Ausgabe
in deutscher Sprache

Rechtsvorschriften

Inhalt

I *Veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte*

.....

II *Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte*

Kommission

2002/271/EG:

- ★ **Entscheidung der Kommission vom 18. Juli 2001 in einem Verfahren nach Artikel 81 EG-Vertrag und Artikel 5 EWR-Abkommen — Sache COMP/E-1/36.490 — Graphitelektroden⁽¹⁾ (Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2001) 1986)**

1

2

⁽¹⁾ Text von Bedeutung für den EWR.

DE

Bei Rechtsakten, deren Titel in magerer Schrift gedruckt sind, handelt es sich um Rechtsakte der laufenden Verwaltung im Bereich der Agrarpolitik, die normalerweise nur eine begrenzte Geltungsdauer haben.

Rechtsakte, deren Titel in fetter Schrift gedruckt sind und denen ein Sternchen vorangestellt ist, sind sonstige Rechtsakte.

II

(Nicht veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)

KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 18. Juli 2001

in einem Verfahren nach Artikel 81 EG-Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen

Sache COMP/E-1/36.490 — Graphitelektroden

(Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2001) 1986)

(Nur der englische und der deutsche Text sind verbindlich)

(Text von Bedeutung für den EWR)

(2002/271/EG)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

gestützt auf das Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum,

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

gestützt auf die Entscheidung der Kommission vom 24. Januar 2000, das Verfahren in dieser Sache einzuleiten,

nachdem den beteiligten Unternehmen Gelegenheit gegeben wurde, sich gemäß Artikel 19 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 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⁽³⁾ zu den Beschwerdepunkten der Kommission zu äußern,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen,

in Erwägung nachstehender Gründe:

1. SACHVERHALT

1.1. ZUSAMMENFASSUNG DER ZUWIDERHANDLUNGEN

(1) Diese Entscheidung, mit der Geldbußen wegen einer Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 EG-Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen verhängt werden, ist an folgende Unternehmen gerichtet:

- SGL Carbon AG (SGL)
- UCAR International Inc. (UCAR)
- VAW Aluminium AG (VAW)
- Showa Denko K.K. (Showa Denko)

⁽¹⁾ ABl. 13 vom 21.2.1962, S. 204/62.

⁽²⁾ ABl. L 148 vom 15.6.1999, S. 5.

⁽³⁾ ABl. L 354 vom 30.12.1998, S. 18.

- Tokai Carbon Co., Ltd (Tokai)
 - Nippon Carbon Co., Ltd (Nippon)
 - SEC Corporation (SEC)
 - Carbide/Graphite Group, Inc. (C/G).
- (2) Die genannten Graphitelektrodenhersteller haben gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und — seit dem 1. Januar 1994 — gegen Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen verstoßen, weil sie sich in der Gemeinschaft sowie in Norwegen, Österreich, Schweden und Finnland an dauerhaften Vereinbarungen und/oder aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen beteiligt haben, die Folgendes zum Gegenstand hatten:
- Festsetzung der Preise für das betreffende Produkt,
 - Einführung eines Systems zur Durchsetzung von Preiserhöhungen,
 - Aufteilung von Märkten und Festlegung von Marktanteilsquoten,
 - Verzicht auf die Ausweitung der Produktionskapazitäten,
 - Unterbindung des Technologietransfers an Kartellaußenseiter,
 - Errichtung eines Mechanismus zur Überwachung und Durchsetzung der Absprachen.
- (3) Die Unternehmen beteiligten sich an der Zuwiderhandlung über folgende Zeiträume:
- SGL: von Mai 1992 bis März 1998
 - UCAR: von Mai 1992 bis März 1998
 - VAW: von Mai 1992 bis mindestens Ende 1996
 - Showa Denko: von Mai 1992 bis mindestens April 1997
 - Tokai: von Mai 1992 bis Februar 1998
 - Nippon: von Mai 1992 bis Februar 1998
 - SEC: von Mai 1992 bis Februar 1998
 - C/G: von Januar 1993 bis November 1996.

1.2. DIE GRAPHITELEKTRODENBRANCHE

1.2.1. DER PRODUKTMARKT

- (4) Graphitelektroden sind in keramischen Formen gegossene Graphitstäbe, die hauptsächlich bei der Stahlerzeugung in sog. Elektrostahlwerken zum Einsatz gelangen, die mit elektrische Lichtbogenöfen arbeiten und auch als Ministahlwerke bezeichnet werden. Nach dem Lichtbogenverfahren werden gegenwärtig 35 % des Stahls in der Gemeinschaft erzeugt; die Tendenz ist steigend. Die Herstellung von Elektrostahl ist im Wesentlichen ein Wiederaufbereitungsprozess, bei dem Stahlschrott in neuen Stahl umgewandelt wird. Die Elektroden haben einen Durchmesser von bis zu 700 mm (30 Zoll) und eine Länge von bis zu 2 800 mm (9 Fuß) und können bis zu 2 200 kg wiegen. Sie sind mit dem Ofendeckel verbunden. Sobald der Ofen mit sortiertem Stahlschrott beladen ist, werden die Elektroden so weit heruntergelassen, dass sie gerade nicht mit den Schrottteilen in Berührung kommen. An die Elektroden wird Strom angelegt, der von ihrer Spitze auf die Schrottmasse überspringt. Graphitelektroden erzeugen als elektrische Leiter genügend Hitze (bis zu 3 000 °C), um den Stahlschrott zum Schmelzen zu bringen und die entstandene Schmelze weiter zu einem Endprodukt zu verarbeiten. In einem gewöhnlichen Dreiphasen-Wechselstrom-Lichtbogenofen werden neun in Dreiergruppen angeordnete Elektroden für das Einschmelzen von Schrott verwendet. Eine Elektrode ist wegen der Intensität des Schmelzvorgangs nach ungefähr acht Stunden aufgebraucht.
- (5) Graphitelektroden werden aus sog. Nadelkoks — einem Nebenprodukt, das in der Mineralölindustrie anfällt — und Kohlenteerpech hergestellt. Die Produktion erfolgt in sechs Schritten: Formierung, Backen, Imprägnierung, erneutes Backen, Graphitierung und Bearbeitung. Bei der Graphitierung wird das Erzeugnis elektrisch auf über 3 000 °C erhitzt und physikalisch in Graphit (Kohlenstoff in Kristallform) umgewandelt. Dieses einzigartige Material ist aufgrund seiner niedrigen Strom-, aber hohen Wärmeleitfähigkeit sowie einer hohen Festigkeit und Leistungsfähigkeit bei hohen Temperaturen ideal geeignet für den Einsatz in Elektrolichtbogenöfen. Die Herstellung einer Elektrode dauert etwa zwei Monate. Graphitelektroden können durch keine anderen Erzeugnisse ersetzt werden.

1.2.2. DER GRAPHITELEKTRODENMARKT

- (6) Die größten Graphitelektrodenhersteller in der westlichen Welt sind multinationale Konzerne. Der Markt hat im Wesentlichen weltweite Dimension und ist durch eine oligopolistische Struktur und hohe Zutrittsschranken gekennzeichnet.

Weltweit wurden 1998 rund 1 Mio. t Graphitelektroden hergestellt.

Die Produktion in der Gemeinschaft lag bei rund 280 000 t; ein beträchtlicher Teil davon wurde in Drittstaaten ausgeführt.

- (7) 1998 wurden Graphitelektroden an etwa 50 Standorten weltweit produziert. UCAR, der größte Graphitelektrodenhersteller, hat eine Produktionskapazität von [...] (*) kt, verteilt auf insgesamt zwölf Standorte. In der Gemeinschaft hat UCAR drei Produktionsstätten — in Frankreich, Spanien und Italien — mit einer Kapazität von [...] kt. Zweitgrößter Anbieter weltweit ist SGL mit [...] kt Produktionskapazität und Werken in Europa und Nordamerika.

Showa Denko, der drittgrößte Hersteller, produziert in Japan und in den Vereinigten Staaten von Amerika; in Europa hat das Unternehmen keine Fertigungsanlagen.

1.2.3. NACHFRAGE NACH GRAPHITELEKTRODEN

- (8) Die Nachfrage ist direkt an die Erzeugung von Stahl in Elektrolichtbogenöfen gebunden; Abnehmer sind daher hauptsächlich Stahlproduzenten, auf die rund 85 % der Nachfrage entfallen. In der Gemeinschaft und in Norwegen gibt es rund 200 Unternehmen, die Elektro Stahl herstellen. 1998 wurden weltweit 800 Mio. t Rohstahl erzeugt, davon 280 Mio. t (35 %) in Lichtbogenöfen. Die entsprechenden Werte für die Gemeinschaft lauten 160 Mio. t Gesamtproduktion bzw. 60 Mio. t (38 %) Elektro Stahl. Deutschland weist zwar die höchste Stahlproduktion in der Gemeinschaft auf (1997 wurden dort 45 Mio. t erzeugt), doch nur ein Viertel davon, nämlich 11,8 Mio. t, entsteht in Lichtbogenöfen. Italien produziert rund 60 % (15 Mio. t) seines Stahls in den Ministahlwerken, in denen Stahl — im Unterschied zur traditionellen Herstellung aus Eisenerz in Hochofen-/Sauerstoffkonverteranlagen — in elektrischen Lichtbogenöfen aus Schrott gewonnen wird.
- (9) In den letzten 20 Jahren hat die Elektro Stahlerzeugung an Bedeutung zugenommen (von 18 % auf 35 % der Weltproduktion im Jahre 1998).

In der 90er Jahren wurden Ministahlwerke errichtet, in denen sowohl Flachstahl als auch Profilstahl erzeugt werden kann. Außerdem haben eine Reihe von großen integrierten Stahlwerken in Europa Teile ihrer Produktion vom herkömmlichen Hochofen-/Sauerstoffkonverter- auf das Lichtbogenofenverfahren umgestellt.

Weltweit hat die Elektro Stahlproduktion in den Jahren 1987-1997 von 196 Mio. t auf 270 Mio. t zugenommen; das ist ein Anstieg von 38 %. 1995 wurden weltweit unter dem Strich Kapazitäten im Umfang von 20 Mio. t zusätzlich errichtet. Einigen Prognosen zufolge wird in zehn Jahren genau so viel Elektro Stahl produziert werden wie Sauerstoffblasstahl.

- (10) Die Nachfrage nach Elektroden in der Gemeinschaft lag 1996 nach den eigenen Angaben des Kartells (s. Anhang 20: „CMS Report/Forecast 1995 & 1996“ [CMS-Bericht], Ziff. 72 f.)⁽⁴⁾ bei schätzungsweise 160 000 t. Der italienische Markt, der größte in der Gemeinschaft, wurde auf 44 000 t geschätzt, Deutschland auf 31 000 t, Spanien auf 24 000 t, Frankreich auf 18 500 t und das Vereinigte Königreich auf 16 000 t (Norwegen: rund 1 200 t).
- (11) Der Preis für Graphitelektroden wird frei Haus in verschiedenen Landeswährungen pro Tonne für die Standardelektrode mit einem Durchmesser von 24 Zoll berechnet. Zum 1. Januar 1998 lag er bei 5 600 DEM/t (bzw. den entsprechenden Gegenwerten). Größere Elektroden (und Elektroden für Gleichstromanlagen) sind um 15 bis 30 % teurer.

1.2.4. STRUKTURWANDEL IN DER BRANCHE

- (12) In den 80er Jahren hatten verbesserte Verfahren zur Herstellung sowohl von Elektroden als auch Elektro Stahl einen erheblichen Rückgang des Elektrodenverbrauchs pro Tonne erzeugten Stahls zur Folge, und zwar von 6 kg (1979) auf 3 kg (1991); derzeit liegt der durchschnittliche Verbrauch in Westeuropa bei rund 2,4 kg.

Die Stahlindustrie machte in dieser Zeit ebenfalls einen größeren Strukturwandel durch.

Bis einschließlich der 80er Jahre war die Graphitelektrodenbranche gekennzeichnet von einer verhältnismäßig großen Zahl von Herstellern, die sich auf einzelne Staaten beschränkten. Die größten deutschen Produzenten waren Sigrì, Conradt und VAW. In Frankreich und Belgien operierten Pechiney und UCF, in Italien Union Carbide und Electrocarbonium. Anglo-Great Lakes und Union Carbide stellten Elektroden im Vereinigten Königreich her. Weitere Anbieter waren die Pechiney-Tochter Genosa in Spanien und Steeg in Österreich, an dem Sigrì beteiligt war. Außerdem exportierten die US-amerikanischen Produzenten Airco (Tochtergesellschaft von BOC) und Great Lakes Carbon ebenso wie japanische Unternehmen — u. a. Showa Denko, Tokai und NCK — Elektroden in den EWR.

(*) Vertrauliche Informationen wurden gestrichen; die betreffenden Textstellen sind in eckige Klammern gesetzt und mit einem Sternchen gekennzeichnet.

(4) Alle Verweise in dieser Entscheidung auf nummerierte Anhänge beziehen sich auf die Anhänge zu der Mitteilung der Beschwerdepunkte.

Infolge des Rückgangs der Nachfrage nach Elektroden setzte Ende der 80er bzw. Anfang der 90er Jahre in der Elektrodenindustrie weltweit ein Strukturwandel ein. Mehrere Produktionsstätten wurden stillgelegt. Die Sigrí GmbH, eine hundertprozentige Tochtergesellschaft des Hoechst-Konzerns, fusionierte mit dem US-amerikanischen Hersteller Great Lakes Carbon zu dem Unternehmen SGL, das 1993 SERS, den für das Graphitgeschäft zuständigen Unternehmensbereich von Pechiney, übernahm. Im Zeitraum 1990-1991 fasste Union Carbide Corporation sein Geschäft mit Kohlenstoffzeugnissen in einer selbständigen Einheit, UCAR, zusammen. Aircor wurde veräußert und in C/G umgewandelt.

Hersteller aus dem Westen versuchten, auf asiatischen Absatzmärkten Fuß zu fassen, um ihre Kapazitäten auszulasten. Die japanische Graphitelektrodenindustrie geriet daraufhin unter Druck, und die Zahl der japanischen Hersteller ging von sechs auf vier zurück.

- (13) Bis zum Jahr 1991 besaßen die beiden kleineren deutschen Graphitelektrodenhersteller VAW Carbon GmbH und C. Conradt Nürnberg GmbH eine gemeinsame Vertriebsgesellschaft, die Cova GmbH, die ihre Tätigkeit im September 1991 einstellte (die förmliche Abwicklung erfolgte allerdings erst 1994). Seit 1991 verfügen beide Hersteller über eine eigene Vertriebsorganisation.

Infolge der weltweiten Konzentration in der Branche ging die Zahl der westlichen Hersteller von 16 auf neun zurück, von denen zwei — die beiden Weltmarktführer UCAR und SGL — mehr als [...] % des westeuropäischen bzw. [...] % des Weltmarkts abdecken.

1982 waren die Kapazitäten der Branche zu weniger als 60 % ausgelastet. Im Zuge der Konsolidierung und Umstrukturierung wurde 1996 eine Auslastungsrate von 85 % erreicht.

1.2.5. DER RÄUMLICHE MARKT FÜR GRAPHITELEKTRODEN

- (14) Nach Ansicht der Kommission umfaßt der Markt für Graphitelektroden mindestens den EWR, aber es gibt mehrere Hinweise darauf, dass es sich um einen Weltmarkt handelt.
- (15) Der Strukturwandel in der Graphitelektrodenbranche weltweit Ende der 80er Anfang der 90er Jahre hatte einen erheblichen Rückgang der Zahl der westlichen Hersteller zur Folge. Im Bezugszeitraum wurde der Markt von den zwei weltweit führenden Unternehmen UCAR und SGL beherrscht, die über [...] % des EWR-Markts und über [...] % des Weltmarkts abdeckten.

- (16) Zwar erhöhen Zölle und Transport die Produktionskosten, doch hindern sie die Hersteller nicht daran, ihre Produkte weltweit anzubieten, wie am Beispiel der Carbide Graphite Group deutlich wird, die ohne einen Produktionsstandort außerhalb der Vereinigten Staaten von Amerika in Europa einen Marktanteil von annähernd 7 % erreichen konnte.
- (17) Dass es sich beim Graphitelektrodenmarkt um einen Weltmarkt handelt, wird auch durch die Struktur, Organisation und Funktionsweise des Kartells selbst bestätigt. Die beteiligten Hersteller verständigten sich auf eine Kartellvereinbarung für den Graphitelektrodenmarkt weltweit und veranstalteten regelmäßige Zusammenkünfte, die den Weltmarkt betrafen (siehe u. a. Rdnrn. 49, 51 und 55).
- (18) Die Kommission schließt hieraus, dass es sich beim Graphitelektrodenmarkt um einen Weltmarkt handelt.

1.2.6. ZWISCHENSTAATLICHER HANDEL

- (19) Der EWR-Graphitelektrodenmarkt war 1998 etwa 420 Mio. EUR wert. In allen EG-Mitgliedstaaten und im EFTA-Staat Norwegen wird Elektro Stahl produziert und werden Graphitelektroden verbraucht. Die beiden führenden Elektrodenhersteller SGL und UCAR verfügen in mehreren EG-Mitgliedstaaten über Produktionsstätten: SGL in Deutschland, Italien, Frankreich, Spanien, Österreich und Belgien, UCAR in Frankreich, Italien und Spanien. Conradt und VAW Carbon, die beiden anderen europäischen Hersteller, fertigen nur in Deutschland. Das Produkt wird in allen EG-Mitgliedstaaten sowie in Norwegen vermarktet (s. nachstehende Tabelle). Nach den der Kommission vorliegenden Daten werden rund 44 % der in Europa hergestellten und gemeinschaftsweit vertriebenen Graphitelektroden über innergemeinschaftliche Grenzen hinweg geliefert. Es besteht also ein umfangreicher Handel zwischen Mitgliedstaaten und — seit seiner Errichtung — innerhalb des EWR.

Aus der folgenden Tabelle werden die Mengen ersichtlich, die SGL, VAW Carbon⁽⁵⁾, Conradt und UCAR 1996⁽⁶⁾ in der Gemeinschaft produziert und in die einzelnen EG-Mitgliedstaaten geliefert haben (Einfuhren aus den Vereinigten Staaten von Amerika, Japan und anderen Ländern sind darin nicht berücksichtigt).

⁽⁵⁾ Die VAW-Werte für die Benelux-Staaten, Portugal und Irland sind in den Angaben für Belgien, Spanien bzw. das Vereinigte Königreich enthalten.

⁽⁶⁾ Laut Antwort auf das Auskunftsverlangen der Kommission nach Artikel 11 der Verordnung Nr. 17. Die Angaben für einige Hersteller dürften zu niedrig angesetzt sein und den tatsächlichen Stand nicht richtig wiedergeben.

Markt	Lieferungen von SGL, VAW, UCAR, Conradty aus EG-Produktion (in Tonnen)	Einfuhren aus anderen EG-Mitgliedstaaten (in %)
Österreich	816	38,48
Belgien	3 564	72,05
Dänemark	1 843	100
Finnland	2 022	100
Frankreich	13 684	38,62
Deutschland	19 416	46,16
Griechenland	2 099	100
Irland	353	100
Italien	36 300	21,83
Luxemburg	2 234	100
Niederlande	360	100
Portugal	1 079	100
Spanien	19 633	9,72
Schweden	5 404	100
Vereinigtes Königreich	8 403	100

Norwegen hat zwar eine eigene Stahlerzeugung, aber keine eigene Elektrodenfertigung. Der norwegische Elektrodenbedarf im Umfang von rund 1 200 bis 2 000 t pro Jahr wird vorrangig aus EG-Produktionen von UCAR, SGL und VAW befriedigt.

Der Bedarf Finnlands und Schwedens wurde bis zum EG-Beitritt der beiden Länder im Jahre 1995 ebenfalls vollständig durch Einfuhren gedeckt. Österreich, ein verhältnismäßig kleines Stahlerzeugerland, konnte zwar auf einen inländischen Anbieter (SGL) zurückgreifen, führte aber jährlich noch Elektroden im Umfang von rund 300 t aus EG-Mitgliedstaaten ein.

1.2.7. DIE HERSTELLER

- (20) Es gibt derzeit neun westliche Hersteller, die den Graphitelektrodenmarkt im EWR effektiv bedienen. SGL und UCAR, die beiden Marktführer, decken zusammen [...] der Nachfrage in Europa. Die beiden kleineren deutschen Produzenten VAW und Conradty kommen zusammen auf einen Marktanteil von rund [...] %. Der Marktanteil des Anbieters C/G, der den EWR-Markt von den Vereinigten Staaten von Amerika aus versorgt, liegt bei etwa [...] %.

Die japanischen Hersteller beliefern zusammen ungefähr 3 bis 4 % des EWR-Markts. Der restliche Bedarf in

der Gemeinschaft und im EWR wird von indischen, chinesischen und russischen Anbietern gedeckt.

- (21) Die SGL Carbon AG (SGL) ist der weltweit größte Hersteller von Karbon- und Graphitprodukten mit einem Weltmarktanteil von ca. 20 % und knapp hinter UCAR der zweitgrößte Graphitelektrodenhersteller der Welt. Das Unternehmen hat seinen Sitz in Wiesbaden, Deutschland.

SGL ist in drei Geschäftsfelder — „Carbon und Graphit“, „Spezialgraphit“ und „technische Werkstoffe“ — untergliedert. Der erste und zugleich wichtigste Unternehmensbereich mit dem Kerngeschäft Graphitelektroden trägt mit 55 % zum Konzernumsatz bei.

SGL ging aus zwei Fusionen hervor, die 1992 bzw. 1993 erfolgt sind. Im Februar 1992 legte das Unternehmen, das seinerzeit unter dem Namen Sigr GmbH firmierte und eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Hoechst AG war, ihre Kohlenstoff- und Graphitproduktion mit der des Konzerns Great Lakes Carbon Group (GLC) zusammen. Im Oktober 1993 übertrug Pechiney SA, ein großer französischer Verpackungshersteller und Aluminiumproduzent, sein Graphitgeschäft auf SGL. Im Dezember 1994 wurde SGL von einer GmbH in eine AG umgewandelt. Seit Juni 1996 ist das Unternehmen völlig unabhängig von der Hoechst AG.

Das Unternehmen setzte 2000 weltweit 2,56 Mrd. DEM (etwa 1,262 Mrd. EUR) um. Es schätzt seinen Anteil am europäischen Graphitelektrodenmarkt selbst auf [...] % (1998). Die Produktionsstätten von SGL im EWR befinden sich in Deutschland, Italien, Frankreich, Spanien, Österreich und Belgien.

- (22) UCAR International Inc. (UCAR) ist der weltweit größte Graphitelektrodenhersteller und einer der weltweit führenden Hersteller von Graphit- und Karbonprodukten, der seine Produkte in so gut wie allen Ländern absetzt, in denen Nachfrage nach solchen Erzeugnissen besteht, und über Produktionsstandorte in Nord- und Südamerika sowie in Europa und Asien verfügt. Sein Hauptgeschäftssitz liegt in Danbury, Connecticut (USA); die Konzernzentrale befindet sich inzwischen in Nashville, Tennessee. Die europäische Hauptverwaltung liegt in Rungis (Frankreich).

UCAR ging aus der Carbon Products Division des Konzerns Union Carbide Corporation hervor, der im Februar 1991 50 % des Unternehmenskapitals an die Mitsubishi Corporation verkaufte. 1995 ersetzte UCAR sein bestehendes Eigenkapital durch Fremdkapital und führte ein öffentliches Erstangebot zur Zeichnung von Stammaktien durch.

- (23) Das Unternehmen entwickelt, fertigt und vertreibt Kohlenstoff- und Graphiterzeugnisse für folgende Wirtschaftszweige: Stahl, Eisenlegierungen, Aluminium, Chemie, Luftfahrt und Verkehr. Seine wichtigsten Produkte sind Graphitelektroden, Kohleelektroden, Spezialgra-

phit, Spezialkohlenstoff, Kathodenblöcke und flexibler Graphit. Auf Graphitelektroden entfielen 1999 [...] % des Gesamtumsatzes des Unternehmens.

UCAR stellt Graphitelektroden in acht Ländern her. 1998 wurde die Produktion, aufgeschlüsselt nach geographischen Regionen, wie folgt abgesetzt: [...] % in den Vereinigten Staaten von Amerika und Kanada, [...] % in Afrika und Nahost, [...] % in Westeuropa, [...] % in Osteuropa, [...] % in Mexiko, [...] % in Südamerika und [...] % im asiatisch-pazifischen Raum.

Im EWR verfügt UCAR über Produktionsstandorte in Frankreich, Italien und Spanien.

Das Unternehmen erzielte im Jahr 2000 einen Umsatz von insgesamt 776 Mio. USD (841 Mio. EUR). Sein Anteil am europäischen Graphitelektrodenmarkt lag 1998 bei rund [...] %.

- (24) Die VAW Aluminium AG (VAW) ist ein großer Industriekonzern mit unterschiedlichen Geschäftsbereichen und zahlreichen Tochtergesellschaften. Seine Kohlenstoff- und Graphitprodukte werden in Grevenbroich (Deutschland) hergestellt. Das Unternehmen ist u. a. in der Herstellung von Aluminium, Walzprodukten und flexiblen Verpackungen sowie in der Gießerei tätig.

Für den Vertrieb der von VAW produzierten Kohlenstoff- und Graphiterzeugnisse war bis zum 31. Dezember 1995 die hundertprozentige Tochtergesellschaft VAW Carbon GmbH (VAW Carbon) zuständig.

Am 1. Januar 1996 wurde die gesamte Kohlenstoff- und Graphitproduktion von VAW in Grevenbroich auf eine andere hundertprozentige Tochter übertragen, die die Firmenbezeichnung VAW Carbon GmbH erhielt und anschließend die vormalige Vertriebsgesellschaft desselben Namens schluckte. Bei einer am 1. Juli 1998 vollzogenen Übernahme durch das Management (Management Buyout) wurden sämtliche Vermögenswerte der neuen VAW Carbon GmbH auf ein neu gegründetes Unternehmen namens Erftcarbon übertragen, dessen Aktienkapital zu 85 % der Gesellschaft NatWest Ventures (Nominees) Ltd, London, und zu 15 % leitenden Angestellten gehört.

VAW Carbon kam 1997 bei Graphitelektroden in Europa auf einen Marktanteil von rund 6 %. Der weltweite Umsatz der VAW Aluminium AG lag im Jahr 2000 bei 3,693 Mrd. EUR.

