



Sammlung der Rechtsprechung

URTEIL DES GERICHTS (Achte Kammer)

14. März 2013*

„Wettbewerb — Kartelle — Bananenmarkt — Entscheidung, mit der eine Zuwiderhandlung gegen Art. 81 EG festgestellt wird — Begriff der abgestimmten Verhaltensweise mit wettbewerbswidrigem Zweck — Informationsaustauschsystem — Begründungspflicht — Verteidigungsrechte — Leitlinien für das Verfahren zur Festsetzung von Geldbußen — Schwere der Zuwiderhandlung“

In der Rechtssache T-588/08

Dole Food Company, Inc. mit Sitz in Westlake Village, Kalifornien (Vereinigte Staaten),

Dole Germany OHG mit Sitz in Hamburg (Deutschland),

Prozessbevollmächtigter: Rechtsanwalt J.-F. Bellis,

Klägerinnen,

gegen

Europäische Kommission, zunächst vertreten durch X. Lewis und M. Kellerbauer, dann durch M. Kellerbauer und P. Van Nuffel als Bevollmächtigte,

Beklagte,

wegen Nichtigerklärung der Entscheidung K(2008) 5955 endg. der Kommission vom 15. Oktober 2008 in einem Verfahren nach Art. 81 [EG] (Sache COMP/39.188 – Bananen)

erlässt

DAS GERICHT (Achte Kammer)

unter Mitwirkung des Präsidenten L. Truchot, der Richterin M. E. Martins Ribeiro (Berichterstatteerin) und des Richters H. Kanninen,

Kanzler: N. Rosner, Verwaltungsrat,

aufgrund des schriftlichen Verfahrens und auf die mündliche Verhandlung vom 25. Januar 2012,

folgendes

* Verfahrenssprache: Englisch.

Urteil

Sachverhalt

- 1 Die Dole Food Company, Inc. (im Folgenden: Dole), ist eine amerikanische Gesellschaft, die Frischobst und -gemüse sowie vorverpacktes und tiefgefrorenes Obst anbietet. Dole Germany OHG ist eine Tochtergesellschaft von Dole (beide zusammen im Folgenden: Klägerinnen) mit Sitz in Hamburg (Deutschland) und firmierte früher als Dole Fresh Fruit Europe OHG (im Folgenden: DFFE).
- 2 Am 8. April 2005 stellte die Chiquita Brands International, Inc. (im Folgenden: Chiquita), einen Antrag auf Geldbußenerlass gemäß der Mitteilung der Kommission über den Erlass und die Ermäßigung von Geldbußen in Kartellsachen (ABl. 2002, C 45, S. 3, im Folgenden: Mitteilung über Zusammenarbeit).
- 3 Am 3. Mai 2005 gewährte die Kommission der Europäischen Gemeinschaften Chiquita, nachdem diese weitere Erklärungen und zusätzliche Unterlagen vorgelegt hatte, gemäß Randnr. 8 Buchst. a der Mitteilung über Zusammenarbeit einen bedingten Geldbußenerlass.
- 4 Nach Vornahme von Nachprüfungen gemäß Art. 20 Abs. 4 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 des Rates vom 16. Dezember 2002 zur Durchführung der in den Artikeln [81 EG] und [82 EG] niedergelegten Wettbewerbsregeln (ABl. 2003, L 1, S. 1) am 2. und 3. Juni 2005 in den Räumlichkeiten verschiedener Unternehmen, darunter DFFE, und Versendung mehrerer Auskunftsverlangen gemäß Art. 18 Abs. 2 der Verordnung Nr. 1/2003 zwischen Februar 2006 und Mai 2007 richtete die Kommission am 20. Juli 2007 eine Mitteilung der Beschwerdepunkte an Chiquita, Chiquita International Ltd, Chiquita International Services Group NV, Chiquita Banana Company BV, Dole, DFFE, Fresh Del Monte Produce, Inc. (im Folgenden: Del Monte), Del Monte Fresh Produce International, Inc., Del Monte (Germany) GmbH, Del Monte (Holland) BV, Fyffes plc (im Folgenden: Fyffes), Fyffes International, Fyffes Group Ltd, Fyffes BV, FSL Holdings NV, Firma Leon Van Parys NV (im Folgenden: Van Parys) und Internationale Fruchtimport Gesellschaft Weichert & Co. KG (im Folgenden: Weichert).
- 5 Den oben in Randnr. 4 genannten Unternehmen wurde Zugang zu der Untersuchungsakte der Kommission in Form von Kopien auf DVD gewährt, ausgenommen Aufzeichnungen und Niederschriften der mündlich abgegebenen Unternehmenserklärungen des den Geldbußenerlass beantragenden Unternehmens und damit in Zusammenhang stehende Unterlagen, zu denen Zugang in den Räumlichkeiten der Kommission gewährt wurde (49. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 6 Nach der Anhörung der betroffenen Unternehmen, die vom 4. bis 6. Februar 2008 stattfand, übermittelte Weichert der Kommission am 28. Februar 2008 ein Schreiben, das Anmerkungen und Anlagen enthielt.
- 7 Am 15. Oktober 2008 erließ die Kommission die Entscheidung K(2008) 5955 endg. in einem Verfahren nach Artikel 81 [EG] (Sache COMP/39.188 – Bananen) (im Folgenden: angefochtene Entscheidung), die DFFE und Dole am 21. bzw. 22. Oktober 2008 zugestellt wurde.

Angefochtene Entscheidung

- 8 Die Kommission legt den Adressaten der angefochtenen Entscheidung die Beteiligung an einer abgestimmten Verhaltensweise zur Last, die in der Koordinierung ihrer Listenpreise für den Absatz von Bananen in Nordeuropa, d. h. in Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Luxemburg, den Niederlanden, Österreich und Schweden, bestanden und sich über den Zeitraum vom 1. Januar 2000 bis zum 31. Dezember 2002 (1. Dezember 2002 bei Chiquita) erstreckt habe (Erwägungsgründe 1 bis 3 der angefochtenen Entscheidung).

- 9 Zur Zeit der maßgeblichen Ereignisse war die Einfuhr von Bananen in die Europäische Gemeinschaft durch die Verordnung (EWG) Nr. 404/93 des Rates vom 13. Februar 1993 über die gemeinsame Marktorganisation für Bananen (ABl. L 47, S. 1) geregelt, nach der Einfuhrkontingente und -zölle galten. Während die Ziehungen aus den jährlich festgelegten Einfuhrkontingenten für Bananen vierteljährlich vorgenommen worden seien, wobei eine gewisse begrenzte Flexibilität zwischen den Quartalen eines Kalenderjahrs bestanden habe, seien für die Bananentransporte in die nordeuropäischen Häfen Woche für Woche die Produktions-, Transport- und Vertriebsentscheidungen der Produzenten, Importeure und Händler maßgeblich gewesen (Erwägungsgründe 36, 131, 135 und 137 der angefochtenen Entscheidung).
- 10 Im Bananengeschäft sei zwischen drei Kategorien („tiers“) von Bananenmarken unterschieden worden: Premium-Bananen der Marke Chiquita, Second-Tier-Bananen (Bananen der Marken Dole und Del Monte) und Third-Tier-Bananen (sogenannte „Drittmarken“), zu denen verschiedene andere Bananenmarken gezählt hätten. Diese Unterteilung nach Marken habe sich in den Bananenpreisen widerspiegelt (32. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 11 Während des maßgeblichen Zeitraums sei der Bananensektor in Nordeuropa einem wöchentlichen Zyklus gefolgt. Der Bananentransport von lateinamerikanischen Häfen nach Europa habe ca. zwei Wochen gedauert. Die Bananentransporte in die nordeuropäischen Häfen seien meist einmal pro Woche angekommen und regelmäßigen Schifffahrtsplänen gefolgt (33. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 12 Bananen würden grün an die Häfen geliefert. Sie würden den Abnehmern entweder direkt (grüne Bananen) oder nach ca. sieben Tagen Reifung (gelbe Bananen) geliefert. Die Reifung könne durch den Importeur oder in dessen Auftrag durchgeführt oder vom Käufer bewerkstelligt werden. Die Käufer seien im Allgemeinen Reifereien oder Einzelhandelsketten (34. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 13 Chiquita, Dole und Weichert hätten jeweils die Listenpreise für ihre Marke wöchentlich, nämlich donnerstags, festgesetzt und ihren Abnehmern mitgeteilt. Der Begriff „Listenpreise“ habe sich üblicherweise auf die Listenpreise für grüne Bananen bezogen, beim Listenpreis für gelbe Bananen habe es sich normalerweise um den grünen Preis zuzüglich einer Reifungsgebühr gehandelt (Erwägungsgründe 104 und 107 der angefochtenen Entscheidung).
- 14 Die Preise, die von Einzelhändlern und Vertriebshändlern für Bananen gezahlt worden seien (die sogenannten „tatsächlichen Preise“ oder Transaktionspreise), hätten sich aus wöchentlicher Verhandlung, nämlich donnerstagnachmittags und freitags (oder auch später in der laufenden Woche oder zu Beginn der darauffolgenden Woche), ergeben können oder aus der Anwendung von Lieferverträgen mit festgelegter Preisformel, bei der entweder auf einen Fixpreis abgestellt worden sei oder der Preis an einen Referenzpreis des Anbieters oder eines Wettbewerbers oder einen anderen Referenzpreis wie etwa den „Aldi-Preis“ gebunden gewesen sei. Die Einzelhandelskette Aldi habe jeden Donnerstag zwischen 11.00 und 11.30 Uhr die Angebote von ihren Lieferanten erhalten und dann einen Gegenvorschlag abgegeben; der „Aldi-Preis“, der den Lieferanten gezahlt worden sei, sei üblicherweise gegen 14 Uhr festgelegt worden. Ab der zweiten Hälfte des Jahres 2002 habe der Aldi-Preis zunehmend als Indikator für Bananenpreisformeln bei bestimmten anderen Geschäften, auch im Zusammenhang mit Marken-Bananen, gedient (Erwägungsgründe 34 und 104 der angefochtenen Entscheidung).
- 15 Die Adressaten der angefochtenen Entscheidung hätten sich an bilateralen Vorab-Preismitteilungen beteiligt, in deren Rahmen Faktoren für die Festsetzung des Bananenpreises, d. h. für die Festsetzung der Listenpreise der kommenden Woche relevante Faktoren, besprochen oder Preistrends erörtert oder preisgegeben oder Hinweise auf die voraussichtlichen Listenpreise für die kommende Woche

