhaltens, das in der Regel leistungsfähigeren Unternehmen Marktanteilsgewinne beschern sollte, haben möglicherweise auch den Wettbewerb zwischen Häfen verschiedener Mitgliedstaaten beeinträchtigt, indem sie deren Einzugsgebiete und damit die Marktanteile der von diesen Häfen aus operierenden Reedereien künstlich erweiterten oder einschränkten. Insbesondere konnten dadurch Reedereien, die von leistungsfähigeren Häfen aus operierten, nicht die aus einer höheren Leistungsfähigkeit der Häfen resultierenden Kostenersparnisse an die Kunden weitergeben⁽⁶⁵⁾. Die Auswirkungen der Absprache auf das freie Spiel der Marktkräfte hätten möglicherweise auch eine Änderung des Kapazitätsangebots in den einzelnen Häfen und eine Umlenkung des von bestimmten Orten in Europa ausgehenden Warenverkehrs nach anderen Zielhäfen in Nordeuropa und damit eine Beeinträchtigung des Handels zwischen Mitgliedstaaten zur Folge gehabt.

- (142) Die in den Erwägungsgründen (140) und (141) beschriebenen Auswirkungen auf das Angebot an Seeverkehrsleistungen dürften auch Konsequenzen für das Angebot an seeverkehrsnahen Nebenleistungen gehabt haben. Dazu zählen Spediteurdienste, Hafendienste, Landtransportdienst und Staudienste. Die Auswirkungen in diesem Bereich dürften sich vor allem aus einer Verlagerung solcher Dienste von einem Mitgliedstaat in einen anderen ergeben haben.
- (143) Die Kommission vertritt daher die Auffassung, dass die Absprache der betreffenden Unternehmen, keine Nachlässe zu gewähren, geeignet war, den Handel zwischen den Mitgliedstaaten erheblich zu beeinträchtigen.

10.3. Das Verbot des Artikels 2 der Verordnung (EWG) Nr. 1017/68

- (144) Artikel 2 der Verordnung (EWG) Nr. 1017/68 beruht auf den Bestimmungen des Artikels 81 Absatz 1 EG-Vertrag und entspricht diesen⁽⁶⁶⁾. Er weicht inhaltlich nicht von den Bestimmungen des EG-Vertrags ab, so dass die in den Erwägungsgründen (132) bis (143) dargelegten Gründe für die Anwendbarkeit von Artikel 81 Absatz 1 gleichermaßen für die Anwendbarkeit von Artikel 2 der Verordnung (EWG) Nr. 1017/68 gelten.

⁽⁶⁵⁾ Zur Frage, wie die Häfen Mitte 1992 im Fahrtgebiet Nordeuropa-Fernost genutzt wurden, siehe Drewry: „Die Hafennutzung in Nordeuropa weist beträchtliche Unterschiede zwischen den miteinander konkurrierenden Reedern auf, nicht nur bei der Auswahl der Häfen (z. B. Southampton oder Felixstowe im Vereinigten Königreich, Hamburg oder Bremerhaven in Deutschland), sondern auch in der Reihenfolge des Anlaufens. Zudem beantworten die einzelnen Reeder die stets heikle Frage des ein- oder zweimaligen Anlaufens auf unterschiedliche Weise ...“ Drewry, Container Market Profitability to 1997, Dezember 1992, S. 135.

⁽⁶⁶⁾ Entscheidung 93/174/EWG der Kommission (Tarifstrukturen im kombinierten Güterverkehr) (ABl. L 73 vom 26.3.1993, S. 38) (geändert durch die Entscheidung 93/354/EWG (ABl. L 145 vom 17.6.1993, S. 31)), Randnummer 15.

⁽⁶⁴⁾ Siehe sechster Erwägungsgrund der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86.

11. TECHNISCHE VEREINBARUNGEN IM SINNE DES ARTIKELS 2 ABSATZ 1 DER VERORDNUNG (EWG) NR. 4056/86

- (145) Die beteiligten Unternehmen sind der Auffassung, dass die Aktivitäten, die sie im Rahmen der Vereinbarung FETTCSA entwickelt haben, aufgrund von Artikel 2 Absatz 1 Buchstabe f) der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 vom Kartellverbot des Artikels 81 Absatz 1 EG-Vertrags freigestellt waren. Darin heißt es u. a.: „Das Verbot des Artikels 85 Absatz 1 des Vertrags gilt nicht für Vereinbarungen, [...] die ausschließlich die Anwendung technischer Verbesserungen oder die technische Zusammenarbeit bezwecken oder bewirken, und zwar durch [...] f) die Aufstellung oder Anwendung einheitlicher Regeln für die Struktur der Beförderungstarife und die Bedingungen für deren Anwendung“. Die Kommission teilt diese Auffassung nicht. Die im Rahmen von FETTCSA entwickelten Aktivitäten gingen über die einer technischen Vereinbarung im Sinne des Artikels 2 Absatz 1 der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 hinaus. Die Absprache der Unternehmen, keine Nachlässe zu gewähren, stellt keine technische Vereinbarung in dem genannten Sinne dar.

11.1. **Deklaratorischer Charakter von Artikel 2 Absatz 1**

- (146) Eine Vereinbarung, die unter das Kartellverbot des Artikels 81 Absatz 1 EG-Vertrag fällt, kann nur nach Artikel 81 Absatz 3 von diesem Verbot freigestellt werden. Artikel 2 Absatz 1 der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 kann nicht als Gruppenfreistellungsbestimmung angesehen werden: Es ist dort weder von einer Freistellung die Rede, noch werden in Bezug auf die Freistellungsvoraussetzungen des Artikels 81 Absatz 3 Schlüsse gezogen⁽⁶⁷⁾. Artikel 2 Absatz 1 ist daher als rein deklaratorische Bestimmung anzusehen, in der bestimmte Arten von Vereinbarungen aufgeführt werden, die nicht vom Verbot des Artikels 81 Absatz 1 erfasst werden, sofern sie ausschließlich die Anwendung technischer Verbesserungen oder die technische Zusammenarbeit bezwecken oder bewirken.
- (147) Zudem ist beim siebten Erwägungsgrund die Bedeutung der Worte „im Allgemeinen“ zu berücksichtigen. Diese können nicht so ausgelegt werden, dass damit einzelne Vereinbarungen gemeint sind, die gewisse wettbewerbsbeschränkende Bestimmungen beinhalten, welche den Wettbewerb aber nicht sehr stark oder nicht sehr häufig einschränken. Damit können nur solche Arten von Vereinbarungen gemeint sein, die in der Regel als völlig wettbewerbsneutral gelten. Schränkt eine bestimmte Vereinbarung den Wettbewerb ein, so fällt sie aus dem Anwendungsbereich des Artikels 2 Absatz 1 der Verordnung, da sie nicht ausschließlich die Anwendung tech-

nischer Verbesserungen oder die technische Zusammenarbeit bezweckt oder bewirkt.

- (148) Die beteiligten Unternehmen haben sich der Auffassung angeschlossen, dass eine Vereinbarung, die den Wettbewerb im Sinne des Artikels 81 Absatz 1 EG-Vertrag einschränkt, keine technische Vereinbarung im Sinne des Artikels 2 Absatz 1 der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 darstellt und insofern nicht nach Artikel 2 Absatz 1 der Verordnung als vom Kartellverbot des Artikels 81 Absatz 1 freigestellt angesehen werden kann.

11.2. **„Ausschließlich bezwecken oder bewirken“**

- (149) Die beteiligten Unternehmen haben sich der Auffassung angeschlossen, dass das Wort „ausschließlich“ in Artikel 2 Absatz 1 den Anwendungsbereich der Bestimmung auf Vereinbarungen, Beschlüsse und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen beschränkt, deren einziger Zweck und einzige Wirkung in „technischen Verbesserungen oder technischer Zusammenarbeit“ besteht.
- (150) Das Gericht erster Instanz befand, dass die Einführung einer gesetzlichen Ausnahme für Vereinbarungen rein technischer Natur nicht einer Genehmigung des Abschlusses von Vereinbarungen über eine gemeinsame Preisfestsetzung durch den Gemeinschaftsgesetzgeber gleichgestellt werden kann⁽⁶⁸⁾. Derselbe Grundsatz gilt, wenn eine Vereinbarung eine andere Einschränkung des Wettbewerbs darstellt, z. B. eine Beschränkung der Freiheit von Herstellern, ihre Erzeugnisse zu differenzieren⁽⁶⁹⁾.
- (151) Eine Absprache mit dem Ziel, auf einen erheblichen Teil der in einem bestimmten Fahrtgebiet verlangten Preise keine Nachlässe zu gewähren, kann nicht als Vereinbarung angesehen werden, die ausschließlich die Anwendung technischer Verbesserungen oder die technische Zusammenarbeit bezweckt und bewirkt. Dies steht im Einklang mit dem siebten Erwägungsgrund der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86, da Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern, die die Freiheit der Vertragsparteien bei der Preisgestaltung einschränken, im Allgemeinen wettbewerbsbeschränkend sind.