- (25) Showa Denko K.K. (SDK), eine Tochtergesellschaft des japanischen Fuyo-Konzerns, gehört zu den führenden Chemieunternehmen Japans. Seine Hauptgeschäftsbereiche sind Petrochemie, Chemie, Elektronik, anorganisches Material und Aluminium. Um den Geschäftsbereich Aluminium weiter auszubauen und zu konsolidieren, fusionierte SDK am 30. März 2001 mit der Showa Aluminium Corporation. Der Firmensitz befindet sich in Tokio. Eine hundertprozentige Tochtergesellschaft des Unternehmens, Showa Denko Carbon, Inc. (SDC), ist in

South Carolina (USA) angesiedelt; in Europa ist die SDK-Tochter Showa Denko Europe GmbH, Düsseldorf, tätig.

Die SKD-Gruppe setzte 2000 weltweit insgesamt 747 Mrd. JPY (7,508 Mrd. EUR) um. SDK-Graphitelektroden wurden im Zeitraum 1992—1996 in Europa hauptsächlich auf dem deutschen Markt abgesetzt. 1995 verkaufte das Unternehmen seine Produkte auch in Frankreich, Schweden und dem Vereinigten Königreich.

- (26) Tokai Carbon Co., Ltd (Tokai) ist einer der führenden japanischen Hersteller von Ruß (Carbon Black), Graphitelektroden und Feinkohle. Das Unternehmen hat seinen Sitz in Tokio. 1998 entfielen [...] % der Verkaufserlöse auf Kohlenstoffzeugnisse. Das Unternehmen verfügt über zwölf konsolidierte Tochtergesellschaften, elf in Japan und eine in den Vereinigten Staaten von Amerika. Das Unternehmen besteht seit 1918; 1992 fusioniertes es mit Toyo Carbon.

Tokai verkaufte Graphitelektroden im Vereinigten Königreich (1991—1998), Deutschland (1996—1998), Frankreich (nur 1997), Schweden (1991—1996) und Österreich (nur 1991).

Der weltweite Gesamtumsatz des Unternehmens betrug im Jahr 2000 65 Mrd. JPY (etwa 471 Mio. EUR).

- (27) Nippon Carbon Co., Ltd (Nippon) stellt Elektroden und Kohlenwasserstoffzeugnisse her. Das Unternehmen besteht seit 1915. 1998 entfielen 93 % der Verkaufserlöse auf künstliche Graphitelektroden, Ruß (Carbon Black), Kohlenstofffasern und andere Kohlenstoffzeugnisse. Firmensitz ist Tokio.

Das Unternehmen hat im Jahr 2000 weltweit 19 Mrd. JPY (ca. 189 Mio. EUR) umgesetzt. Im Zeitraum 1992—1996 setzte Nippon in Europa nur in Finnland, im Vereinigten Königreich und in Irland Graphitelektroden ab.

- (28) SEC Corporation (SEC) wurde 1934 zur Herstellung von Elektroden für elektrische Lichtbogenöfen gegründet. Das Unternehmen ist mit der Ohtani Steel K.K. verbunden, die mit 23,61 % an SEC beteiligt ist. SEC erwarb 1986 den KarbonproduktHersteller Kyowa Carbon. 45 % der nicht konsolidierten Einnahmen im Geschäftsjahr 1999 entfielen auf Graphitelektroden. Der Firmensitz befindet sich in Amagasaki, Hyogo (Japan).

Der Graphitelektrodenabsatz des Unternehmens in Europa beschränkte sich auf den deutschen Markt und die Jahre 1992, 1994 und 1995.

Der weltweite Umsatz von SEC betrug im Jahr 2000 15,4 Mrd. JPY (155 Mio. EUR).

- (29) Das Airco-Nachfolgeunternehmen The Carbide/Graphite Group Inc. (C/G) ist ein US-amerikanischer Hersteller von Graphitelektroden, Nadelkoks und Kalziumkar-

bidprodukten. Es ging aus einer fremdfinanzierten Übernahme (Leveraged Buyout) im Juni 1988 hervor, als leitende Angestellte Airco übernahmen. C/G erzeugt als einziger Graphitelektrodenhersteller selbst den Hauptrohstoff Nadelkoks, den er auch an andere Graphitelektrodenproduzenten verkauft. Die Konzernzentrale befindet sich in Pittsburgh, Pennsylvania.

C/G setzte im Jahr 2000 207 Mio. USD (225 Mio. EUR) um.

Das Unternehmen hat keine Produktionsstätten außerhalb der Vereinigten Staaten von Amerika. Der Vertrieb seiner Erzeugnisse in Europa erfolgt durch Handelsvertreter. Sein Anteil am weltweiten und europäischen Graphitelektrodenmarkt beträgt rund 7 %.

- (30) Die nachstehende Tabelle gibt einen Überblick über die Stellung der Unternehmen auf dem Welt- und EWR-Markt sowie über ihre Größe:

Unternehmen	Umsatz mit Graphitelektroden weltweit (1998, Mio. EUR ⁽⁷⁾) + Marktanteil am weltweiten Graphitelektrodenmarkt (1992—1998)	Umsatz mit Graphitelektroden im EWR (1998) + Marktanteil am EWR-Graphitelektrodenmarkt (1992—1998)	Weltweiter Gesamtumsatz ⁽⁸⁾ (2000, Mio. EUR ⁽⁹⁾)
SGL	[...]*	[...]*	1 262
UCAR	[...]*	[...]*	841
VAW Carbon VAW Aluminium	[...]* ⁽¹⁰⁾	[...]*	3 693
C/G	[...]*	[...]*	225
SDK	[...]*	[...]*	7 508
Tokai	[...]*	[...]*	652
SEC	[...]*	[...]*	155
Nippon	[...]*	[...]*	189

(7) Zur Berechnung der jeweiligen Umsatzzahlen wurde das folgende Wechselkursverhältnis zugrunde gelegt [Quelle: Eurostat]: 1 EUR=1,96913 DEM; 1 EUR=1,12109 USD, 1 EUR=146,415 JPY.

(8) Die Zahlen sind den Antworten der Unternehmen auf Auskunftsverlangen der Kommission gemäß Artikel 11 entnommen.

(9) Zur Berechnung der Umsatzzahlen wurde das folgende Wechselkursverhältnis zugrunde gelegt [Quelle: Eurostat]: 1 EUR=1,95583 DEM; 1 EUR=0,921937 USD, 1 EUR=99,4748 JPY.

(10) Da der Geschäftsbereich Graphitelektroden der VAW Carbon mit Wirkung vom 1. Juli 1998 an die Erftcarbon GmbH veräußert wurde, stützt sich die Kommission auf die Umsatzzahlen von 1997.

1.3. DAS VERFAHREN

1.3.1. FRÜHERE ERMITTLUNGEN DER KOMMISSION

- (31) Die Kommission hat in der Graphitelektrodenbranche schon zu einem früheren Zeitpunkt, nämlich Anfang 1983, Ermittlungen angestellt, als sie Kenntnis von einem möglichen Preiskartell der europäischen Hersteller erhalten hatte. Betroffen waren seinerzeit u. a. die europäischen Tochtergesellschaften der Union Carbide Corporation, die beiden SGL-Vorläuferunternehmen Sigrü und Great Lakes Carbon sowie die damals gemeinsame Vertriebsgesellschaft Cova von Conradty und VAW Carbon. Bei den Ermittlungen stellte sich heraus, dass die Preise der großen Graphitelektrodenanbieter nahezu identisch waren, doch reichten die Beweismittel für den Nachweis eines Preiskartells nicht aus, so dass der Vorgang 1986 zu den Akten gelegt wurde.

1.3.2. DIE NACHPRÜFUNGEN DER KOMMISSION IM JUNI 1997

- (32) Am 5. Juni 1997 führten Bedienstete der Kommission in Begleitung von Vertretern der Wettbewerbsbehörden der betreffenden Mitgliedstaaten gemäß Artikel 14 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17⁽¹¹⁾ gleichzeitig unangekündigte Nachprüfungen bei folgenden Unternehmen durch:

- SGL (Deutschland)
- VAW Carbon GmbH und VAW Aluminium AG (Deutschland)
- Conradty (Deutschland)
- UCAR (Frankreich).

Dabei wurden keine direkten Beweise für die Existenz eines Kartells oder für unzulässige Praktiken gefunden. Die Kommission stieß allerdings bei SGL auf Tabellen, in denen frühere und künftige Preise für Graphitelektroden in den einzelnen EG-Mitgliedstaaten im Zeitraum vom 1. Oktober 1994 bis September 1996 aufgeführt waren. Die Beweiskraft dieser Tabellen wurde erst später deutlich, als identische oder ähnliche Unterlagen bei anderen Herstellern — UCAR, C/G, Showa Denko — vorgefunden wurden (s. Rdnrn. 63-65).

- (33) Bei der Nachprüfung in den Räumen von VAW Carbon räumte ein Unternehmensvertreter ein, dass die Firma von SGL auf eine bevorstehende Nachprüfung durch die Kommission hingewiesen worden war (s. Anhang 1: Protokoll der Zustellung der Nachprüfungsentscheidung vom 6. Juni 1997). SGL selbst bestätigte in seiner Antwort vom 30. Juli 1997 auf ein Auskunftsverlangen der Kommission nach Artikel 11 der Verordnung Nr. 17, dass es VAW und Conradty vor den bevorstehenden

(11) A.a.O.

Nachprüfungen gewarnt hatte. UCAR gibt ebenfalls an [...]*, vorab von SGL gewarnt worden zu sein; alle einschlägigen Akten seien vor dem Nachprüfungstermin „durchgesehen“ und belastende Unterlagen vernichtet bzw. an einen sicheren Ort außerhalb der Büros und privaten Räumlichkeiten verbracht worden.

1.3.3. ERMITTLUNGEN IN DRITTSTAATEN

- (34) In den Vereinigten Staaten von Amerika erging im Mai 1997 eine Grand-Jury-Vorladung (unter Strafandrohung) gegen C/G. Beamte der amerikanischen Bundespolizei (FBI) nahmen am 5. Juni 1997 auf gerichtlichen Befehl bei einer Reihe von Herstellern Durchsuchungen vor. Die Ermittlungen führten zur Einleitung strafrechtlicher Verfahren gegen die Unternehmen SGL AG, UCAR International Inc., Showa Denko Carbon Inc. und Tokai Carbon Co. Ltd wegen gemeinsamer Festsetzung von Preisen im Sinne von Artikel 1 des Sherman Act von 1890 (s. Rdnr. 42).

1.3.4. AUSKUNFTSVERLANGEN DER KOMMISSION NACH ARTIKEL 11 DER VERORDNUNG Nr. 17

- (35) Im Dezember 1997 richtete die Kommission an 67 Abnehmer von Graphitelektroden ein Schreiben gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17, um ausführliche Auskünfte über Lieferanten, Preise und Nachlässe einzuholen.

In der Zeit von Juni 1997 bis Juli 1998 forderte die Kommission in einer ersten Reihe von Auskunftsverlangen die Unternehmen SGL, VAW Carbon und Conradty auf, ihre Kontakte zu Wettbewerbern, die SGL-Warnung vor der bevorstehenden Nachprüfung und die Reisekostenabrechnungen bestimmter Mitarbeiter näher zu erläutern.

Im Dezember 1997 wandte sich die Kommission in allgemeinen Auskunftsverlangen an die japanischen Hersteller SDK, SEC, Tokai und Nippon, die seinerzeit noch nicht der direkten Beteiligung an den fraglichen Absprachen verdächtigt wurden. Die drei letztgenannten Unternehmen gaben in ihren Antworten an, dass sie ihre Preise in Europa aufgrund von „Marktdaten“ und Verhandlungen mit den Kunden festsetzen. In weiteren Auskunftsverlangen, die im April/Mai 1998 verschickt wurden, befragte die Kommission die Unternehmen zu ihrer Teilnahme an Besprechungen.

Gestützt auf die Informationen, die sie 1998 und Anfang 1999 erhalten hatte, wandte sich die Kommission in einer zweiten Serie von Auskunftsverlangen erneut an SGL, VAW Carbon und Conradty (März 1999) bzw. C/G (8. Juni 1999).

1.3.5. REAKTIONEN DER UNTERNEHMEN

- (36) Im Februar 1998 — nach Eingang des erwähnten Auskunftsverlangens — setzte sich der japanische Hersteller SDK mit der Kommission in Verbindung und bekundete seine Absicht zur uneingeschränkten Mitarbeit bei der Untersuchung des Falls. Das Unternehmen hatte der Kommission 1998 gewisse Informationen zugeleitet (vor allem mündlich, aber auch in Form schriftlicher Unterlagen). [...] mit näheren Einzelheiten zu dem Kartell, seiner Struktur und den Basisregeln sowie zu den Zusammenkünften konkurrierender Hersteller.

Im März 1998 wandte sich auch UCAR an die Kommission und bot seine Mitarbeit an, nachdem es mündlich seine Teilnahme an einem illegalen Kartell zugegeben hatte. In seiner Antwort vom 20. August 1998 auf das Auskunftsverlangen der Kommission bestätigte UCAR die Beteiligung an „illegalen Kontakten“ zwischen Wettbewerbern. Im Laufe des Jahres 1998 legte das Unternehmen auch eine Reihe schriftlicher Beweisstücke vor. Mit Schreiben vom 25. März und 22. April 1999 übermittelten Anwälte im Namen des Unternehmens schriftliche Erklärungen des [...] und [...], die das Unternehmen bei mehreren Kartellbesprechungen vertreten hatten. Am 22. Juni 1999 legte UCAR eine Erklärung vonseiten des Unternehmens selbst vor, in der die bereits offen gelegten Informationen enthalten waren.

SGL hatte der Kommission gegenüber im April 1998 seine Bereitschaft erklärt, die Zuwiderhandlung zuzugeben und an der Aufklärung des Falls mitzuwirken. Die Kommission hat aber von SGL trotz einer Reihe von Aussprachen, die am 16. April, 21. April, 3. August und 1. Dezember 1998 stattfanden, keine aussagekräftigen Informationen oder Unterlagen erhalten. Am 8. Juni 1999 schließlich gab SGL in der Antwort auf ein Auskunftsverlangen vom März 1999 eine ausführliche Erklärung zum Wirken des Kartells ab; dabei wies das Unternehmen aber darauf hin, dass es zur Erteilung dieser Auskunft nach Artikel 11 rechtlich nicht verpflichtet sei.

Im Juni 1998 bot der US-amerikanische Hersteller C/G der Kommission seine Mitarbeit an; daraufhin gingen eine Reihe von Unterlagen ein, die das Kartell betrafen. Am 11. Oktober 1999 übermittelte das Unternehmen der Kommission eine Erklärung zu dem Kartell.

VAW Carbon gab zunächst an, dass es nicht der Lage und auch nicht verpflichtet sei, auf das Auskunftsverlangen der Kommission vom 31. März 1999 hin detaillierte Auskünfte zu erteilen; in einem späteren Schreiben mit Datum vom 12. Juli 1999 brachte das Unternehmen aber den Wunsch zur Mitarbeit zum Ausdruck und legte eine Erklärung über seine Beteiligung an dem Kartell vor.

Conradty hat zu keinem Zeitpunkt eine Beteiligung an geheimen Absprachen zugegeben.

Abgesehen von SDK haben die japanischen Hersteller zunächst jegliche Beteiligung an Absprachen über die Festsetzung der Preise in Europa abgestritten und unverbindliche, ausweichende Antworten gegeben. Obwohl sie Kontakte zu SGL, UCAR und SDK an fraglichen Daten eingeräumt haben, gaben sie als Grund hierfür einen allgemeinen Austausch von Informationen an (Antwort von SEC vom 13. Juli 1998 auf das Auskunftsverlangen; Antwort von Nippon Carbon vom 18. Dezember 1998 auf das Auskunftsverlangen; Antwort von Tokai vom 18. November 1998 und 1. März 1999 auf das Auskunftsverlangen).

1.3.6. DAS VERWALTUNGSVERFAHREN

- (37) Am 24. Januar 2000 richtete die Kommission eine Mitteilung der Beschwerdepunkte an die Adressaten dieser Entscheidung. Angesichts der unzureichenden direkten schriftlichen Beweise gegen Conradty und gewisser Widersprüche in der Darstellung bei einer möglichen Beteiligung an dem Kartell leitete die Kommission gegen das Unternehmen kein Verfahren ein.
- (38) Zwischen dem 14. und 23. Februar 2000 konnten die Unternehmen Einsicht in die Ermittlungsunterlagen der Kommission nehmen. VAW Aluminium AG und Nippon machten hiervon keinen Gebrauch.
- (39) SGL macht geltend, keine vollständige Einsichtnahme in die Akten erhalten zu haben, da die Kommission die Einsichtnahme in interne Dokumente verweigert habe. Außerdem habe die Kommission keine Liste und Beschreibung ihrer internen Dokumente vorgelegt. SGL sei es deshalb nicht möglich gewesen, sich einen vollständigen Überblick über die Kontakte zwischen der Kommission und anderen Unternehmen im Rahmen ihrer Zusammenarbeit zu verschaffen (Schreiben von SGL vom 9. März 2000, Antwort von SGL auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 23).

Dieses Vorbringen ist zurückzuweisen. Nach ständiger Rechtsprechung (siehe Urteile des Gerichts erster Instanz in der Rs. T-7/89, Hercules/Kommission, Slg. 1991, II-1711, Rdnr. 54; verbundene Rechtssachen T-25/95 ff. Cimenteries CBR und andere/Kommission, noch nicht veröffentlicht, Rdnr. 420) ist die Kommission nicht verpflichtet, während des Verfahrens Einsicht in ihre internen Dokumenten zu gewähren. Eine Liste und Beschreibung der internen Dokumente, wie von SGL gefordert, würde daher nicht zur Ausübung der Verteidigungsrechte des Unternehmens beitragen.

Soweit es um die Kontakte zu den Unternehmen im Rahmen ihrer Zusammenarbeit mit der Kommission geht, ist die Kommission der Auffassung, dass die Argumentation von SGL von völlig falschen Voraussetzungen ausgeht. Kontakte mit anderen Unternehmen sind nicht Teil der internen Akte. Diesbezügliche Unterlagen werden in der normalen Ermittlungsakte aufbewahrt, die die beteiligten Unternehmen einsehen konnten. Allerdings wurden mehrere Unterlagen auf Antrag der betreffenden Unternehmen vertraulich behandelt.

- (40) Nach ihrer schriftlichen Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte nahmen alle Adressaten dieser Entscheidung außer Nippon Carbon an der mündlichen Anhörung vom 25. Mai 2000 teil. Bei dieser Gelegenheit konnten sie sich zu den schriftlichen Antworten der anderen Beteiligten äußern, die ihnen drei Wochen vor dem Termin zur Verfügung gestellt worden waren.
- (41) In ihren schriftlichen Antworten auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte bestritt keiner der Hersteller inhaltlich die Tatsachen, auf die die Kommission ihre Mitteilung der Beschwerdepunkte gestützt hatte.

1.3.7. VERFAHREN IN DRITTSTAATEN

- (42) Im Zuge der Nachprüfungen, die das US-Justizministerium und die Bundespolizei (FBI) angestellt hatten, wurde in den Vereinigten Staaten von Amerika Strafanklage nach Artikel 1 des Sherman Act gegen vier Hersteller erhoben: SDK Carbon Inc., die US-amerikanische Tochtergesellschaft von SDK; Tokai Carbon Co. Ltd of Japan; UCAR International Inc. und SGL Carbon AG. Außerdem wurde der Vorsitzende des Vorstands von SGL persönlich wegen abgestimmten Verhaltens („conspiracy“) angeklagt.

C/G wurde vom Ministerium aufgrund des Amnestieprogramms für Unternehmen Schutz vor Verfolgung gewährt.

Alle Beklagten bekannten sich schuldig im Sinne der Anklage und akzeptierten Geldbußen in folgender Höhe: 32,5 Mio. USD für SDK, 6 Mio. USD für Tokai Carbon, 110 Mio. USD für UCAR und 135 Mio. USD für SGL.

Im November 1999 bekannten sich auch SEC und Nippon schuldig und erklärten sich zur Zahlung von Geldbußen in Höhe von 4,8 Mio. USD für SEC und 2,5 Mio. USD für Nippon bereit.

Neben der Geldbuße für das Unternehmen wurde auch der SGL-Vorstandsvorsitzende Robert Köhler mit einer Geldbuße in Höhe von 10 Mio. USD belegt. In einer anschließenden Verfahrensrunde erklärte sich Robert Krass, vormals President und Chief Executive Officer von UCAR, damit einverstanden, sich des abgestimmten

Verhaltens schuldig zu bekennen, eine siebzehnmonatige Gefängnisstrafe anzutreten und eine Geldbuße von 1,25 Mio. USD zu zahlen. Der ehemalige Chief Operating Officer von UCAR wurde ebenfalls im Rahmen einer mit der Staatsanwaltschaft getroffenen Vereinbarung („plea bargain agreement“) zu einer neunmonatigen Haftstrafe und einer Geldbuße von 1 Mio. USD verurteilt.

— [...]*

— [...]*

— [...]*

— [...]*

Im Januar 2000 wurde gegen das japanische Unternehmen Mitsubishi Corporation, das von 1991 bis 1995 zu 50 % an UCAR beteiligt war, Strafanzeige erhoben. Im Februar erhob UCAR gegen Mitsubishi Corporation und Union Carbide Zivilklage, um das Geld zurückzuerlangen, das zu Unrecht unter Verstoß gegen das US-amerikanische Gesellschaftsrecht im Voraus verlangt worden war. Im Februar 2001 wurde Mitsubishi nach zweiwöchiger Verhandlung wegen Beihilfe und Anstiftung zu geheimen Absprachen unter den Graphit-elektrodenherstellern zu einer Geldbuße von 134 Mio. USD verurteilt.

— [...]*

— [...]*

— [...]*

— [...]*

1.4.2. ERSTE KONTAKTE

Außerdem wurden im Namen einer Gruppe von Abnehmern zivilrechtliche Klagen gegen UCAR, SGL, C/G und SDK wegen dreifachen Schadens vor dem US-Bundesgericht erster Instanz („United States District Court“) erhoben.

- (44) 1991 nahmen die führenden Hersteller erstmals miteinander Kontakt auf, um Absprachen über die Aufteilung von Märkten und die Festsetzung von Preisen in Europa und anderswo zu treffen.

Am 18. März 1999 wurde UCAR in Kanada wegen eines strafrechtlichen Verstoßes gegen Artikel 45 und 46 des kanadischen Wettbewerbsgesetzes zur Zahlung einer Geldbuße in Höhe von 11 Mio. CAD verurteilt. Am 18. Juli 2000 bekannte sich auch SGL im Sinne der Anklage für schuldig und akzeptierte eine Geldbuße in Höhe von 12,5 Mio. CAD.

Die Kontakte waren zunächst bilateraler Art; sie bestanden zwischen Sigri (später SGL) und UCAR (die Fusion von Sigri und Great Lakes Carbon zu SGL wurde im Februar 1992 vollzogen). Die Initiative dafür ging laut der UCAR-Erklärung ([...]*), die indirekt von VAW bestätigt wird, von Sigri aus ([...]*).

Kanadische Abnehmer (Stahlerzeuger) hatten ferner am 18. Juni 1998 zivilrechtliche Klagen gegen UCAR, SGL, C/G und SDK wegen abgestimmten Verhaltens und Verstoßes gegen das kanadische Wettbewerbsgesetz eingereicht. In einigen Fällen wurde eine Entschädigungssumme ausgehandelt.

Bei der ersten Kontaktaufnahme, von der die Kommission Kenntnis hat und bei der die Verkaufsdirektoren von Sigri und UCAR die „Notwendigkeit“ einer Preiserhöhung erkannten, wurde vereinbart, dass UCAR nachziehen würde, wenn Sigri eine Preiserhöhung in Deutschland ankündigt, was auch tatsächlich geschah.

Am 18. März 1999 wies die japanische Wettbewerbsbehörde die vier japanischen Hersteller (Tokai, SDK, Nippon und SEC) auf einen mutmaßlichen Verstoß gegen das japanische Monopolesetz hin.

Nach diesem ersten bilateralen Kontakt trafen sich die beiden Verkaufsdirektoren auch mit Vertretern der übrigen europäischen Hersteller, nämlich Pechiney und VAW Carbon ([...]*).

1.4. EINZELHEITEN DER ZUWIDERHANDLUNG

- (45) Verbindungen zwischen den Herstellern aus dem Westen und aus Japan bestanden ebenfalls seit Ende 1991; Gegenstand ihrer Gespräche war der Weltmarkt.

1.4.1. EINLEITUNG: VERZEICHNIS DER SCHRIFTLICHEN BEWEISSTÜCKE

- (43) Die unter Rdnrn. 44 bis 93 beschriebenen Tatbestände ergeben sich hauptsächlich aus folgenden Beweismitteln:

— [...]*

— [...]*

Die Zusammenkünfte fanden statt in New York (Teilnehmer: UCAR, SDK, Tokai, Nippon und SEC), im September 1991 in Mailand (UCAR und SDK, wobei letzteres Unternehmen für alle japanischen Hersteller sprach) und im April 1992 in Tokio (SGL, SDK, Tokai, Nippon und SEC).

Bei diesen Treffen wurde über Preise und Geschäftsbedingungen im weltweiten Graphitmarkt gesprochen ([...]*).

- (46) Der Plan zur Bildung eines weltweiten Kartells aus UCAR, SGL und den japanischen Herstellern wurde im März 1992 erörtert. Die [...] von UCAR und SGL kamen am 15. März in Zürich zusammen; am darauf folgenden Tag trafen sich der UCAR-[...] und der SGL-[...] in Wiesbaden und vereinbarten, auf einem „Gipfeltreffen“ mit ihren japanischen Kollegen ein weltweites System zur Kontrolle des Marktes zu errichten. Laut SGL ging die Initiative dafür von dem damaligen [...] von UCAR aus. Unabhängig davon, ob diese Behauptung zutrifft — es war [...] von SGL, der den Plan den Japanern bei seinem Aufenthalt in Tokio vom 6. bis 8. April 1992 unterbreitete und schriftliche Einladungen verschickte ([...]).

Nach diesen Kontakten trafen sich die obersten Führungskräfte der großen Graphitelektrodenhersteller der Welt auf Einladung von SGL am 21. Mai 1992 in London, wo sie sich auf die Struktur, die Vorgehensweise und den Aufbau eines weltweiten Kartells verständigten, um den Markt unter ihre Kontrolle zu bringen (s. Rdnrn. 49 f.).