gegeben worden seien. Derartige Kontakte seien erfolgt, bevor die Parteien ihre Listenpreise festgelegt hätten, üblicherweise mittwochs, und hätten sich durchweg auf die zukünftigen Listenpreise bezogen (Erwägungsgründe 51 ff. der angefochtenen Entscheidung).

- 16 So habe Dole bilateral sowohl mit Chiquita als auch mit Weichert kommuniziert. Chiquita habe von den Vorab-Preismitteilungen gewusst bzw. habe zumindest vermutet, dass es zwischen Dole und Weichert einen solchen Austausch gegeben habe (57. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 17 Diese bilateralen Vorab-Preismitteilungen hätten dazu gedient, die Unsicherheit in Bezug auf das Verhalten der Unternehmen im Zusammenhang mit den donnerstagsmorgens festzulegenden Listenpreisen zu reduzieren (54. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 18 Die betroffenen Unternehmen hätten, nachdem sie donnerstagsmorgens ihre Listenpreise festgesetzt hätten, diese bilateral untereinander ausgetauscht. Dieser anschließende Austausch habe sie in die Lage versetzt, die jeweiligen Listenpreisentscheidungen anhand der zuvor kommunizierten Vorab-Preismitteilungen zu überprüfen, und habe für eine Verstärkung ihrer Zusammenarbeit gesorgt (Erwägungsgründe 198 bis 208, 227, 247 und 273 ff. der angefochtenen Entscheidung).
- 19 Die Listenpreise hätten zumindest als Marktsignale, -trends und/oder Hinweise an den Markt auf die gewünschte Entwicklung der Bananenpreise gedient und seien für den Bananenhandel und die erhaltenen Preise relevant gewesen. Zudem seien bei einigen Transaktionen die Preise unmittelbar an die Listenpreise durch auf Listenpreisen basierende Preisformeln gebunden gewesen (115. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 20 Die betroffenen Unternehmen, die an den Absprachen beteiligt und weiterhin auf dem Bananenmarkt tätig gewesen seien, hätten die mit ihren Mitbewerbern ausgetauschten Informationen bei der Bestimmung ihres Marktverhaltens zwangsläufig berücksichtigen müssen, Chiquita und Dole hätten dies sogar ausdrücklich eingeräumt (Erwägungsgründe 228 und 229 der angefochtenen Entscheidung).
- 21 Die Kommission gelangt zu dem Schluss, dass die Vorab-Preismitteilungen zwischen Dole und Chiquita sowie zwischen Dole und Weichert geeignet gewesen seien, die Preisfestsetzung durch die Wirtschaftsteilnehmer zu beeinflussen, und die Festsetzung von Preisen betroffen hätten und dass sie eine abgestimmte Verhaltensweise gebildet hätten, die eine Einschränkung des Wettbewerbs im Sinne von Art. 81 EG bezweckt habe (Erwägungsgründe 54 und 271 der angefochtenen Entscheidung).
- 22 Alle in der angefochtenen Entscheidung beschriebenen wettbewerbswidrigen Absprachen stellten eine einzige fortdauernde Zuwiderhandlung mit dem Ziel dar, den Wettbewerb in der Gemeinschaft im Sinne von Art. 81 EG einzuschränken. Chiquita und Dole seien für die gesamte einzige fortdauernde Zuwiderhandlung als verantwortlich anzusehen, während Weichert nur für den Teil der Zuwiderhandlung als verantwortlich anzusehen sei, an dem sie teilgenommen habe, d. h. für den Teil, der die wettbewerbswidrigen Absprachen mit Dole betreffe (258. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 23 Da der Handel zwischen den Mitgliedstaaten auf dem Bananenmarkt in Nordeuropa ein bedeutendes Volumen umfasst habe und die wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen einen erheblichen Teil der Gemeinschaft betroffen hätten, seien deren Auswirkungen auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten erheblich gewesen (Erwägungsgründe 333 ff. der angefochtenen Entscheidung).
- 24 Eine Ausnahme gemäß Art. 81 Abs. 3 EG könne nicht gewährt werden, da von den Unternehmen weder eine Vereinbarung noch eine Verhaltensweise angemeldet worden sei, was gemäß Art. 4 Abs. 1 der Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6. Februar 1962, Erste Durchführungsverordnung zu den Artikeln [81 EG] und [82 EG] (ABl. 1962, Nr. 13, S. 204) Voraussetzung für die Anwendung von

- Art. 81 Abs. 3 EG gewesen wäre, und auch keine Anhaltspunkte dafür vorlägen, dass im vorliegenden Fall die Bedingungen für eine Ausnahme erfüllt seien (Erwägungsgründe 339 ff. der angefochtenen Entscheidung).
- 25 Die Verordnung Nr. 26 des Rates vom 4. April 1962 zur Anwendung bestimmter Wettbewerbsregeln auf die Produktion landwirtschaftlicher Erzeugnisse und den Handel mit diesen Erzeugnissen (ABl. 1962, Nr. 30, S. 993), die zur Zeit der maßgeblichen Ereignisse gegolten habe und nach der Art. 81 EG auf alle Vereinbarungen, Beschlüsse und Verhaltensweisen bezüglich der Produktion von und den Handel mit verschiedenen Erzeugnissen einschließlich Obst Anwendung gefunden habe, habe in Art. 2 Ausnahmen von der Anwendung von Art. 81 EG vorgesehen. Da die Voraussetzungen für die Anwendung dieser Ausnahmen im vorliegenden Fall nicht erfüllt gewesen seien, habe die in der angefochtenen Entscheidung geschilderte abgestimmte Verhaltensweise nicht gemäß Art. 2 der Verordnung Nr. 26 ausgenommen werden können (Erwägungsgründe 344 ff. der angefochtenen Entscheidung).
- 26 Für die Berechnung der Höhe der Geldbußen wandte die Kommission in der angefochtenen Entscheidung die Bestimmungen der Leitlinien für das Verfahren zur Festsetzung von Geldbußen gemäß Artikel 23 Absatz 2 Buchstabe a) der Verordnung Nr. 1/2003 (ABl. 2006, C 210, S. 2, im Folgenden: Leitlinien) und der Mitteilung über Zusammenarbeit an.
- 27 Die Kommission setzte für die zu verhängenden Geldbußen Grundbeträge von, je nach der Schwere des Verstoßes, 0 % bis 30 % des maßgeblichen Umsatzes des Unternehmens fest, multipliziert mit der Anzahl der Jahre, in denen das Unternehmen an der Zuwiderhandlung beteiligt war, und fügte jeweils einen Zusatzbetrag zwischen 15 % und 25 % des Umsatzes hinzu, um die Unternehmen von rechtswidrigen Verhaltensweisen abzuschrecken (448. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 28 Diese Berechnungen ergaben für die zu verhängenden Geldbußen folgende Grundbeträge:
- 208 000 000 Euro für Chiquita;
 - 114 000 000 Euro für Dole;
 - 49 000 000 Euro für Del Monte und Weichert.
- 29 Für alle Adressaten der angefochtenen Entscheidung wurde der Grundbetrag der zu verhängenden Geldbuße um 60 % ermäßigt, weil der Bananensektor einer spezifischen Regelung unterlegen und sich die Abstimmung auf Listenpreise bezogen habe (467. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung). Weichert wurde wegen fehlender Kenntnis von den Vorab-Preismitteilungen zwischen Dole und Chiquita ein Abzug von 10 % gewährt (476. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 30 Die angepassten Grundbeträge der zu verhängenden Geldbußen beliefen sich auf
- 83 200 000 Euro für Chiquita;
 - 45 600 000 Euro für Dole;
 - 14 700 000 Euro für Del Monte und Weichert.
- 31 Chiquita wurde der Geldbußenerlass nach der Mitteilung über Zusammenarbeit gewährt (Erwägungsgründe 483 bis 488 der angefochtenen Entscheidung). Gegenüber Dole und gegenüber Del Monte und Weichert gab es keine weitere Anpassung, so dass die Endbeträge ihrer Geldbußen den oben in Randnr. 30 angeführten Grundbeträgen entsprachen.