11.3. **Struktur der Beförderungstarife und Bedingungen für deren Anwendung im Sinne des Artikels 2 Absatz 1 Buchstabe f) der Verordnung**

- (152) Artikel 2 Absatz 1 Buchstabe f) der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 bezieht sich auf „die Aufstellung oder Anwendung einheitlicher Regeln für die Struktur der Beförderungstarife und die Bedingungen für deren Anwendung“. Die beteiligten Unternehmen haben sich der Auffassung angeschlossen, dass Artikel 2 Absatz 1 Buchstabe f) nur insoweit gilt, als keine Preise oder andere vertragliche Bedingungen, bei denen Wettbewerb

⁽⁶⁷⁾ Man vergleiche den siebten Erwägungsgrund der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86, der sich auf Artikel 2 Absatz 1 bezieht („Bestimmte Arten von Vereinbarungen, Beschlüssen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen technischer Natur können vom Kartellverbot ausgenommen werden, da sie im Allgemeinen nicht wettbewerbsbeschränkend sind“) mit dem achten Erwägungsgrund, der sich auf die in Artikel 3 vorgesehene Gruppenfreistellung bezieht („Es ist zweckmäßig, eine Gruppenfreistellung für die Linienkonzessionen festzulegen“). Im achten Erwägungsgrund wird begründet, warum die vier Voraussetzungen für die Anwendung des Artikels 85 Absatz 3 als erfüllt angesehen werden.

⁽⁶⁸⁾ Rechtssache T-229/94, Deutsche Bahn AG/Kommission, Slg. 1997, S. II-1689, Randnummer 37, zu ähnlichen Ausnahmeregelungen für technische Vereinbarungen, die in Artikel 3 der Verordnung (EWG) Nr. 1017/68 vorgesehen sind.

⁽⁶⁹⁾ Entscheidung 86/399/EWG der Kommission (Dach- und Dichtungsbahnen) (Abl. L 232 vom 19.8.1986, S. 15), bestätigt im Urteil des Europäischen Gerichtshofs in der Rechtssache 246/86, Belasco/Kommission, Slg. 1989, S. 2117.

möglich ist, beeinflusst werden, und dass die darin genannten Bedingungen keine Bedingungen einschließen, die das Preisniveau, den Zeitpunkt der Einführung von Preisänderungen oder eine Absprache über den Verzicht auf die Gewährung von Preisnachlässen auf Teile des Preises für eine bestimmte Dienstleistung betreffen.

- (153) Die in Artikel 2 aufgeführten Beispiele betreffen Vereinbarungen, die — soweit sie ausschließlich die Anwendung technischer Verbesserungen oder die technische Zusammenarbeit bezwecken und bewirken — in der Regel nicht unter das Kartellverbot des Artikels 81 Absatz 1 EG-Vertrag fallen. Da eine Vereinbarung zwischen Wettbewerbern über die Festsetzung von Preisen so gut wie immer unter das Verbot fällt, wenn sie den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigt, können die in Artikel 2 Absatz 1 Buchstabe f) genannten Bedingungen keine das Preisniveau⁽⁷⁰⁾ oder den Zeitpunkt der Durchsetzung von Preisänderungen betreffenden Bedingungen einschließen. Außerdem geht aus dem Wortlaut des Artikels 2 Absatz 1 Buchstabe f), in dem von den „Beförderungstarifen und den Bedingungen für deren Anwendung“ die Rede ist, eindeutig hervor, dass ein Beförderungstarif nicht zugleich eine Bedingung für die eigene Anwendung sein kann.
- (154) Gebühren und Zuschläge sind fester Bestandteil der einem Verlader in Rechnung gestellten Endpreise⁽⁷¹⁾. Die Verpflichtung, auf Teile des Preises für eine bestimmte Dienstleistung keinen Nachlass zu gewähren, stellt keine Vereinbarung über Bedingungen für die Anwendung von Beförderungstarifen im Sinne des Artikels 2 Absatz 1 Buchstabe f) der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 dar, sondern eine Absprache über die Höhe der zu berechnenden Preise.
- (155) Die beteiligten Unternehmen haben, wie in den Erwägungsgründen (42) bis (48) beschrieben, die Berechnung einheitlicher Beträge für den Bunkerausgleichsfaktor bzw. den Währungsausgleichsfaktor erörtert, die sowohl für die Mitglieder der Linienkonferenz als auch für die konferenzungebundenen FETTCSA-Vertragsparteien gelten sollten. Ihre Behauptung, sie hätten nur über die Methode und nicht über einen Vorschlag für einheitliche BAF- und CAF-Zuschläge diskutiert, steht im Widerspruch zum Protokoll der Zusammenkunft vom 30. September 1991. Darin heißt es, dass „die bloße Annahme einer ähnlichen Methode wie bei der Linienkonferenz FEFC dazu führen könnte, dass jede unabhängige Reederei für den BAF und CAF völlig andere Beträge in Rechnung stellt“. Anschließend wird darauf hingewiesen, dass eine solche Situation Kritik von Seiten der Verlader hervorrufen dürfte. Und weiter: „Da selbst das Sekretariat von den Linienreedereien kein detailliertes Zahlenmaterial, sondern lediglich die Durchschnittsergebnisse erhält, wurde der Gedanke geäußert, dass die unabhängigen Reedereien unter Umständen erwägen könnten, den unabhängigen Wirtschaftsprüfern zumindest probeweise eigenes Zahlenmaterial zur Verfügung zu stellen, um zu Bunkergesamtwerten für Fernost und zu einem Gesamtwert für Zeile 1 des CAF zu gelangen“. Die Kommission stellt fest, dass die beteiligten Unterneh-

men sich über einen Vorschlag unterhalten haben, dem zufolge die unabhängigen Reedereien, die FETTCSA-Vertragsparteien waren, ihre Kosten in die Berechnung eines einheitlichen BAF- bzw. CAF-Betrags für Konferenzmitglieder und Außenseiter einbringen sollten.

- (156) Die Formulierung der einleitenden Worte des betreffenden Absatzes in dem Protokoll — „Es bestand zwar völlige Klarheit darüber, dass in diesem frühen Stadium von FETTCSA, in dem die Aufgabe des Ausschusses in der Untersuchung und Ermittlung einer einheitlichen Methode zur Berechnung von Nebengebühren besteht“ — legt den Schluss nahe, der Verfasser wisse, dass die letztendlich erzielten Ergebnisse über die bloße Einführung einer gemeinsamen Methode hinausgingen. Die abschließende Feststellung ist als Antwort auf Einwände formuliert, die Verlager erwartungsgemäß vorbringen würden, wenn eine einheitliche Methode unterschiedliche Gebührenbeträge zur Folge hat. Außerdem wird darin auf die Übermittlung von Zahlen der unabhängigen Reedereien an „die unabhängigen Wirtschaftsprüfer“ Bezug genommen. Damit kann nur die unabhängige Wirtschaftsprüfungsgesellschaft gemeint sein, die bereits an früherer Stelle im Protokoll erwähnt worden war und der die Konferenzlinien ihre jeweiligen Kostendaten für die Berechnung der Zeile 1 des konferenzinternen CAF-Betrags zuleiten. Wenn es bei den Diskussionen im Rahmen von FETTCSA wirklich nur um methodische Fragen ging, bräuchten die unabhängigen Reedereien zur Ermittlung ihrer Kosten lediglich eine vereinbarte mathematische Formel heranzuziehen und müssten diese Kosten nicht einem unabhängigen Wirtschaftsprüfer übermitteln, „um zu Bunkergesamtwerten für Fernost und zu einem Gesamtwert für Zeile 1 des CAF zu gelangen“ (eigene Hervorhebung).