1.4.3. AUFBAU UND MITGLIEDER

1.4.3.1. Struktur

- (47) Die Hersteller erkannten an, dass die weltweite Graphit-elektrodenbranche mittlerweile auf drei „Säulen“ ruhte: SGL als Vertreter Europas, UCAR als Vertreter der Vereinigten Staaten von Amerika sowie die aus SDK, Tokai, Nippon und SEC bestehende Gruppe der japanischen Hersteller als Vertreter Japans [...]. Struktur, Aufbau und Vorgehensweise des Kartells stützten sich auf diese gemeinsame Markteinschätzung.

Kartellbesprechungen fanden auf verschiedenen Ebenen statt:

- Treffen der obersten Führungskräfte („top guys“), d. h. [...], [...] oder [...] von UCAR und SGL sowie der japanischen Hersteller, in gewissen Abständen (einmal im Jahr, erforderlichenfalls auch öfter);
- regelmäßige Treffen auf der Arbeitsebene („working level“) zwischen den [...] der vorgenannten Hersteller, manchmal auch von VAW Carbon (zwei- oder dreimal pro Jahr);
- Gruppentreffen der „europäischen“ Hersteller ohne die japanischen Produzenten (ein- oder zweimal pro Jahr);
- gezielte Besprechungen über bestimmte nationale oder regionale Märkte;
- bilaterale Kontakte.

1.4.3.2. Teilnehmer bei Kartellbesprechungen

(48)

	SGL	UCAR	SDK	Tokai	Nippon	SEC	VAW Carbon
Treffen der obersten Führungskräfte	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	
Treffen auf der Arbeitsebene	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]	[...]
Europa-/Einzelmarktbesprechungen	[...]	[...]					[...]

Siehe [...].

Nähere Einzelheiten zu Zeitpunkt, Ort und Teilnehmern der meisten Kartellbesprechungen siehe [...] sowie [...].

Die Anwesenheit von Vertretern der Unternehmen Tokai, Nippon und SEC bei Besprechungen wurde entweder von den Betroffenen zugegeben oder ist durch deren Reiseaufzeichnungen belegt (s. Antworten von Tokai vom 18. November 1998 und 1. März 1999, von Nippon vom 18. Dezember 1998 und von SEC vom 13. Juli 1998 auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte).

1.4.4. BASISREGELN DES KARTELLS

- (49) Bei der ersten Zusammenkunft der obersten Führungskräfte am 21. Mai 1992 in London einigten sich die führenden Hersteller auf die Grundlagen zur Bildung eines Kartells im weltweiten Graphitelektrodenmarkt.

An der Besprechung teilgenommen haben SGL, UCAR, Mitsubishi (seinerzeit ein bedeutender Aktionär und Handelsvertreter von UCAR, gleichzeitig aber auch selbst Produzent), SDK und Tokai (letzteres Unternehmen vertrat zugleich die Interessen von Nippon und SEC).

VAW Carbon, C/G und Conradty waren weder eingeladen noch anwesend.

Geleitet wurde die Besprechung vom SGL-[...], der auch für UCAR sprach; beide Unternehmen nahmen einen gemeinsamen Standpunkt gegenüber den japanischen Herstellern ein. SDK und Tokai zufolge hätten SGL und UCAR die japanischen Hersteller bedroht und sich ihnen gegenüber recht aggressiv verhalten ([...]; Antwort von Tokai auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 10).

(50) Bei dem Treffen wurden folgende Basisregeln festgelegt und vereinbart [...]*:

- Die Preise für Graphitelektroden sollten weltweit festgesetzt werden.
- Beschlüsse über die Preisgestaltung in den einzelnen Unternehmen dürfen nur vom Chairman bzw. von General Managers getroffen werden und nicht von den Commercial Managers.
- Der jeweilige Marktführer („home producer“) sollte den Marktpreis in seinem angestammten Gebiet (Heimatmarkt) bestimmen; die übrigen Produzenten würden dann nachziehen (für die Vereinigten Staaten von Amerika und Teile Europas wurde UCAR zum führenden Unternehmen ernannt; SGL führte in den verbleibenden Teilen Europas den Markt an, und die vier japanischen Hersteller waren Marktführer in Japan und bestimmten Gebieten in Fernost).
- Die Preise für andere Märkte — d. h. für Auslandsmärkte, auf denen keines der Unternehmen („home producer“ bzw. Marktführer ist — würden im Konsens beschlossen.
- „Non-home producers“ sollten keinen aggressiven Wettbewerb betreiben; Marktanteile würden auf die „non-home producers“ aufgeteilt, die sich aus den Heimatmärkten der anderen Anbieter zurückziehen müssen (über die Aufteilung von anderen als Heimatmärkten bzw. Auslandsmärkten sollte bei den regelmäßigen Treffen auf Arbeitsebene entschieden werden).
- Die Kapazitäten sollten nicht erhöht werden (von den japanischen Herstellern wurde ein Kapazitätsabbau erwartet).
- Der Transfer von Technologie an Kartellaußenseiter sollte unterbunden werden.

Bei den anschließenden Kartellbesprechungen ging es um die Durchsetzung, Überwachung und gegebenenfalls Änderung der Basisregeln, auf die sich die obersten Führungskräfte bei diesem Treffen verständigt hatten.

1.4.5. DURCHSETZUNG DES KARTELLS

1.4.5.1. Kartellbesprechungen

i) Treffen der obersten Führungskräfte und Treffen auf der Arbeitsebene

(51) Fast unmittelbar nach dem Top-Guy-Treffen in London kam es am 25. Mai 1992 zu einem Treffen auf der

Arbeitsebene in Zürich, an dem alle Adressaten der vorliegenden Mitteilung der Beschwerdepunkte, vertreten durch ihre [...]*, teilnahmen: SGL, UCAR, SDK, Tokai, SEC, Nippon und VAW Carbon.

Der weltweite Graphitelektrodenmarkt wurde Region für Region — Fernost, Nahost und Afrika, Westeuropa, Osteuropa, Latein- und Nordamerika (s. Anhang 20) — erörtert, und für verschiedene Märkte wurden Marktanteilsquoten zugewiesen ([...]*). Der [...]* von SGL wurde als Kontaktperson für die japanischen Produzenten für den EWR-Markt bestimmt ([...]*; Antwort von SGL auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 11).

(52) Die erste Zusammenkunft, bei der Preise für Europa festgesetzt wurden, fand am 3. Juni 1992 in Berlin unter Beteiligung des UCAR-[...]* und des SGL-[...]* sowie der für Europa zuständigen Verkaufsdirektoren der beiden Unternehmen statt. Die Hersteller einigten sich u. a. auf Preisziele für den EWR-Markt ([...]*). SGL bestreitet die Existenz einer solchen Vereinbarung (Antwort von SGL auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 11 f.). Da SGL jedoch einräumt, dass sich führende Mitarbeiter des Unternehmens zu dem Zeitpunkt in Berlin aufhielten ([...]*), hält die Kommission die UCAR-Erklärung in diesem Punkt für überzeugender.

Am 28. August 1992 fand eine weitere Besprechung zwischen Führungskräften von SGL und UCAR in Paris (Hotel Sofitel) statt, bei der es um den europäischen Markt und die Preisgestaltung ging ([...]*).

Zu einem zweiten Treffen auf der Arbeitsebene, an dem auch die japanischen Hersteller teilnahmen, kam es am 19. September 1992 in Lugano; kurz zuvor waren Vertreter von UCAR und SGL zusammengekommen, um sich auf Mindestpreise für den europäischen Markt zu einigen, die sie dann den japanischen Kollegen bei dem Treffen mitteilten. Auf diesem Treffen wurden Mengen und Quoten für die außereuropäischen Regionen — Nah- und Fernost, Lateinamerika — festgelegt ([...]*).

(53) Ein weiteres Treffen zwischen [...]* von UCAR und SGL, bei dem über den europäischen Markt gesprochen wurde, fand am oder um den 27. bis 30. Oktober 1992 in Mailand statt. Die etwas geheimnisvollen Umstände der Zusammenkunft werden in der [...]* beschrieben (der [...]* war von seinem Vorgesetzten über das Treffen nicht vorab informiert worden; s. auch [...]*).

Die nächste einschlägige Besprechung — wiederum ein Treffen auf Arbeitsebene — fand am 3. März 1993 in Wien statt. Anwesend waren Vertreter von SGL, UCAR, Tokai, SEC, Nippon und SDK. Es fand ein allgemeiner Informationsaustausch nach Regionen über den Graphitelektrodenmarkt statt. Erörtert wurden auch Informationen über Preise und bestimmte Abnehmer ([...]*).

- (54) Die Kommission hat ferner Kenntnis von folgenden Treffen auf der Arbeitsebene, an denen Vertreter der Firmen SGL und UCAR sowie der japanischen Unternehmen teilgenommen haben: Juli 1993 in Singapur, 8. September 1993 in Zürich, 16. und 17. November 1993 in Zürich, 25. Juli 1994 in Zürich, 6. Februar 1995 in Tokio, 11. und 12. September 1995 in Rohrschach, April 1996 in Kyoto, Juli 1996 in Meitingen, 12. und 13. September 1996 in Rohrschach, April 1997 in Tokio, August 1997 in Südostasien, November 1997 in Hongkong und Februar 1998 in Bangkok ([...]*).

UCAR, SGL und die japanischen Hersteller waren bei allen Treffen auf der Arbeitsebene anwesend. VAW Carbon räumt die Teilnahme an solchen Treffen bis Ende 1996 ein, bringt aber vor, nicht so oft dabei gewesen zu sein wie die übrigen Teilnehmer; außerdem habe es sich nicht an Besprechung außerhalb Europas beteiligt ([...]*).

- (55) Bei diesen Treffen auf Arbeitsebene ging es in der Regel um den weltweiten Markt, wobei die Regionen — Nordamerika, Lateinamerika, Westeuropa, Osteuropa, asiatisch-pazifischer Raum und Nahost/Nordafrika — jeweils getrennt erörtert wurden. Neben den Diskussionen über Preise und bestimmte Abnehmer tauschten die Anwesenden auch Informationen über ihr jeweiliges Absatzvolumen während eines mehrjährigen Zeitraums aus, der das vorausgegangene Jahr, das laufende Jahr und das folgende Jahr (Prognosen) umfasste. Die Daten wurden jeweils als Gesamtwert für jede Region angegeben und anschließend nach Land und Hersteller aufgeschlüsselt, wobei die japanischen Produzenten eine Gruppe bildeten ([...]*).

Die Mengenangaben für die einzelnen Regionen, einschließlich Europa, wurden bei jeder Zusammenkunft aktualisiert und berichtet.

- (56) Die obersten Führungskräfte kamen, soweit bekannt, am oder um den 20. August 1994 in Zürich, am 5. und 6. Februar 1995 in Tokio und am 14. und 15. März 1995 in Paris zusammen (bei einer Besprechung am 13. November 1993 in London war möglicherweise auch die Führungsetage anwesend ([...]*).

Bei einigen dieser Treffen wurden die im Mai 1992 in London vereinbarten Basisregeln bestätigt und die Teilnehmer ermahnt, sich an die seinerzeit getroffenen Beschlüsse zu halten.

Die obersten Führungskräfte verständigten sich ferner darauf, für große Elektroden einen Aufpreis zu erheben, d. h. den Preis für 24-Zoll-Standardelektroden um einen bestimmten Prozentsatz anzuheben (z. B. 10 % Zuschlag für 28-Zoll-Elektroden, 40 % Zuschlag für 30-Zoll-Elektroden).

Zur Sprache kamen dabei außerdem die Produktion und Vermarktung der 28^{3/4}-Zoll-Elektroden, die die US-amerikanische Showa-Denko-Tochter SDC anbietet. In diesem Zusammenhang wurde von den übrigen Herstellern kritisiert, dass SDC für das Erzeugnis den gleichen Preis berechnet wie für eine billigere 28-Zoll-Elektrode, obwohl es mit ihren 30-Zoll-Elektroden konkurriert. SGL und UCAR übten angeblich Druck auf SDK aus, um das Unternehmen dazu zu bewegen, entweder das Produkt nicht mehr zum Kauf anzubieten oder dafür den Preis für eine 30-Zoll-Elektrode zu erheben (SDC stellte schließlich die Produktion des fraglichen Elektrodentyps ein, nachdem die Konzernmutter SDK im April 1995 entsprechende Zusicherungen gegeben hatte; siehe [...]*).

ii) Gruppentreffen der europäischen Hersteller

- (57) Zusätzlich zu den beschriebenen Treffen zwischen den obersten Führungskräften und den Treffen auf der Arbeitsebene, an denen auch die japanischen Hersteller teilnahmen, fanden ab 1992 — hauptsächlich in Zürich und Lugano — „Gruppentreffen“ der europäischen Produzenten statt, bei denen Vertreter der beiden großen Anbieter UCAR und SGL sowie von VAW Carbon anwesend waren, um die Preispolitik in Westeuropa zu erörtern.

Diese Gruppentreffen wurden laut UCAR nach ungefähr einem Jahr eingestellt ([...]*); nachdem SGL 1993 das Graphitelektrodengeschäft von Pechiney übernommen hatte, habe man keine Notwendigkeit mehr für derartige Zusammenkünfte aller europäischen Hersteller gesehen. SGL habe enge Kontakte zu VAW Carbon und Conradty, den beiden anderen deutschen Herstellern, unterhalten. UCAR habe zwar nicht unmittelbar Kenntnis davon erhalten, sei aber davon ausgegangen, dass SGL mit diesen Unternehmen direkt in Verbindung trat, wenn eine Koordinierung der Preise in Europa erforderlich wurde ([...]*).

VAW Carbon hat eigenen Angaben zufolge ([...]* an solchen Zusammenkünften „ein- oder zweimal im Jahr“ teilgenommen (dies bedeutet, dass die Treffen auch nach 1993 fortgesetzt wurden).

iii) Bilaterale Kontakte

- (58) UCAR und SGL unterhielten weiterhin zahlreiche bilaterale Kontakte in Form von Zusammenkünften oder Telefonaten, um ihre Preispolitik und ihr Marktverhalten in Europa aufeinander abzustimmen. Diese Kontakte kamen nicht nur regelmäßig zwischen den Europa-[...]* zustande, sondern beinhalteten auch häufige Treffen und Telefongespräche zwischen dem [...]* von UCAR und dem [...]* von SGL ([...]*).

Um diese Kontakte geheim zu halten, ließ der [...] von SGL bei sich zuhause ein Extratelefon mit Faxgerät installieren. Die Gespräche fanden zwei- bis dreimal pro Monat statt; dabei ging es nach Aussage von SGL um eine Verständigung auf „relevante Marktparameter“.

Die bilateralen telefonischen Kontakte zwischen UCAR und SGL wurden durch persönliche Begegnungen ergänzt, die zwei- bis dreimal im Jahr stattfanden, und zwar wiederholt im Hilton-Hotel am Flughafen Zürich, in einem Hotel in der Nähe des Flughafens Genf sowie in Pariser Hotels der Ketten Holiday Inn und Sofitel. Zu den Begegnungen kam es üblicherweise im Herbst, wenn die Preiserhöhungen für das folgende Jahr geplant wurden.

Den Angaben von SGL zufolge liefen die Treffen stets nach demselben Schema ab: Es wurden Marktdaten — u. a. Informationen über das Absatzvolumen und das Preisniveau — ausgetauscht, und die Teilnehmer erörterten erzielbare Preise sowie Absatzprognosen. Auf dieser Basis berechneten UCAR und SGL die neuen Preisziele für die einzelnen nationalen Märkte. Außerdem verständigten sie sich auch auf die Einhaltung des Heimatmarkt-Prinzips und die Beibehaltung der wichtigsten Kunden in Bezug auf Italien ([...]).

iv) Vorkehrungen zur Verheimlichung von Zusammenkünften und Kontakten

- (59) Die Kartellmitglieder trafen sorgfältige Vorkehrungen, um ihre Kontakte und Begegnungen zu verschleiern oder geheim zu halten (siehe [...]). So wurden
- Unterlagen bei den Treffen entweder nicht verteilt oder anschließend vernichtet;
 - Spesen bar ausgezahlt, so dass die Treffen in Spesenabrechnungen nicht auftauchten;
 - Telefongespräche direkt zwischen den führenden Mitarbeitern unter Umgehung der Sekretariate vermittelt (in einer frühen Phase wurde der SGL-[...] bei einem Telefonat mit UCAR versehentlich beim Namen genannt; daraufhin durfte nur noch verschlüsselt von „[...]“ gesprochen werden);
 - Mobiltelefone und Faxgeräte in den Privatwohnungen (mit eigenen Anschlüssen) für die Aufnahme von Kontakten zu Wettbewerbern benutzt; als die behördlichen Nachprüfungen begannen, kam es nur noch zur Kontaktaufnahme, wenn dies unbedingt erforderlich war (der [...] von UCAR erwarb einen Mobilfunkanschluss bei einem Schweizer Netzbetreiber);
 - ein System von Kodennamen für die Unternehmen und einige Personen erfunden, um deren wahre Identität zu verbergen. SGL war „BMW“, UCAR

„Pinot“ und die Gruppe japanischer Hersteller „Cold“ nach den ersten Buchstaben der individuellen Kodennamen „Chivas“, „Ocean“, „Lawn“ und „Dry“. VAW Carbon hieß „Wave“. Auch Einzelpersonen erhielten Kodennamen: „Artemis“ bezeichnete beispielsweise den [...] von UCAR; daneben gab es auch „Moustache“ und „Taurus“ ([...]).

1.4.5.2. Absprachen über Preise in Europa

- (60) Im Zeitraum 1992—1998 haben UCAR und SGL häufig miteinander Kontakt aufgenommen, um die Preise in Europa gemeinsam festzulegen und zu überwachen (Verzeichnis der bilateralen Kontakte: [...]). Die für das Europageschäft zuständigen [...] der beiden Unternehmen, die auch an den Kartellbesprechungen auf Arbeitsebene teilgenommen haben, erstellten Preisempfehlungen, die sich in der Regel auf Angaben der für die einzelnen Länder zuständigen Vertriebsleiter stützten. Diese „Empfehlungen“ wurden entweder bei persönlichen Begegnungen oder am Telefon besprochen (s. Rdnr. 58). Preisgespräche führten UCAR und SGL ferner während oder am Rande der Treffen auf Arbeitsebene, an denen auch die japanischen Hersteller teilnahmen und bei denen die Preise in sämtlichen Regionen der Welt erörtert wurden. Dabei wurden die japanischen Kollegen über die Preise in Europa informiert.

SGL und UCAR verständigten sich bei ihren bilateralen Kontakten für die westeuropäischen Märkte auf DEM-Preise, die anschließend je nach Markt in andere Landeswährungen umgerechnet wurden. Auf diese Weise sollten Preisabweichungen von mehr als fünf bis zehn Prozent in Europa ausgeschlossen werden (s. u. a. [...]).

Wenn sich die [...] von SGL und UCAR nicht auf einen Preis einigen konnten, wurde die Entscheidung den [...] der beiden Unternehmen überlassen.

- (61) UCAR hat der Kommission ferner eine Tabelle mit den Preisen vorgelegt, die am 1. Juli 1992 und 1. Januar 1993 in den einzelnen Regionen und EG-Mitgliedstaaten berechnet werden sollten (s. Anhang 4).

Die Preise sind zumeist in der jeweiligen Landeswährung aufgeführt. Für die Niederlande, Portugal und Griechenland sind DEM-Preise angegeben; die Preise für Dänemark, Finnland und Norwegen sind der Gegenwert zum SEK-Preis in der betreffenden Landeswährung.

Die Unterlage wurde wahrscheinlich von SGL an UCAR gefaxt (möglicherweise handelt es sich dabei aber auch um die Preisliste, die bei dem Treffen auf Arbeitsebene am 25. Mai 1992 oder bei der Zusammenkunft der beiden Unternehmen am 3. Juni 1992 in Berlin vereinbart worden war).

- (62) Auch wenn die eigentlichen Entscheidungsträger SGL und UCAR waren, so wurden die Preise in Europa auch bei den Kontakten und Treffen zwischen den beiden führenden Herstellern und kleineren Anbietern im westeuropäischen Markt erörtert.

Laut VAW Carbon tauschten die Teilnehmer der Europa-Gruppentreffen, bei denen das Unternehmen anwesend war und bei denen stets SGL der Wortführer gewesen sein soll, ihre Meinungen über den Umfang der Preiserhöhung aus, den der Markt in den einzelnen Ländern verkraften würde ([...]*). Dabei habe es immer einer der beiden führenden Hersteller auf sich genommen, die Preiserhöhungsrunde einzuleiten und die neuen Preise bekannt zu geben.

SGL hat die anzuwendenden Preise und „Preisziele“ für jeden nationalen Markt in Europa den übrigen Herstellern mitgeteilt.

- (63) Bei der Nachprüfung im Juni 1997 in den Geschäftsräumen von SGL fanden die Bediensteten der Kommission mehrere Tabellen mit Preisen für Elektroden in den einzelnen Ländern und Regionen der Welt für den Zeitraum von 1994—1997 vor. Im Rahmen der Preisab-sprachen wurden Preisziele weit im Voraus festgelegt.

Eine Tabelle (vom 12. August 1996) enthält Preise, die an sieben Daten in der Zeit vom 1. Oktober 1994 bis zum 1. Juli 1996 wirksam waren bzw. werden sollten.

Der Teil der Tabelle, der Westeuropa betrifft, ist nachstehend wiedergegeben:

		1-10-94	1-04-95	1-07-95	1-10-95	1-01-96	1-04-96	1-07-96
Deutschland	DEM	[...]*		[...]*				[...]*
Italien	ITL	[...]*	[...]*		[...]* [...]*		[...]*	
Frankreich	FRF	[...]*	[...]*			[...]*		
Vereinigtes Königreich	GBP	[...]*	[...]*		[...]*		[...]*	
Spanien	ESP	[...]*	[...]*			[...]* [...]*		
Norden ⁽¹²⁾	DEM	[...]*		[...]*				[...]*
Österreich	ATS	[...]*		[...]*				[...]*
Belgien	BEF	[...]*	[...]*			[...]*		
Niederlande	DEM	[...]*		[...]*				[...]*
Luxemburg	FRF	[...]*	[...]*		[...]*			
Schweiz	DEM	[...]*		[...]*				[...]*
Griechenland	DEM	[...]*		[...]*				[...]*
Portugal	DEM	[...]*				[...]*		
Türkei	DEM	[...]*				[...]*		

- (64) Die eigentliche Beweiskraft dieser Tabelle (die auf den ersten Blick keine geheimen Abmachungen zwischen den Herstellern nahe legte und als rein interne Unterlage gelten konnte) ergibt sich aus dem Umstand, dass andere Hersteller über praktisch identische Übersichten verfügten, die der Kommission mittlerweile vorliegen.

Eine nahezu identische Fassung der Tabelle (Aktenzeichen 13-6-95/GV) erhielt die Kommission am 13. März 1998 von SDK ([...]*). Eine spätere Fassung, die das Datum des 2. August 1995 trägt und die SDK am 23. August per Fax von SGL zugesandt bekam, liegt der Kommission ebenfalls vor (s. Anhang 7).

Genau die gleiche Tabelle, die SDK am 23. August erhielt, hat SGL am 25. August 1995 dem Chairman von UCAR zugefaxt (s. Anhang 8).

Am 24. Oktober 1995 erhielt C/G per Fax das gleiche Papier von seinem deutschen Handelsvertreter, der es von VAW Carbon zugefaxt bekommen hatte (s. Anhang 9; s. auch Antwort von C/G vom 22. Juli 1999 auf das Auskunftsverlangen der Kommission, S. 6).

Ähnliche Preisübersichten, die anlässlich der Nachprüfung bei SGL vorgefunden wurden, sind in den Anhängen 10 bis 14 wiedergegeben.

⁽¹²⁾ Die Rubrik „Norden“ umfasst Dänemark, Schweden, Finnland und Norwegen: s. Anhang 4.

Diese Kalkulationstabellen waren eindeutig Bestandteil der Preisabsprachen für die europäischen Märkte und sind typische Beispiele für die Unterlagen, die das Kartell während seines Bestehens erstellt und verwendet hat.

- (65) [...] hat ferner handschriftliche Tabellen von [...] (s. Anhänge 15, 16) vorgelegt, die es wie folgt umschreibt:

„These are examples of lists of world graphite electrode markets with current and future price objectives. [...] The price lists were prepared by SGL on a periodic basis and distributed to the graphite electrode producers“. [Es handelt sich hier um Beispiele für Verzeichnisse der Graphitelektrodenmärkte der Welt mit aktuellen und künftigen Preiszielen. [...] Die Preislisten wurden von SGL in bestimmten Abständen erstellt und an die Graphitelektrodenhersteller verteilt.]

(s. Anlange II zu [...], S. 6).

Die aktive Rolle von SGL bei der Verbreitung der in Europa zu berechnenden Preise wird belegt durch eine Notiz, die sich der seinerzeitige Chief Executive Officer von C/G über ein Telefongespräch mit dem [...] von SGL gemacht hat, bei dem es um Preisziele für Europa ging (s. auch Antwort von C/G vom 22. Juli 1999 auf das Auskunftsverlangen nach Artikel 11, S. 3 f).

1.4.5.3. Durchsetzung von Preiserhöhungen

- (66) Um die zweiseitig vereinbarten (und den übrigen Herstellern mitgeteilten) Preise durchzusetzen, verständigten sich SGL und UCAR vorab darauf, wer von ihnen als Erster die Kunden über die Erhöhung unterrichten würde. Ein einmal festgelegter Preis durfte nicht unterboten werden.

Diese Vorgehensweise wurde im Grundsatz von den beiden [...] von SGL und UCAR vereinbart, als sie sich im Oktober 1992 in Genf trafen (außerdem einigten sie sich darauf, die bestehende „Kundenstruktur“ zu respektieren, d. h. keine Stammkunden der Konkurrenz durch attraktive Angebote abzuwerben).

Die Ernennung zum Anführer einer Preiserhöhungsrunde in einem bestimmten Land in Europa hing von der Stellung der beiden Unternehmen in dem betreffenden Markt ab.