32 Die angefochtene Entscheidung enthält u. a. folgende Bestimmungen:

„Artikel 1

Die folgenden Unternehmen haben gegen Artikel 81 [EG] verstoßen, indem sie sich an einer abgestimmten Verhaltensweise zur Koordinierung von Listenpreisen für Bananen beteiligten:

- a) [Chiquita] vom 1. Januar 2000 bis zum 1. Dezember 2002
- b) Chiquita International Ltd. vom 1. Januar 2000 bis zum 1. Dezember 2002
- c) Chiquita International Services Group N.V. vom 1. Januar 2000 bis zum 1. Dezember 2002
- d) Chiquita Banana Company B.V. vom 1. Januar 2000 bis zum 1. Dezember 2002
- e) [Dole] vom 1. Januar 2000 bis zum 31. Dezember 2002
- f) [DFFE] vom 1. Januar 2000 bis zum 31. Dezember 2002
- g) [Weichert] vom 1. Januar 2000 bis zum 31. Dezember 2002
- h) [Del Monte] vom 1. Januar 2000 bis zum 31. Dezember 2002.

Von der Zuwiderhandlung betroffen waren die folgenden Mitgliedstaaten: Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Luxemburg, die Niederlande, Österreich und Schweden.

Artikel 2

Für die in Artikel 1 genannte Zuwiderhandlung werden folgende Geldbußen festgesetzt:

- a) [Chiquita], Chiquita International Ltd., Chiquita International Services Group N.V. und Chiquita Banana Company B.V., gesamtschuldnerisch: 0 Euro
- b) [Dole] und [DFFE] gesamtschuldnerisch: 45 600 000 Euro
- c) [Weichert] und [Del Monte] gesamtschuldnerisch: 14 700 000 Euro

...“

Verfahren und Anträge der Parteien

- 33 Mit Klageschrift, die am 24. Dezember 2008 bei der Kanzlei des Gerichts eingegangen ist, haben die Klägerinnen die vorliegende Klage erhoben.
- 34 Auf Bericht des Berichterstatters hat das Gericht (Achte Kammer) beschlossen, das mündliche Verfahren zu eröffnen, und im Rahmen prozessleitender Maßnahmen nach Art. 64 der Verfahrensordnung des Gerichts die Kommission zur Vorlage bestimmter Unterlagen aufgefordert.
- 35 Am 10. November 2011 hat die Kommission die angeforderten Unterlagen eingereicht, die den Klägerinnen am 18. November 2011 zugestellt worden sind. Diese haben sich dazu weder schriftlich noch mündlich geäußert.

- 36 Die Parteien haben in der Sitzung vom 25. Januar 2012 mündlich verhandelt und Fragen des Gerichts beantwortet.
- 37 In der mündlichen Verhandlung haben die Klägerinnen ein Schriftstück vorgelegt und beantragt, es zu den Verfahrensakten zu nehmen; die Kommission hat diesem Antrag widersprochen.
- 38 Die Klägerinnen beantragen,
- die angefochtene Entscheidung für nichtig zu erklären;
 - die verhängte Geldbuße aufzuheben oder herabzusetzen;
 - der Kommission die Kosten aufzuerlegen.
- 39 Die Kommission beantragt,
- die Klage abzuweisen;
 - den Klägerinnen die Kosten aufzuerlegen.

Entscheidungsgründe

I – Zur Zulässigkeit des von den Klägerinnen in der mündlichen Verhandlung vorgelegten Dokuments

- 40 Gemäß Art. 48 § 1 der Verfahrensordnung können die Parteien in der Erwiderung oder in der Gegenerwiderung noch Beweismittel benennen, haben jedoch die Verspätung zu begründen.
- 41 Nach der Rechtsprechung sind Beweisangebote auch noch nach der Gegenerwiderung zulässig, wenn der Beseisantragsteller vor dem Abschluss des schriftlichen Verfahrens nicht über die betreffenden Beweise verfügen konnte oder die verspätete Vorlage von Dokumenten durch seinen Gegner es rechtfertigt, die Verfahrensakten zur Wahrung des Grundsatzes des kontradiktorischen Verfahrens zu vervollständigen (Urteile des Gerichts vom 21. April 2004, M/Gerichtshof, T-172/01, Slg. 2004, II-1075, Randnr. 44, im Rechtsmittelverfahren bestätigt durch Urteil des Gerichtshofs vom 14. April 2005, Gaki-Kakouri/Gerichtshof, C-243/04 P, nicht in der amtlichen Sammlung veröffentlicht, und vom 8. Oktober 2008, Agrar-Invest-Tatschl/Kommission, T-51/07, Slg. 2008, II-2825, Randnr. 57).
- 42 Wie der Gerichtshof entschieden hat, müssen die Parteien, da es sich um eine Ausnahme von den Vorschriften über die Abgabe von Beweisangeboten handelt, nach Art. 48 § 1 der Verfahrensordnung die verspätete Vorlage von Beweisangeboten begründen. Eine solche Verpflichtung bedeutet, dass das Gericht die Befugnis haben muss, die Stichhaltigkeit dieser Begründung und gegebenenfalls den Inhalt der Beweisangebote zu prüfen, sowie die Befugnis, diese Angebote zurückzuweisen, wenn der Antrag nicht hinreichend begründet ist. Dies gilt erst recht bei Beweismitteln, die nach Einreichung der Gegenerwiderung benannt werden (Urteil Gaki-Kakouri/Gerichtshof, oben in Randnr. 41 angeführt, Randnr. 33).
- 43 Im vorliegenden Fall haben die Klägerinnen in der mündlichen Verhandlung beantragt, ein Dokument zu den Akten zu nehmen, das sich auf Stellungnahmen von Chiquita zur Belieferung von Aldi durch die Reiferei und Vertriebsgesellschaft Atlanta sowie zu den Konditionen, auch in zeitlicher Hinsicht, zu denen dieses Unternehmen sein Angebot auf den Bananenmarkt gebracht habe, bezog.
- 44 Zum einen steht fest, dass diese Stellungnahmen von Chiquita im Laufe des Verwaltungsverfahrens eingeholt worden waren und Teil der Untersuchungsakte der Kommission sind.

- 45 Zum anderen haben sich die Klägerinnen mit dem Vortrag begnügt, dass die Einreichung des fraglichen Dokuments durch das Erfordernis, auf Randnr. 49 der Gegenerwiderung der Kommission in Bezug auf die Diskussion über die Unterscheidung zwischen grünen und gelben Bananen einzugehen, gerechtfertigt sei.
- 46 Hierzu genügt die Feststellung, dass die Kommission in Randnr. 49 der Gegenerwiderung lediglich den Wortlaut der angefochtenen Entscheidung aufgreift, wonach der Umstand, ob sich der Importeur auf einen gelben oder einen grünen Preis beziehe, davon abhängt, wie sein Bananenabsatz organisiert sei, und hervorhebt, was die Klägerinnen in der Klageschrift selbst behauptet haben, nämlich dass der „Aldi-Preis“, der für den Einkauf von gelben Bananen gegolten habe, für den Verkauf von grünen Bananen ein sehr wichtiger Faktor gewesen sei.
- 47 Das Beweisangebot der Klägerinnen betrifft somit nicht irgendeinen neuen Gesichtspunkt, sondern eine von den Klägerinnen von Beginn des Rechtsstreits an aufgeworfene Frage in Bezug auf die Behauptung, dass zwischen grünen und gelben Bananen zu unterscheiden sei, und den Einfluss des „Aldi-Angebots“ auf die Transaktionspreise.
- 48 Unter diesen Umständen ist das von den Klägerinnen in der mündlichen Verhandlung verspätet vorgelegte Dokument für unzulässig zu erklären.

II – Zum Antrag auf Nichtigerklärung der angefochtenen Entscheidung

- 49 Die Klägerinnen machen als einzigen Klagegrund geltend, dass die Schlussfolgerung der Kommission hinsichtlich des Bestehens einer abgestimmten Verhaltensweise mit wettbewerbswidrigem Zweck fehlerhaft sei.
- 50 Sie rügen, wie sich aus ihren Schriftsätzen ergibt, im Rahmen dieses Klagegrundes zum einen einen Verstoß gegen die Art. 81 EG und 253 EG und zum anderen eine Verletzung der Verteidigungsrechte und des Art. 253 EG.