11.4. Festlegung oder Anwendung von Gesamtpreisen und -bedingungen im Sinne des Artikels 2 Absatz 1 Buchstabe c) der Verordnung

- (157) Die beteiligten Unternehmen vertraten anfangs auch die Auffassung, dass die FETTCSA-Vereinbarung im Einklang mit Artikel 2 Absatz 1 Buchstabe c) der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 steht, in der es unter anderem heißt: „Das Verbot des Artikels 85 Absatz 1 des Vertrags gilt nicht für Vereinbarungen, [...] die ausschließlich die Anwendung technischer Verbesserungen oder die technische Zusammenarbeit bezwecken oder bewirken, und zwar durch [...] c) die Organisation und Durchführung von Anschluss- oder Zusatzbeförderungen zur See sowie die Festlegung oder Anwendung von Gesamtpreisen und -bedingungen für diese Beförderung.“ Sie ließen dieses Argument aber schließlich fallen und erklärten, dass das mit FETTCSA verfolgte Standardisierungsziel nicht in den Anwendungsbereich des Artikels 2 Absatz 1 Buchstabe c) fällt.
- (158) Auch wenn die beteiligten Unternehmen nicht länger an diesem Argument festhalten, erscheint es der Kommission zweckmäßig, ihren eigenen Standpunkt, dem zufolge die im Rahmen von FETTCSA verfolgten Aktivitäten und Ziele nicht in den Anwendungsbereich von Artikel 2 Absatz 1 Buchstabe c) der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 fallen, zu begründen.
- (159) Erstens bezieht sich Artikel 2 Absatz 1 Buchstabe c) auf „Anschluss- oder Zusatzbeförderungen zur See“. Er kann nicht so ausgelegt werden, dass er sich auf Anschluss- oder Zusatzbeförderungen an sich bezieht, d. h. auf

⁽⁷⁰⁾ Siehe Entscheidung 93/174/EWG (Tarifstrukturen im kombinierten Warenverkehr), Randnummer 47.

⁽⁷¹⁾ Schreiben des FETTCSA-Sekretariats an die Kommission vom 19. Oktober 1992, Ziffer 10.

Beförderungen, die nicht ausschließlich zur See erfolgen. Somit ist klar, dass diese Bestimmung Umladetätigkeiten und damit verbundene Dienstleistungen betrifft. Die Anbieter von Anschlussdiensten sind in der Regel keine Konkurrenten der Unternehmen, die den vorausgehenden bzw. eigentlichen Seeverkehrsdienst erbringen. Aus diesem Grund fallen Vereinbarungen über solche Dienste im Allgemeinen nicht unter das Kartellverbot des Artikels 81 Absatz 1 EG-Vertrag.

- (160) Zweitens kann die gemeinsame Berechnung der Höhe von Gebühren oder Zuschlägen, mit denen individuelle Reedereien zusätzliche Aufwendungen decken wollen, nicht mit der Festlegung oder Anwendung von Gesamtpreisen oder -bedingungen für eine Gesamtbeförderungsleistung auf dem Seeweg gleichgesetzt werden. Davon abgesehen bedeutet die Formulierung „Festlegung oder Anwendung von Gesamtpreisen“ nicht dasselbe wie einheitliche Festlegung bestimmter Preisbestandteile, und sie schließt letztere auch nicht mit ein.

11.5. Technische Vereinbarungen im Sinne des Artikels 3 der Verordnung (EWG) Nr. 1017/68

- (161) Artikel 3 Absatz 1 Buchstaben c) und g) der Verordnung (EWG) Nr. 1017/68 haben einen ähnlichen Wortlaut wie Artikel 2 Absatz 1 Buchstaben c) und f) der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86. Die oben dargelegte Auffassung der Kommission zur Anwendbarkeit von Artikel 2 der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 auf die Aktivitäten, die die beteiligten Unternehmen im Rahmen von FETTCSA entwickelt haben, gilt sinngemäß auch für die Anwendbarkeit des Artikels 3 der Verordnung (EWG) Nr. 1017/68. Die Nichtanwendbarkeit von Artikel 3 Absatz 1 Buchstabe g) der Verordnung (EWG) Nr. 1017/68 auf die fraglichen Aktivitäten ist besonders eindeutig, weil diese Bestimmung ausdrücklich nur gilt, „so weit dadurch nicht die Preise und Beförderungsbedingungen festgelegt werden“.

12. ARTIKEL 81 ABSATZ 3 EG-VERTRAG UND ARTIKEL 5 DER VERORDNUNG (EWG) NR. 1017/86

12.1. Freistellung nach Artikel 3 der Gruppenfreistellungsverordnung (EWG) Nr. 4056/86

- (162) Weder die Vereinbarung FETTCSA selbst noch die Absprache über den Verzicht auf die Gewährung von Preisnachlässen stellen eine Vereinbarung oder Abmachung dar, in deren Rahmen die FETTCSA-Vertragsparteien auf der Grundlage einheitlicher oder gemeinsamer Raten agieren. Folglich handelt es sich bei der Gruppe der beteiligten Unternehmen nicht um eine Linienkonferenz im Sinne des Artikels 1 Absatz 3 Buchstabe b) der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86. Eine Freistellung vom Kartellverbot nach Artikel 3 dieser Verordnung kommt daher nicht in Betracht, da eine solche Gruppenfreistellung nur für Linienkonferenzen gilt, wie sie in Artikel 1 Absatz 3 Buchstabe b) der Verordnung definiert sind.

12.2. Individuelle Freistellung nach Artikel 81 Absatz 3 EG-Vertrag

- (163) Der Kommission liegt kein Antrag auf individuelle Freistellung einer im Rahmen der Vereinbarung FETTCSA

gemachten Absprache vom Kartellverbot vor. Dennoch ist zu prüfen, ob die Voraussetzungen für eine Einzelfreistellung im Fall der Absprache über den Verzicht auf die Gewährung von Nachlässen erfüllt sind, weil die Kommission nach Artikel 11 Absatz 4 der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 eine Entscheidung zur Anwendung von Artikel 81 Absatz 3 EG-Vertrag erlassen muss, wenn sie nach einem aufgrund einer Beschwerde oder von Amts wegen eingeleiteten Verfahren zu dem Ergebnis kommt, dass eine Vereinbarung, ein Beschluss oder eine aufeinander abgestimmte Verhaltensweise die Bedingungen und Voraussetzungen des Artikels 81 Absätze 1 und 3⁽⁷²⁾ erfüllt.

- (164) In ihrer Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte durch die Kommission haben sich die beteiligten Unternehmen nicht zu der Frage geäußert, ob die Voraussetzungen für eine Einzelfreistellung im vorliegenden Fall erfüllt sind. Sie erklärten lediglich, dass keine Anhaltspunkte für einen Verstoß gegen Artikel 81 Absatz 1 vorliegen, weshalb die Kommission nicht prüfen müsse, ob eine Einzelfreistellung gewährt werden kann. Die Kommission geht aufgrund der ihr vorliegenden Unterlagen (einschließlich der umfangreichen und detaillierten schriftlichen Ausführungen des FETTCSA- und des FEFC-Sekretariats⁽⁷³⁾) davon aus, dass die Voraussetzungen für eine individuelle Freistellung nach Artikel 81 Absatz 3 EG-Vertrag nicht erfüllt sind.

12.2.1. Beitrag zur Verbesserung der Warenerzeugung oder -verteilung oder zur Förderung des technischen oder wirtschaftlichen Fortschritts

- (165) Die FEFC hat Folgendes eingewandt:

„Wir sind lediglich bemüht, einen Branchenstandard zu schaffen, und zwar auf ähnliche Weise wie die Hersteller von Abspielgeräten, die sich auf eine einheitliche Größe und Gestaltung der Musikkassetten verständigten. Deren Vereinbarung hatte nicht zur Folge, dass alle Kassettenhersteller einheitliche Preise festsetzen, aber es werden durchweg Kassetten hergestellt, die der branchenweiten Standardgröße und -gestaltung entsprechen“⁽⁷⁴⁾.

- (166) Die Absprache der beteiligten Unternehmen über den Verzicht auf die Gewährung von Preisnachlässen kann nicht als nutzbringend eingestuft werden. Sie lässt sich keinesfalls mit der Festlegung von Standardgrößen von Produkten wie Tonbandkassetten vergleichen. Und selbst die von den Unternehmen eingeräumte Absprache über den Verzicht auf den Abschluss von Kontrakten mit Netto-Pauschalraten diene keineswegs der Förderung des wirtschaftlichen Fortschritts, sondern vielmehr dessen Behinderung, und zwar in der Form, dass Reedereien davon abgehalten wurden, ihren Kunden unterschiedliche Arten von Kontrakten anzubieten.

⁽⁷²⁾ Artikel 11 Absatz 4 der Verordnung (EWG) Nr. 1017/68 enthält eine ähnliche Regelung zu Artikel 2 und Artikel 5 der Verordnung (EWG) Nr. 1017/68.