SGL war wegen seines höheren Marktanteils für die Bekanntgabe der Preiserhöhungen und die Einleitung einer neuen Runde in Deutschland und Skandinavien zuständig. UCAR leitete in der Regel die Preiserhöhungsrunden in Frankreich und im Vereinigten Königreich ein. In den beiden andere nationalen Elektrodenmärkten

der Gemeinschaft von Bedeutung, nämlich Italien und Spanien, wo UCAR und SGL auf etwa den gleichen Marktanteil kamen, wurde jedesmal neu vereinbart, welcher von beiden die Preiserhöhungsrunde „öffentlich“ einläuten würde, um den neuen Preis im Markt durchzusetzen ([...]).

- (67) Preiserhöhungen wurden den Kunden von dem für das jeweilige Land zuständigen Vertriebsleiter bekannt gegeben, die mit einigen ihrer Kollegen Kontakte im Hinblick auf die Durchsetzung der Preise unterhielten ([...]).

Es war nicht üblich, den Kunden Preislisten auszuhändigen (anders liegt der Fall in Italien; s. Rdnr. 77); Preiserhöhungen wurden offensichtlich mündlich mitgeteilt, obwohl sie in einigen Fällen auf Wunsch des Kunden auch schriftlich bestätigt wurden ([...]).

- (68) UCAR und SGL haben ihren Kunden die Preise durchgehend in der vereinbarten Höhe berechnet. Bisweilen wurden auch Nachlässe gewährt, die aber weder auf der Rechnung erschienen noch schriftlich festgehalten wurden.

Nach den Angaben von UCAR „griffen“ die Preiserhöhungen nach 1992 — im Unterscheid zum Zeitraum 1987—1991, als das Kartell noch nicht bestand — in der Regel bei den Kunden ([...]).

- (69) Die Preise wurden oft gestaffelt erhöht und traten in den einzelnen Ländern oder Ländergruppen zu unterschiedlichen Terminen in Kraft. In Ländern, in denen das Produkt in D-Mark in Rechnung gestellt wurde, gingen die Preise zur selben Zeit wie in Deutschland hoch. Die Erhöhung in Frankreich, Belgien und Luxemburg folgte gewöhnlich zu einem späteren Zeitpunkt; danach waren die Preise europaweit eine Zeit lang einheitlich (bis zur nächsten Runde und erneuten Anhebung der Preise in der D-Mark-Zone). Gelegentlich wurden geplante Preiserhöhungen auch verschoben. UCAR schlug Anfang 1997 vor, die Preise in Europa mit Wirkung vom 1. Juli 1997 zu erhöhen. SGL war von dieser Idee „nicht begeistert“, weil die Preise in dem Jahr schon zum 1. Januar angehoben worden waren; dennoch sagte das Unternehmen UCAR seine Unterstützung für eine Preiserhöhung zu, die letztlich aber nicht durchgeführt wurde ([...]).

Sobald die Kunden die vom jeweiligen Marktführer angekündigte Preiserhöhung akzeptiert hatten, zogen die kleineren Hersteller nach und berechneten ebenfalls die neuen Preise ([...]).

1.4.5.4. Preiserhöhungen im Zeitraum 1992—1997

- (70) Zu Beginn des Kartells (Mai 1992) kosteten Graphitelektroden in Europa 3 600 DEM/t (in Deutschland, Skandinavien, den Niederlanden, Griechenland, Portugal und in der Schweiz galten DEM-Preise).

Der Preis stieg bis zum 1. Juli 1996 in (nachweisbar neun) Schritten auf 5 400 DEM/t, d. h. um 50 % in einem Zeitraum von fünf Jahren (s. Anhang 14).

1997 wurde die für den 1. Juli 1997 geplante Preiserhöhung in Anbetracht der bevorstehenden Kartelluntersuchung auf 1998 verschoben. 1997/1998 stagnierten die Preise Meldungen zufolge bei 5 500 DEM/t. Am 1. Januar 1998 lag der Preis bei 5 600 DEM/t.

1.4.5.5. Aufteilung von Märkten

- (71) Die den einzelnen Herstellern zugewiesenen Marktanteilsquoten waren im Mai 1992 in Zürich vereinbart worden ([...]*).

Es gibt aus jener Zeit keine Aufzeichnungen über die bei dieser Gelegenheit tatsächlich abgesprochenen Quoten.

Bemerkenswert ist aber ein unternehmensinternes Papier vom November 1996, in dem SGL seine Strategie bis zum Jahr 2000 darlegt (s. Anhang 18). Darin heißt es u. a.:

„Market Share/Competition

Market shares will stay stable with 25 % for SGL, 31 % for UCAR and 24 % for Japanese“

[Marktanteil/Wettbewerb

Marktanteil werden stabil bleiben: 25 % für SGL, 31 % für UCAR und 24 % für die Japaner].

An anderer Stelle wird Folgendes empfohlen:

„Follow equilibrium with stable market shares for SGL (25 %), UCAR (31 %) and Japanese (24 %).“

[Gleichgewicht mit stabilen Marktanteilen für SGL (25 %), UCAR (31 %) und Japaner (24 %) halten.]

[Die Prozentzahlen beziehen sich auf den Weltmarkt.]

Der Marktanteil der einzelnen Hersteller in Westeuropa wird für 1996 wie folgt veranschlagt: 40 % für SGL, 31 % für UCAR, 8 % für C/G, 3 % für die japanischen Hersteller und 13 % für die „anderen“, d. h. Conradt und VAW Carbon (s. Anhang 19). Mangels anderer Beweise kann davon ausgegangen werden, dass diese von den beteiligten Unternehmen in ihren schriftlichen Antworten auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte nicht bestrittenen Zahlen den vereinbarten Quoten entsprechen.

- (72) Bei den späteren Treffen auf Arbeitsebene überprüften die Teilnehmer ihre Umsätze in den einzelnen Märkten und tauschten Informationen aus, um die Einhaltung der zugeteilten Quoten zu überwachen.

Laut UCAR brachten alle Teilnehmer zu den Treffen Informationen über ihre Umsätze mit, die dann in einer Tabelle mit drei Spalten — für SGL, UCAR und die Gruppe der vier japanischen Hersteller — zusammengefasst wurden. Die Daten wurden jeweils als Gesamtwert für jede Region gegeben und innerhalb jeder Region nach Ländern aufgeschlüsselt ([...]*). Dies wird von Tokai bestätigt, wonach diese „Nachfrageübersicht“ auch die Vorausschau für die nahe Zukunft enthielt (Antwort von Tokai auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 8).

Um den Austausch von Absatzdaten zu formalisieren und die Datenerhebung wirksamer zu gestalten, schlug SGL bei dem Treffen der obersten Führungskräfte, das im Februar 1995 in Tokio stattfand, ein zentrales Überwachungssystem — das „Central Monitoring System“ bzw. CMS — vor. Tokai wurde vom Kartell damit beauftragt, die einschlägigen Informationen von den japanischen Herstellern, UCAR und SGL einzuholen. In Anhang 20 ist eine entsprechende Datensammlung wiedergegeben. Der CMS-Bericht („CMS Report/Forecast 1995 & 1996“) beginnt mit einer allgemeinen Übersicht über den weltweiten Markt und die Marktstellung von SGL, UCAR sowie der japanischen Unternehmen in den einzelnen Regionen; die drei „Säulen“ der Branche weltweit werden mit den Schenkeln eines Dreiecks verglichen, in dem ein Gleichgewicht in Bezug auf die Marktanteile gewahrt werden muss:

„The balance in market shares within this triangle in these 4 years inclines to Pinot ...“ [Es besteht in diesem Vierjahreszeitraum ein Ungleichgewicht in dem Dreieck zugunsten von Pinot (gemeint ist UCAR)].

„There is a sign of enlarging distortion in the balance of market shares within the triangle which might result in some destructive reactions from the losing part. Though it is not easy to say what the just balance is, we have to be vary (sic) careful about the balance all the more we are more or less enjoying the fruit of the co-operation ...“ [Es gibt Anzeichen für eine wachsende Verschiebung des Gleichgewichts der Marktanteile im Dreieck, die zu destruktiven Reaktionen seitens der verlierenden Partei führen könnte. Es lässt sich zwar nicht einfach sagen, wie das richtige Gleichgewicht auszusehen hat; dennoch müssen wir sehr sorgfältig auf das Gleichgewicht achten, und zwar umso stärker, als wir mehr oder weniger die Früchte der Zusammenarbeit pflücken ...]

„The coming years till 2000 will be very important and adequate for us to promote a new way of symbiosis in which we can all secure reasonable profits, while on the other hand from another point of view these years, by

disorderly releasing the power accumulated and reserved under the co-operation, could be years of destruction of what we have so far formed into a shape.“ [Die nächsten Jahre bis 2000 werden sehr wichtig für uns sein und eine passende Gelegenheit, um eine neue Art der Symbiose zu fördern, in der wir alle angemessene Profite erzielen können; andererseits können diese Jahre aber auch die Zerstörung dessen mit sich bringen, was wir bislang aufgebaut haben, wenn wir die durch Zusammenarbeit angehäufte und beanspruchte Macht mangels Disziplin aufgeben.]

Beigefügt sind vier Tabellen (eine fünfte mit dem Titel „Sales volume and share overview“ [Übersicht über Absatzvolumen und Marktanteil] fehlt).

- (73) Maßgeblich sind hier die Tabellen „World Review of sales volume and demand as of end August 95“ [Überblick über das Absatzvolumen und die Nachfrage weltweit Ende August 1995] und „World Forecast Sales Volume and Demand 1996 as of end August 95“ [Prognose zum Absatzvolumen und zur Nachfrage weltweit 1996 Ende August 1995]. Unter der Region Westeuropa werden alle stahlproduzierenden Länder einschließlich Norwegen aufgeführt; die Benelux-Staaten werden als eine Einheit betrachtet, und Irland scheint beim Vereinigten Königreich berücksichtigt zu sein. Der Gesamtwert wird für jedes Land nach „Japan“, „SGL“, „UCAR“, „VAW Carbon“ und „Andere“ aufgeschlüsselt (in der dreispaltigen Übersicht, in der UCAR die Daten zusammengefasst hat, fehlen offensichtlich die Angaben für VAW Carbon).

Während im fortlaufenden Text des Berichts die Kodennamen „BMW“, „Cold“, „Pinot“ and „Wave“ verwendet wurden, stehen in den beigefügten Tabellen die echten Namen.

Die Tabelle „Sales Volume and Share Overview“ [Übersicht über Absatzvolumen und Marktanteile], auf die sich die Anmerkungen über den Weltmarkt im Abschnitt „General Overview“ [Allgemeine Übersicht] stützen, fehlt; sie scheint aber Angaben zu den Jahren 1993 bis 1996 zu enthalten und dürfte nach einem ähnlichen Schema verfasst worden sein wie die Tabelle mit dem Titel „Far East Review Market as of end August 1995“ [Überblick über den Fernostmarkt Ende August 1995], mit einem Marktanteil als „Richtwert“ für jeden einzelnen Hersteller und „Anpassungen“ der tatsächlichen Absatzzahlen an die Quotenvorgaben.

Die für 1995 prognostizierten weltweiten Marktanteile kommen den „stabilen Marktanteilen“ nahe, auf die SGL in seinem Strategiepapier Bezug nimmt (s. Rdnr. 71): 32,1 % für UCAR (gegenüber 31 %); 25,7 % für SGL (25 %) und 23,5 % für die japanischen Hersteller (24 %).

Die Prognosen für Westeuropa (1995) liegen bei 41 % für SGL, 32,7 % für UCAR 6,6 % für VAW Carbon und 3,2 % für die japanischen Produzenten.

Tokai bestreitet, dass mit den japanischen Herstellern eingehend über Absatzvolumen und Marktanteilsquoten für den europäischen Markt gesprochen wurde (s. Antwort von Tokai auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 9-13). Aber auch wenn dies zutrifft, bleibt festzustellen, dass Tokai (wie alle anderen japanischen Hersteller) über die einschlägigen Zahlen für den europäischen Markt informiert worden ist und keine Einwände dagegen erhoben hat.

SGL behauptet, dass das „Central Monitoring System“ nie eingeführt worden sei (s. Antwort von SGL auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 12). Dies steht jedoch offenkundig im Widerspruch zu den schriftlichen Beweisen in Anhang 20. Die Behauptung von SGL steht auch im Widerspruch zu den Erklärungen anderer Produzenten (s. Antwort von Tokai auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 10; [...]*). Laut UCAR sind Absatzdaten noch auf den letzten Gruppentreffen im November 1997 in Hongkong und im Februar 1998 in Bangkok ausgetauscht worden (s. [...]* und Rdnrn. 91 f.).

1.4.5.6. Lokale Treffen und Kontakte

i) Allgemeines

- (74) Während der gesamten Existenz des Kartells kam es auf Länderebene zu häufigen Kontakten und Treffen zwischen den Beteiligten, um die auf der höheren Arbeitsebene vereinbarten Preise durchzusetzen und zu überwachen.

Da die Teilnehmer an diesen Treffen angewiesen wurden, ihre Kontakte mit den Konkurrenten zu verheimlichen oder zu tarnen, sind die unmittelbaren Beweise nicht besonders zahlreich. Dennoch geht das allgemeine Muster der Geheimabsprachen aus der [...]* und der [...]* hervor.

Diese Kontakte und Treffen betrafen Deutschland, Frankreich, Italien, Spanien und das Vereinigte Königreich.

ii) Deutschland

- (75) SGL ist der größte Hersteller und eindeutige Marktführer in Deutschland; das Land ist aber auch einer der wichtigsten Märkte für UCAR. Laut UCAR prüften die Abnehmer von Graphitelektroden üblicherweise zweimal im Jahr die Preissituation und baten die Hersteller normalerweise im Herbst um Preisangebote für das Folgejahr. SGL teilte UCAR Höhe und Zeitpunkt der geplanten Preiserhöhung mit, und UCAR wandte daraufhin dieselben Basispreise an (obwohl es nach eigenen Angaben oftmals Rabatte gewährte). In der Regel wurden die Preise zweimal jährlich erhöht.

Gelegentlich kam es zu Treffen auf „lokaler“ Ebene. Während SGL keine Detailangaben macht und die Kontakte als sporadisch, für gewöhnlich spontan und „zufällig“ am Rande von Zusammenkünften des Branchenverbandes stattfindend darstellt ([...]*; Antwort von SGL auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 12), enthält der Bericht von UCAR Hinweise, dass sie so spontan doch nicht waren: demnach trafen sich Vertreter der beiden Unternehmen gelegentlich, diskutierten die Preise und tauschten zusammenfassende Angaben über ihren jeweiligen Absatz in Deutschland aus (UCAR hat seinen Absatz dabei angeblich grundsätzlich um 15 % untertrieben). Manchmal wurde auch über einzelne Abnehmer gesprochen ([...]*).

An diesen Treffen, die in Restaurants oder Bars oder anlässlich des jährlichen „Eisenhüttenfestes“ in Düsseldorf stattfanden, nahm hin und wieder auch ein Vertreter von VAW Carbon teil ([...]*); VAW Carbon gibt inzwischen die Teilnahme an Treffen für einzelne nationale Märkte Europas zu (VAW-Erklärung, S. 3). SGL deutet implizit auch sporadische Kontakte mit Conrady bis 1997 an ([...]*), aber hierfür finden sich keine unabhängigen Belege.

iii) **Frankreich**

- (76) Ende 1994/Anfang 1995 kontaktierte der [...]* von UCAR France seinen Kollegen von SGL, um die Verkaufspreise zu erörtern.

Es kam zu mehreren Telefongesprächen (ca. alle zwei Monate) und Treffen (ca. viermal jährlich).

UCAR ist der „führende“ Hersteller für Frankreich (s. Rdnr. 62) und legte somit die Marktpreise fest. Wenn eine abgestimmte Preiserhöhung vorgenommen wurde, prüfte der Vertreter von UCAR bei SGL nach, ob dieselben Preise berechnet wurden.

Laut UCAR wurden die Telefongespräche aus öffentlichen Telefonzellen geführt ([...]*).

iv) **Italien**

- (77) Über den Zeitpunkt, zu dem die „Basisregeln“ für das abgestimmte Verhalten in Italien festgelegt wurden, gibt es keine substanziellen Meinungsverschiedenheiten zwischen UCAR und SGL; wohl aber weist jedes Unternehmen dem anderen die Initiative zu.

Am 27. Oktober 1992 kamen die [...]* von SGL und UCAR, begleitet von anderen Angestellten ihrer Unternehmen, in Mailand zu einem Treffen zusammen ([...]*).

Danach standen Vertreter von UCAR und SGL in regelmäßigem Kontakt, um die Einzelheiten der vereinbarten Preispolitik in Italien zu erörtern. Die Verkaufsleiter trafen sich regelmäßig und manchmal sogar monatlich entweder in der SGL-Niederlassung oder in einem Mailänder Restaurant. Die Geschäftsführer der italienischen Tochtergesellschaften von UCAR und SGL kamen ebenfalls gelegentlich zusammen. Zweck der Treffen war die Koordinierung von Preiserhöhungen und die Analyse der Marktentwicklung, um die Einhaltung der vereinbarten Marktanteile zu gewährleisten und Preisdumping zu verhindern. Anschließend wurden die Abnehmer einzeln schriftlich von den anstehenden Preiserhöhungen unterrichtet. Gegen Ende November wurden den Kunden die ab 1. Januar des Folgejahres gültigen Preislisten zugesandt ([...]*).

- (78) C/G hat der Kommission Unterlagen seines italienischen Handelsvertreters über ein Treffen „aller uns gut bekannten Konkurrenten“ vorgelegt, womit die vier auf dem italienischen Markt vertretenen Hersteller/Lieferanten gemeint waren: Anhänge 21 und 22.

Nach Aussage der Handelsvertreter von C/G (Anhang 22)

„fand das angekündigte Treffen am Freitag, dem 12. November (1993) statt. Dabei wurden folgende Vereinbarungen und Entscheidungen getroffen:

- am 22. November werden sie ihren Abnehmern die neuen offiziellen Preislisten und Konditionen für 1994 zusenden
- offizieller Preis der offiziellen Liste: 5 000 ITL/kg
- Nettopreis, den sie nennen werden: 4 350 ITL/kg.“

Laut C/G (Antwort auf das Auskunftsverlangen, S. 7) handelte es sich bei den „Konkurrenten“ wahrscheinlich um SGL, UCAR, SDK und Cova. Da aber Cova seit 1991 nicht mehr aktiv war, sind wahrscheinlich VAW Carbon und Conrady gemeint. Für eine Teilnahme von SDK an Italien betreffenden lokalen Zusammenkünften gibt es keine anderen Belege.

SGL hat auch angegeben (SGL-Erklärung S. 21), dass mit UCAR, Conrady, VAW Carbon und (in der Anfangsphase des Kartells) Pechiney Verhandlungen über den italienischen Markt geführt wurden, die ein- bis zweimal jährlich in einem Mailänder Restaurant stattfanden. Dabei wurden die Preise festgelegt und die Marktentwicklung analysiert.

v) **Spanien**

- (79) Die Geschäftsführer und Vertriebsleiter der spanischen Niederlassungen von UCAR und SGL pflegten im fraglichen Zeitraum ebenfalls regelmäßige (heimliche) Kontakte ([...]*). Nach Festlegung der Kartellpreise für Spanien auf europäischer Ebene wurden die Vertriebsleiter für Spanien unterrichtet; sie nahmen anschließend telefonisch unter Verwendung von Decknamen Kontakt auf, um Detailfragen zu besprechen (wer die Preiserhöhung initiieren würde und ab wann sie gelten sollte). In der Regel wurden die Preiserhöhungen für den 1. Februar geplant; da sie vier Monate vorher angekündigt werden mussten, fanden die Kontakte für gewöhnlich im letzten Quartal des Jahres statt.

Zusätzlich zu den Telefonkontakten wurden manchmal (vielleicht einmal im Jahr) auch Zusammenkünfte anberaumt, um die Lage auf dem spanischen Markt zu besprechen. Die Vertriebsleitertreffen werden von SGL bestätigt ([...]*).

Neben den bilateralen Treffen (zwischen UCAR und SGL) kam es gelegentlich zu Kontakten von SGL mit den beiden anderen deutschen Herstellern, die den spanischen Markt belieferten. Ein VAW-Vertreter erkundigte sich etwa zweimal im Jahr bei SGL telefonisch, wann SGL die nächste Preiserhöhung anzukündigen gedachte und wie hoch sie ausfallen sollte ([...]*).

vi) **Vereinigtes Königreich**

- (80) Die Vertriebsleiter von UCAR und SGL im Vereinigten Königreich standen zwischen 1995 und Mitte 1997 in regelmäßigem telefonischen Kontakt, um sich gegenseitig ihrer Preise für einzelne Abnehmer zu vergewissern, von denen sie annahmen, dass sie ihren Lieferanten absichtlich falsche Angaben machten, um die Preise zu drücken.

Diese Gespräche wurden von Telefonzellen aus geführt. Mindestens zweimal fanden im Zeitraum 1996—1997 kurze Treffen in einem Hotel am Rande der Autobahn M1 in der Nähe von Derby statt ([...]*).

1.4.5.7. **Die Kartellbeteiligung von C/G und VAW Carbon**i) **C/G**

- (81) Als US-Hersteller, der Graphitelektroden in der Gemeinschaft über Handelsvertreter absetzt, folgte C/G traditionell den Preiserhöhungen der anderen. Üblicherweise setzte das Unternehmen seine Preise geringfügig unter denen der beiden großen europäischen Hersteller an, da es keinen Kundendienst bieten konnte und für die meisten Abnehmer lediglich als Ersatzlieferant fungierte.

C/G nahm weder an den Besprechungen der obersten Führungskräfte noch an denen der „Arbeitsebene“ teil, wusste aber, dass es Kontakte zwischen konkurrierenden Graphitelektrodenherstellern gab ([...]*). Des Weiteren gestand C/G ein, bei bilateralen Treffen und Telefonkontakten mit Wettbewerbern (hauptsächlich SGL, aber auch mit UCAR, den japanischen Herstellern und VAW Carbon) über Preise und Märkte gesprochen zu haben ([...]*). Die Kontakte begannen gegen oder zum Jahresende 1991, als der SGL-[...]* den damaligen Chief Executive Officer von C/G in New York aufsuchte. Nach C/G ging es dabei auch um Rentabilitäts- und Preisfragen in der Branche, die jedoch nicht im Detail erörtert wurden ([...]*).

Das erste Treffen, auf dem über Geschäftsbedingungen und Preise gesprochen wurde, fand (laut Darstellung von C/G) im Januar 1993 statt. Nach einem Mittagessen im Park Lane Hotel händigte der SGL-[...]* dem [...]* von C/G eine (inzwischen verloren gegangene oder vernichtete) tabellarische, nach Ländern geordnete Preisliste mit Zeitangaben aus und teilte ihm mit, dass es sich dabei um die Preisziele von SGL handelte (Antwort von C/G auf das Auskunftsverlangen, S. 9; [...]*). Hierzu ist jedoch zu sagen, dass bereits Mitte 1992 interne Aufzeichnungen von C/G nahelegen, dass das Unternehmen von Vereinbarungen über eine Marktaufteilung wusste (s. Rdnr. 85).

C/G gibt zu, dass es weitere Treffen und Telefongespräche mit SGL über Mengen und Preise gegeben hat (Antwort von C/G auf das Auskunftsverlangen, S. 8 f.).

Am 12. September 1995 traf ein Verantwortlicher von C/G mit dem [...]* von SGL zusammen (Anhang 23). Das Thema wurde nicht schriftlich festgehalten, aber C/G war von VAW Carbon bereits von der für den 1. Januar 1996 geplanten Preiserhöhung informiert worden und erhielt später aus der gleichen Quelle die SGL-Preisliste (s. Rdnr. 64).

- (82) C/G bleibt recht vage, was die Kontakte mit den Konkurrenten betrifft. Die nachstehenden Berichte über Kontakte mit SGL im Jahr 1996 dürften jedoch exemplarischen Charakter für die Gesprächsthemen während des gesamten in Rede stehenden Zeitraums haben.

Im Sommer 1996 teilte der SGL-[...]* dem damaligen Chairman und Chief Executive Officer von C/G telefonisch die aktuellen und anvisierten Preise mit, die dieser notierte. Bereits zuvor hatte es mehrere telefonische Kontakte in der gleichen Sache gegeben ([...]*).

Trotz gegenteiliger Behauptungen von SGL (Antwort von SGL auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 13) zeigen die Gesprächsaufzeichnungen von C/G (Anhang 17), dass SGL Druck auf C/G ausübte, den Verkauf in Europa einzuschränken. Unten auf der Seite befindet sich folgende Notiz:

„(1) not prepared to take hits anymore, keep volume under control (2) show restraint (3) Europe consumption of graphite — 24 000 tonnes (4) SGL taking all the hits (5) [...] (6) [...] (7) [...].“ [nicht gewillt, noch länger einzustecken, Mengen unter Kontrolle halten (2) Zurückhaltung zeigen (3) Graphitsverbrauch in Europa — 24 000 Tonnen (4) SGL ist jedes Mal der Geschädigte (5) [...] (6) [...] (7) [...].

(Laut C/G waren die unter 5-7 aufgeführten Unternehmen Großabnehmer, die für Gegenmaßnahmen ausersehen waren, falls C/G dem Ansinnen von SGL nicht Folge leisten sollte: C/G-Antwort von 22. Juli 1999 auf das Auskunftsverlangen, S. 4).

Der SGL-[...]*, der anscheinend bei mehreren Anlässen C/G zu hohe Verkäufe in Europa vorgeworfen hatte ([...]*), schickte am 25. September 1996 ein Fax an den Chief Executive Officer (Anhang 24), in dem er den von ihm geschätzten Absatz von C/G in den verschiedenen Ländern und Regionen von 1993 bis 1996 auflistete. In seinem Antwort-Fax stellte der Chief Executive Officer von C/G den SGL-Schätzungen den „tatsächlichen“ Absatz von C/G gegenüber (C/G-Antwort vom 22. Juli 1999 auf das Auskunftsverlangen nach Artikel 11, S. 2).

In einer späteren Zusammenkunft zwischen SGL- und C/G-Vertretern am Frankfurter Flughafen am oder um den 19. November 1996 beharrte der Verantwortliche für das Elektrodengeschäft in der Vertriebsabteilung von C/G erneut darauf, dass die in dem Fax vom 25. September enthaltenen Schätzungen zum C/G-Absatz in Europa unzutreffend seien ([...]*). C/G gibt inzwischen zu, außer den Treffen und Gesprächen mit SGL immer wieder auch Kontakte mit UCAR und den japanischen Herstellern gehabt zu haben ([...]*). Selbst wenn es sich dabei nur um sporadische und sehr unregelmäßige Kontakte gehandelt haben sollte (so werden sie von C/G beschrieben), ließen sie die C/G-Geschäftsführung über die Erwartungen, die die anderen Unternehmen hegten, sicherlich nicht im Zweifel.