A – Verstoß gegen die Art. 81 EG und 253 EG

1. Zur Möglichkeit, einen Informationsaustausch als abgestimmte Verhaltensweise mit wettbewerbswidrigem Zweck einzustufen

- 51 Die Klägerinnen machen als Erstes geltend, dass das fragliche Verhalten in einem bloßen Informationsaustausch bestanden habe, der nicht Teil einer umfassenderen Absprache sei, und daher keine bezweckte Einschränkung des Wettbewerbs darstelle. Nach der Rechtsprechung sei der bloße Umstand, dass ein Informationsaustausch die Ungewissheit über künftige Preisstrategien verringern könnte, keine ausreichende Grundlage, um diesen Austausch als bezweckte Einschränkung des Wettbewerbs einzustufen.
- 52 Die Kommission stütze sich zu Unrecht auf mehrere Fälle, in denen der Informationsaustausch Teil von umfassenderen Kartellabsprachen gewesen sei, behaupte aber, wie verschiedene Stellen der angefochtenen Entscheidung zeigten, nicht, dass die am vorliegenden Verfahren beteiligten Unternehmen an einer Vereinbarung oder einer abgestimmten Verhaltensweise zur Festsetzung der tatsächlichen Preise, einer Vereinbarung über Preislisten oder gar an einer Vereinbarung oder einer abgestimmten Verhaltensweise zur Festlegung spezifischer Preiserhöhungen oder Preissenkungen mitgewirkt hätten.

- 53 Erstens geht hinsichtlich der beanstandeten Zuwiderhandlung aus der angefochtenen Entscheidung eindeutig hervor, dass die Kommission den Klägerinnen vorwirft, durch bilaterale Vorab-Preismitteilungen die Listenpreise für Bananen abgestimmt zu haben, was dem Tatbestand einer abgestimmten Verhaltensweise, die die Festsetzung der Preise und damit eine Einschränkung des Wettbewerbs im Sinne von Art. 81 EG bezweckt, entspricht (siehe u. a. Erwägungsgründe 1, 54, 261, 263 und 271 der angefochtenen Entscheidung) und nicht unvereinbar ist mit dem Umstand, dass die Kommission im vorliegenden Fall nicht vom Bestehen einer Vereinbarung oder einer abgestimmten Verhaltensweise zur Festsetzung der tatsächlichen Preise, einer Vereinbarung über Preislisten oder gar an einer Vereinbarung oder einer abgestimmten Verhaltensweise zur Festlegung spezifischer Preiserhöhungen oder Preissenkungen ausgegangen ist.
- 54 Für die Kommission stellt der fragliche Informationsaustausch somit eine Absprache dar, die rechtlich spezifisch als abgestimmte Verhaltensweise einzuordnen ist.
- 55 Insoweit ist darauf hinzuweisen, dass die Begriffe „Vereinbarung“, „Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen“ und „abgestimmte Verhaltensweise“ in subjektiver Hinsicht Formen der Kollusion erfassen, die in ihrer Art übereinstimmen, und dass sie sich nur in ihrer Intensität und ihren Ausdrucksformen unterscheiden (vgl. in diesem Sinne Urteil des Gerichtshofs vom 8. Juli 1999, Kommission/Anic Partecipazioni, C-49/92 P, Slg. 1999, I-4125, Randnr. 131).
- 56 In Bezug auf die Definition einer abgestimmten Verhaltensweise hat der Gerichtshof entschieden, dass es sich dabei um eine Form der Koordinierung zwischen Unternehmen handelt, die zwar noch nicht bis zum Abschluss eines Vertrags im eigentlichen Sinne gediehen ist, jedoch bewusst eine praktische Zusammenarbeit an die Stelle des mit Risiken verbundenen Wettbewerbs treten lässt (Urteile des Gerichtshofs vom 16. Dezember 1975, Suiker Unie u. a./Kommission, 40/73 bis 48/73, 50/73, 54/73 bis 56/73, 111/73, 113/73 und 114/73, Slg. 1975, 1663, Randnr. 26, vom 31. März 1993, Ahlström Osakeyhtiö u. a./Kommission, C-89/85, C-104/85, C-114/85, C-116/85, C-117/85 und C-125/85 bis C-129/85, Slg. 1993, I-1307, Randnr. 63, vom 4. Juni 2009, T-Mobile Netherlands u. a., C-8/08, Slg. 2009, I-4529, Randnr. 26).
- 57 Der Begriff der abgestimmten Verhaltensweise setzt über die Abstimmung zwischen den betroffenen Unternehmen hinaus ein dieser entsprechendes Marktverhalten und einen Kausalzusammenhang zwischen beiden voraus. Insoweit gilt vorbehaltlich des den betroffenen Unternehmen obliegenden Gegenbeweises die Vermutung, dass die an der Abstimmung beteiligten und weiterhin auf dem Markt tätigen Unternehmen die mit ihren Wettbewerbern ausgetauschten Informationen bei der Festlegung ihres Marktverhaltens berücksichtigen. Dies gilt umso mehr, wenn die Abstimmung während eines langen Zeitraums regelmäßig stattfindet (Urteile vom 8. Juli 1999, Hüls/Kommission, C-199/92 P, Slg. 1999, I-4287, Randnrn. 161 bis 163, und T-Mobile Netherlands u. a., oben in Randnr. 56 angeführt, Randnr. 51).
- 58 Im vorliegenden Fall können sich die Klägerinnen nicht auf einzelne Stellen der angefochtenen Entscheidung, in denen zwischen den Begriffen der abgestimmten Verhaltensweise und der Vereinbarung unterschieden wird, berufen, um ihre Behauptung, in dieser Entscheidung werde keine Rüge in Bezug auf die Preisfestsetzung erhoben, zu stützen.
- 59 Zweitens entbehrt das Argument, ein Informationsaustausch könne nur dann eine bezweckte Einschränkung des Wettbewerbs darstellen, wenn er „Teil von umfassenderen Kartellabsprachen wie etwa Absprachen zur Festsetzung von tatsächlichen Preisen oder Marktanteilen“ sei, jeglicher rechtlichen Grundlage.
- 60 Was den Austausch von Informationen zwischen Wettbewerbern angeht, sind die Kriterien der Koordinierung und der Zusammenarbeit, die Voraussetzungen für aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen sind, im Sinne des Grundgedankens der Wettbewerbsvorschriften des EG-Vertrags zu verstehen, wonach jeder Unternehmer selbständig zu bestimmen hat, welche Politik er auf dem

Gemeinsamen Markt betreiben will (vgl. Urteile Suiker Unie u. a./Kommission, oben in Randnr. 56 angeführt, Randnr. 173, vom 14. Juli 1981, Züchner, 172/80, Slg. 1981, 2021, Randnr. 13, Ahlström Osakeyhtiö u. a./Kommission, oben in Randnr. 56 angeführt, Randnr. 63, vom 28. Mai 1998, Deere/Kommission, C-7/95 P, Slg. 1998, I-3111, Randnr. 86, und T-Mobile Netherlands u. a., oben in Randnr. 56 angeführt, Randnr. 32).

- 61 Zwar nimmt dieses Selbständigkeitspostulat den Unternehmen nicht das Recht, sich dem festgestellten oder erwarteten Verhalten ihrer Mitbewerber mit wachem Sinn anzupassen; es steht jedoch streng jeder unmittelbaren oder mittelbaren Fühlungnahme zwischen Unternehmen entgegen, die geeignet ist, entweder das Marktverhalten eines gegenwärtigen oder potenziellen Mitbewerbers zu beeinflussen oder einen solchen Mitbewerber über das Verhalten ins Bild zu setzen, das man selbst auf dem betreffenden Markt an den Tag zu legen entschlossen ist oder in Erwägung zieht, wenn diese Kontakte bezwecken oder bewirken, dass Wettbewerbsbedingungen entstehen, die im Hinblick auf die Art der Waren oder erbrachten Dienstleistungen, die Bedeutung und Zahl der beteiligten Unternehmen sowie den Umfang des in Betracht kommenden Marktes nicht den normalen Bedingungen dieses Marktes entsprechen (vgl. in diesem Sinne Urteile Suiker Unie u. a./Kommission, oben in Randnr. 56 angeführt, Randnr. 174, Züchner, oben in Randnr. 60 angeführt, Randnr. 14, Deere/Kommission, oben in Randnr. 60 angeführt, Randnr. 87, und T-Mobile Netherlands u. a., oben in Randnr. 56 angeführt, Randnr. 33).
- 62 Daraus folgt, dass der Austausch von Informationen zwischen Wettbewerbern gegen die Wettbewerbsregeln verstoßen kann, wenn er den Grad der Ungewissheit über das fragliche Marktgeschehen verringert oder beseitigt und dadurch zu einer Beschränkung des Wettbewerbs zwischen den Unternehmen führt (Urteile des Gerichtshofs Deere/Kommission, oben in Randnr. 60 angeführt, Randnr. 90, vom 2. Oktober 2003, Thyssen Stahl/Kommission, C-194/99 P, Slg. 2003, I-10821, Randnr. 81, und T-Mobile Netherlands u. a., oben in Randnr. 56 angeführt, Randnr. 35).
- 63 Die Kommission ist der Auffassung, die bilateralen Vorab-Preismitteilungen hätten die Ungewissheit in Bezug auf künftige Entscheidungen der betreffenden Unternehmen über die Listenpreise, die Preisankündigungen darstellten, verringert, und führt zutreffend aus, eine Abstimmung über solche Preise könne auch aufgrund ihres Zwecks eine Zuwiderhandlung darstellen (284. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 64 Was nämlich die Möglichkeit anbelangt, eine abgestimmte Verhaltensweise als Verhaltensweise anzusehen, mit der ein wettbewerbswidriger Zweck verfolgt wird, obwohl sie nicht in unmittelbarem Zusammenhang mit den Verbraucherpreisen steht, lässt der Wortlaut von Art. 81 Abs. 1 EG nicht den Schluss zu, dass nur abgestimmte Verhaltensweisen verboten wären, die sich unmittelbar auf die von den Endverbrauchern zu zahlenden Preise auswirken. Vielmehr geht aus Art. 81 Abs. 1 Buchst. a EG hervor, dass aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, die in der „unmittelbare[n] oder mittelbare[n] Festsetzung der An- oder Verkaufspreise oder sonstiger Geschäftsbedingungen“ bestehen, geeignet sind, einem wettbewerbswidrigen Zweck zu dienen (Urteil T-Mobile Netherlands u. a., oben in Randnr. 56 angeführt, Randnrn. 36 und 37).
- 65 Jedenfalls ist Art. 81 EG, wie auch die übrigen Wettbewerbsregeln des Vertrags, nicht nur dazu bestimmt, die unmittelbaren Interessen einzelner Wettbewerber oder Verbraucher zu schützen, sondern die Struktur des Marktes und damit den Wettbewerb als solchen. Daher setzt die Feststellung, dass mit einer abgestimmten Maßnahme ein wettbewerbswidriger Zweck verfolgt wird, nicht voraus, dass ein unmittelbarer Zusammenhang mit den Verbraucherpreisen festgestellt wird (Urteil T-Mobile Netherlands u. a., oben in Randnr. 56 angeführt, Randnrn. 38 und 39).