⁽⁷³⁾ Siehe insbesondere Schreiben an die Kommission vom 30. Juli 1991 (FEFC/FETTCSA), 7. Oktober 1991 (FEFC/FETTCSA), 21. Oktober 1991 (FEFC), 23. Dezember 1991 (FEFC/FETTCSA), 14. Juli 1992 (FETTCSA), 19. Oktober 1992 (FETTCSA) und 4. Mai 1993 (FETTCSA).

⁽⁷⁴⁾ Schreiben des FEFC-Sekretariats an die Kommission vom 21. Oktober 1991, Ziffer 7.

12.2.2. Angemessene Beteiligung der Verbraucher an dem entstehenden Gewinn

- (167) Die FEFC hat in Bezug auf FETTCSA folgende Behauptungen aufgestellt:

„[Die Vereinbarung] hätte eine größere Transparenz in der Darstellung der Tarife zur Folge und wird die Verkehrsnutzer in die Lage versetzen, die von allgemeinen äußeren Faktoren abhängigen Tarifbestandteile, auf die die Reeder nur geringen oder keinen Einfluss haben (z. B. Wechselkursschwankungen), zu erkennen und sich zugleich ein genaues Bild von jenen Tarifbestandteilen zu machen, die von der relativen Leistungsfähigkeit und Wettbewerbsfähigkeit der Reeder zeugen (d. h. die Seefracht)“⁽⁷⁵⁾.

„Die Vorteile, die sich für die Verkehrsnutzer daraus ergeben, dass die gemeinsamen und ‚zentralen‘ Tarifbestandteile deutlich erkennbar sind und die relative Leistungsfähigkeit und Wettbewerbsfähigkeit der Reeder hervorgehoben wird, liegen auf der Hand: Transparenz des Verhältnisses zwischen den entstandenen Kosten und den berechneten Preisen sowie Überschaubarkeit des Tarifs“⁽⁷⁶⁾.

- (168) Die beteiligten Unternehmen bringen noch andere Argumente vor, um den Nutzen der Vereinbarung für die Verloader zu begründen: So sei die von ihnen eingeräumte Absprache über den Verzicht auf Kontrakte mit Pauschalbeträgen getroffen worden, „um den Verladern Klarheit zu verschaffen“ (siehe Erwägungsgrund (36)).
- (169) Die Absprache der beteiligten Unternehmen über den Verzicht auf die Gewährung von Preisnachlässen bringt den Verbrauchern keinen Vorteil. Die Kommission teilt nicht die Auffassung, dass Preistransparenz zwangsläufig im Interesse des Verbrauchers liegt. Ihrer Ansicht nach muss die Struktur des betreffenden Marktes in Augenschein genommen und ein Unterschied gemacht werden, ob es sich um Transparenz im Verhältnis zwischen Wettbewerbern (die zu einer Preisangleichung auf höherem Niveau führen kann) oder um Transparenz im Verhältnis zwischen Anbietern und Abnehmern handelt. Eine verstärkte Preistransparenz im Verhältnis zwischen Anbietern und Abnehmern hat für Letztere keinen Nutzen, wenn sie mit einer Verringerung des Preiswettbewerbs einhergeht.

12.2.3. Unerlässlichkeit von Wettbewerbsbeschränkungen

- (170) Die an FETTCSA beteiligten Unternehmen haben Folgendes behauptet:

„Es gibt verschiedene Möglichkeiten zur Berechnung (und Festsetzung) der von unterschiedlichen Reedern angewendeten Gebühren und Zuschläge. Um die Transparenz der Tarife zu erhöhen, erachteten es die Linienreedereien für zweckmäßig, die verschiedenen Bestand-

teile eines Frachttarifs, z. B. Binnenfracht, THC und Seefracht, deutlich und gesondert auszuweisen, um die Tarifbestandteile, die die Linienreederei beeinflussen kann, von jenen Bestandteilen abzugrenzen, auf die sie keinen Einfluss hat“⁽⁷⁷⁾.

- (171) Was für zweckmäßig erachtet wird, ist nicht zwangsläufig unerlässlich. Selbst wenn die Preistransparenz als nutzbringend angesehen wurde, war es für die FETTCSA-Vertragsparteien nicht unerlässlich, sich auf einen Verzicht auf die Gewährung von Preisnachlässen auf die veröffentlichten Tarife zu verständigen.

12.2.4. Ausschaltung des Wettbewerbs für einen wesentlichen Teil der betreffenden Leistungen

- (172) Die Konferenz FEFC hat wie folgt argumentiert:

„Eine auf der Grundlage von FETTCSA getroffene Absprache hat keineswegs eine Ausschaltung oder Einschränkung des Wettbewerbs zur Folge, sondern wird vielmehr den Wettbewerb zwischen den Reedereien stärken, weil die Verkehrsnutzer die jeweiligen Frachtraten der Reedereien leichter erkennen und aufgrund eines entsprechenden Tarifvergleichs den günstigsten Preis aushandeln können“⁽⁷⁸⁾.

- (173) Die Behauptungen der FEFC-Konferenzmitglieder und der FETTCSA-Vertragsparteien müssen vor dem Hintergrund der Beschränkungen in Bezug auf die Preisgestaltung im Rahmen der Konferenz, der Tatsache, dass die FETTCSA-Vertragsparteien zugleich EATA-Vertragsparteien sind (siehe Erwägungsgründe (11) bis (14)) und des besonders hohen Marktanteils der an FETTCSA beteiligten Unternehmen gesehen werden.
- (174) Im vorliegenden Fall ergibt sich jedoch aus der Tatsache, dass die Kommission kein Beweismaterial in Bezug auf das tatsächliche Preisniveau vorlegt, und der Tatsache, dass die ersten drei Voraussetzungen für eine Freistellung nach Artikel 81 Absatz 3 EG-Vertrag unter keinen Umständen erfüllt sind, die Schlussfolgerung, dass die Kommission zu der vierten Freistellungsvoraussetzung nicht förmlich Stellung zu beziehen braucht.

12.3. Individuelle Freistellung nach Artikel 5 der Verordnung (EWG) Nr. 1017/68

- (175) Artikel 5 der Verordnung (EWG) Nr. 1017/68 beruht auf den Bestimmungen des Artikels 81 Absatz 3 EG-Vertrag und entspricht diesen. Die in den Erwägungsgründen (163) bis (174) dargelegten Gründe für die Freistellung, dass FETTCSA für eine individuelle Freistellung vom Kartellverbot gemäß Artikel 81 Absatz 3 nicht in Betracht kommt, gelten gleichermaßen in Bezug auf eine

⁽⁷⁵⁾ Schreiben des FEFC- und des FETTCSA-Sekretariats an die Kommission vom 30. Juli 1991, Ziffer 15.

⁽⁷⁶⁾ Ebd., Ziffer 26.

⁽⁷⁷⁾ Schreiben des FETTCSA-Sekretariats an die Kommission vom 19. Oktober 1992, Ziffer 2.

⁽⁷⁸⁾ Schreiben des FEFC- und des FETTCSA-Sekretariats an die Kommission vom 30. Juli 1991, Ziffer 20.

Einzelfreistellung nach Artikel 5 der Verordnung (EWG) Nr. 1017/68.

13. GELDBUSSEN

(176) Die beteiligten Unternehmen machen geltend, dass etwaige Rechtsverstöße infolge des Beitritts zu FETTCSA unbeabsichtigt waren, da sie hinreichende, auch durch eine entsprechende Rechtsberatung gestützte, Gründe für die Annahme hatten, dass es sich bei FETTCSA um eine technische Vereinbarung handelte, die unter Artikel 2 Absatz 1 Buchstabe f) der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 fällt. Sie vertreten daher die Auffassung, dass kein vorsätzlicher oder fahrlässiger Verstoß vorliegt, wie er nach den Verordnungen (EWG) Nr. 4056/86, (EWG) Nr. 1017/68 und Nr. 17 für die Festsetzung von Geldbußen erforderlich ist. Nach Ansicht der beteiligten Unternehmen hat die Kommission jedenfalls keine Auswirkungen auf den Wettbewerb zwischen FEFC-Konferenzmitgliedern und Außenseitern nachgewiesen.

(177) Die Kommission ist der Auffassung, dass die Absprache über den Verzicht auf die Gewährung von Preisnachlässen vorsätzlich getroffen wurde, weil den Unternehmen nicht entgangen sein kann, dass eine solche Absprache eine Einschränkung des Wettbewerbs — namentlich zwischen den FEFC-Linien und den konferenzungebundenen Reedereien — bezweckte.