SGL versucht, diese Kontakte mit C/G mit der Behauptung herunterzuspielen, sie seien dadurch bedingt gewesen, dass C/G Faserkoks an SGL habe verkaufen wollen (Antwort von SGL auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 13). Dem stehen jedoch die Erklärung von C/G ([...]*), dessen Antwort vom 22. Juli 1999 auf das Auskunftsverlangen nach Artikel 11 sowie die oben genannten Dokumente entgegen. Daraus geht ganz klar hervor, dass SGL seine Vorstellungen in Bezug auf die künftigen Preise bei Graphitelektroden und den Zeitpunkt ihrer Einführung kundgetan und sich zugleich über das Absatzvolumen von C/G in einigen europäischen Ländern beklagt hat.

(83) C/G führt zu seinen Gunsten an ([...]*) dass es „did not use any of the information given to it by SGL's [...] in setting its prices. Rather, C/G set its prices in export markets based on a variety of factors, including what customers told C/G's agents they were paying for graphite electrodes. C/G would not make any decisions with respect to pricing without getting information from the relevant customers. C/G's pricing was driven by that information, not by information given to it by SGL's [...] about what might happen in the future“ [keine der vom SGL-[...]* erhaltenen Informationen zur Festsetzung der eigenen Preise verwendet habe; die Ausführpreise seien anhand einer Reihe von Kriterien berechnet worden, u. a. anhand der Preisinformationen, die Kunden an die Handelsvertreter von C/G weitergegeben hätten. C/G würde keine Preise ohne die von Kunden gewonnenen Informationen festsetzen. Danach habe C/G seine Preise ausgerichtet, und nicht nach den Zukunftsprognosen des SGL-[...]*].

(84) Nach Meinung der Kommission ist diese Erklärung jedoch unaufrichtig: C/G wurde im Voraus von den von UCAR und SGL für die europäischen Märkte beschlossenen Preissteigerungen und Preiszielen unterrichtet und sorgte dafür, dass es UCAR und SGL dabei nicht ins Gehege kam. C/G wusste sehr genau, dass die von den Kunden gezahlten Preise mit den von SGL übermittelten Preiszielen identisch waren. Die Weitergabe der Preisziele an C/G im Voraus verschaffte den Kartellanführern die Gewissheit, dass ihre Preise von C/G übernommen würden (was die nachstehenden Dokumente beweisen); C/G richtete sein Verhalten auf jeden Fall nach den Wünschen des Kartells und vor allem von SGL.

(85) C/G argumentiert ferner, die von der Kommission in der Mitteilung der Beschwerdepunkte aufgestellte Behauptung, ein Teil der Führungsetage habe von dem Kartell gewusst, sei durch nichts belegt (Antwort von C/G auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 2).

Hierzu merkt die Kommission an, dass bereits am 22. Juli 1992 — zwei Monate nach dem Treffen der obersten Führungskräfte in London — im wöchentlichen Bericht an den Chairman Folgendes festgehalten wurde (Anhang 25):

„(We) have effectively booked ‚our share‘ in Germany for the second half. All at DM 4 000 +/MT.“ [Wir haben unseren Anteil in Deutschland für die zweite Jahreshälfte gebucht. Alles zu 4 000 DEM +/MT]

Die Formulierung „unseren Anteil“ ist ein starkes Indiz dafür, dass bereits eine Vereinbarung darüber bestand, die Verkäufe von C/G auf diesem Markt einzuschränken. Ganz offensichtlich war wohl bei VAW Carbon der Eindruck entstanden (Anhang 26), C/G habe zugesagt, seine Verkäufe in Deutschland zu begrenzen. Trotz der vorgeblichen Unwissenheit von C/G, woher VAW

Carbon diesen Eindruck gewonnen haben könnte (Antwort auf das Auskunftsverlangen, S. 7), würde eine solche Zusage zu den wiederholten Beschwerden von SGL passen, dass C/G „zu viel“ in Europa verkauft habe.

Auch die C/G-Beschäftigten wussten von dem „ungeschriebenen Versprechen“ der Graphithersteller in der ganzen Welt, gemäß dem Londoner Beschluss vom Mai 1992 ihre Kapazitäten nicht zu erhöhen (Anhang 27).

Ein Beleg hierfür ist die freimütige Äußerung der Brüsseler Vertretung von C/G im Zusammenhang mit einem Großkunden aus Frankreich, der nicht SGL, sondern C/G den Auftrag erteilte: „We benefited of a negative action against one of the Biggies — SGL. They [meaning the customer in question] hope to destabilise the cartel in making one party very unhappy.“ [Wir haben von einer Gegenmaßnahme gegen einen der Großen — SGL — profitiert. Sie [d. h. der betreffende Kunde] hoffen, dass sie das Kartell dadurch ins Wanken bringen, dass sie einer Partei einen Schlag versetzen.] (Anhang 28).

- (86) Die Politik von C/G gegenüber dem Kartell wird in einem Fax zusammengefasst, das am 11. November 1993 an seine deutschen Handelsvertreter gesandt wurde. Der Geschäftsführer von C/G erklärt darin die Anordnung, ein Angebot an skandinavische Abnehmer (denen gegenüber in DEM fakturiert wurde) über einen Rabatt von 100 DEM sofort zurückzuziehen, mit folgenden Worten:

„Let me try and explain why we are taking this position. As I've told you before, we are a distant No 4 in Electrode production in the world. With UCAR, SGL and the Japanese as a group controlling over 85 % of the world's production, we are not in a position to do anything to disrupt their willingness and ability to increase prices in the world.“ [Lassen Sie mich zu erklären versuchen, warum wir diese Haltung einnehmen. Wie ich Ihnen schon mitgeteilt hatte, liegen wir in der Elektrodenproduktion weltweit mit deutlichem Abstand an vierter Stelle. Da UCAR, SGL und die Japaner als Gruppe über 85 % der Weltproduktion kontrollieren, sind wir nicht in der Lage, ihrem Willen und ihrer Fähigkeit zur Erhöhung der Weltpreise etwas entgegenzusetzen.]

(Anhang 29).

C/G behauptet, die letzten Kontakte mit SGL hätten im November 1996 stattgefunden ([...]*). Aus den verfügbaren Informationen ist Gegenteiliges nicht zu entnehmen (siehe Rdnr. 115).

ii) **VAW**

- (87) In seiner ersten Antwort auf das Auskunftsverlangen der Kommission vom 31. März 1999 hatte VAW Carbon

zugegeben, bei „informellen“ Treffen mit Vertretern von SGL, UCAR, und den vier japanischen Herstellern zugegen gewesen zu sein. Laut VAW Carbon fanden diese Treffen normalerweise ein- oder zweimal jährlich in der Schweiz statt. Das Unternehmen legte jedoch keine aussagekräftigen Unterlagen vor und erklärte sich außerstande, weitere Angaben zu Terminen, Orten oder Teilnehmern einzelner Treffen zu machen. (Wie die übrigen Beteiligten versuchte auch der VAW Carbon-Vertreter, seine Teilnahme zu verheimlichen, indem er bewusst keine Reisekosten geltend machte.)

Mit Schreiben vom 12. Juli 1999 jedoch gab VAW Carbon seine Teilnahme an regelmäßigen Treffen zwischen dem 1. Januar 1992 und Ende 1996 zu, in denen es um die Planung und Durchsetzung eines von SGL und UCAR angeführten Kartells ging und in denen mengenmäßige Marktanteile und Preise für Graphit-elektroden festgelegt wurden ([...]*).

Nach Auffassung von VAW Carbon war den beiden Großen bekannt, dass das Unternehmen lediglich den Preisvorgaben folgte; seine Mitwirkung wäre für den Erfolg des Kartells noch nicht einmal notwendig gewesen. Während SGL behauptet, es habe VAW Carbon lediglich über Ort und Zeit der Treffen „informiert“ (Antwort von SGL auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 13) gibt VAW Carbon an, SGL habe auf der Teilnahme von VAW Carbon an den regelmäßigen Treffen bestanden ([...]*).

- (88) VAW Carbon war auf dem ersten Treffen der „Arbeits-ebene“ in Zürich am 25. Mai 1992 vertreten, auf dem die Märkte unter den Teilnehmern aufgeteilt wurden und eine Preisliste ausgearbeitet wurde.

Bis Ende 1996 nahm der Geschäftsführer von VAW Carbon an multilateralen Sitzungen (der Arbeitsebene) in Europa teil ([...]*). Danach wurde VAW Carbon nicht mehr eingeladen (der Grund wird nicht angegeben).

VAW Carbon gibt auch die Teilnahme an separaten europäischen Gruppentreffen ein- bis zweimal jährlich sowie an Zusammenkünften zu, in denen einzelne nationale Märkte behandelt wurden.

VAW Carbon fungierte über seine deutschen Handelsvertreter auch als Mittler zwischen dem Kartell und C/G: siehe Anhänge 9 und 30 (der Geschäftsführer von VAW Carbon hatte vermutlich die Preisliste von SGL erhalten).

Die Mitwirkung von VAW Carbon bei der Überwachung der Absatzmengen (dem zentralen Überwachungssystem) wird in Anhang 20 belegt.

VAW Carbon gibt an, gegen Ende 1996 die Teilnahme an „informellen“ Treffen mit Konkurrenten eingestellt zu haben. Andere Kartellmitglieder haben keine Angaben gemacht, die dem widersprechen würden (siehe Rdnr. 115).

1.4.5.8. *Weiterführung der Kartellzusammenkünfte nach den Nachprüfungen*

(89) Die gleichzeitigen Nachprüfungen der Kommission und der US-Wettbewerbsbehörden im Juni 1997 führten nicht sofort zu einer Einstellung des Kartells.

(90) SDK hatte angeblich im April 1997 in Tokio angekündigt, nicht mehr an den Treffen auf Arbeitsebene teilnehmen zu wollen ([...]*). Die Abnehmer in den Vereinigten Staaten hatten sich Ende 1996 nachdrücklich gegen eine für Anfang 1997 angekündigte Preiserhöhung von 9 % gewehrt und sogar öffentlich kundgetan, dass sie sich beim US-Justizministerium beschwert hatten. Aus einigen Berichten geht hervor, dass mit möglichen Untersuchungen bereits mehrere Monate, bevor die Kommission ihre Nachprüfungen vornahm, gerechnet wurde.

(91) Unmittelbar nach den Nachprüfungen durch die Kommission am 5. Juni 1997 — vor denen SGL die übrigen Hersteller gewarnt hatte — erörterten SGL und UCAR das mögliche Ergebnis der Untersuchung. SGL versicherte UCAR, dass keine belastenden Unterlagen gefunden worden seien ([...]*).

Mitte Juli 1997 trafen sich in Malaysia Vertreter von SGL, Nippon, Tokai und SEC; SDK und UCAR hatten abgesagt, und das Treffen fand ohne sie statt. Details der Gespräche und Vorgänge sind nicht erhältlich ([...]*).

Im November 1997 fand ein weiteres, anderthalbtägiges Treffen in Hongkong unter Beteiligung von SGL, UCAR, Tokai, SEC und Nippon statt. Bei dieser Gelegenheit wurden der Stand der Kommissionsermittlungen erörtert sowie die CMS-Mengentabellen für alle Regionen und Märkte einer Prüfung unterzogen ([...]*; siehe auch Antwort von SGL auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 13).

(92) Die letzte dreiseitige Zusammenkunft, von der die Kommission Kenntnis hat, fand am 13. Februar 1998 in Bangkok statt ([...]*). Teil nahmen SGL und UCAR sowie von japanischer Seite Tokai, SEC und Nippon. Erneut wurden die CMS-Tabellen nach dem üblichen Schema aktualisiert. SGL und UCAR unterrichteten die japanischen Unternehmen von den seinerzeit geltenden europäischen Preisen.

Außerhalb der Treffen auf der „Arbeitsebene“ mit den Japanern verblieben die Europa-Verkaufsdirektoren von

UCAR und SGL in regelmäßigem Kontakte, um ihre Preise für die europäischen Märkte zu koordinieren.

UCAR hat augenscheinlich nicht wie geplant zum 1. Juli 1997 die Preise in Europa erhöht, sondern diesen Schritt auf den 1. Januar 1998 verschoben. In den telefonischen Kontakten und Zusammenkünften wurden u. a. dieser Punkt erörtert.

(93) Zusätzlich zu den häufigen Kontakten über Preisfragen zwischen den Europa-[...]* kam es auch regelmäßig zu Gesprächen zwischen den [...]* von UCAR und SGL (u. a. über das Netz eines schweizerischen Mobilfunkbetreibers).

Diese bilateralen Kontakte wurden mindestens bis März 1998 weitergeführt ([...]*).

Sowohl [...]* als auch SEC (Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 12) bestätigen, dass die SGL-Unternehmensleitung den japanischen Herstellern geraten hatte, nicht mit der EG-Kommission zusammenzuarbeiten und die Auskunftsverlangen nicht zu beantworten. SGL hingegen bestreitet dies in seiner Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte (S. 13). Da SGL jedoch mehrere Kartellmitglieder vor den bevorstehenden Untersuchungen der Kommission gewarnt (siehe Rdnr. 27) und anfangs abgesehen von SDK keiner der japanischen Hersteller mit der Kommission zusammengearbeitet hat und deren Antworten auf das Auskunftsverlangen der Kommission überdies äußerst vage blieben, erscheinen der Kommission die Aussagen von SDK und SEC glaubhaft.

UCAR gibt an ([...]*), dass der [...]* von SGL auch dann noch weiter mit dem Verkaufsdirektor von UCAR telefoniert habe, als dieser längst von UCAR entlassen worden war. Mehrere Kontakte fanden zwischen April 1998 und Oktober 1998 statt.

2. RECHTLICHE WÜRDIGUNG

2.1. EG-VERTRAG UND EWR-ABKOMMEN

2.1.1. VERHÄLTNISS VON EG-VERTRAG UND EWR-ABKOMMEN

(94) Die oben beschriebenen Abmachungen betrafen alle Länder des EWR, in denen Stahl produziert wird, d. h. sämtliche derzeitigen EG-Mitgliedstaaten sowie Norwegen (Island und Liechtenstein produzieren keinen Stahl). Sie betrafen auch Österreich, Schweden und Finnland vor deren Beitritt zur Gemeinschaft am 1. Januar 1995.

Das EWR-Abkommen, das dem EG-Vertrag analoge Wettbewerbsvorschriften enthält, trat am 1. Januar 1994 in Kraft. Diese Entscheidung schließt somit die Anwendung dieses Abkommens (insbesondere Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen) ab seinem Inkrafttreten auf die Abmachungen ein, die Gegenstand dieser Entscheidung sind.

Soweit diese Abmachungen den innergemeinschaftlichen Wettbewerb und Handel beeinträchtigen, gilt Artikel 81 EG-Vertrag; die Tätigkeit des Kartells in Norwegen und seine Folgen für den Handel zwischen der Gemeinschaft und den EFTA-Staaten, die Teil des EWR sind oder waren (EFTA/EWR-Staaten), sowie unter den EFTA/EWR-Staaten fallen unter Artikel 53 EWR-Abkommen.

2.1.2. ZUSTÄNDIGKEIT

- (95) Nach Artikel 56 Absatz 1 Buchstabe c) und Absatz 3 EWR-Abkommen ist die Kommission im vorliegenden Fall für die Anwendung sowohl von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag als auch von Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen zuständig, da sich das Kartell spürbar auf den Handel zwischen den Mitgliedstaaten und auf den Wettbewerb innerhalb der Gemeinschaft ausgewirkt hat.

2.2. ANWENDUNG VON ARTIKEL 81 EG-VERTRAG UND ARTIKEL 53 EWR-ABKOMMEN

2.2.1. ARTIKEL 81 ABSATZ 1 EG-VERTRAG UND ARTIKEL 53 ABSATZ 1 EWR-ABKOMMEN

- (96) Gemäß Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag sind mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar und verboten alle Vereinbarungen zwischen Unternehmen, Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, welche den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen geeignet sind und eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezwecken oder bewirken, insbesondere die unmittelbare oder mittelbare Festsetzung der An- oder Verkaufspreise oder sonstiger Geschäftsbedingungen, die Einschränkung oder Kontrolle der Erzeugung und des Absatzes und die Aufteilung der Märkte oder Versorgungsquellen.
- (97) Artikel 53 Absatz 1 des EWR-Abkommens (der sich an Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag anlehnt) enthält ein gleich lautendes Verbot dieser Vereinbarungen etc., spricht jedoch a) von einer Beeinträchtigung des Handels „zwischen den Vertragsparteien“ und b) von einer Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs „im räumlichen Geltungsbereich dieses (EWR-)Abkommens“.

2.2.2. VEREINBARUNGEN UND ABGESTIMMTE VERHALTENSWEISEN

- (98) Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen verbieten Vereinbarungen zwischen Unternehmen, Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen.

Eine Vereinbarung besteht dann, wenn die Parteien sich an einen gemeinsamen Plan halten, der ihr individuelles geschäftliches Verhalten begrenzt oder zu begrenzen geeignet ist, indem die Richtung ihrer gemeinsamen Handlungen oder Unterlassung von Handlungen am Markt festgelegt wird. Die Vereinbarung muss jedoch nicht schriftlich erfolgen; es müssen keinerlei Formalitäten erfüllt sein und es sind keine vertraglichen Sanktionen oder Durchsetzungsmaßnahmen erforderlich. Die tatsächliche Vereinbarung kann ausdrücklich oder durch das Verhalten der Parteien impliziert sein.

In seinem Urteil in den verbundenen Rechtssachen T-305/94 usw. Limburgse Vinyl Maatschappij N.V. u. a./Kommission (PVC II), Slg. 1999, II-931, hält das Gericht erster Instanz fest (Rdnr. 715): „Nach ständiger Rechtsprechung reicht es für eine Vereinbarung im Sinne des Artikels [81 Absatz 1 EG-Vertrag] aus, dass die betreffenden Unternehmen ihren gemeinsamen Willen zum Ausdruck gebracht haben, sich auf dem Markt in bestimmter Weise zu verhalten“.

- (99) Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag⁽¹³⁾ unterscheidet „aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen“ von „Vereinbarungen zwischen Unternehmen“ und „Beschlüssen von Unternehmensvereinigungen“, um durch eine Verbotsvorschrift eine Form der Koordinierung zwischen Unternehmen zu erfassen, die zwar noch nicht bis zum Abschluss eines Vertrages im eigentlichen Sinne gediehen ist, jedoch bewusst eine praktische Zusammenarbeit an die Stelle des mit Risiken verbundenen Wettbewerbs treten lässt. (Rechtssache 48/69, Imperial Chemical Industries/Kommission, Slg. 1972, 619).

Die Kriterien der Koordination und Kooperation, die in der ständigen Rechtsprechung des Gerichtshofs verankert sind, verlangen nicht die Ausarbeitung eines eigentlichen Plans, sondern sind im Sinne des Grundgedankens der Wettbewerbsvorschriften des Vertrags zu verstehen, wonach jeder Unternehmer selbständig zu bestimmen hat, welche Politik er auf dem Gemeinsamen Markt zu betreiben gedenkt. Dieses Postulat der Selbständigkeit nimmt den Unternehmen nicht das Recht, sich mit wachem Sinn an das festgestellte oder erwartete Verhalten ihrer Wettbewerber anzupassen, es steht jedoch streng jeder unmittelbaren oder mittelbaren Fühlungnahme zwischen Unternehmen entgegen, die bezweckt

⁽¹³⁾ Die Rechtsprechung des Gerichtshofs und des Gerichts erster Instanz zur Auslegung von Artikel 81 EG-Vertrag gilt auch für Artikel 53 EWR-Abkommen.

oder bewirkt, das Marktverhalten eines gegenwärtigen oder potenziellen Wettbewerbers zu beeinflussen oder einen solchen Wettbewerber über das Marktverhalten ins Bild zu setzen, das man selbst an den Tag zu legen entschlossen ist oder in Erwägung zieht (verbundene Rechtssachen 40-48/73, etc. Suiker Unie u. a./Kommission Slg. 1975, 1663.)

- (100) Ein Verhalten kann daher auch dann als „aufeinander abgestimmte Verhaltensweise“ unter Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag fallen, wenn die Parteien keinen gemeinsamen Plan gefasst haben, der ihr Verhalten am Markt festlegt, sie aber Kollisionsmaßnahmen ergreifen, die die Koordinierung ihres Geschäftsverhaltens erleichtern (siehe auch das Urteil des Gerichts erster Instanz in der Rechtssache T-7/89, Hercules/Kommission, Slg. 1991, II-1711, Rdnr. 256).

Zwar setzt der Begriff der abgestimmten Verhaltensweise im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag nicht nur eine Abstimmung, sondern auch ein aus dieser resultierendes Marktverhalten der beteiligten Unternehmen voraus, jedoch gilt vorbehaltlich des Gegenbeweises die Vermutung, dass die an der Abstimmung beteiligten und weiterhin auf dem Markt tätigen Unternehmen die mit ihren Wettbewerbern ausgetauschten Informationen bei der Bestimmung ihres Marktverhaltens berücksichtigen. Dies gilt umso mehr, wenn die Abstimmung während eines langen Zeitraums regelmäßig stattfindet (Urteil des Gerichtshofs vom 8. Juli 1999 in der Rechtssache C-199/92P, Hüls/Kommission, Slg. 1999, I-4287, Rdnrn. 158-166).

- (101) Im Fall eines komplexen Kartells von langer Dauer ist es für die Kommission nicht erforderlich, die Zuwiderhandlung ausschließlich der einen oder anderen Erscheinungsform zuzuordnen. Die Konzepte „Vereinbarung“ und „aufeinander abgestimmte Verhaltensweise“ sind nicht fest umrissen und gehen ineinander über. Es ist unter Umständen sogar realistisch nicht möglich, eine solche Unterscheidung zu treffen, da eine Zuwiderhandlung möglicherweise gleichzeitig Merkmale beider Formen des verbotenen Verhaltens aufweisen kann, während einige Merkmale für sich betrachtet eher der einen als der anderen Erscheinungsform zugeordnet werden können. Ein Kartell kann daher gleichzeitig eine Vereinbarung und eine aufeinander abgestimmte Verhaltensweise darstellen. Artikel 81 EG-Vertrag legt keine spezifische Subsumtion für eine komplexe Zuwiderhandlung dieses Typs fest — siehe auch erneut das Urteil des Gerichts erster Instanz in der Rechtssache T-7/89, Hercules/Kommission, unter Rdnr. 264.

In seinem PVC-II-Urteil (s. Rdnr. 98) hat das Gericht erster Instanz u. a. ausgeführt (Rdnr. 696): „Bei einer komplexen Zuwiderhandlung, an der mehrere Hersteller über mehrere Jahre beteiligt waren und deren Ziel die

gemeinsame Regulierung des Marktes war, kann von der Kommission nicht verlangt werden, dass sie die Zuwiderhandlung für jedes Unternehmen zu den einzelnen Zeitpunkten entweder als Vereinbarung oder abgestimmte Verhaltensweise qualifiziert, da jedenfalls beide Formen der Zuwiderhandlung von Artikel [81] EG-Vertrag umfasst werden“.

- (102) Eine Vereinbarung im Sinne des Artikels 81 Absatz 1 EG-Vertrag kann durchaus auch dann vorliegen, wenn die für die Durchsetzung eines privatrechtlichen Vertrags erforderliche Gewissheit nicht gegeben ist. Im Falle eines komplexen Kartells von langer Dauer bezeichnet der Begriff der „Vereinbarung“ daher zu Recht nicht nur ein Gesamtkonzept oder die ausdrücklich vereinbarten Konditionen, sondern auch die Umsetzung des Vereinbarten mittels der gleichen Methoden und in Verfolgung des gleichen, gemeinsamen Zwecks.

- (103) Wie der Gerichtshof (in Bestätigung eines Urteils des Gerichts erster Instanz) in der Rechtssache C-49/92P, Kommission/Anic Partecipazioni SpA, Slg. 1999, I-4125, unter Rdnr. 81 feststellte, folgt aus dem Wortlaut des Artikels 81 Absatz 1 EG-Vertrag, dass eine Vereinbarung nicht nur aus Einzelakten, sondern auch aus einer Reihe von Akten oder aus kontinuierlichem Verhalten bestehen kann.

Ein komplexes Kartell kann innerhalb des Zeitraums, in dem es vorlag, als einziger fortdauernder Verstoß angesehen werden. Die Vereinbarung mag von Zeit zu Zeit geändert werden, oder die Mechanismen können angepasst oder gestärkt werden, um neuen Entwicklungen Rechnung zu tragen. Die Gültigkeit dieser Feststellung wird auch nicht dadurch beeinträchtigt, dass einzelne Akte oder ein kontinuierliches Verhalten für sich alleine genommen ebenfalls gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag verstoßen.

- (104) Auch wenn es sich bei einem Kartell um ein gemeinsames Unterfangen handelt, können die Beteiligten unterschiedlich stark engagiert sein. Einige können eine beherrschende Rolle als Anführer ausüben. Es kann interne Konflikte und Rivalitäten geben. Einige Mitglieder können sogar gegen die Regeln verstoßen. Keiner dieser Faktoren bedeutet jedoch, dass das entsprechende Verhalten keine Vereinbarung/aufeinander abgestimmte Verhaltensweise im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag darstellt, wenn es ein einziges gemeinsames und fortdauernd angestrebtes Ziel gibt.

Die bloße Tatsache, dass ein jeder Kartellbeteiligter die seinen eigenen Umständen entsprechende Rolle spielt, entbindet ihn nicht von seiner Verantwortung für den Verstoß als Ganzes; er trägt auch Verantwortung für Handlungen, die von anderen Beteiligten begangen werden, aber dem gleichen rechtswidrigen Zweck dienen

und die gleichen wettbewerbswidrigen Folgen zeitigen. Ein Unternehmen, das durch Handlungen am gemeinsamen rechtswidrigen Verhalten mitwirkt, die zur Verwirklichung des gemeinsamen Ziels beitragen, ist während der gesamten Zeit seiner Mitwirkung am gemeinsamen Plan ebenfalls für die Handlungen der anderen Beteiligten verantwortlich, die der gleichen Zuwiderhandlung zuzuordnen sind. Dies gilt sicherlich dann, wenn das fragliche Unternehmen nachweislich von dem rechtswidrigen Verhalten der anderen Beteiligten wusste, wissen musste oder es hätte voraussehen müssen und bereit war, das Risiko auf sich zu nehmen (Urteil des Gerichtshofs in der Rechtssache Kommission/Anic, Rdnr. 83).