- 66 Unabhängig von der Relevanz des Verweises in der angefochtenen Entscheidung auf eine bestimmte Rechtsprechung hat das Gericht zu prüfen, ob die Kommission im vorliegenden Fall zu dem Schluss berechtigt war, dass der Informationsaustausch zwischen Dole und Chiquita bzw. zwischen Dole und Weichert eine abgestimmte Verhaltensweise, die eine Einschränkung des Wettbewerbs bezweckt, darstellte.
- 67 Als Zweites rügen die Klägerinnen, dass die Kommission den in Rede stehenden Informationsaustausch zu Unrecht als bezweckte Einschränkung des Wettbewerbs eingestuft und sich damit der Verpflichtung zur Prüfung seiner etwaigen wettbewerbswidrigen Wirkung entzogen habe.
- 68 Was die Abgrenzung zwischen abgestimmten Verhaltensweisen, die einem wettbewerbswidrigen Zweck dienen, und solchen, die eine wettbewerbswidrige Wirkung haben, angeht, ist bei der Beurteilung, ob eine Verhaltensweise unter das Verbot des Art. 81 Abs. 1 EG fällt, zu berücksichtigen, dass der wettbewerbswidrige Zweck und die wettbewerbswidrige Wirkung nicht kumulativ, sondern alternativ vorausgesetzt werden. Nach ständiger Rechtsprechung seit dem Urteil vom 30. Juni 1966, LTM (56/65, Slg. 1966, 282, 303 f.), ergibt sich aus dem durch die Konjunktion „oder“ gekennzeichneten alternativen Charakter dieser Voraussetzung die Notwendigkeit, zunächst den eigentlichen Zweck der abgestimmten Verhaltensweise in Betracht zu ziehen, wobei die wirtschaftlichen Begleitumstände ihrer Durchführung zu berücksichtigen sind. Lässt jedoch die Prüfung des Inhalts der abgestimmten Verhaltensweise keine hinreichende Beeinträchtigung des Wettbewerbs erkennen, so sind ihre Auswirkungen zu untersuchen, und es müssen, damit sie vom Verbot erfasst wird, Voraussetzungen vorliegen, aus denen sich insgesamt ergibt, dass der Wettbewerb tatsächlich spürbar verhindert, eingeschränkt oder verfälscht worden ist (vgl. in diesem Sinne Urteile des Gerichtshofs vom 20. November 2008, Beef Industry Development Society und Barry Brothers, C-209/07, Slg. 2008, I-8637, Randnr. 15, und T-Mobile Netherlands u. a., oben in Randnr. 56 angeführt, Randnr. 28).
- 69 Um zu beurteilen, ob eine abgestimmte Verhaltensweise nach Art. 81 Abs. 1 EG verboten ist, brauchen deren konkrete Auswirkungen nicht berücksichtigt zu werden, wenn sich ergibt, dass sie eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezweckt (vgl. in diesem Sinne Urteile des Gerichtshofs vom 13. Juli 1966, Consten und Grundig/Kommission, 56/64 und 58/64, Slg. 1966, 322, 390, vom 21. September 2006, Nederlandse Federatieve Vereniging voor de Groothandel op Elektrotechnisch Gebied/Kommission, C-105/04 P, Slg. 2006, I-8725, Randnr. 125, und Beef Industry Development Society und Barry Brothers, oben in Randnr. 68 angeführt, Randnr. 16). Die Unterscheidung zwischen „bezweckten Verstößen“ und „bewirkten Verstößen“ liegt darin begründet, dass bestimmte Formen der Kollusion zwischen Unternehmen schon ihrer Natur nach als schädlich für das gute Funktionieren des normalen Wettbewerbs angesehen werden können (Urteile Beef Industry Development Society und Barry Brothers, oben in Randnr. 68 angeführt, Randnr. 17, und T-Mobile Netherlands u. a., oben in Randnr. 56 angeführt, Randnr. 29).
- 70 Für einen wettbewerbswidrigen Zweck reicht es bereits aus, wenn die abgestimmte Verhaltensweise das Potenzial hat, negative Auswirkungen auf den Wettbewerb zu entfalten. Mit anderen Worten muss die abgestimmte Verhaltensweise lediglich konkret, unter Berücksichtigung ihres jeweiligen rechtlichen und wirtschaftlichen Zusammenhangs, geeignet sein, zu einer Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes zu führen. Ob und in welchem Ausmaß eine solche wettbewerbswidrige Wirkung tatsächlich eintritt, kann allenfalls für die Bemessung der Höhe etwaiger Geldbußen und für Ansprüche auf Schadensersatz von Relevanz sein (Urteil T-Mobile Netherlands u. a., oben in Randnr. 56 angeführt, Randnr. 31).
- 71 Im vorliegenden Fall war die Kommission zu dem Ergebnis gelangt, dass die Vorab-Preismitteilungen eine abgestimmte Verhaltensweise mit wettbewerbswidrigem Zweck bildeten, und musste daher nach der vorgenannten Rechtsprechung nicht die Auswirkungen des beanstandeten Verhaltens prüfen, um einen Verstoß gegen Art. 81 EG annehmen zu können.

- 72 Als Drittes beanstanden die Klägerinnen, die Kommission habe, um von der Rechtsprechung abzuweichen, wonach ein Informationsaustausch im Allgemeinen selbst dann für eine Einstufung als bezweckte Wettbewerbsbeschränkung nicht „schädlich genug“ sei, wenn mit den ausgetauschten Informationen die Preisfestsetzung tatsächlich beeinflusst werden solle, im 315. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung eine künstliche Unterscheidung zwischen den „Vorab“-Preismitteilungen und dem „nachträglichen“ Informationsaustausch vorgenommen und behauptet, dass es in der vorliegenden Rechtssache um die Erstgenannten gehe, die als schwerwiegender gälten. Diese Unterscheidung finde in der Rechtsprechung keine Stütze und widerspreche gar der Rechtsprechung, nach der die Marktstruktur und die Charakteristika der ausgetauschten Informationen zu berücksichtigen seien.
- 73 Wie die Kommission zu Recht bemerkt, beruht dieses Argument der Klägerinnen auf einer unvollständigen Lektüre der angefochtenen Entscheidung, da der 315. Erwägungsgrund im Licht der gesamten von der Kommission in dieser Entscheidung vorgenommenen Analyse verstanden werden muss.
- 74 Insoweit ist darauf hinzuweisen, dass die Kommission mit dem allgemeinen Begriff „Vorab-Preismitteilungen“ die Verhaltensweise bezeichnet, mit der der in den Erwägungsgründen 259 bis 272 der angefochtenen Entscheidung vorgenommenen Analyse zufolge die Listenpreise abgestimmt und eine Einschränkung des Wettbewerbs im Sinne von Art. 81 EG bezweckt wurde. Die Vorab-Preismitteilungen werden in den Erwägungsgründen 51, 148 und 182 der angefochtenen Entscheidung definiert als Kontakte, in deren Rahmen die betreffenden Unternehmen Faktoren für die Festsetzung des Bananenpreises, d. h. für die Festsetzung der Listenpreise der kommenden Woche relevante Faktoren, besprachen oder Preistrends erörterten oder preisgaben oder Hinweise auf die voraussichtlichen Listenpreise für die kommende Woche gaben. Diese Kontakte erfolgten, bevor die Parteien ihre Listenpreise festlegten, und waren für die zukünftige Festlegung von Listenpreisen relevant.
- 75 Die Kommission verweist ferner auf einen „Austausch der Listenpreise“, dessen Bedeutung ebenfalls im 51. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung wie folgt präzisiert wird:
- „... Nachdem die Listenpreise donnerstagsmorgens festgesetzt worden waren, tauschten die Parteien diese bilateral aus oder verfügten zumindest über einen Mechanismus, der ihnen einen bilateralen Austausch von Informationen über die festgesetzten Listenpreise ermöglichte ...“
- 76 Aus den Erwägungsgründen 51, 198, 227, 248, 250 und 257 der angefochtenen Entscheidung geht hervor, dass dieser Austausch von Listenpreisen nach Ansicht der Kommission ein Element der Kartellvereinbarung der Unternehmen darstellte, da er dazu gedient habe, die einzelnen Entscheidungen zur Preisfestsetzung anhand der im Rahmen der Vorab-Preismitteilungen ausgetauschten Informationen zu kontrollieren, und somit keine gesonderte Zuwiderhandlung, sondern einen demselben Zweck dienenden Mechanismus zur Kontrolle des Ergebnisses dargestellt habe.
- 77 Mit dem 315. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung soll lediglich auf ein Vorbringen der Adressaten der Mitteilung der Beschwerdepunkte geantwortet werden, wonach es sich bei den Vorab-Preismitteilungen um einen reinen Austausch von Informationen handele, der nur dann gegen Art. 81 EG verstoßen könne, wenn wettbewerbsschädliche Auswirkungen festgestellt würden. Die Kommission grenzt darin den vorliegenden Fall von der Sache ab, auf die sich die Unternehmen berufen hatten und in der die Entscheidung 92/157/EWG der Kommission vom 17. Februar 1992 in einem Verfahren nach Artikel [81 EG] (IV/31.370 und 31.446 – UK Agricultural Tractor Registration Exchange) (ABl. L 68, S. 19) ergangen war, die ein Informationsaustauschsystem betraf, das aufgrund seiner wettbewerbswidrigen Auswirkungen auf den Markt einem Verstoß gegen Art. 81 EG zugrunde lag.