(178) Es ist angezeigt, eine Geldbuße zu verhängen, um der vorliegenden Entscheidung die nötige abschreckende Wirkung zu verleihen. Nur eine Geldbuße wirkt abschreckend und vorbeugend⁽⁷⁹⁾.

13.1. Grundbetrag der Geldbuße

(179) Nach Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 und Artikel 19 Absatz 2 der Verordnung (EWG) Nr. 4056/86 ist die Kommission befugt, innerhalb bestimmter Grenzen Geldbußen gegen Unternehmen festzusetzen, die vorsätzlich oder fahrlässig gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag verstoßen haben. Artikel 22 Absatz 2 der Verordnung (EWG) Nr. 1017/68 enthält entsprechende Regelungen für Verstöße gegen Artikel 2 der Verordnung (EWG) Nr. 1017/68. Bei der Festsetzung des Betrags sind die Schwere des Verstoßes und die Dauer der Zuwiderhandlung zu berücksichtigen.

(180) Die Vereinbarung FETTCSA wurde am 4. Juni 1991 wirksam. Die Absprache über den Verzicht auf die Gewährung von Preisnachlässen wurde am 9. Juni 1992 getroffen und sollte ab dem 1. Juli 1992 greifen. FETTCSA wurde zwar zum 26. Mai 1994 gekündigt

(nachdem die Kommission eine Mitteilung von Beschwerdepunkten angenommen hatte), doch die letzte Zusammenkunft der Vertragsparteien hatte bereits am 8. September 1992 stattgefunden, kurz vor Versendung des Schreibens der für Wettbewerbsangelegenheiten zuständigen Generaldirektion der Kommission, welches das Datum 28. September 1992 trägt. Zur Festsetzung der Höhe der Geldbuße geht die Kommission davon aus, dass die Zuwiderhandlung am 28. September 1992 abgestellt wurde. Die Dauer der Zuwiderhandlung ist demnach mit drei Monaten anzusetzen.

(181) Bei der Absprache über den Verzicht auf die Gewährung von Preisnachlässen handelte es sich um eine horizontale Vereinbarung mit dem Ziel, den Preiswettbewerb zwischen Unternehmen mit hohem Marktanteil einzuschränken. Besonders gravierend ist eine wettbewerbsbeschränkende Vereinbarung zwischen Konferenzmitgliedern und -außenseitern im Bereich der Linienschifffahrt, wo das Vorhandensein tatsächlichen und potentiellen Wettbewerbsdrucks vonseiten konferenzungebundener Reedereien eine wesentliche Voraussetzung für die Anwendung der Gruppenfreistellungsverordnung darstellt. Der gemeinsam erklärte Verzicht auf die Gewährung von Nachlässen ist jedoch eine weniger schwerwiegende Form der horizontalen Preisabsprache als eine Absprache über die Festsetzung des Preisniveaus. Horizontale Preisabsprachen werden in der Regel als sehr schwere Verstöße angesehen. In dem hier behandelten Fall liegen der Kommission aber keine Beweise für die Auswirkungen der Zuwiderhandlung auf das Preisniveau vor. Schädliche Folgen dürften, soweit sie auftraten, jedenfalls nur von begrenzter Dauer gewesen sein. Die Kommission hält es daher für angebracht, die Zuwiderhandlung als schweren Verstoß einzustufen und die Geldbuße auf dem untersten Niveau der für schwere Verstöße vorgesehenen Beträge festzusetzen. Unter diesen Umständen ist der Grundbetrag der Geldbuße für die größten der an FETTCSA beteiligten Unternehmen mit 1 300 000 EUR zu veranschlagen.

(182) Um der tatsächlichen Fähigkeit der Urheber der Verstöße, andere in erheblichem Umfang zu schädigen, Rechnung zu tragen und sicherzustellen, dass die Geldbußen eine hinreichend abschreckende Wirkung haben, hält die Kommission es wegen der beträchtlichen Größenunterschiede zwischen den Unternehmen für angebracht, gegen die großen unter den FETTCSA-Reedereien höhere Geldbußen festzusetzen als gegen die kleinen FETTCSA-Vertragsparteien. Sie hat die betroffenen Unternehmen daher der Größe nach in vier Gruppen unterteilt.

(183) Tabelle 5 gibt Aufschluss über die Größe der einzelnen FETTCSA-Vertragsparteien im Jahr 1994 (dem Jahr, in dem die Vereinbarung gekündigt wurde), und zwar gemessen an Maersk, der größten FETTCSA-Reederei. Der Vergleich erfolgt auf der Basis des Umsatzes aus Container-Transportleistungen, die ein Seetransportsegment umfassen. Der weltweite Umsatz der Linienschifffahrt ist eine gute Grundlage für den Größenvergleich zwischen den Unternehmen, weil er der Kommission die Möglichkeit bietet, die tatsächlichen Ressourcen und die wirkliche Bedeutung der einzelnen Reedereien zu erfassen.

⁽⁷⁹⁾ Verbundene Rechtssachen T-305/94 usw., Limburgse Vinyl Maatschappij u. a./Kommission, Randnummer 1166.

Tabelle 5: Relative Größe der beteiligten Unternehmen (1994)

		Größe
Große Transportunternehmen	Maersk	100
Mittelgroße bis große Transportunternehmen	NYK	58
	MOL	55
	P&O	52
	K Line	49
	Nedlloyd	46
	Hanjin	41
Kleine bis mittelgroße Transportunternehmen	Hapag-Lloyd	34
	Evergreen	30
	NOL	28
	DSR-Senator	23
	Yangming	23
Kleine Transportunternehmen	Cho Yang	17
	MISC	14
	OOCL	11
	CGM	6

(184) Die Fusion P&O und Nedlloyd im Jahr 1997 und die Übernahme der Reederei DSR/Senator durch Hanjin sind irrelevant, da die Verstöße lange davor begangen wurden.

(185) Die Kommission hat sich in Anbetracht der Tatsache, dass sie die Absprache über den Verzicht auf die Gewährung von Nachlässen auf Gebühren und Zuschläge innerhalb der Konferenz FEFC nicht beanstandet, mit der Frage befasst, ob die zwölf Konferenzmitglieder anders behandelt werden sollten als die sechs Konferenzaußenseiter. Sie ist zu dem Schluss gekommen, dass eine solche Unterscheidung nicht getroffen werden sollte, da es im vorliegenden Fall um die Einbeziehung der konferenzzunabhängigen Unternehmen in die Absprache der FEFC-Reedereien geht und es in Bezug auf diese Erweiterung des Kreises der Beteiligten keinen Anlass gibt, die Schwere der Zuwiderhandlung danach zu differenzieren, ob ein Unternehmen Mitglied der Konferenz ist oder nicht.

(186) In Tabelle 6 ist der Grundbetrag der Geldbuße unter Berücksichtigung der in den Erwägungsgründen (179) bis (185) genannten Umstände für die vier Unternehmenskategorien angegeben:

Tabelle 6: Grundbetrag der Geldbuße in (EUR)

Unternehmenskategorie	
Große Transportunternehmen	1 300 000
Mittelgroße bis große Transportunternehmen	1 000 000
Kleine bis mittelgroße Transportunternehmen	650 000
Kleine Transportunternehmen	325 000

13.2. Erschwerende und mildernde Umstände

(187) Keine FETTCSA-Vertragspartei hat begründet, warum sie nur als Mitläuferin und nicht als Anführerin angesehen werden sollte. Ebenso wenig hat eine Vertragspartei Anhaltspunkte dafür geliefert, dass eine andere als Anführerin fungierte. Es besteht daher keine Veranlassung, im Hinblick auf die Beteiligung an der Zuwiderhandlung zwischen den einzelnen FETTCSA-Vertragsparteien eine zusätzliche Differenzierung in dem in Erwägungsgrund (186) erwähnten Sinne vorzunehmen.

(188) Die Kommission geht, wie in Erwägungsgrund (180) erwähnt, davon aus, dass die Zuwiderhandlung mit Eingang des Schreibens ihrer Generaldirektion Wettbewerb vom 28. September 1992 bei den beteiligten Unternehmen endete. Der Schaden, der den Verbrauchern durch wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen zugefügt wird, fällt geringer aus, wenn die daran beteiligten Unternehmen die Zuwiderhandlungen bei Erhalt eines Warnschreibens der Kommission abstellen. Nach Absicht der Kommission rechtfertigt die vermutete Abstellung der Zuwiderhandlung eine Verringerung des Grundbetrags der Geldbuße für die Unternehmen um jeweils 20 %.