2.2.3. ART DER ZUWIDERHANDLUNG IM VORLIEGENDEN FALL

- (105) Nach der Beweislage begann die den Wettbewerb in der Gemeinschaft beeinträchtigende Kollusion der Graphitelektrodenhersteller mit Kontakten bereits im Jahr 1990 und nahm Ende 1991/Anfang 1992 konkrete Formen an.

Für den Tatbestand einer Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag ist nicht erforderlich, dass die Beteiligten sich im Voraus auf einen umfassenden gemeinsamen Plan einigen. Der Begriff der „Vereinbarung“ im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag findet auch auf rudimentäre, partielle und an Bedingungen geknüpfte Vereinbarungen im Laufe des Verhandlungsprozesses Anwendung, die zur endgültigen Vereinbarung hinführen. Außerdem kann der Verhandlungs- und Ausarbeitungsprozess, der in der Annahme eines Gesamtplans zur Kontrolle eines Marktes gipfelt, (je nach Sachlage) durchaus zu Recht als abgestimmte Verhaltensweise bezeichnet werden.

Im vorliegenden Falle würdigt die Kommission jedoch den Sachverhalt ab dem Zeitpunkt der endgültigen Annahme und Umsetzung des gemeinsamen Kartellplans durch die Hersteller.

- (106) Auf dem ersten Treffen der obersten Führungskräfte am 21. Mai 1992 in London einigten sich die großen Hersteller — SGL, UCAR und die „Gruppe“ der japanischen Unternehmen — auf die Basisregeln, nach denen sie den Graphitelektroden-Weltmarkt unter sich aufteilen wollten. Sie vereinbarten die Festsetzung von Preisen, die Anwendung eines Preiserhöhungsmechanismus, die Zuteilung von nationalen Märkten und Marktanteilsquoten. Des Weiteren kamen sie überein, die Produktionskapazitäten nicht zu erhöhen und Technologie nicht an Kartellaußenseiter weiterzugeben. Ferner führten sie ein System zur Überwachung und Durchsetzung der Kartellabsprachen ein (Einzelheiten siehe Rdnrn. 71 bis 73).

Dieser Plan, dem sich alle Hersteller — auch VAW Carbon — anschlossen, wurde über mehrere Jahre mittels der gleichen Methoden und unter Verfolgung des gleichen gemeinsamen Zwecks, nämlich der Ausschaltung des Wettbewerbs, durchgeführt.

Die Ausarbeitung des Plans auf regelmäßigen Zusammenkünften führt nicht zu einzelnen „Vereinbarungen“, sondern stellt die Umsetzung eines illegalen Gesamtkonzepts dar.

Da die Hersteller unablässig ein gemeinsames Konzept und ein gemeinsames Ziel — die Ausschaltung des Wettbewerbs in der Graphitelektrodenindustrie — verfolgten, wertet die Kommission das fragliche Verhalten in Bezug auf den EWR-Markt als einen einzigen fortdauernden Verstoß gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und gegen Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen, für den jeder Beteiligte für die Dauer seiner Beteiligung am gemeinsamen Plan Verantwortung trägt.

- (107) Auch wenn durchaus zu Recht festgestellt werden kann, dass die Absprachen der Hersteller untereinander sämtliche Merkmale einer „Vereinbarung“ erfüllen, könnten einige Fakten als „abgestimmte Verhaltensweise“ gewertet werden (soweit dies sachgerecht oder notwendig ist).

C/G war nur am Rande am Kartell beteiligt und nahm an keinem der Gruppentreffen teil. Dennoch arbeitete das Unternehmen mit dem Kartell zusammen und trug wesentlich zu den Gesamtzielen des Kartells bei. Seine Kontakte mit dem Kartell über SGL und andere Produzenten versetzten es in die Lage, sein Verhalten wesentlich dem der anderen Hersteller anzunähern, so dass diese bei ihrer Geschäftspolitik davon ausgehen konnten, dass C/G ihrem Marktverhalten folgen und ihren geplanten Preisinitiativen nicht entgegenhandeln würde.

Obwohl es nicht erforderlich ist, die Zuwiderhandlung von C/G einer bestimmten Kategorie zuzuordnen (Urteil PVC II, Rdnr. 696), erfüllt die Beteiligung des Unternehmens eher die Merkmale eines abgestimmten Verhaltens. Unabhängig von einer genauen Zuordnung zu einem der Verstößbegriffe des Artikels 81 Absatz 1 EG-Vertrag kann sich C/G nicht vom Gesamtkonzept distanzieren, an dem es wesentlich mitwirkte.

2.2.4. EINSCHRÄNKUNG DES WETTBEWERBS

- (108) Das Netz der in Rede stehenden Vereinbarungen bezweckte und bewirkte eine Einschränkung des Wettbewerbs in der Gemeinschaft und im EWR.

Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen bezeichnen ausdrücklich folgende Vereinbarungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen als wettbewerbsbeschränkend:

- die unmittelbare oder mittelbare Festsetzung der Verkaufspreise oder sonstiger Geschäftsbedingungen;
- die Einschränkung oder Kontrolle der Erzeugung, des Absatzes oder der technischen Entwicklung;
- die Aufteilung der Märkte oder Versorgungsquellen.

(109) Dies sind die wesentlichen Ziele der an dieser Stelle gewürdigten horizontalen Vereinbarungen. Da der Preis das wichtigste Wettbewerbsinstrument darstellt, bezweckten die verschiedenen geheimen Abmachungen und Vorgehensweisen der Hersteller alle letzten Endes eine Erhöhung des Verkaufspreises über das Niveau, das durch freien Wettbewerb zustande gekommen wäre, um daraus wirtschaftliche Vorteile zu ziehen. Die Aufteilung von Märkten und Preisabsprachen sind per se Einschränkungen des Wettbewerbs im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen.

(110) Das hier in Rede stehende Kartell ist als Ganzes und unter Berücksichtigung sämtlicher Umstände zu würdigen, aber als wesentliche Aspekte des Komplexes von Vereinbarungen und Abmachungen, die als Wettbewerbsbeschränkung zu deuten sind, können folgende Punkte festgehalten werden:

- Festsetzung von Preisen;
- Zuteilung von Märkten und Marktanteilsquoten;
- die Forderung an Hersteller, sich aus bestimmten Märkten, die nicht ihr Heimatmarkt sind, zurückzuziehen oder dort nicht „aggressiv“ aufzutreten;
- Einfrieren/Einschränkung/Stilllegung von Produktionskapazitäten;
- Unterbindung des Technologietransfers an Kartellaußenseiter.

Die Kartellmitglieder setzten die Grundzüge ihrer Abmachungen um durch

- die Vereinbarung abgestimmter Preiserhöhungen;

- die Benennung eines „Anführers“ für die Bekanntmachung von Preiserhöhungen auf den einzelnen nationalen Märkten;
- die Verteilung von Listen mit aktuellen und künftigen Preiszielen, um die Preiserhöhungen zu koordinieren;
- die Konzeption und Anwendung eines Berichts- und Überwachungssystems zur Durchsetzung der wettbewerbsbeschränkenden Vereinbarungen;
- die Teilnahme an regelmäßigen Treffen und die Pflege sonstiger Kontakte, um die oben genannten Beschränkungen abzusprechen, umzusetzen und/oder gegebenenfalls zu modifizieren.

2.2.5. AUSWIRKUNG AUF DEN HANDEL ZWISCHEN EG-MITGLIEDSTAATEN UND EWR-VERTRAGSPARTEIEN

(111) Die über einen langen Zeitraum kontinuierlich umgesetzte Vereinbarung zwischen den Herstellern hatte beträchtliche Folgen für den Handel zwischen EG-Mitgliedstaaten und EWR-Vertragsparteien.

Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag stellt auf Vereinbarungen ab, die die Verwirklichung des Binnenmarkts innerhalb der EG gefährden könnten, indem nationale Märkte aufgeteilt werden oder die Wettbewerbsstruktur im Gemeinsamen Markt beeinträchtigt wird. Analog dazu soll Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen Vereinbarungen erfassen, die die Verwirklichung eines einheitlichen Europäischen Wirtschaftsraums bedrohen.

Wie im Abschnitt über den „zwischenstaatlichen Handel“ (s. Rdnr. 19) ausgeführt, zeichnet sich der Graphitelektrodenmarkt durch einen regen Handel zwischen EG-Mitgliedstaaten aus. Auch zwischen der Gemeinschaft und der EFTA ist das Handelsaufkommen beträchtlich: Norwegen bezieht 100 % seines Bedarfs aus dem Ausland, vor allem von SGL, UCAR und VAW Carbon; vor dem EG-Beitritt deckte Österreich einen Großteil und Finnland und Schweden 100 % ihres Graphitelektroden-Bedarfs durch Einfuhren hauptsächlich aus der EG.

Die Anwendbarkeit von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen auf ein Kartell ist jedoch nicht auf jenen Teil des Umsatzes der Kartellteilnehmer begrenzt, der mit der tatsächlichen Lieferung von Waren in einen anderen Staat erzielt wird. Auch ist die Kommission nicht verpflichtet darzutun, dass sich das Verhalten der einzelnen Kartellmitglieder — und nicht des Kartells insgesamt — spürbar auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten ausgewirkt hat (siehe Urteil des Gerichts erster Instanz in der Rechtssache T-13/89, Imperial Chemical Industries/Kommission, Slg. 1992, II-1021, Rdnr. 304).

Im vorliegenden Fall erfassten die Kartellabmachungen praktisch den gesamten Handel in der Gemeinschaft und im EWR in diesem wichtigen Wirtschaftszweig. Die Zurückhaltung von Herstellern auf anderen als ihren Heimatmärkten sowie das Vorhandensein eines Preisfestsetzungs- und Quotenmechanismus führte mit Sicherheit oder großer Wahrscheinlichkeit zu einer automatischen Umleitung der Handelsströme (siehe Urteil des EuGH in den verbundenen Rechtssachen 209 bis 215 und 218/78, Van Landewyck u. a./Kommission, Slg. 1980, 3125, Rdnr. 170).

Die Aktivitäten des Kartells, die den Verkauf in Länder außerhalb der Gemeinschaft bzw. des EWR betrafen, sind von dieser Entscheidung nicht erfasst.

2.2.6. AUF ÖSTERREICH, FINNLAND, NORWEGEN UND SCHWEDEN ANZUWENDEnde WETTBEWERBSBESTIMMUNGEN

- (112) Das EWR-Abkommen trat am 1. Januar 1994 in Kraft. Auf die Kartelltätigkeit vor diesem Datum ist lediglich Artikel 81 EG-Vertrag anwendbar; die Tätigkeiten des Kartells in Bezug auf die damaligen EFTA-Länder Österreich, Finnland, Norwegen und Schweden werden somit nicht als Verstoß gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag angesehen.

Vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 1994 galt für die vier EFTA-Länder, die sich dem EWR angeschlossen hatten, das EWR-Abkommen. Das Kartell stellte somit einen Verstoß sowohl gegen Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen als auch gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag dar, und die Kommission ist für die Anwendung beider Vorschriften zuständig. Die Tätigkeiten des Kartells in diesen vier EFTA-Ländern fallen während dieses Jahres unter Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen.

Nach dem Beitritt Österreichs, Finnlands und Schwedens zur Gemeinschaft am 1. Januar 1995 wurde Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag auf das Kartell anwendbar, soweit die Märkte dieser drei Länder betroffen waren. Die Kartellaktivitäten in Norwegen sind weiterhin als Verstoß gegen Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen zu werten.

Somit stellt die Tätigkeit des Kartells in Bezug auf Österreich, Finnland, Norwegen und Schweden ab dem 1. Januar 1994 eine Zuwiderhandlung gegen die Wettbewerbsregeln des EWR und/oder der Gemeinschaft dar.

2.2.7. DAUER DER ZUWIDERHANDLUNG

- (113) Obwohl aus den Erklärungen von SDK und UCAR hervorgeht, dass die Kontakte zwischen UCAR, Sigri und

den japanischen Herstellern bereits 1991 eingesetzt hatten, wird die Kommission ihre wettbewerbsrechtliche Würdigung des Sachverhalts auch im Hinblick auf die Festsetzung von Geldbußen auf den Zeitraum ab Mai 1992 beschränken, dem Termin der ersten Zusammenkunft der obersten Führungskräfte in London, auf dem die Basisregeln des Kartells beschlossen wurden.

Soweit das Kartell Österreich, Finnland, Norwegen und Schweden betraf, liegt für den Zeitraum vor dem 1. Januar 1994, dem Datum des Inkrafttretens des EWR-Abkommens, jedoch kein Verstoß gegen Wettbewerbsregeln vor.

Die Beteiligung von UCAR, SGL und den japanischen Herstellern an der Zuwiderhandlung ab dem 21. Mai 1992 ist durch die Teilnahme der Unternehmensleitung oder (im Falle von Nippon und SEC) der Teilnahme eines anderen ihre Interessen wahrnehmenden Unternehmens an dem ersten Treffen der obersten Führungskräfte erwiesen.

Nippon und SEC können sich jedenfalls nicht darauf berufen, an dieser Zusammenkunft nicht teilgenommen zu haben, da sie sich beide durch Tokai vertreten ließen und auf dem ersten Treffen auf Arbeitsebene, das schon vier Tage später stattfand, ebenso wie VAW Carbon selbst anwesend waren.

Die Beteiligung von C/G wird ab Januar 1993 angenommen, als die Preisabsprachen erstmals offen diskutiert wurden (s. Rdnr. 81).

- (114) Trotz der Untersuchungen der amerikanischen Bundespolizei (FBI) und der Kommission wurden die Zusammenkünfte des Kartells mindestens bis zum 13. Februar 1998 fortgesetzt. An diesem Termin fand das letzte bekannte Treffen auf „Arbeitsebene“ statt, an dem Vertreter von SGL, UCAR und drei der japanischen Hersteller (SEC, Nippon und Tokai) teilnahmen. SGL und UCAR führten ihre rechtswidrigen Kontakte noch mindestens einen Monat darüber hinaus fort (s. Rdnr. 93).

Auch wenn SGL nach Angaben von UCAR (s. Rdnr. 93) noch sechs weitere Monate die Fortführung der Kontakte anregte, wird die Kommission angesichts des Umstands, dass diese Auskunft nicht anderweitig bestätigt wird, bei der Festsetzung der Geldbußen davon ausgehen, dass die Beteiligung von SGL und UCAR am Kartell im März 1998 endete, die der drei japanischen Hersteller — SEC, Nippon und Tokai — Mitte Februar.

SDK hatte sich zu diesem Zeitpunkt bereits von den Treffen zurückgezogen. Obwohl nach eigenen Angaben die neue Unternehmensleitung in Tokio bereits im Januar 1997 die Weisung erteilt hatte, dass eine Mitwirkung an

wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen nicht toleriert werden dürfe, nahm ein SDK-Vertreter an dem Treffen in Tokio am 9./10. April 1997 teil, angeblich um den übrigen Kartellmitgliedern den Ausstieg von SDK mitzuteilen. Dies wird von anderen Kartellmitgliedern (indirekt) insoweit bestätigt, als sie eine Teilnahme von SDK an späteren Treffen nicht erwähnen ([...]*). Die Kommission geht daher davon aus, dass sich SDK im April 1997 aus dem Kartell zurückzog (Antwort von Showa Denko auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 8).

- (115) VAW Carbon behauptet, ab Ende 1996 an keinen Treffen mehr teilgenommen zu haben. Da keine Unterlagen vorliegen, die das Gegenteil beweisen, legt die Kommission diesen Zeitpunkt bei der Bestimmung der Dauer des Verstoßes zugrunde. C/G gibt an, dass sein Geschäftsführer 1996 den [...] von SGL aufgefordert habe, die Anrufe einzustellen (Artikel 11 der Antwort von C/G, S. 9). Als Datum des Rückzugs von C/G aus dem Kartell wertet die Kommission daher den November 1996, als das Unternehmen nach eigenem Bekunden letztmalig an einem Treffen (in Frankfurt) teilnahm ([...]*).

2.2.8. ADRESSATEN DIESER ENTSCHEIDUNG

- (116) Aus der Sachverhaltsdarstellung in Teil 1 dieser Entscheidung geht eindeutig hervor, dass SGL, UCAR, Showa Denko, Tokai, Nippon, SEC und C/G direkt am Kartell beteiligt waren. Jedes dieser Unternehmen ist daher für die Zuwiderhandlung verantwortlich und somit Adressat dieser Entscheidung.
- (117) Die Frage nach dem richtigen Adressaten stellt sich nur bei VAW Carbon, wo erörtert werden muss, ob das rechtswidrige Verhalten einer Tochtergesellschaft der Muttergesellschaft zuzuordnen ist.

Die ursprüngliche VAW Carbon GmbH (ansässig in Grevenbroich) war bis zum 31. Dezember 1995 als reine Vertriebsgesellschaft für die von der VAW Aluminium AG hergestellten Kohlenstoff- und Graphitprodukte tätig. Laut Antwort von VAW Carbon vom 9. Juli 1999 auf das Auskunftsverlangen der Kommission vom 28. Juni 1999 (Ziff. 2) gehörte das Unternehmen zu 100 % der VAW Aluminium AG.

Die VAW Aluminium AG ist ein großer Industriekonzern mit zahlreichen Tätigkeitsfeldern und einem Netz von Tochtergesellschaften. Der Bereich Kohlenstoffe (und Graphitelektroden) wurde während der Dauer des Kartells zweimal umstrukturiert.

- (118) Ab dem 1. Januar 1996 wurden sämtliche Kohlenstoff- und Graphittätigkeiten (einschließlich Produktion und Vertrieb) der VAW Aluminium AG auf ihre hundertprozentige Tochter Ingal GmbH, Bonn, übertragen, die anschließend (was leicht verwirrend ist) in VAW Carbon GmbH (die „neue“ VAW Carbon GmbH) umbenannt wurde. Im Januar 1996 übernahm dieses Unternehmen die alte VAW Carbon GmbH (Grevenbroich), die aus dem Handelsregister gestrichen wurde.

Im September 1998 wurden die Geschäftsbereiche und Anlagewerte der „neuen“ VAW Carbon GmbH im Zuge einer fremdfinanzierten Übernahme durch das Management — die vornehmlich von der NatWest Ventures (Nominees) Ltd of London (NatWest) finanziert wurde — mit Zustimmung der VAW von dem neugebildeten Unternehmen Erftcarbon GmbH & Co KG erworben, dessen Gesellschaftskapital zu 85 % NatWest und zu 15 % der Geschäftsleitung gehört.

Nach Artikel 14 des Kaufvertrags haftet jedoch für etwaige Geldbußen oder Zwangsgelder, die im Zuge der Untersuchungen der Kommission in dieser Sache gegen die „neue“ VAW Carbon GmbH verhängt werden, weiterhin dieses Unternehmen.

Die „neue“ VAW Carbon GmbH existiert weiterhin, jedoch lediglich als ruhende Gesellschaft ohne gewerbliche Aktivität. Die einzigen Vermögenswerte sind derzeit die Geldeingänge aus dem Verkauf.

- (119) Aus diesen Gründen richtete die Kommission die Mitteilung der Beschwerdepunkte an die VAW Aluminium AG, die Muttergesellschaft der VAW Carbon GmbH.
- (120) Die VAW Aluminium AG machte während des Verfahrens geltend, dass nicht sie die Adressatin der Mitteilung der Beschwerdepunkte sowie einer etwaigen Entscheidung sei, sondern die VAW Carbon GmbH. Ihre Tochtergesellschaft sei für den Vertrieb und die Vermarktung der Produkte allein verantwortlich gewesen; die VAW Aluminium AG sei nie am Kartell beteiligt gewesen (Antwort von VAW auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 1 f.).
- (121) Die Kommission weist das Vorbringen der VAW Aluminium AG zurück. In dem Urteil des Gerichtshofs in der Rechtssache C-286/98 P, Stora Kopparbergs Bergslags SG/Kommission, Slg. 2000, I-9925, Rdnr. 28, bestätigte der Gerichtshof die Feststellung des Gerichts erster Instanz, dass einer Muttergesellschaft das Verhalten ihrer Tochtergesellschaft zugerechnet werden kann: „das Gericht [war] aufgrund des Vorliegens einer 100 %igen Kapitalbeteiligung zu der Annahme berechtigt, dass die Muttergesellschaft tatsächlich entscheidenden Einfluss auf das Verhalten ihrer Tochtergesellschaft ausübte“.

Diese Annahme wurde im vorliegenden Fall nicht widerlegt. Die VAW Aluminium AG hat keine Belege vorgelegt, die ihre Behauptung stützen, dass sich die VAW Carbon GmbH unabhängig verhalten habe.

Ferner steht die Behauptung der VAW Aluminium AG, sie habe von dem wettbewerbswidrigen Verhalten ihrer 100 %igen Tochter keine Kenntnis gehabt, im Widerspruch zu einer Notiz, die die Kommission bei ihrer Nachprüfung in den Räumlichkeiten der VAW Aluminium AG gefunden hat. Aus dieser Notiz geht hervor, dass Herr Müller von der VAW Carbon GmbH die VAW Aluminium AG über die bevorstehende Kartelluntersuchung der Kommission informiert hatte (siehe Rdnr. 33; Anhang 1: Protokoll der Zustellung der Nachprüfungsentcheidung vom 6. Juni 1997).

(122) Nach Auffassung der Kommission kann das Verhalten der VAW Carbon GmbH daher der VAW Aluminium AG zugerechnet werden.

(123) Bis zum 1. Januar 1996 war die VAW Aluminium AG selbst hauptsächlich und unmittelbar in der Produktion von Kohlenstoff- und Graphitprodukten tätig; die „alte“ VAW Carbon GmbH (die ihr ohnehin zur Gänze gehörte) war nicht mehr als die unternehmerische Form ihrer Vertriebsorganisation. Dass die Kohlenstoff- und Graphittätigkeiten der VAW Aluminium AG danach etwa ein Jahr lang von einer hundertprozentigen Tochtergesellschaft übernommen wurden, ändert nichts an der Bewertung der Kommission.

Nicht zuletzt wäre es nach Ansicht der Kommission nicht ohne weiteres möglich, Geldbußen von einer ruhenden Gesellschaft ohne gewerbliche Aktivität einzuziehen, deren Weiterbestehen ausschließlich von den Steuervorteilen abhängt, die die VAW Aluminium AG hieraus zieht.

Aus diesen Gründen ist daher auch die VAW Aluminium AG Adressatin dieser Entscheidung.

2.3. ABHILFEMASSNAHMEN

2.3.1. ARTIKEL 3 DER VERORDNUNG Nr. 17

(124) Stellt die Kommission eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag oder gegen Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen fest, kann sie von den betreffenden Unternehmen gemäß Artikel 3 der Verordnung Nr. 17 verlangen, die Zuwiderhandlung abzustellen.

Die Zuwiderhandlung wurde lange nach den gleichzeitigen Nachprüfungen durch die Kommission und die US-Behörden fortgesetzt. Schon vor der erwarteten Nachprüfung wurden Beweise vernichtet. SGL hat überdies im Januar 1998 versucht, die japanischen Hersteller von einer Zusammenarbeit mit der Kommission abzuhalten. Unter diesen Umständen kann auch nicht mit Sicherheit davon ausgegangen werden, dass die Zuwiderhandlungen eingestellt wurden; es gibt sogar Anzeichen für das Gegenteil.

(125) Die Kommission muss daher die Unternehmen, an die diese Entscheidung gerichtet ist, auffordern, die Zuwiderhandlung abzustellen (sofern nicht bereits geschehen) und künftig alle Vereinbarungen, aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen oder Beschlüsse einer Vereinigung zu unterlassen, die den gleichen oder einen ähnlichen Zweck oder die gleiche oder eine ähnliche Wirkung haben könnten.

2.3.2. ARTIKEL 15 ABSATZ 2 DER VERORDNUNG Nr. 17

2.3.2.1. Allgemeine Erwägungen

(126) Gemäß Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17⁽¹⁴⁾ kann die Kommission durch Entscheidung gegen Unternehmen Geldbußen in Höhe von eintausend bis eine Million EUR oder über diesen Betrag hinaus bis zu zehn Prozent des von dem einzelnen an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmen im letzten Geschäftsjahr erzielten Umsatzes festsetzen, wenn sie vorsätzlich oder fahrlässig gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und/oder Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen verstoßen.

(127) Bei der Festsetzung der Höhe der Geldbuße muss die Kommission sämtliche Umstände des Falles, darunter insbesondere die Schwere und Dauer des Verstoßes, die in Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 ausdrücklich als Tatbestandsmerkmale genannt sind, berücksichtigen.

(128) Die Kommission prüft, welche Rolle jedes einzelne Unternehmen bei der Zuwiderhandlung gespielt hat. Erschwerende oder mildernde Umstände kommen in der Höhe der Geldbuße zum Ausdruck. Die Kommission wendet gegebenenfalls auch die Mitteilung über die Festsetzung oder die niedrigere Festsetzung von Geldbußen in Kartellsachen (so genannte Kronzeugenregelung) an⁽¹⁵⁾.

⁽¹⁴⁾ Nach Artikel 5 der Verordnung (EG) Nr. 2894/94 des Rates vom 28. November 1994 mit Durchführungsvorschriften zum Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum „gelten die Gemeinschaftsregeln zur Verwirklichung der in den Artikeln 85 und 86 [jetzt Artikel 81 f.] des EG-Vertrags [...] niedergelegten Grundsätze entsprechend“.

⁽¹⁵⁾ ABl. C 207 vom 18.7.1996, S. 4.

2.3.2.2. *Grundbetrag der Geldbuße*

(129) Der Grundbetrag der Geldbuße bestimmt sich nach der Schwere und der Dauer des Verstoßes.

i) *Schwere des Verstoßes*

(130) Bei der Bewertung der Schwere des Verstoßes berücksichtigt die Kommission die Art des Verstoßes, seine konkreten Marktfolgen und den Umfang des betreffenden räumlichen Marktes.

— *Art des Verstoßes*

(131) Wie aus der vorstehenden Sachverhaltsbeschreibung ersichtlich, bestand die Zuwiderhandlung hauptsächlich in der Aufteilung von Märkten und der Festsetzung von Preisen, die von ihrem Wesen her die gravierendsten Verstöße gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen darstellen.