- 78 Die Kommission beschränkt sich auf den Hinweis, dass es sich bei den Vorab-Preismitteilungen nicht um einen nachträglichen Austausch, d. h. von Informationen über bereits vollendete Transaktionen wie in der Sache UK Agricultural Tractor Registration Exchange, gehandelt habe, sondern um die Offenlegung des Verhaltens, das die Mitbewerber im Markt betreffend die zukünftige Festlegung ihrer Listenpreise in Erwägung gezogen hätten.
- 79 Anders als von den Klägerinnen vorgetragen, nimmt die Kommission dabei weder einen Vergleich noch eine Einstufung der Arten von Informationsaustausch danach vor, ob es für den Wettbewerb schädlicher sei, wenn er vor oder nach der Festsetzung des Transaktionspreises erfolge, und sie behauptet nicht, dass die Arten eines vorherigen Austauschs schwerwiegender seien und ohne weitere Beurteilung eine Einstufung als bezweckte Wettbewerbsbeschränkung zuließen.
- 80 Die einzige Unterscheidung, auf die sich die Kommission im 315. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung stützt, ist die nach der Rechtsprechung zulässige Unterscheidung zwischen Kartellen mit wettbewerbswidrigem Zweck und Kartellen mit wettbewerbswidriger Wirkung.
- 81 Unter Verweis auf die Erwägungsgründe 263 bis 271 der angefochtenen Entscheidung führt die Kommission aus, dass die abgestimmte Verhaltensweise, an der Dole beteiligt gewesen sei, eine Einschränkung des Wettbewerbs im Sinne von Art. 81 EG bezweckt habe und dass sie „daher nicht die Struktur des Markts“ oder „die Charakteristika der Kontakte oder der ausgetauschten Informationen im Hinblick auf die im Urteil UK Agricultural Tractor Registration Exchange“ prüfen müsse.
- 82 Diese letztgenannte Bemerkung kann nicht, wie die Klägerinnen dies tun, als Beleg dafür ausgelegt werden, dass die Kommission im vorliegenden Fall die Anforderungen nicht beachtet habe, die nach der Rechtsprechung bei der Beurteilung der Vereinbarkeit eines Informationsaustauschs zwischen Wettbewerbern mit den Wettbewerbsregeln bestehen. Sie betrifft nämlich einzig und allein die Abgrenzung, die gegenüber einer Situation zu treffen war, in der sich der Verstoß gegen Art. 81 EG aus der Berücksichtigung der wettbewerbswidrigen Wirkungen eines Informationsaustauschsystems ergibt.
- 83 Die Auslegung der Klägerinnen wird bereits durch den ausdrücklichen Verweis auf die Erwägungsgründe 263 bis 271 der angefochtenen Entscheidung widerlegt, in denen die Kommission bestimmte Merkmale des Informationsaustauschsystems zwischen den betreffenden Unternehmen anführt und daran erinnert, dass sie dessen Kontext berücksichtige.
- 84 Jedenfalls hat die Kommission, wie im Folgenden dargelegt wird, bei der Bewertung der in Rede stehenden Verhaltensweise den Inhalt, die Häufigkeit und die Dauer der bilateralen Kontakte sowie ihren jeweiligen rechtlichen und wirtschaftlichen Zusammenhang berücksichtigt.
- 85 Daher ist das oben in Randnr. 72 angeführte Argument der Klägerinnen zurückzuweisen.

2. Zum Bestehen einer abgestimmten Verhaltensweise mit wettbewerbswidrigem Zweck

a) Zur fehlenden Glaubwürdigkeit von Chiquita

- 86 Die Klägerinnen tragen vor, die Kommission stütze ihren Schluss, dass der in Rede stehende Informationsaustausch eine abgestimmte Verhaltensweise darstelle, die die Festsetzung der Preise und damit eine Einschränkung des Wettbewerbs bezwecke, praktisch allein darauf, wie Chiquita diese Verhaltensweise im Verwaltungsverfahren beschrieben habe, obwohl dieses Unternehmen überhaupt nicht glaubwürdig sei.

- 87 Sie berufen sich hierzu auf das Eigeninteresse von Chiquita an der Einstufung des fraglichen Verhaltens als Zuwiderhandlung, auf den Ablauf des Verwaltungsverfahrens, der vielsagend sei, und darauf, dass offensichtliche Widersprüche vorlägen.
- 88 Zunächst ist festzustellen, dass das Vorbringen der Klägerinnen, das darauf abzielt, die Zeugenaussage von Chiquita allgemein zu disqualifizieren, insofern auf einer falschen Voraussetzung beruht, als die Erklärungen von Chiquita nur einer von mehreren Faktoren sind, auf die die Kommission ihre Schlüsse stützte, neben den eigenen Erklärungen von Dole und Weichert sowie schriftlichen Beweisen wie Auflistungen von Telefonaten und E-Mails; alle diese Faktoren wurden geprüft und einander gegenübergestellt, um die Widersprüche aufzudecken und die Übereinstimmungen für den Nachweis einer abgestimmten Verhaltensweise erkennen zu können.
- 89 Die Besonderheit der in Rede stehenden Verhaltensweise, nämlich der Umstand, dass die betreffende bilaterale Kommunikation mündlich erfolgt war und die Parteien nach eigenen Angaben gegenüber der Kommission weder über Aufzeichnungen noch Protokolle dieser Kommunikation verfügten, erklärt jedoch die Bedeutung, die den von den Unternehmen im Verwaltungsverfahren abgegebenen Erklärungen zukommt.
- 90 Was als Erstes das Eigeninteresse von Chiquita an der Einstufung des fraglichen Verhaltens als Zuwiderhandlung angeht, führen die Klägerinnen einen Zusammenhang zwischen der am 8. April 2005 erfolgten Einreichung des Antrags auf Geldbußenerlass gemäß der Mitteilung über Zusammenarbeit und der sechs Wochen vorher angekündigten Übernahme des „Fresh Express“-Bereichs der Performance Food Group an. Chiquita habe die Übernahme des „Fresh Express“-Bereichs, der für sie von erheblicher strategischer Bedeutung gewesen sei, nicht zu Ende bringen können, ohne die Besorgnisse zu zerstreuen, die die Banken, die die Transaktion finanzierten, nach einer Vorabkontrolle ihrer Tätigkeiten geäußert hätten, und Chiquita habe erst am 28. Juni 2005, nach Bewilligung des bedingten Geldbußenerlasses am 3. Mai 2005, den Abschluss der Übernahme bekannt gegeben.
- 91 Es ist festzustellen, dass das Vorbringen der Klägerinnen nicht der inneren Logik des in der Mitteilung über Zusammenarbeit vorgesehenen Verfahrens entspricht. Ein Antrag auf deren Anwendung, um eine Herabsetzung der Geldbuße zu erreichen, schafft nämlich nicht zwangsläufig einen Anreiz zur Vorlage verfälschter Beweise gegen die übrigen Beteiligten an dem inkriminierten Kartell. Denn jeder Versuch einer Irreführung der Kommission könnte die Aufrichtigkeit und Vollständigkeit der Kooperation des Antragstellers in Frage stellen und damit die für ihn bestehende Möglichkeit gefährden, ungeschmälert in den Genuss der Mitteilung über Zusammenarbeit zu gelangen (Urteil des Gerichts vom 16. November 2006, Peróxidos Orgánicos/Kommission, T-120/04, Slg. 2006, II-4441, Randnr. 70).
- 92 Die Behauptungen der Klägerinnen in Bezug auf die Begründung des Antrags auf Geldbußenerlass von Chiquita, trafen sie denn zu, sind nicht geeignet, den Erklärungen dieses Unternehmens jede Glaubhaftigkeit zu nehmen. Das Bestehen eines Eigeninteresses an der Anzeige bedeutet nicht zwangsläufig, dass der Anzeigende nicht vertrauenswürdig ist.
- 93 Dass die Wirtschaftsteilnehmer, die die von Chiquita beabsichtigte Übernahme finanzieren sollten, sich besorgt zeigten und deshalb bestrebt waren, das mit der Situation des Kreditnehmers verbundene Risiko möglichst genau abzuschätzen, kann allenfalls als konkretes Indiz angesehen werden, das den Beweiswert der Erklärungen von Chiquita über das Bestehen eines Kartells erhöht.
- 94 Zudem und vor allem ist es irrig, das Vorgehen von Chiquita am 8. April 2005 allein als von Vorteil darzustellen, da damit eine sichere und potenziell negative Auswirkung übergangen wird, die mit dem Anerkenntnis ihrer Beteiligung an einem Kartell verbunden ist. Denn auch wenn der Antrag auf Geldbußenerlass Chiquita die Aussicht eröffnete, einer Sanktionierung durch die Kommission zu entgehen, war dieses Unternehmen durch das genannte Anerkenntnis und die anschließende, einen