13.3. Mitteilung der Kommission über die Nichtfestsetzung oder die niedrigere Festsetzung von Geldbußen in Kartellsachen

(189) Die Mitteilung der Kommission über die Nichtfestsetzung oder die niedrigere Festsetzung von Geldbußen in Kartellsachen⁽⁸⁰⁾ (Zusammenarbeit von Unternehmen mit der Kommission) findet unmittelbar Anwendung nur in Fällen, in denen die Zusammenarbeit nach dem Tag der Veröffentlichung der Mitteilung — dem 18. Juli 1996 — stattfand. In allen anderen Fällen wendet die Kommission die Mitteilung analog an⁽⁸¹⁾.

(190) Im vorliegenden Fall haben die Unternehmen insoweit mit der Kommission zusammengearbeitet, als sie sie aus eigenem Antrieb vom Abschluss der Vereinbarung in Kenntnis setzten, als sie in der Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte zugesichert haben, keine Vereinbarung mit den gleichen erklärten Zielen wie FETTCSA zu schließen und durchzuführen, ohne zunächst die Kommission förmlich davon zu unterrichten, und als sie nach Eingang der Mitteilung der

⁽⁸⁰⁾ ABL C 207 vom 18.7.1996, S. 4.

⁽⁸¹⁾ Siehe Entscheidung 1999/210/EG (British Sugar), Randnummer 212.

Beschwerdepunkte die Vereinbarung FETTCSA freiwillig aufgaben. Dennoch ist zu berücksichtigen, dass die Kommission von der Absprache, keine Nachlässe zu gewähren, erst im Zuge der Erwidierungen der Beteiligten auf förmliche Auskunftsverlangen ihrerseits bezüglich der unter dem Dach von FETTCSA entwickelten Aktivitäten Kenntnis erlangt hat.

- (191) Im Fall der beteiligten Unternehmen liegt eine Zusammenarbeit im Sinne des Abschnitts D der Mitteilung vor. Nach Ansicht der Kommission rechtfertigt die Zusammenarbeit, zu der sich Unternehmen im vorliegenden Fall entschlossen haben, eine Verringerung des Grundbetrags der Geldbuße für die Unternehmen um jeweils 10 %.

13.4. Verfahrensdauer

- (192) Angesichts des Zeitraums, der seit der Zustellung der Mitteilung der Beschwerdepunkte und der Kündigung der Vereinbarung verstrichen ist, hat sich die Kommission mit der Frage befasst, welche Auswirkungen die Dauer des Verfahrens gegebenenfalls auf die Höhe der Geldbuße hat.
- (193) Die Kommission ist nicht der Ansicht, dass eine lange Verfahrensdauer ein Grund ist, um von der Verhängung einer Geldbuße abzusehen, solange die in der Verordnung (EWG) Nr. 2988/74 des Rates⁽⁸²⁾ festgelegten Verjährungsfristen für wettbewerbsrechtliche Verfahren nicht überschritten werden. Gemäß Artikel 1 dieser Verordnung verjährt die Befugnis der Kommission, Geldbußen festzusetzen, bei Verstößen gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag nach fünf Jahren. Die Verfolgungsverjährung beginnt mit dem Tag, an dem die Zuwiderhandlung begangen worden ist, bzw. — bei dauernden oder fortgesetzten Zuwiderhandlungen — mit dem Tag, an dem sie beendet ist. Die Verjährung kann aber auch unterbrochen werden (Artikel 2) bzw. ruhen (Artikel 3). Nach Artikel 2 Absatz 3 tritt die Verjährung spätestens mit dem Tag ein, an dem eine Frist von der Dauer der doppelten Verjährungsfrist verstrichen ist.
- (194) Im vorliegenden Fall steht der Verhängung einer Geldbuße keine zeitliche Einschränkung entgegen. Die Verfolgungsverjährung wurde im April 1994 durch die Zustellung der Mitteilung der Beschwerdepunkte sowie im März 1995, im Juni 1998 und im Oktober 1999 durch die Zustellung schriftlicher Auskunftsverlangen unterbrochen; die Frist von der Dauer der doppelten Verjährungsfrist wurde nicht überschritten.
- (195) Die Kommission ist ferner nach einem allgemeinen gemeinschaftsrechtlichen Grundsatz gehalten, Entscheidungen nach Abschluss der Verwaltungsverfahren auf dem Gebiet der Wettbewerbspolitik innerhalb einer angemessenen Frist zu erlassen⁽⁸³⁾. Sie glaubt nicht, dass

die Dauer die Ergebnisse des Verfahrens im vorliegenden Fall in irgendeiner Weise beeinträchtigt hat oder dass die Verteidigungsrechte der beteiligten Unternehmen in irgendeiner Weise verletzt wurden. Sie räumt aber ein, dass die beträchtliche Dauer des Verfahrens im vorliegenden Fall eine Verringerung des Grundbetrags der Geldbuße für jedes Unternehmen um jeweils 100 000 EUR rechtfertigt.

13.5. Einwände der Reederei DSR-Senator

- (196) Die Reederei DSR-Senator hat eine Reihe besonderer Umstände geltend gemacht, denen die Kommission bei der Verhängung einer Geldbuße gegen sie wegen Beteiligung an der Vereinbarung FETTCSA Rechnung tragen sollte.
- (197) Erstens sei zu berücksichtigen, dass die Reederei im Zeitraum 1991—1994 keine Gewinne erzielt, sondern umfangreiche Verluste verzeichnet hat.
- (198) Nach einem Urteil des Europäischen Gerichtshofs würde die Berücksichtigung der defizitären Finanzlage eines einzelnen Zuwiderhandelnden „darauf hinauslaufen, den am wenigsten den Marktbedingungen angepassten Unternehmen einen ungerechtfertigten Wettbewerbsvorteil zu verschaffen“⁽⁸⁴⁾. Ausschlaggebend sind die im Zusammenhang mit einer Zuwiderhandlung erzielten Gewinne: Der anhand der Schwere eines Verstoßes ermittelte Grundbetrag ist gegebenenfalls so weit zu erhöhen, dass die Geldbuße die unrechtmäßig erzielten Gewinne übersteigt. Die Tatsache, dass ein Unternehmen verlustbringend wirtschaftet, bedeutet nicht, dass das Unternehmen keinen Vorteil aus einer Verletzung der Wettbewerbsregeln ziehen kann. Der Vorteil kann nämlich darin bestehen, dass das betreffende Unternehmen seine Verluste abbaut. Der Umstand, dass die Reederei DSR-Senator im fraglichen Zeitraum keine Gewinne erwirtschaftet hat, rechtfertigt keine Verringerung der gegen sie zu verhängenden Geldbuße.
- (199) Zweitens solle die Kommission den Umstand berücksichtigen, dass die Reederei selbst keine Schiffe mehr besitzt. Die Kommission habe anerkannt, dass die Frage, ob ein Unternehmen zum Verkauf seiner Schiffe gezwungen war, bei der Bewertung der tatsächlichen wirtschaftlichen Fähigkeit einer Linienreederei eine wichtige Rolle spielt und als solche bei der Verhängung von Geldbußen berücksichtigt werden sollte. Das Unternehmen sieht sich selbst in einer ähnlichen Position wie die Reederei Compagnie Maritime Zairoise (CMZ), gegen die die Kommission im Rahmen ihrer Entscheidung in der Sache CEWAL⁽⁸⁵⁾ keine Geldbuße verhängt habe.
- (200) Die Situation der Reederei DSR-Senator lässt sich nach Ansicht der Kommission nicht mit der von CMZ in der Sache DEWAL vergleichen. Bei Letzterer handelte es sich — im Unterschied zu DSR-Senator — effektiv um eine marodes Unternehmen, dessen einzige Tätigkeit noch im

⁽⁸²⁾ ABl. L 319 vom 29.11.1974, S. 1.

⁽⁸³⁾ Verbundene Rechtssachen T-213/95 und T-18/96, SCK und FNK/Kommission, Slg. 1997, S. II-1739, Randnummer 56; verbundene Rechtssachen T-305/94 etc., Limburgse Vinyl Maatschappij u. a./Kommission, Randnummer 121. Zur Dauer von Verfahren vor dem Gericht erster Instanz, Rechtssache C-185/95 P, Baustahlgewebe GmbH/Kommission, Slg. 1998, S. I-8417, Randnummern 47 und 141, in dem der Gerichtshof die der Klägerin auferlegte Geldbuße von 3 Mio. ECU als Entschädigung für die überlange Verfahrensdauer um 50 000 ECU herabgesetzt hat.