(132) Das Kartell war ein bewusster Verstoß gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen. Die führenden Hersteller haben sich in dem vollen Bewusstsein der Unzulässigkeit ihres Handelns zusammengetan, um ein geheimes, institutionalisiertes System zu errichten mit dem Ziel, den Wettbewerb in einem bedeutenden Wirtschaftszweig einzuschränken.

(133) Die Kartellabsprachen durchdrangen die ganze Branche; sie wurden von den obersten Führungskräften der beteiligten Unternehmen geplant, dirigiert und gefördert und ausschließlich zum Nutzen der beteiligten Hersteller umgesetzt, was den Kunden und letztendlich den Verbrauchern allgemein zum Schaden gereichte.

(134) Die Kommission stellt daher fest, dass die vorliegende Zuwiderhandlung ihrem Wesen nach einen besonders schweren Verstoß gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen darstellt.

— *Die konkreten Auswirkungen des Verstoßes auf den Graphitelektrodenmarkt im EWR*

(135) Nach Ansicht der Kommission hatte der Verstoß der Produzenten, die in dem für diese Entscheidung relevanten Zeitraum fast 90 % des Weltmarkts und des EWR-Markts für Graphitelektroden auf sich vereinigten, konkrete Auswirkungen auf den Graphitelektroden-

markt im EWR. Preise wurden nicht nur vereinbart, sondern sie wurden auch bekannt gemacht und durchgesetzt.

(136) Charakteristisch für das Kartell war das kontinuierliche Bemühen um die Festsetzung von Zielpreisen (siehe Rdnrn. 60-65). Wenn sich die beiden führenden Hersteller SGL und UCAR auf die Preise verständigt hatten, bestimmten sie im Voraus, wer von ihnen die Abnehmer über die Preiserhöhungen unterrichten sollte. Sobald die Preiserhöhungen von den Kunden akzeptiert waren, zogen die kleineren Hersteller nach und wandten ebenfalls die neuen Preise an. Ungeachtet der Tatsache, dass eine geplante Preiserhöhung gelegentlich verschoben oder nicht durchgeführt wurde, folgten die auf dem Markt angewandten Preise über einen Zeitraum von sechs Jahren weitgehend den Preisabsprachen des Kartells (siehe Rdnrn. 66-69).

(137) Infolge eines deutlich niedrigeren Verbrauchs von Graphitelektroden und eines Strukturwandels, der die gesamte Branche in den 80er Jahren ergriffen hatte, verbilligten sich Graphitelektroden auf dem europäischen Markt ganz erheblich. 1990/1991 lagen die Preise um 50 % unter den Preisen, die Ende 1996 galten. Die Kartellabsprachen wurden mit schrittweisen Preiserhöhungen zwischen 1992 und 1996 umgesetzt. In dieser Zeit stiegen die Preise fast um die Hälfte. Nur 1997 wurden die bereits geplanten Preiserhöhungen wegen der bevorstehenden Kartelluntersuchung ausgesetzt (s. Rdnr. 70). Die Preiserhöhungen wirkten sich damit eindeutig auf den Markt aus, zumindest in der Weise, dass die vereinbarten Preise nicht nur angekündigt, sondern auch durchgesetzt wurden.

(138) UCAR zufolge hatte das Kartell nur einen begrenzten Einfluss auf die Stahlindustrie. Die Preiserhöhungen seien wegen des unrentablen Preisniveaus Anfang der 90er Jahre notwendig gewesen, um den Fortbestand der Graphitelektrodenproduktion zu sichern. Außerdem hätten die Preiserhöhungen auch eine Verbesserung der Qualität ermöglicht, von der die Stahlindustrie profitiert habe (Antwort von UCAR auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 18).

(139) Demgegenüber ist die Kommission der Ansicht, dass der erhebliche Preisanstieg bei Graphitelektroden zwischen 1992 und 1996/97 (siehe Rdnr. 70) vor dem Hintergrund der Tatsache gesehen werden muss, dass die Kartellmitglieder Zielpreise, Marktanteilsquoten sowie ein Berichts- und Überwachungssystem (siehe Rdnr. 135) vereinbart hatten. Zwar lässt sich schwer sagen, ob und inwieweit die Preise ohne das Kartell anders ausgesehen hätten, doch war mit der bewussten Umsetzung der Kartellabsprachen eine ernste Gefahr verbunden, dass die Preise höher sein würden als unter normalen Wettbewerbsbedingungen.

- (140) Die Kommission weist auch die Überlegung zurück, dass die sich für den Wirtschaftszweig ergebenden Vorteile wie Qualitätsverbesserungen oder neue Arbeitsplätze gegen die negativen Auswirkungen von Verstößen gegen die Wettbewerbsregeln aufgerechnet werden sollten. UCAR hat jedenfalls keinen eindeutigen Zusammenhang zwischen der angeblichen Qualitätsverbesserung und dem Kartell nachgewiesen.
- (141) C/G macht geltend, dass sein Verhalten angesichts seiner schwachen Präsenz in Europa und des Umstands, dass es lediglich den Preisführern folgte, keinerlei negative Auswirkungen auf den Wettbewerb gehabt habe. Die Kontakte zu seinen Wettbewerbern hätten sein Preisverhalten nicht beeinflusst. Auch ohne diese Kontakte hätte C/G seine Preise in derselben Weise festgesetzt (Antwort von C/G auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 12, und bei der mündlichen Anhörung vorgelegte Wirtschaftsanalyse).
- (142) Die Kommission teilt die Ansicht, dass C/G der Preisentwicklung am Markt lediglich gefolgt ist. Dennoch hat das Unternehmen aufgrund seiner Beteiligung am Kartell entscheidende Informationen über Preise und Absatzmengen erhalten. C/G befand sich daher in einer völlig anderen Position als andere unbedeutendere Marktteilnehmer, die nicht dieselben „Informationen aus erster Hand“ hatten. Die Behauptung, dass C/G weiterhin eine unabhängige Preisstrategie verfolgt habe, ist unglaubwürdig und muss zurückgewiesen werden.
- (143) Die Kommission gelangt zu dem Ergebnis, dass die beteiligten Unternehmen die Feststellung, dass die Zuwiderhandlung konkrete Auswirkungen auf den Graphitelektrodenmarkt im EWR hatte, nicht entkräften konnten.
- *Umfang des relevanten räumlichen Markts*
- (144) Für die Beurteilung der Schwere des Verstoßes ist die Feststellung wichtig, dass sich das Kartell über den gesamten Gemeinsamen Markt und nach seiner Gründung auch auf den gesamten EWR erstreckte.
- *Feststellung der Kommission zur Schwere des Verstoßes*
- (145) Unter Berücksichtigung aller Umstände ist die Kommission zu dem Ergebnis gelangt, dass die Unternehmen, an die diese Entscheidung gerichtet ist, einen besonders schweren Verstoß begangen haben.
- *Differenzierte Behandlung*
- (146) Innerhalb der Kategorie der besonders schweren Verstöße ermöglicht die Geldbußenskala eine Differenzierung der Unternehmen, um ihrer tatsächlichen wirtschaftlichen Fähigkeit, Wettbewerber und Verbraucher wirtschaftlich in erheblichem Umfang zu schädigen, Rechnung zu tragen und die Geldbuße auf einen Betrag festzusetzen, der eine hinreichend abschreckende Wirkung entfaltet. Die Kommission hält dies im vorliegenden Fall für besonders geboten, da die am Verstoß beteiligten Unternehmen beträchtliche Größenunterschiede aufweisen.
- (147) Da im vorliegenden Fall mehrere Unternehmen an dem Verstoß beteiligt sind, ist bei der Festsetzung des Grundbetrags der Geldbußen das Gewicht jedes einzelnen Unternehmens und damit die tatsächliche Auswirkung des individuellen rechtswidrigen Verhaltens auf den Wettbewerb zu berücksichtigen.
- (148) Die beteiligten Unternehmen können nach ihrer Marktposition prinzipiell drei Kategorien zugeordnet werden, wobei gegebenenfalls gewisse Korrekturen notwendig sind, um anderen Faktoren, insbesondere dem Ziel einer wirksamen Abschreckung, Rechnung zu tragen.
- (149) Als Grundlage für den Vergleich der relativen Bedeutung der Unternehmen am Markt hält die Kommission im vorliegenden Fall den Weltumsatz für angemessen. Hierfür spricht, dass es sich um ein weltweites Kartell gehandelt hat, das sich u. a. zum Ziel gesetzt hatte, Märkte weltweit aufzuteilen, um Wettbewerber vom EWR-Markt fernzuhalten. Der weltweite Umsatz jedes Kartellteilnehmers gibt darüber hinaus Aufschluss über seinen Beitrag zur Leistungsfähigkeit des Kartells insgesamt bzw. über die Instabilität, der das Kartell ohne seine Teilnahme ausgesetzt gewesen wäre. Der Vergleich erfolgt auf der Grundlage des Weltumsatzes des letzten Jahres der Zuwiderhandlung (1998).
- (150) Aus der vorstehenden Tabelle (siehe Rdnr. 30) geht eindeutig hervor, dass SGL und UCAR sowohl weltweit als auch im EWR die beiden größten Graphitelektrodenhersteller waren. Sie werden deshalb der obersten Kategorie zugeordnet. C/G, SDK und Tokai werden aufgrund ihrer deutlich niedrigeren Marktanteile auf dem Weltmarkt (5-10 %) der zweiten Kategorie zugeordnet. Unter die dritte Kategorie fallen VAW, SEC und Nippon mit Weltmarktanteilen von jeweils unter 5 %.
- (151) Hieraus ergibt sich als Ausgangspunkt für die Berechnung der Geldbuße anhand der relativen Bedeutung der beteiligten Unternehmen im relevanten Markt für jede Kategorie folgender Betrag:
- SGL und UCAR: 40 Mio. EUR
- C/G, SDK und Tokai: 16 Mio. EUR
- VAW, SEC und Nippon: 8 Mio. EUR.

(152) Um zu gewährleisten, dass

- a) mit der Geldbuße eine ausreichende abschreckende Wirkung erzielt wird, und
- b) um der Tatsache Rechnung zu tragen, dass Großunternehmen über juristischen und wirtschaftlichen Sachverstand und Ressourcen verfügen, anhand deren sie besser erkennen können, in welchem Maße ihre Vorgehensweise einen Verstoß darstellt und welche Folgen aus wettbewerbsrechtlicher Sicht zu gewärtigen sind,

prüft die Kommission im Folgenden, inwieweit der Grundbetrag für die einzelnen Unternehmen gegebenenfalls korrigiert werden muss.

(153) Im Falle von VAW Aluminium AG⁽¹⁶⁾ und SDK ist die Kommission der Ansicht, dass der sich aus ihrer Marktstellung ergebende Geldbußengrundbetrag einer weiteren Korrektur nach oben bedarf, um der Größe dieser Unternehmen und ihrer Gesamtressourcen gerecht zu werden.

(154) Um eine abschreckende Wirkung zu erzielen, sollte der unter Rdnr. 151 festgesetzte Grundbetrag für VAW Aluminium AG um 1,25 auf 10 Mio. EUR erhöht werden. Im Falle von SDK, dem bei weitem größten Unternehmen, an das sich diese Entscheidung richtet, ist der Geldbußengrundbetrag unter Rdnr. 151 um 2,5 auf 40 Mio. EUR zu erhöhen.

ii) Dauer des Verstoßes

(155) Wie oben ausgeführt, ist die Kommission der Ansicht, dass der Verstoß gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen durch die Unternehmen SGL, UCAR, Tokai, Nippon und SEC von Mai 1992 bis Februar/März 1998 andauerte. Es liegt damit ein Verstoß von langer Dauer über fünf Jahre und 9-10 Monate vor. Die nach der Schwere des Verstoßes ermittelten Grundbeträge werden daher für jedes Unternehmen um 55 % erhöht.

(156) SDK und VAW haben einen Verstoß von mittlerer Dauer über vier Jahre und 7-11 Monate begangen. Der Grundbetrag der Geldbuße wird infolgedessen für jedes Unternehmen um 45 % erhöht.

(157) C/G hat einen Verstoß von mittlerer Dauer über drei Jahre und zehn Monate begangen. Der anhand der Schwere des Verstoßes ermittelte Geldbußengrundbetrag wird demnach um 35 % erhöht.

iii) Ergebnis bezüglich der Grundbeträge

(158) Die Kommission setzt die Geldbußengrundbeträge wie folgt fest: SGL und UCAR 62 Mio. EUR; VAW Aluminium AG 14,5 Mio. EUR; SDK 58 Mio. EUR; Tokai 24,8 Mio. EUR; C/G 21,6 Mio. EUR; SEC und Nippon 12,4 Mio. EUR.

2.3.2.3. Die individuellen Geldbußen

(159) Ausgehend von den Geldbußengrundbeträgen prüft die Kommission zur Ermittlung des definitiven Geldbußenbetrags für jedes Unternehmen die in Frage kommenden erschwerenden oder mildernden Umstände und wendet gegebenenfalls die Kronzeugenregelung an.

i) SGL

— Erschwerende Umstände

(160) Im Falle von SGL ergeben sich erschwerende Umstände durch

- die Rolle von SGL als einer der Anführer und Anstifter des Kartells,
- seine Versuche, die Untersuchung der Kommission durch Warnungen an andere Unternehmen über bevorstehende Nachprüfungen zu behindern,
- die Fortsetzung eines eindeutigen, unbestreitbaren Verstoßes nach den Nachprüfungen.

— Argumentation von SGL

(161) SGL bestreitet die Feststellung der Kommission, dass SGL zu den Anführern und Anstiftern des Kartells gehört. UCAR und seine früheren Muttergesellschaften Union Carbide und Mitsubishi Corporation hätten die Kontakte hergestellt und eine führende Rolle gespielt (Antwort von SGL auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 14 ff.).

— Argumentation der Kommission

(162) Aus der Sachverhaltsbeschreibung in Teil 1 dieser Entscheidung geht hervor, dass SGL die „europäische“ Säule des Kartells war (siehe Rdnr. 47). Es war SGL, das zusammen mit UCAR die Hauptentscheidungen im

⁽¹⁶⁾ Wie oben ausgeführt (siehe Rdnrn. 117-123), macht die Kommission die Muttergesellschaft VAW Aluminium AG für das wettbewerbswidrige Verhalten ihrer hundertprozentigen Tochter VAW Carbon GmbH verantwortlich.

Hinblick auf die Festsetzung der Zielpreise und Marktanteilsquoten in den EG-Mitgliedstaaten traf und regelmäßige Kontakte zu VAW Carbon und C/G unterhielt.

(163) Der Umstand, dass UCAR ebenfalls eine führende Rolle bei dem Verstoß spielte, entschuldigt weder das Verhalten von SGL noch mindert es die Schwere seines Verstoßes. Beide Unternehmen waren die bei weitem einflussreichsten Kartellmitglieder, die dasselbe Ziel verfolgten, nämlich den Graphitweltmarkt anzuführen.

— *Ergebnis*

(164) Angesichts der genannten erheblichen erschwerenden Umstände ist eine Erhöhung des Geldbußengrundbetrags um 85 % gerechtfertigt.

— *Mildernde Umstände*

(165) Es bestehen zugunsten von SGL keine mildernden Umstände, die eine Herabsetzung des Grundbetrags rechtfertigen könnten.

(166) Eine Geldbuße von 114,7 Mio. EUR ist daher angemessen.

— *Anwendung der Kronzeugenregelung*

(167) Die Kommission gewährt eine Ermäßigung des ansonsten angemessenen Geldbußenbetrags in Anerkennung der Mitwirkung von SGL im Sinne der Kronzeugenregelung.

(168) Nach Abschnitt D der Mitteilung kann die Geldbuße für ein Unternehmen, das nicht alle Voraussetzungen der Abschnitte B oder C erfüllt, dennoch um 10 bis 50 % niedriger festgesetzt werden, wenn (beispielsweise)

— das Unternehmen vor der Mitteilung der Beschwerdepunkte Informationen, Unterlagen oder andere Beweismittel liefert, die zur Feststellung des Verstoßes beitragen;

— ein Unternehmen der Kommission nach Erhalt der Mitteilung der Beschwerdepunkt mitteilt, dass es den Sachverhalt, auf den die Kommission ihre Einwände stützt, nicht bestreitet.

(169) Obwohl der Verstoß noch mehrere Monate nach den Ermittlungen der Kommission fortgesetzt wurde, arbeitete SGL zu einem frühen Zeitpunkt mit der Kommission

zusammen; dies sollte durch eine Ermäßigung der Geldbuße angemessen gewürdigt werden.

— *Argumentation von SGL*

(170) SGL macht geltend, seine Mitarbeit sei materiell weit über die Beiträge anderer Unternehmen hinausgegangen und sei früh erfolgt. Die ersten Kontakte mit der Kommission hätten bereits im April 1998 stattgefunden, als das Unternehmen seine Bereitschaft zur Zusammenarbeit angekündigt habe. Aufgrund der parallel laufenden Straf- und Zivilverfahren in den Vereinigten Staaten von Amerika und der Unvereinbarkeit der Strafverfolgungssysteme sei SGL nicht in der Lage gewesen, sachdienliche Informationen mitzuteilen.

(171) Gleich nachdem SGL eine Verständigung mit dem US-amerikanischen Justizministerium erreicht habe, habe es der Kommission am 8. Juni 1999 eine detaillierte, freiwillige Erklärung übermittelt (Antwort von SGL auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 2 und 5-8).

— *Argumentation der Kommission*

(172) Die Voraussetzungen, unter denen ein Unternehmen, das mit der Kommission zusammenarbeiten möchte, in den Genuss einer Geldbußenermäßigung kommen kann, sind in der Kronzeugenregelung klar genannt. Es ist Sache jedes Unternehmens, sorgfältig die Vorteile einer Zusammenarbeit mit der Kommission sowie die Schwierigkeiten abzuwägen, die sich möglicherweise aus anderen Verfahren, insbesondere in den Vereinigten Staaten von Amerika, ergeben können. Da die Zusammenarbeit auf der Grundlage der Kronzeugenregelung freiwillig erfolgt, ist es Sache des Unternehmens, Art und Weise sowie Zeitpunkt zu bestimmen. Die Kommission kann jedoch nur konkrete Beiträge berücksichtigen.

(173) Da SGL seit den ersten Kontakten im April 1998 keine konkrete Mitarbeit geleistet hatte, richtete die Kommission am 31. März 1999 ein förmliches Auskunftsverlangen gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 an das Unternehmen. Entgegen dem Vorbringen von SGL war die Kommission völlig berechtigt, die Fragen in ihrem Auskunftsverlangen zu stellen. SGL beantwortete das Auskunftsverlangen jedoch nur zum Teil. Erst nach einem weiteren Mahnschreiben vom 31. Mai 1999, in dem sich die Kommission das Recht vorbehielt, eine förmliche Entscheidung nach Artikel 11 Absatz 5 der Verordnung Nr. 17 zu erlassen, legte SGL am 8. Juni 1999 eine Erklärung über seine Teilnahme am Kartell vor.

- (174) Da jede Zusammenarbeit im Rahmen der Kronzeugenregelung auf freiwilliger Basis und insbesondere außerhalb der Ausübung der Untersuchungsbefugnisse der Kommission erfolgen muss, stellt die Kommission fest, dass ein wesentlicher Teil der in der SGL-Erklärung enthaltenen Informationen de facto die Antwort von SGL auf das förmliche Auskunftsverlangen der Kommission darstellt. Die SGL-Erklärung wird nur insoweit als freiwilliger Beitrag im Sinne der Kronzeugenregelung angesehen, als die mitgeteilten Informationen über die nach Artikel 11 verlangten hinausgehen, insbesondere was die Einzelheiten bestimmter Zusammenkünfte anbelangt, von denen die Kommission keine Kenntnis hatte, und die Durchsetzung des Kartells in Europa.
- (175) Nach gebührender Abwägung all dieser Umstände ermäßigt die Kommission die Geldbuße für SGL um 30 % gemäß Abschnitt D Absatz 2 erster Gedankenstrich der Kronzeugenregelung.
- (176) SGL hat somit eine Geldbuße in Höhe von 80,29 Mio. EUR zu zahlen.
- *Anwendung des Grundsatzes „ne bis in idem“*
- (177) Während des Verfahrens führte SGL gegen die mögliche Verhängung einer Geldbuße mehrere Argumente an, die sich auf den Grundsatz „ne bis in idem“ stützen (siehe schriftliche Antwort von SGL auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 17-21, und die rechtliche Analyse des Grundsatzes „ne bis in idem“, die bei der mündlichen Anhörung vorgelegt wurde).
- (178) SGL führte u. a. folgende (nicht ganz schlüssige) Argumente an:
- a) Nach dem allgemeinen strafrechtlichen Prinzip „ne bis in idem“ dürfte SGL nicht zweimal für dasselbe Verhalten nach den EG-Wettbewerbsregeln verfolgt oder bestraft werden, da dies bereits in vollem Umfang durch die Verurteilung und die Geldbuße in den Vereinigten Staaten geschehen sei.
 - b) Die Vereinigten Staaten hätten SGL mit einer Geldbuße auf der Grundlage seines weltweiten Gesamtumsatzes belegt.
 - c) Nach den allgemeinen Grundsätzen von Recht und Billigkeit sollte die Kommission bei der Berechnung ihrer Geldbuße die in den Vereinigten Staaten verhängte Geldbuße sowie die Sanktionen in Form von Schadenersatzzahlungen „anrechnen“.
- *Argumentation der Kommission*
- (179) Die Kommission weist alle Argumente von SGL zurück. Ihrer Ansicht nach sind anderenorts, insbesondere in den Vereinigten Staaten von Amerika, verhängte Geldbußen für Geldbußen, die wegen Zuwiderhandlung gegen die europäischen Wettbewerbsregeln verhängt werden, völlig unerheblich. Die (strafrechtliche) Verfolgung von Kartellen durch die Vereinigten Staaten (oder durch ein anderes Drittland) kann die Zuständigkeit der Kommission nach dem EG-Wettbewerbsrecht in keiner Weise beschränken oder ausschließen.
- (180) Wichtiger ist allerdings, dass es keinesfalls zutrifft, dass die Kommission — wie SGL behauptet hat — beabsichtigte, SGL wegen genau desselben Tatbestands zu verfolgen wie die US-Gerichte. Nach dem Territorialitätsprinzip beschränkt sich Artikel 81 EG-Vertrag auf Wettbewerbsbeschränkungen im Gemeinsamen Markt, während Artikel 53 EWR-Abkommen nur für Wettbewerbsbeschränkungen im EWR-Markt gilt. In gleicher Weise beschränkt sich das US-Kartellrecht auf das Hoheitsgebiet der Vereinigten Staaten von Amerika. Die US-Behörden nehmen ihre Zuständigkeit nur so weit wahr, wie das Verhalten direkte, beabsichtigte Auswirkungen auf den Handel in den Vereinigten Staaten hat.
- (181) Der Vollständigkeit halber verweist die Kommission außerdem auf die Herabsetzung der in den Vereinigten Staaten verhängten Geldbuße. Wie die Kommission bei der mündlichen Anhörung anhand der Urteilsbegründung und der Geldbußenberechnung aus den Vereinigten Staaten (beide Dokumente sind öffentlich zugänglich) nachgewiesen hat, wurde der Grundbetrag der Geldbuße in den Vereinigten Staaten von Amerika mit Zustimmung von SGL lediglich anhand des Absatzvolumens von SGL in den Vereinigten Staaten berechnet. Wie die Berechnungen zeigen, hatte SGL auf der Grundlage des „Zahlungsfähigkeitstests“ eine äußerst beträchtliche Ermäßigung der US-Geldbuße unter dem üblichen Mindestsatz mit dem Hinweis erwirkt, es habe Sanktionen in der Gemeinschaft und in Kanada sowie Schadenersatzforderungen zu gewärtigen.
- (182) SGL handelt somit widersprüchlich, wenn es eine Ermäßigung der angemessenen Geldbuße in den Vereinigten Staaten durch den Verweis auf wahrscheinliche Sanktionen in der Gemeinschaft erwirkt und dann geltend macht, es dürfe überhaupt keine Geldbuße gegen SGL verhängt werden.
- (183) Die Möglichkeit, dass Unternehmen im Rahmen eines Zivilverfahrens zur Zahlung von Schadenersatz verpflichtet werden, ist überdies unerheblich. Die Zahlung zivilrechtlichen Schadenersatzes, mit dem Schäden, die das Kartell für einzelne Unternehmen oder Verbraucher verursacht hat, wieder gut gemacht werden sollen, können nicht mit öffentlich-rechtlichen Sanktionen wegen rechtswidrigen Verhaltens verglichen werden.
- *Zahlungsfähigkeit*
- *Argumentation von SGL*

(184) SGL macht geltend, dass die Finanzlage des Unternehmens durch die hohen Geldbußen, die andere Wettbewerbsbehörden verhängt hätten sowie durch Schadenersatzzahlungen geschwächt worden sei. Weitere Sanktionen der Kommission könnten das Unternehmen in den Konkurs treiben.

— *Argumentation der Kommission*

(185) Zur Prüfung dieses Vorbringens forderte die Kommission eingehende Informationen über die Finanzlage des Unternehmens an⁽¹⁷⁾. Nach Prüfung der Antwort des Unternehmens vom 6. Juni 2001 stellt die Kommission fest, dass eine Berichtigung des Geldbußenbetrags im vorliegenden Fall nicht angemessen ist. Die Berücksichtigung des bloßen Umstands, dass ein Unternehmen aufgrund der allgemeinen Marktbedingungen oder aufgrund von Änderungen in der Unternehmensstruktur rote Zahlen schreibt, hieße, diesem Unternehmen, das sich den Marktbedingungen am wenigsten angepasst hat, einen ungerechtfertigten Wettbewerbsvorteil vor anderen Unternehmen einzuräumen. Eine Verrechnung mit Geldbußen anderer Wettbewerbsbehörden oder Schadenersatzzahlungen ist im vorliegenden Fall nicht gerechtfertigt (siehe Rdnrn. 179 bis 183).

(186) SGL wird somit mit einer Geldbuße von insgesamt 80,29 Mio. EUR belegt.

ii) **UCAR**

— *Erschwerende Umstände*

(187) Im Falle von UCAR ergeben sich erschwerende Umstände durch

— die Rolle von UCAR als einer der Anführer und Anstifter des Kartells,

— die Fortsetzung eines eindeutigen, unbestreitbaren Verstoßes nach den Nachprüfungen.