Verstoß gegen Art. 81 EG feststellende Entscheidung der Kommission Schadensersatzklagen Dritter wegen des durch das fragliche wettbewerbswidrige Verhalten entstandenen Schadens ausgesetzt, was schwere finanzielle Folgen haben kann.

- 95 Dieses Ergebnis ist auch geeignet, die Behauptung der Klägerinnen zu relativieren, Chiquita habe erwartet, dass die Wettbewerber am Ende des Verwaltungsverfahrens ein finanzielles Handicap tragen müssten.
- 96 Als Zweites machen die Klägerinnen in Bezug auf den Ablauf des Verwaltungsverfahrens geltend, die Kommission habe bei Chiquita selbst einen Mangel an Glaubwürdigkeit festgestellt, da sie praktisch alle Behauptungen dieses Unternehmens als unbegründet zurückgewiesen habe, einschließlich jener betreffend die Beteiligung von Fyffes und Van Parys an dem angeblichen Kartell, und gezwungen gewesen sei, eine Sitzung mit Chiquita über den „Sachstand“ einzuberufen. Diese habe erst nach dieser Sitzung die in Rede stehenden bilateralen Kontakte identifiziert und ihren wettbewerbswidrigen Zweck gerügt.
- 97 Die Klägerinnen weisen auf folgende Passage im Antrag auf Geldbußenerlass von Chiquita vom 8. April 2005 hin:

„Dieser Antrag betrifft die Tätigkeit des Vertriebs und der Vermarktung von importierten Bananen, Ananas und anderem Frischobst. Die größten Lieferanten von Bananen in Europa einschließlich der Schweiz und Norwegen sind [Chiquita], [Dole], Del Monte, [Fyffes], Ireland und Grupo Noboa SA Ecuador (im Folgenden: Noboa).

Unter den Bananenimporteuren gab es ungefähr ab Anfang der 90er Jahre (oder früher) bis April 2005 abgestimmte Maßnahmen, die gegen Art. 81 [EG] verstießen. In den letzten vier oder fünf Jahren haben sich Chiquita, Dole, Del Monte, Fyffes und Noboa an diesen abgestimmten Maßnahmen beteiligt, und vielleicht sind heute noch oder waren auch früher andere kleinere Bananenlieferanten wie Durbeck daran beteiligt. Die genannten Unternehmen begannen im Bananensektor einen regelmäßigen Austausch von Informationen über Mengen und Preise künftiger Lieferungen in Europa sowie an ihre jeweiligen europäischen Kunden.

Die Unternehmen trafen ferner abgestimmte Maßnahmen, die sich unmittelbar auf die Preise bezogen, d. h. die Listenpreise allgemein für Europa [und] gegenüber bestimmten europäischen Kunden.“

- 98 Der Antrag auf Geldbußenerlass betraf somit spezifisch „Bananenimporteure“ und ihre Beteiligung an abgestimmten Maßnahmen „in den letzten vier oder fünf Jahren“.
- 99 Der Inhalt der angefochtenen Entscheidung zeigt, dass die Erklärungen von Chiquita, anders als die Klägerinnen behaupten, von der Kommission umfassend berücksichtigt wurden. Erstens steht fest, dass die angefochtene Entscheidung an drei der fünf genannten Importeure gerichtet wurde. Zweitens wurde in ihr tatsächlich ein Austausch von Informationen über die Mengen festgestellt, der aber letztlich nicht als Teil der Zuwiderhandlung angesehen wurde (siehe Erwägungsgründe 136 und 272 der angefochtenen Entscheidung). Drittens wurde in der angefochtenen Entscheidung ein Informationsaustausch in Gestalt von Vorab-Preismitteilungen über die Listenpreise der Importeure und Lieferanten festgestellt, um das Vorliegen einer abgestimmten Verhaltensweise mit wettbewerbswidrigem Zweck herzuleiten, deren Dauer auf drei Jahre innerhalb des im Antrag auf Geldbußenerlass angegebenen Zeitraums beschränkt war.
- 100 Jedenfalls ist die Feststellung, dass die Zuwiderhandlung, wie sie letztlich in der angefochtenen Entscheidung zur Last gelegt wurde, nicht in allen Punkten mit den Angaben im Antrag auf Geldbußenerlass über den Zweck des rechtswidrigen Verhaltens, dessen Dauer und die Anzahl der betroffenen und sanktionierten Unternehmen übereinstimmt, nicht geeignet, um damit die

Glaubwürdigkeit des Unternehmens, das diesen Antrag gestellt hat, und die Glaubhaftigkeit seiner Erklärungen, auf die die Kommission ihren Schluss auf das Vorliegen eines Verstoßes gegen Art. 81 EG teilweise gestützt hat, in Abrede zu stellen.

- 101 Das Ergebnis des von der Kommission durchgeführten Verwaltungsverfahrens, wie es die Klägerinnen darstellen, widerspricht sogar deren Vorbringen, die Kommission sei „der Behauptung von Chiquita, dass es zwischen den Bananenimporteuren in Nordeuropa eine Art Kartell gebe, zu leicht gefolgt“ und habe die Erklärungen von Chiquita nicht „kritisch geprüft“.
- 102 In dem Bestreben, die Zeugenaussage von Chiquita zu diskreditieren, haben sich die Klägerinnen zu einer widersprüchlichen Argumentation veranlasst gesehen, mit der sie der Kommission einerseits vorwerfen, sich gleichsam ausschließlich, ohne Vorbehalt und ohne kritische Analyse auf die Erklärungen von Chiquita gestützt zu haben, und andererseits die Abweichungen zwischen diesen Erklärungen und dem Inhalt der angefochtenen Entscheidung hervorheben.
- 103 Im Übrigen lässt sich aus einem Schreiben der Kommission, in dem diese Chiquita aufforderte, zu „etwaigen“ Unstimmigkeiten zwischen dem ursprünglichen Antrag auf Geldbußenerlass und späteren Erklärungen Stellung zu nehmen, sowie daraus, dass am 20. Oktober 2006 eine Besprechung stattfand, in der die Kommission und Chiquita ihre Standpunkte zu einer Gegenüberstellung der im Antrag auf Geldbußenerlass enthaltenen Angaben und der Ergebnisse der Nachprüfungen und Auskunftsverlangen austauschten, nicht herleiten, dass die Zeugenaussage von Chiquita allgemein disqualifiziert wäre.
- 104 Die Klägerinnen, die Zugang zur Untersuchungsakte hatten, behaupten lediglich, dass Chiquita die Vorab-Preismitteilungen nach der Nachbesprechung vom 20. Oktober 2006 erwähnt habe, und bringen nichts vor, was die Angabe der Kommission widerlegen könnte, dass Chiquita auf diese Vorab-Preismitteilungen erstmals im Juli/August 2005 hingewiesen habe (Erklärungen Nrn. 11 und 12), also über ein Jahr vor dieser Besprechung.
- 105 Im 149. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung, wo es heißt, dass Chiquita, „[a]ls [sie] die Kommission über ihre Vorab-Preisgespräche mit Dole informierte, zunächst an[gab], dass Verkaufs- und Marktbedingungen, Preisfaktoren und die offiziellen Preisnotierungen für Bananen Gegenstand der Gespräche gewesen seien“, wird auf die Seiten 9227 ff. der Kommissionsakte verwiesen, die der Unternehmenserklärung Nr. 12 von Chiquita vom 25. August 2005 entsprechen. Zudem entspricht Anlage A 6 zur Klageschrift der Erklärung Nr. 28 von Chiquita, in der diese Klarstellungen zum Verhalten ihres früheren Mitarbeiters, Herrn B., der an Kontakten mit konkurrierenden Unternehmen mitwirkte, gibt und darauf hinweist, dass sie das, was ihr von diesen Kontakten bekannt gewesen sei, bereits in den früheren Erklärungen Nrn. 11 vom 4. Juli 2005, 12 vom 25. August 2005 und 13 vom 20. Januar 2006 beschrieben habe.
- 106 Als Drittes weist Dole darauf hin, dass die Zeugenaussage des Mitarbeiters von Chiquita, Herrn B., über die bilateralen Kontakte mit einem ihrer Mitarbeiter, Herrn H., in sich widersprüchlich sei, was zu ernsthaften Zweifeln hinsichtlich ihrer Richtigkeit und Verlässlichkeit führe, und auch im Widerspruch zur Zeugenaussage ihres Mitarbeiters stehe.
- 107 Erstens nennen die Klägerinnen die unterschiedlichen Angaben in den Erklärungen von Chiquita zum Zeitpunkt dieser Kontakte, die zunächst montags und dienstags, dann mittwochs und donnerstags stattgefunden haben sollen.
- 108 Dies wird in den Erwägungsgründen 71 bis 74 und 156 der angefochtenen Entscheidung deutlich dargelegt, aus denen hervorgeht, dass Chiquita nach weiteren Befragungen der derzeitigen und früheren Mitarbeiter und nach Durchsicht der Auflistungen der von ihrem früheren Mitarbeiter B. geführten Telefonate ihre ursprüngliche Erklärung dahin präziserte, dass die Telefongespräche zumeist am späten Mittwochnachmittag stattgefunden hätten und dass ihnen in der Regel ein zweites