⁽⁸⁴⁾ Verbundene Rechtssachen 96 bis 102, 104, 105, 108 und 110/82, IAZ/Kommission, Slg. 1983, S. 3369, Randnummern 54f.

⁽⁸⁵⁾ Entscheidung 93/82/EWG der Kommission (CEWAL) (ABl. L 34 vom 10.2.1993, S. 20), Randnummern 111 und 112.

Verkauf seiner Rechte für die Beförderung von Fracht von und nach Zaire bestand. DSR-Senator betreibt dagegen 31 Schiffe und 14 im Liniendienst befahrenen Strecken⁽⁸⁶⁾.

- (201) Drittens sei die Zahlungsfähigkeit der Reederei durch ihre derzeitige finanzielle Lage beschränkt. Die Geldbuße in Höhe von 13,75 Mio. EUR, die die Kommission mit der Entscheidung in der Sache TACA gegen sie verhängte, habe ihre prekäre finanzielle Situation weiter ernsthaft verschlechtert. Eine neue Geldbuße würde die Gefahr eines Konkurses mit allen negativen Folgen, die damit verbunden sind, erhöhen.
- (202) Die Geldbuße, die die Kommission in dieser Entscheidung gegen DSR-Senator festgesetzt hat, ist nicht so hoch, dass sie für sich allein genommen die finanzielle Leistungsfähigkeit der Reederei ernsthaft gefährden könnte. Außerdem geht aus der Kommission vorliegenden Unterlagen der Reederei hervor, dass sich deren finanzielle Lage im Laufe des Jahres 1999 verbessert hat.
- (203) Viertens solle die Kommission den Geldbußen Rechnung tragen, die sie mit der Entscheidung in der Sache TACA gegen DSR-Senator verhängt hat. Die Kommission hält dies nicht für angebracht, da es bei FETTCSA und TACA um verschiedene Zuwiderhandlungen in unterschiedlichen Märkten geht.

13.6. Einwände der Reederei Cho Yang

- (204) Das Unternehmen Cho Yang will, dass die Kommission bei der Festsetzung einer Geldbuße wegen seiner Beteiligung an der Vereinbarung FETTCSA seine finanzielle Lage berücksichtigt. Es habe seit 1997 mit finanziellen Schwierigkeiten zu kämpfen, als die Wirtschaftskrise in

Korea ausbrach und der Kurs des Won verfiel. Die Reederei weist auf die Argumente hin, die sie vorgebracht hat, als sie beim Gericht erster Instanz die Aussetzung der mit der TACA-Entscheidung gegen sie verhängten Geldbuße beantragte⁽⁸⁷⁾.

- (205) Die individuelle finanzielle Lage eines an einer Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmens kann keine Verringerung der gegen dieses Unternehmen verhängten Geldbuße nach sich ziehen. Cho Yang ist ohne jeden Zweifel eine bedeutende Linienreederei, die selbst sechs Containerschiffe besitzt und weitere 17 chartert. Das Unternehmen bedient nicht nur die drei wichtigsten Strecken im Ost-West-Verkehr, sondern auch Verbindungen innerhalb Asiens. Im Rahmen der Übereinkunft, die die koreanische Regierung mit dem Internationalen Währungsfond über die Reform der Finanzinstitute des Landes und die Sanierung koreanischer Betriebe getroffen hat, schloss die Reederei Cho Yang mit ihrem Hauptkreditgeber eine Vereinbarung, die einen auf fünf Jahre angelegten Plan zur Umstrukturierung des Unternehmens sowie weiterer — mit ihm aufgrund gemeinsamer Beteiligungen verbundener — Firmen beinhaltet. Die Lage des Unternehmens verbessert sich gegenwärtig. Die Durchführung des Umstrukturierungsplans ist durch die Geldbuße, die mit dieser Entscheidung gegen Cho Yang festgesetzt wird, nicht gefährdet.

13.7. Höhe der Geldbußen

- (206) Tabelle 7 zeigt die unter Berücksichtigung der Größe der einzelnen FETTCSA-Vertragsparteien ermittelte Höhe der Geldbußen an.

Tabelle 7: Geldbußen (Beträge in EUR)

	Relative Größe	Grundbetrag	Betrag nach Verringerung für mildernde Umstände	Betrag nach Abzug für Zusammenarbeit mit der Kommission	Betrag nach zusätzlichem Ausgleich für die Verfahrensdauer
Mærsk	100	1 300 000	1 040 000	936 000	836 000
NYK	58	1 000 000	800 000	720 000	620 000
MOL	55	1 000 000	800 000	720 000	620 000
P&O	52	1 000 000	800 000	720 000	620 000
K Line	49	1 000 000	800 000	720 000	620 000
Nedlloyd	46	1 000 000	800 000	720 000	620 000
Hanjin	41	1 000 000	800 000	720 000	620 000
Hapag-Lloyd	34	650 000	520 000	468 000	368 000
Evergreen	30	650 000	520 000	468 000	368 000
NOL	28	650 000	520 000	468 000	368 000
DSR-Senator	23	650 000	520 000	468 000	368 000
Yangming	23	650 000	520 000	468 000	368 000
Cho Yang	17	325 000	260 000	234 000	134 000
MISC	14	325 000	260 000	234 000	134 000
OOCL	11	325 000	260 000	234 000	134 000
CGM	6	325 000	260 000	234 000	134 000

⁽⁸⁶⁾ Stand vom 23.11.1999; siehe im Internet unter der Adresse: <http://www.dsr-senator.com/cooperat.htm>.

⁽⁸⁷⁾ Rechtssache T-191/98 R II, Cho Yang Shipping Co., Ltd/Kommission, anhängig.

(207) In keinem Fall gehen die in Tabelle 7 angegebenen Beträge über 10 % des Umsatzes hinaus, den die Gruppe von Unternehmen, zu der die Beteiligten jeweils zählen, 1993, bzw. 1998 weltweit erzielt hat.

14. SCHLUSSFOLGERUNGEN

(208) Die an der Vereinbarung FETTCSA beteiligten Unternehmen haben gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und gegen Artikel 2 der Verordnung (EWG) Nr. 1017/68 verstoßen. Die Voraussetzungen für die Anwendung des Artikels 81 Absatz 3 EG-Vertrag und des Artikels 5 der Verordnung (EWG) Nr. 1017/68 sind nicht erfüllt. Die Zuwiderhandlung dauerte vom 1. Juli 1992 bis zum 28. September 1992 —

CMA CGM SA	134 000 EUR
Hapag-Lloyd Container Linie GmbH	368 000 EUR
Kawasaki Kisen Kaisha Limited	620 000 EUR
A.P. Møller — Maersk Sealand	836 000 EUR
Malaysia International Shipping Corporation Berhad	134 000 EUR
Mitsui O.S.K. Lines Ltd	620 000 EUR
Neptune Orient Lines Ltd	368 000 EUR
Nippon Yusen Kaisha	620 000 EUR
Orient Overseas Container Line Ltd	134 000 EUR
P&O Nedlloyd Container Line Ltd	1 240 000 EUR
Cho Yang Shipping Co., Ltd	134 000 EUR
DSR-Senator Lines GmbH	368 000 EUR
Evergreen Marine Corp. (Taiwan) Ltd	368 000 EUR
Hanjin Shipping Co., Ltd	620 000 EUR
Yangming Marine Transport Corp.	368 000 EUR

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Die Absprache über den Verzicht auf die Gewährung von Preisnachlässen auf die veröffentlichten Sätze für Gebühren und Zuschläge, die die Unternehmen getroffen haben, welche vormals Vertragsparteien der Vereinbarung Far East Trade Tariff Charges and Surcharges Agreement (FETTCSA) waren und an die diese Entscheidung gerichtet ist, stellte einen Verstoß gegen die Bestimmungen des Artikels 81 Absatz 1 EG-Vertrag und des Artikels 2 der Verordnung (EWG) Nr. 1017/68 dar.

Artikel 2

Die Voraussetzung für die Anwendung des Artikels 81 Absatz 3 EG-Vertrag und des Artikels 5 der Verordnung (EWG) Nr. 1017/68 sind nicht erfüllt.

Artikel 3

Die Unternehmen, an die diese Entscheidung gerichtet ist, nehmen künftig von jeder Vereinbarung oder aufeinander abgestimmten Verhaltensweise, die den gleichen oder einen ähnlichen Zweck oder die gleiche oder eine ähnliche Wirkung wie die in Artikel 1 bezeichnete Zuwiderhandlung haben, Abstand.