— *Argumentation von UCAR*

(188) UCAR macht geltend, dass SGL im EWR-Markt die führende Rolle gespielt habe (Antwort von UCAR auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 4). SGL habe die Preiserhöhungsrunden im Allgemeinen angeführt, und sein Marktanteil sei höher gewesen als der von UCAR.

— *Argumentation der Kommission*

⁽¹⁷⁾ Auskunftsverlangen der Kommission nach Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 vom 23. Mai 2001.

(189) UCAR und SGL waren beide die treibende Kraft hinter dem Kartell. Sie knüpften 1991 die ersten Kontakte, arbeiteten den ganzen Plan zur Errichtung eines Kartells aus und organisierten das erste Treffen der obersten Führungsebene im Mai 1992, wo sie gegenüber den anderen Herstellern eine gemeinsame Position einnahmen.

(190) Was den EWR-Markt anbelangt, so ergibt sich aus dem Sachverhalt, dass sich UCAR und SGL über neue Zielpreise für jeden nationalen Markt, die Respektierung der Heimatmärkte und die Erhaltung der Stammkundschaft verständigt haben. UCAR hat selbst zugegeben, die Preiserhöhungen in Frankreich und im Vereinigten Königreich angeführt zu haben (siehe Rdnr. 66; [...]*). Bei einigen anderen EWR-Märkten wurde jeweils von Fall zu Fall entschieden, ob UCAR oder SGL die Preiserhöhung einleiten würde.

(191) Der Umstand, dass SGL in Bezug auf die Zuwiderhandlung ebenfalls eine führende Rolle spielte, entschuldigt nicht das Verhalten von UCAR. Beide Unternehmen waren die bei weitem einflussreichsten Kartellmitglieder und teilten dasselbe Ziel, nämlich den Markt anzuführen.

(192) Unter diesen Umständen ist es angemessen, den Grundbetrag der Geldbuße im Falle von UCAR um 60 % auf 99,2 Mio. EUR zu erhöhen.

— *Mildernde Umstände*

— *Programm zur Einhaltung des Wettbewerbsrechts*

— *Argumentation von UCAR*

(193) UCAR macht geltend, es sei das einzige an der Zuwiderhandlung beteiligte Unternehmen gewesen, das selbst gegen die für die Zuwiderhandlung verantwortlichen Mitarbeiter vorgegangen sei und ein umfassendes Programm zur Einhaltung des Wettbewerbsrechts aufgestellt habe (Antwort von UCAR auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 14-16).

— *Argumentation der Kommission*

(194) Die Kommission begrüßt die Tatsache, dass UCAR nach den Ermittlungen gegen das Kartell eine eigene Untersuchung durchgeführt und ein Programm zur Einhaltung des Wettbewerbsrechts aufgestellt hat. Diese Initiative kann die Kommission allerdings nicht ihrer

Pflicht entheben, den besonders schweren Verstoß gegen die Wettbewerbsregeln, den UCAR in der Vergangenheit begangen hat, zu ahnden.

— *Wirtschaftliche Schwierigkeiten der Graphitelektrodenbranche insgesamt*

— *Argumentation von UCAR*

(195) Laut UCAR sollte die Kommission als mildernden Umstand berücksichtigen, dass die Graphitelektrodenbranche insgesamt und UCAR im Besonderen Anfang der 90er Jahre mit wirtschaftlichen Schwierigkeiten zu kämpfen hatte (Antwort von UCAR auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 17).

— *Argumentation der Kommission*

(196) Die Kommission ist nicht der Ansicht, dass der von UCAR angeführte Sachverhalt einen mildernden Umstand darstellt.

(197) Es muss klar gesagt werden, dass die Unternehmen in ihrem Bemühen, mit schwierigen Marktbedingungen oder einer sinkenden Nachfrage fertig zu werden, nur Mittel einsetzen dürfen, die mit den Wettbewerbsregeln vereinbar sind. Die Festsetzung von Preisen und Marktanteilsquoten ist unzweifelhaft kein rechtmäßiges Mittel, um schwierige Marktbedingungen zu überwinden. Auch der Verweis auf Überkapazitäten berechtigt Unternehmen nicht, die Wettbewerbsregeln der Gemeinschaft zu unterlaufen.

— *Ergebnis*

(198) Die Kommission stellt fest, dass im Fall von UCAR keine mildernden Umstände ersichtlich sind, die eine Ermäßigung der Geldbuße rechtfertigen könnten.

(199) Für UCAR wurde ein Geldbußenbetrag in Höhe von 99,2 Mio. EUR ermittelt. Da aber der nach der beschriebenen Methode kalkulierte Endbetrag 10 % des weltweiten Umsatzes von UCAR gemäß Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 nicht übersteigen darf, wird die Geldbuße auf 84,1 Mio. EUR festgesetzt, so dass der zulässige Höchstbetrag nicht überschritten wird.

— *Anwendung der Kronzeugenregelung*

(200) Die Kronzeugenregelung ist auf UCAR anwendbar. Zwar war UCAR nicht das erste Unternehmen, das der Kommission entscheidende Beweismittel zuleitete, doch trug es wesentlich zur Rekonstruktion wichtiger Aspekte des Falls bei.

(201) UCAR setzte sich mit der Kommission im März 1998 in Verbindung und bekundete seine Absicht zur Zusammenarbeit. Im Juni 1998 übermittelte UCAR mehrere Unterlagen, insbesondere eine Preistabelle, die mit der identisch war, die die Kommission im Zuge ihrer Ermittlungen bei SGL gefunden hatte. UCAR war das erste Unternehmen, das in seiner Antwort auf das förmliche Auskunftsverlangen „unrechtmäßige Kontakte mit Wettbewerbern“ zugegeben hatte. Im März und April 1999 übermittelte das Unternehmen der Kommission zwei Erklärungen von früheren Mitarbeitern des Unternehmens, die Einzelheiten über die Organisation und Struktur des Kartells sowohl auf internationaler als auch auf europäischer Ebene enthielten. Im Juni 1999 legte UCAR eine ausführliche Erklärung des Unternehmens selbst vor.

(202) Die Kommission gewährt UCAR daher nach Abschnitt D Absatz 2 erster Gedankenstrich der Kronzeugenregelung eine Ermäßigung um 40 %.

— *Zahlungsfähigkeit*

— *Argumentation von UCAR*

(203) UCAR macht geltend, die Finanzlage des Unternehmens habe sich aufgrund des jüngsten Preis- und Absatzrückgangs in der Graphitelektrodenbranche soweit verschlechtert, dass seine Zahlungsfähigkeit, was die Geldbuße angeht, stark eingeschränkt sei. Da Graphitelektroden etwa 70 % des UCAR-Geschäfts ausmachten, sei das Unternehmen hiervon besonders betroffen (Antwort von UCAR auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 27-34).

(204) UCAR trägt des Weiteren vor, dass seine früheren Muttergesellschaften Union Carbide und Mitsubishi durch Dividenden und eine Reihe anderer Transaktionen, die im Januar 1995 zu einer Ersetzung des Eigenkapitals durch Fremdkapital führte, von dem Kartell profitiert hätten.

(205) Schließlich habe sich, so UCAR, die Finanzlage des Unternehmens auch durch die hohen Geldbußen der US-amerikanischen und kanadischen Wettbewerbsbehörden sowie durch Schadenersatzzahlungen weiter verschlechtert.

— *Argumentation der Kommission*

(206) Zum ersten Vorbringen von UCAR hat die Kommission detaillierte Informationen über die Finanzlage des Unternehmens angefordert⁽¹⁸⁾. Nach Prüfung der Antwort des Unternehmens vom 25. Mai 2001 gelangte die Kommission zu dem Schluss, dass eine Korrektur des Geldbußenbetrags im vorliegenden Fall nicht angebracht

⁽¹⁸⁾ Auskunftsverlangen der Kommission nach Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 vom 10. Mai 2001.

ist. Würde bei der Bemessung der Geldbuße die durch allgemeine Marktbedingungen oder Änderungen in der Unternehmensstruktur hervorgerufene defizitäre Finanzlage des Unternehmens berücksichtigt, so hieße das, den Unternehmen, die sich den Marktbedingungen am wenigsten angepasst haben, einen ungerechtfertigten Wettbewerbsvorteil zu verschaffen.

(207) Das zweite Argument von UCAR ändert nichts an der Schwere des Verstoßes, den UCAR durch seine Beteiligung am Kartell begangen hat, noch an der Notwendigkeit einer wirksamen Abschreckung. Außerdem besteht im vorliegenden Fall kein Grund, die von anderen Wettbewerbsbehörden verhängten Geldbußen oder Schadenersatzzahlungen mit einer eventuell von der Kommission verhängten Geldbuße zu verrechnen (siehe Rdnrn. 179-183).

(208) Gegen UCAR wird somit eine Geldbuße von insgesamt 50,4 Mio. EUR verhängt.

iii) SDK, Tokai, SEC und Nippon

— Erschwerende Umstände

(209) Im Falle von Tokai, SEC und Nippon hat die Kommission als erschwerenden Umstand zu berücksichtigen, dass sie nach den Ermittlungen der Kommission einen eindeutigen, unbestreitbaren Verstoß fortgesetzt haben.

(210) Die Geldbußen für Tokai, SEC und Nippon werden daher um 10 % erhöht.

— Mildernde Umstände

(211) Tokai und SEC machen geltend, die Kommission solle als mildernden Umstand berücksichtigen, dass sie an den Absprachen für den EWR-Markt nur passiv beteiligt gewesen seien. Nippon Carbon führt in ähnlicher Weise seine sehr geringe Beteiligung am Kartell an (Antwort von SEC auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 16 ff.; Antwort von Nippon Carbon vom 17. Mai 2000 auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 2). Tokai gibt ferner zu bedenken, dass auch seine teilweise Nichtbefolgung des „Heimatmarktprinzips“ durch die Erhöhung seines Absatzes in der Gemeinschaft während der Ermittlungen der Kommission als mildernder Umstand gewertet werden sollte (Antwort von Tokai auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 12 ff.).

(212) Zu der Rolle der japanischen Hersteller stellt die Kommission fest, dass sie im Wesentlichen als aktive Kartellmitglieder anzusehen sind. Dies ergibt sich nicht nur aus ihrer über eine lange Zeit erfolgten Teilnahme an den Treffen der obersten Führungsebene sowie an den

Treffen auf Arbeitsebene, sondern auch aus ihrem Verhalten bei diesem Zusammenkünften, wo sie sich aktiv an den Diskussionen beteiligt hatten. Dies gilt insbesondere für Tokai und SDK, die größten japanischen Hersteller.

(213) Zwar nahmen die japanischen Produzenten nicht an speziell auf Europa ausgerichteten Gruppentreffen teil, doch wurden sie von SGL und UCAR über die Zielpreise auf dem Laufenden gehalten. Außerdem ist unbestritten, dass eines der Grundprinzipien des Kartells, dass nämlich die Hersteller außerhalb ihrer Heimatmärkte nicht aggressiv auftreten sollten, auch für den EWR-Markt galt. Die Zurückhaltung der japanischen Hersteller auf dem EWR-Markt muss daher vor dem Hintergrund ihrer Zustimmung zu den Grundprinzipien des Kartells gesehen werden und nicht als Zeichen ihres passiven Verhaltens.

(214) Dies ist auch bei dem zweiten Argument von Tokai zu berücksichtigen, wonach das Unternehmen das Heimatmarktprinzip nur unvollständig angewandt habe. Auch wenn Tokai seinen Absatz zwischen 1992 und 1996 leicht gesteigert hat, hat es doch die Grundprinzipien des Kartells beachtet.

(215) Die Kommission gelangt deshalb zu dem Ergebnis, dass im Fall von Tokai, SEC und Nippon keine mildernden Umstände berücksichtigt werden können.

(216) Für die betreffenden Unternehmen werden daher folgende Geldbußen für angemessen erachtet (ungeachtet einer etwaigen Ermäßigung nach der Mitteilung über die Nichtfestsetzung oder die niedrigere Festsetzung von Geldbußen):

— SDK: 58 Mio. EUR

— Tokai: 27,28 Mio. EUR

— SEC: 13,64 Mio. EUR

— Nippon: 13,64 Mio. EUR.

— *Anwendung der Kronzeugenregelung*

— SDK

(217) Nach der Kronzeugenregelung berücksichtigt die Kommission den Umstand, das SDK das erste Unternehmen war, das tatsächlich wesentliche, entscheidende Beweismittel über das Kartell vorgelegt hat. Mehrere ausschlaggebende Unterlagen wurden der Kommission im März 1998 übergeben (insbesondere der „CMS-Bericht“ und mehrere Preislisten); [...]*. Diese Beweismittel trugen erheblich dazu bei, dass die Kommission die Tatumstände belegen konnte, auf die sich diese Entscheidung stützt.

(218) Gemäß Abschnitt C der Kronzeugenregelung wird die Geldbuße für SDK um 70 % ermäßigt.

— Tokai, SEC und Nippon

(219) Tokai, SEC und Nippon Carbon haben die Sachverhaltsdarstellung in der Mitteilung der Beschwerdepunkte nicht bestritten. SEC legte überdies eine Liste der Zusammenkünfte und ihrer Teilnehmer vor (Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, Anhang 7).

(220) Die Kommission weist jedoch das Argument sowohl von SEC als auch von Nippon Carbon zurück, wonach sie während der Ermittlungen kontinuierlich und umfassend mit der Kommission zusammengearbeitet hätten (Antwort von SEC auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 12 ff.; Schreiben von Nippon Carbon vom 17. Mai 2000). Ihre recht vagen Antworten auf mehrere Auskunftsverlangen der Kommission nach Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 können nicht als freiwillige Mitarbeit im Sinne der Kronzeugenregelung angesehen werden.

(221) Die Kommission weist ferner den Versuch von SEC zurück, sein Verhalten damit zu rechtfertigen, dass SGL und ein anderes japanisches Unternehmen empfohlen haben, nicht mit der Kommission zusammenzuarbeiten. Dies mag zwar zutreffen, doch ist eindeutig SEC für die Entscheidung verantwortlich, mit der Kommission zusammenzuarbeiten oder nicht.

(222) Jedem der drei Unternehmen wird somit eine Ermäßigung gemäß Abschnitt D Absatz 2 zweiter Gedankenstrich der Kronzeugenregelung um 10 % gewährt.

— Schlussfolgerung

(223) Den Unternehmen werden danach folgende Geldbußen auferlegt:

— SDK: 17,4 Mio. EUR

— Tokai: 24,5 Mio. EUR

— SEC: 12,2 Mio. EUR

— Nippon: 12,2 Mio. EUR.

iv) VAW

— Mildernde Umstände

(224) VAW Carbon macht geltend, nur passiv am Kartell beteiligt gewesen zu sein. Ähnlich wie C/G sei es den

Preisen lediglich gefolgt, und seine Beteiligung an den Besprechungen sei für den Erfolg des Kartells nicht maßgebend gewesen ([...]*).

(225) VAW Carbon muss als aktives Mitglied des Kartells angesehen werden. Seine Vertreter waren auf mehreren Treffen auf Arbeitsebene in Europa sowie in getrennten europäischen Gruppentreffen vertreten. Es war an Preisbesprechungen und an der Kontrolle der Absatzvolumen beteiligt (siehe Rdnr. 88). Seine aktive Beteiligung an den Preisbesprechungen steht auch im Widerspruch zu seinem zweiten Argument, wonach es den Preisen lediglich gefolgt sei. Auch das letzte Argument von VAW Carbon wird von der Kommission zurückgewiesen. Die Kartellbeteiligung von VAW Carbon war Bestandteil des generellen Ziels des Kartells, den Weltmarkt zu kontrollieren und die wichtigsten Hersteller einzubeziehen.

(226) VAW Carbon weist ferner darauf hin, dass es von SGL in gewisser Weise unter Druck gesetzt worden sei. Die Kommission stellt jedoch fest, dass VAW hierdurch nicht aus seiner eigenen Verantwortung entlassen wird. Es hätte beispielsweise den Fall auch der Kommission melden können.

(227) Die Kommission kommt zu dem Ergebnis, dass im Falle von VAW keine mildernden Umstände berücksichtigt werden können.

— Anwendung der Kronzeugenregelung

(228) In seiner Antwort vom 10. Mai 1999 auf das detaillierte Auskunftsverlangen der Kommission vom 31. März 1999 gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 stellte VAW Carbon zunächst fest, dass es zur Beantwortung bestimmter Fragen nicht verpflichtet sei und ohnehin nicht in der Lage sei, Unterlagen oder Informationen zu übermitteln.

(229) Erst in seinem Schreiben vom 12. Juli 1999 erklärte sich VAW Carbon zur Zusammenarbeit bereit und legte eine Erklärung zu seiner Kartellbeteiligung vor. Die Kommission ist jedoch der Ansicht, dass ein wesentlicher Teil dieser Informationen de facto die Antwort von VAW Carbon auf das förmliche Auskunftsverlangen der Kommission vom 31. März 1999 darstellt.

(230) Nur soweit die Informationen über das Auskunftsverlangen nach Artikel 11 und die bereits im Besitz der Kommission befindlichen Informationen hinausgehen, kann die Erklärung von VAW Carbon als erheblicher Beitrag im Sinne der Kronzeugenregelung angesehen werden.

(231) Unter Berücksichtigung des Umstands, dass die Mitarbeit von VAW Carbon vor der Mitteilung der Beschwerdepunkte der Kommission einsetzte und anschließend fortgesetzt wurde, wird der VAW Aluminium AG gemäß Abschnitt D Absatz 2 erster Gedankenstrich der Kronzeugenregelung eine Ermäßigung um 20 % gewährt.

(232) Wie bereits erwähnt (siehe Rdnrn. 117 bis 123), hält die Kommission die VAW Aluminium AG als Muttergesellschaft der VAW Carbon GmbH für das wettbewerbswidrige Verhalten ihrer hundertprozentigen Tochtergesellschaft für verantwortlich.

(233) VAW Aluminium AG wird mit einer Geldbuße von insgesamt 11,6 Mio. EUR belegt.

v) C/G

— Mildernde Umstände

(234) Als mildernden Umstand erkennt die Kommission an, dass C/G an dem Verstoß nur passiv beteiligt war. Das Unternehmen nahm weder an den Treffen der obersten Führungsebene noch an den Treffen auf Arbeitsebene teil und leistete den Preiserhöhungen lediglich Folge (siehe Rdnr. 81).

(235) C/G wird eine zusätzliche Ermäßigung der Geldbuße wegen seiner teilweisen Nichtumsetzung der rechtswidrigen Absprachen gewährt. Zwischen 1993 und 1996 hatte C/G nämlich seinen Absatz in Europa erhöht und damit das Grundprinzip des Kartells, den Absatz außerhalb der Heimatmärkte zu beschränken, nicht beachtet.

(236) Die Geldbuße für C/G wird daher um 40 % ermäßigt. Damit ergibt sich für C/G ein Betrag von 12,96 Mio. EUR.

(237) Die Kommission akzeptiert jedoch nicht das Argument von C/G, dass es unter wirtschaftlichem Druck gehandelt habe. Auch wenn andere Hersteller C/G unter Druck gesetzt haben sollten, ist C/G für die Entscheidung, sich an der Zuwiderhandlung zu beteiligen, selbst verantwortlich.

(238) Zu den strukturbedingten Überkapazitäten in diesem Wirtschaftszweig ist festzustellen, dass Unternehmen, wie bereits oben ausgeführt wurde (siehe Rdnr. 197), nur mit den EG-Wettbewerbsregeln vereinbare Mittel einsetzen dürfen, um mit schwierigen Marktbedingungen fertig zu werden.

— Anwendung der Kronzeugenregelung

(239) Gemäß Abschnitt D Absatz 2 erster Gedankenstrich der Kronzeugenregelung wird die Geldbuße für C/G um

20 % herabgesetzt, da das Unternehmen der Kommission gewisse Informationen zur Kenntnis gebracht hat.

(240) Entgegen der Behauptung von C/G hat das Unternehmen jedoch keinen Anspruch auf eine Geldbußenermäßigung um mindestens 50 %. Obwohl es bereits im Juli 1998 gewisse Unterlagen über Kontakte zwischen Wettbewerbern vorlegte, gab das Unternehmen erst im Oktober 1999 eine Erklärung ab, in der die Beteiligung von C/G am Kartell jedoch nicht eindeutig zum Ausdruck kam. Die Antwort vom 21. Juli 1999 auf das förmliche Auskunftsverlangen der Kommission gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 kann nicht als freiwilliger Beitrag im Sinne der Kronzeugenregelung angesehen werden.

— Zahlungsfähigkeit

(241) C/G macht geltend, dass seine derzeitige Finanzlage sehr ernst sei. Aufgrund des Abwärtstrends auf dem Markt für Graphitelektroden, der Stahlkrise, der hohen Ölpreise und des starken US-Dollars sei das Unternehmen heute hoch verschuldet. Hohe Schadenersatzzahlungen aufgrund zivilrechtlicher Verfahren in den Vereinigten Staaten von Amerika hätten das Unternehmen weiter geschwächt.

(242) Die Kommission forderte daraufhin detaillierte Informationen über die Finanzlage des Unternehmens an⁽¹⁹⁾. Nach Prüfung der Antwort des Unternehmens vom 25. Mai 2001 gelangte die Kommission zu dem Ergebnis, dass eine Berichtigung der Geldbuße im vorliegenden Fall nicht angebracht ist. Die bloße Berücksichtigung der defizitären Finanzlage eines Unternehmens wegen allgemeiner Marktbedingungen oder Änderungen in der Unternehmensstruktur hieße, den Unternehmen einen ungerechtfertigten Wettbewerbsvorteil zu verschaffen, die sich den Marktbedingungen am wenigsten angepasst haben. Außerdem besteht im vorliegenden Fall kein Grund, Geldbußen anderer Wettbewerbsbehörden oder Schadenersatzzahlungen anzurechnen (siehe Rdnrn. 179-183).

(243) C/G wird daher mit einer Geldbuße von insgesamt 10,3 Mio. EUR belegt.

2.3.2.4. Höhe der verhängten Geldbußen

(244) Die Kommission setzt gemäß Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 folgende Geldbußen fest:

— SGL Carbon AG: 80,2 Mio. EUR

— UCAR International Inc.: 50,4 Mio. EUR

— VAW Aluminium AG: 11,6 Mio. EUR

⁽¹⁹⁾ Auskunftsverlangen der Kommission nach Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 vom 10. Mai 2001.

- Showa Denko K.K.: 17,4 Mio. EUR
- Tokai Carbon Co. Ltd: 24,5 Mio. EUR
- Nippon Carbon Co. Ltd: 12,2 Mio. EUR
- SEC Corporation: 12,2 Mio. EUR
- The Carbide Graphite Group: 10,3 Mio. EUR —

- b) UCAR International Inc.: 50,4 Mio. EUR;
- c) VAW Aluminium AG: 11,6 Mio. EUR;
- d) Showa Denko K.K.: 17,4 Mio. EUR;
- e) Tokai Carbon Co. Ltd: 24,5 Mio. EUR;
- f) Nippon Carbon Co. Ltd: 12,2 Mio. EUR;
- g) SEC Corporation: 12,2 Mio. EUR;
- h) The Carbide Graphite Group Inc.: 10,3 Mio. EUR.

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Die folgenden Unternehmen haben durch ihre Beteiligung an einer Reihe von Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen in der Graphitelektrodenbranche gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen verstoßen:

- SGL Carbon AG: von Mai 1992 bis März 1998;
- UCAR International Inc.: von Mai 1992 bis März 1998;
- VAW Aluminium AG: von Mai 1992 bis Ende 1996;
- Showa Denko K.K.: von Mai 1992 bis April 1997;
- Tokai Carbon Co. Ltd: von Mai 1992 bis Februar 1998;
- Nippon Carbon Co. Ltd: von Mai 1992 bis Februar 1998;
- SEC Corporation: von Mai 1992 bis Februar 1998;
- The Carbide Graphite Group Inc.: von Januar 1993 bis November 1996.

Artikel 2

Die in Artikel 1 aufgeführten Unternehmen stellen die in dem Artikel genannten Zuwiderhandlungen unverzüglich ab, soweit dies nicht bereits geschehen ist. Sie sehen künftig von der Wiederholung der in Artikel 1 genannten Handlungen oder Verhaltensweisen sowie von allen Maßnahmen ab, die denselben oder einen ähnlichen Zweck oder dieselbe oder eine ähnliche Wirkung haben.

Artikel 3

Für die in Artikel 1 genannten Zuwiderhandlungen werden folgende Geldbußen festgesetzt:

- a) SGL Carbon AG: 80,2 Mio. EUR;

Artikel 4

Die in Artikel 3 festgesetzten Geldbußen sind innerhalb von drei Monaten ab Zustellung dieser Entscheidung auf das nachstehende Bankkonto der Europäischen Kommission einzuzahlen:

Konto Nr. 642-0029000-95
Europäische Kommission
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)
SWIFT Code: BBVABEBB — IBAN Code: BE 76 6420 0290 0095
Avenue des Arts, 43
B-1040 Brüssel.

Nach Ablauf dieser Frist werden Zinsen zu dem Satz fällig, der von der Europäischen Zentralbank bei ihren Hauptrefinanzierungsgeschäften am ersten Arbeitstag des Monats angewandt wird, in dem diese Entscheidung erlassen worden ist, zuzüglich 3,5 Prozentpunkte, d. h. 8,04 %.

Artikel 5

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

1. SGL Carbon AG
Rheingaustraße 182
D-65203 Wiesbaden
2. UCAR International Inc.
3102 West End Avenue, Suite 1100
Nashville, Tennessee 37203
USA
3. VAW Aluminium AG
Georg-von-Boeselager Straße 25
D-53117 Bonn

4. Showa Denko K.K.
13-9, Shiba Daimon 1 — Chome
Minato-ku
Tokyo 105-8517
Japan

5. Tokai Carbon Co. Ltd
Aoyama Building
2-3, Kita — Aoyama, 1 — Chome
Minato-ku
Tokyo 107
Japan

6. Nippon Carbon Co. Ltd
6-1, Hatchobori, 2 — Chome
Chuo-ku
Tokyo 1047-0032
Japan

7. SEC Corporation
Doi Building
5, Misonomachi
Amagasaki
Hyogo HY 660
Japan

8. The Carbide Graphite Group Inc.
One Gateway Center, 19th Floor
Pittsburgh, PA 15222-1416
USA

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

Brüssel, den 18. Juli 2001

Im Namen der Kommission

Mario MONTI

Mitglied der Kommission