Artikel 4

Gegen die Unternehmen, an die diese Entscheidung gerichtet ist, werden Geldbußen in folgender Höhe festgesetzt:

Artikel 5

Die in Artikel 4 festgesetzten Geldbußen sind binnen drei Monaten nach Bekanntgabe dieser Entscheidung in Euro auf das Bankkonto Nr. 642-0029000-95 der Europäischen Kommission bei der Banco Bilbao Vizcaya Argentaria BBVA, Avenue des Arts/Kunstlaan 43, B-1040 Brüssel, einzuzahlen.

Nach Ablauf der genannten Frist werden automatisch Zinsen zu dem Zinssatz der Europäischen Zentralbank für Hauptrefinanzierungsgeschäfte am ersten Arbeitstag des Monats, in dem die Entscheidung erlassen wurde, fällig, zuzüglich 3,5 Vomhundertenpunkte, d. h. 7,25 %.

Artikel 6

Diese Entscheidung ist an die in Anhang I aufgeführten Unternehmen gerichtet.

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

Brüssel, den 16. Mai 2000

Für die Kommission

Mario MONTI

Mitglied der Kommission

ANHANG I

CMA CGM SA
22 Quai Galliéni
F-92158 Paris Suresnes Cedex

Hapag-Lloyd Container Linie GmbH
Rosenstraße 17
D-20079 Hamburg

Kawasaki Kisen Kaisha Limited
Hibiya Central Building
2-9 Nishi-Shinbashi 1-Chome
Minato-Ku
Tokio 105-8421
Japan

A.P. Møller - Maersk Sealand
Esplanaden 50
DK-1098 Kopenhagen K

Malaysian International Shipping Corporation Berhad
Menara Dayabumi
Jalan Sultan Hishamuddin
50778 Kuala Lumpur
PO Box 10371
50712 Kuala Lumpur
Malaysia

Mitsui O.S.K. Lines Ltd
1-1 Toranomon 2-Chome
Minato-Ku
Tokio 105-8688
Japan

Neptune Orient Lines Ltd
456 Alexandra Road
NOL Building # 06-00
Singapur 119962

Nippon Yusen Kaisha
Yusen Building
3-2 Marunouchi 2-Chome
Chidoya-Ku
Tokio
Japan

Orient Overseas Container Line Ltd
30th-31st Floor Harbour Centre
25 Harbour Road
Wanchai
Hongkong

P&O Nedlloyd Container Line Ltd
Beagle House
Braham Street
London E1 8EP
Vereinigtes Königreich

Cho Yang Shipping Co., Ltd
51-1 Namchang-Dong, Chung-Ku
Seoul
Korea

DSR-Senator Lines GmbH
Martinstraße 62-66
D-28195 Bremen

Evergreen Marine Corp. (Taiwan) Ltd
Evergreen Building
166, Section 2, Minsheng East Road
10444 Taipei
Taiwan

Hanjin Shipping Co., Ltd
25-11 Yoido-Dong, Youngdeungpo-Ku
Seoul 150-010
Korea

Yangming Marine Transport Corp.
271 Ming De 1st Road
Chidu
Keelung
Taipeh 206

ANHANG II

Beschreibung der Gebühren und Zuschläge

1. Bunkerausgleichsfaktor („Bunker Adjustment Factor“ bzw. BAF)

Beim Bunkerausgleichsfaktor handelt es sich um eine Preisanpassung, die das Verhältnis zwischen den gegenwärtigen Bunkerkosten (d. h. den Treibstoffkosten) und dem in die Frachtrate eingegangenen Basiswert zum Ausdruck bringt. Die Berechnung erfolgt auf der Grundlage des von den FEFC-Konferenzmitgliedern vorgelegten Zahlenmaterials. Dabei wird für jede Reederei der Seefracht-Gesamt Nettoerlös ermittelt und dann berechnet, welcher Anteil der Seefracht auf die Gesamtbunkerkosten entfällt. Es wird auch eine Gewichtung danach vorgenommen, welche Anteile der Bunkerbeladung in welchen Häfen an Bord genommen wurden.

2. Währungsausgleichsfaktor („Currency Adjustment Factor“ bzw. CAF)

Der Währungsausgleichsfaktor beruht auf der Gewichtung der einzelnen Währungen im CAF-Korb, in denen die betreffende Linienreederei ihre Erlöse erzielt und ihre Ausgaben tätigt. Dazu nimmt jedes FEFC-Konferenzmitglied eine Aufgliederung der Frachtströme nach Ländern sowie eine Aufgliederung der Kosten (Besatzung, Instandsetzungsarbeiten, Kanalgebühren usw.) vor.

3. Terminalumschlagsgebühren („Terminal Handling Charges“ bzw. THC)

Beim Verlader werden Gebühren dafür erhoben, dass

- a) der Reeder Container-Exportfracht oder zur Stauung im Container bestimmte Fracht im Terminal entgegennimmt und sie zur Verladung an das Schiff bringt,
- b) der Reeder vom Schiff Container-Importfracht entgegennimmt und für die Lagerung im Terminal sowie den Abtransport sorgt,
- c) im Zusammenhang mit a) und b) Unterlagen zu führen sind.

4. Gebühren für die Stückgutabfertigung („Less-than-Container-Load Service Charges“ bzw. LCLSC)

Beim Verlader werden Gebühren erhoben für:

- a) die Entgegennahme von Export-Stückgut auf der Container-Freight-Station (d. h. wo die Zusammenstellung zu Containerladungen erfolgt) durch den Reeder und die anschließende Lagerung und Abfertigung entsprechend den Anweisungen des Reeders,
- b) die Entgegennahme von Import-Stückgut durch den Reeder und die Lagerung und Abfertigung vor Übergabe an den Spediteur sowie
- c) die im Zusammenhang mit a) und b) zu führenden Unterlagen.

5. Gebühren für die verzögerte Rückgabe von Containern bzw. Verzugsgebühren („Detention Charges“)

Gebühren, die erhoben werden, weil Fracht und/oder technische Hilfsmittel über die zulässige Ladezeit im Hafen/Terminal/Containerbahnhof hinaus festgehalten werden.

6. Gebühren für die verzögerte Abnahme von Containern bzw. Terminüberschreitungskosten („Demurrage Charges“)

Gebühren, die vom Verlader zu zahlen, sind, weil Container/Wagen des Reeders über die vorgeschriebene Zeit hinaus festgehalten werden.

7. Zuschlag für Spezialausrüstungen („Special Equipment Premium“)

Zuschläge, die für den Einsatz von Spezialausrüstungen erhoben werden.

8. Zuschläge wegen Kriegsrisiko („War Surcharges“)

Zuschläge, die erhoben werden, um die wegen eines Kriegsrisikos anfallenden Zusatzkosten abzudecken.

Beschreibung weiterer Gebühren

1. Bestimmungshafenoptionen („Optional Destinations“)

Vom Verlader zu zahlende Gebühren, wenn das Konnossement zwei oder mehr Löschhäfen bzw. Containerterminals angibt und der endgültige Löschhafen bzw. Terminal erst kurz vor Ankunft des Schiffes im zuerst aufgeführten Hafen oder Terminal bestimmt wird.

2. Änderung des Bestimmungshafens („Change of Destinations“ bzw. COD)

Gebühren, die dem Verlader nach Änderung des Bestimmungshafens berechnet werden.

3. Änderung des Lieferstatus („Change of Delivery Status“)

Gebühren wegen Änderung des Lieferstatus von FCL („full-container-load“, dabei ist der Spediteur für die Be- und Entladung der Container zuständig) auf LCL („less-than-container-load“, dabei ist der Reeder für die Be- und Entladung der Container zuständig) und umgekehrt.

4. Wertzuschläge bei erhöhtem Haftungsumfang („Packages of Value Exceeding the Carrier's Normal Bil of Lading Liability“)

Gebühren, die der Verlader zu zahlen hat, wenn der Reeder Fracht übernehmen soll, deren Wert den im Konnossement ausgewiesenen Haftungsumfang übersteigt.

ANHANG III

Rahmen für die Seefrachtberechnung

1	Grundseefracht	a	
2	Gegebenenfalls vertraglich vereinbarte Seefrachtermäßigungen und Rabatte	b	
3	Zwischensumme	<u>c</u>	c
4	CAF zu 3	d	
	BAF zu 3	e	
5	Zwischensumme	<u>f</u>	f
6	Rabatt für Vollcontainerladungen/Paletten		g
7	Gebühren für Sonderladungen		h
8	Beförderungsaufpreise		i
9	Sonstige Seefrachtgebühren		j
10	Gesamtsumme Seefracht und Gebühren		<u>k</u>

Quelle: NT90 3.1.7