Telefongespräch am frühen Donnerstagmorgen gefolgt sei, vor bzw. manchmal sogar unmittelbar vor dem internen Konferenzgespräch, das ihrer Entscheidung über die Preisfestsetzung vorausgegangen sei.

- 109 Es ist hervorzuheben, dass Dole in ihren Antworten auf Auskunftsverlangen durchgängig angab, die Telefongespräche hätten mittwochnachmittags und nur äußerst selten donnerstagmorgens stattgefunden (73. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung), und dass die Unternehmenserklärungen durch die vorliegenden Auflistungen von Herrn B. über seine Telefonate mit Herrn H. bestätigt werden, zu denen die Klägerinnen nicht Stellung genommen haben.
- 110 Zweitens weisen die Klägerinnen zum Ursprung der Anrufe auf eine erste Erklärung von Chiquita hin, wonach „Herr H. von Dole manchmal Herrn B. zuerst anrief, und manchmal Chiquita zuerst Dole anrief“, während nach einer zweiten Erklärung „zumeist Herr H. Herrn B. anrief“, was aber von Herrn H. bestritten wird.
- 111 In den oben genannten Erklärungen von Chiquita ist kein wirklicher Widerspruch erkennbar, sondern eine Klarstellung des Ursprungs der Anrufe, und dass Dole diesen Punkt rügt, berechtigt nicht zu der Behauptung, die Zeugenaussage von Chiquita sei völlig unverlässlich, denn sie wird von Dole bestätigt, die erklärt hat, dass ihre Mitarbeiter, Herr H. und Herr G., mit dem Mitarbeiter von Chiquita, Herrn B., kommuniziert hätten und dass „[i]n sehr seltenen Fällen, insbesondere bei ungewöhnlichen Marktentwicklungen, ... sich Herr [H.] eventuell am Mittwochnachmittag an Herrn [B.] gewandt haben [mag], wenn Dole bis dahin noch nichts von ihm gehört hatte“ (Erwägungsgründe 60 und 61 der angefochtenen Entscheidung).
- 112 Unter diesen Umständen war die Kommission zu dem Schluss berechtigt, was die Klägerinnen nicht bestreiten, dass Chiquita und Dole sehr wohl miteinander kommunizierten, auch wenn die Parteien eine unterschiedliche Erinnerung daran haben, von wem die Kontakte „zumeist“ ausgegangen waren, und dass beide Parteien überdies einräumen, dass auch jeweils ihre eigenen Mitarbeiter bei bestimmten Anlässen mit der anderen Partei Kontakt aufnahmen (62. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 113 Drittens weisen die Klägerinnen darauf hin, Herr B. habe behauptet, dass Dole „ihre voraussichtliche Absicht hinsichtlich der Preisfestlegung in der folgenden Woche“ mitgeteilt habe und – in derselben Erklärung – dass die Anrufe den Zweck gehabt hätten, „von Dole einen endgültigen Hinweis auf ihre Absichten bezüglich der anstehenden Preisfestsetzung zu erhalten“.
- 114 Dieselbe Rüge hatte Dole in ihrer Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte vorgebracht, worauf die Kommission im 169. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung Folgendes ausgeführt hat:

„Generell merkt die Kommission an, dass – vorausgesetzt, es handelte sich um Vorab-Preismitteilungen – die den Mitbewerbern gegenüber offengelegten voraussichtlichen Preise oder Preisabsichten keine endgültigen Listenpreise gewesen sein können, da diese erst am nächsten Tag festgelegt wurden. In [ihrer] Unternehmenserklärung äußert Chiquita zudem, Zweck [ihrer] Kommunikation mit Dole sei es gewesen, von Dole einen ‚endgültigen Hinweis‘ auf ‚[ihre] Absichten bezüglich der anstehenden Preisfestsetzung zu erhalten‘. Dies belegt, dass Chiquita nicht behauptete, Dole einen endgültigen Preis genannt zu haben. Außerdem gibt Chiquita an, [Herrn B.]s Preisempfehlung habe unter anderem auf ‚der voraussichtlichen Absicht von Dole‘ basiert, von der er anlässlich seiner Vorab-Preisgespräche mit Dole erfuhr. Die Kommission hält diese Stellungnahmen nicht für widersprüchlich. Aus ihnen geht eindeutig hervor, welchen Zweck diese Gespräche für Chiquita hatten.“

- 115 Der bloße Hinweis in der Klageschrift, Herr H. erinnere sich lediglich daran, dass „vorläufige Listenpreistrends“ erörtert worden seien, kann für sich allein nicht dem oben genannten Schluss der Kommission entgegenstehen und die Behauptungen rechtfertigen, dass die Zeugenaussage von Chiquita widersprüchlich und infolgedessen unverlässlich sei.
- 116 Viertens bedeutet die unterschiedliche Auffassung von Chiquita und Dole hinsichtlich der Bestimmung der genauen Häufigkeit der Kontakte nicht zwangsläufig, wie die Klägerinnen meinen, dass die Zeugenaussage von Chiquita unverlässlich wäre.
- 117 Die Frage der Häufigkeit der bilateralen Kontakte zwischen Dole und Chiquita wird in den Erwägungsgründen 76 bis 86 der angefochtenen Entscheidung geprüft, und die Kommission hat die Antworten von Dole berücksichtigt, die eingeräumt hat, dass diese bilateralen Kontakte ca. 20-mal pro Jahr stattfanden (83. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 118 Nach alledem ist das Vorbringen der Klägerinnen, das darauf abzielt, die Zeugenaussage von Chiquita allgemein zu disqualifizieren, weil sie nicht glaubhaft sei, zurückzuweisen.

b) Zur Unvereinbarkeit der Arbeitsweisen von Dole und Chiquita mit der vorgeworfenen Abstimmung

- 119 Die Klägerinnen tragen vor, die Auffassung der Kommission, dass mit dem bilateralen Austausch zwischen den Parteien eine Abstimmung ihrer Listenpreise bezweckt worden sei, sei nicht damit vereinbar, dass Chiquita und Dole die Listenpreise für unterschiedliche Produkte, unterschiedliche Abnehmer und unterschiedliche Wochen des Dreiwochenzyklus des Bananenmarkts festgelegt hätten. Anhand der ausgetauschten Informationen sei daher eine Abstimmung der Listenpreise nicht einmal theoretisch möglich, da es sich bei den von Chiquita und Dole vertriebenen Produkten um zwei völlig verschiedene Produkte handle, die nicht auf demselben Markt miteinander in Wettbewerb stünden.
- 120 Der Listenpreis von Chiquita betreffe reife Bananen, die an Einzelhändler geliefert würden, während der Listenpreis von Dole unreife Bananen betreffe, die an Reifereien-Vertriebs Händler geliefert würden. Chiquita lege ihren gelben Listenpreis für Bananen fest, die in der Vorwoche in Nordeuropa angekommen seien und in der Folgewoche an die Einzelhändler geliefert würden, während Dole ihren grünen Listenpreis für Bananen festlege, die in der Folgewoche in Nordeuropa angekommen seien und erst zwei Wochen danach an die Einzelhändler geliefert würden.
- 121 Diese Situation sei nicht auf Deutschland beschränkt, wo Chiquita ihren Abnehmern allein für externe Zwecke einen gelben Listenpreis mitgeteilt habe, weil ihre Tochtergesellschaft Atlanta als Reiferei-Vertriebs Händler tätig gewesen sei. Chiquita habe nämlich der Kommission erklärt, dass die donnerstags getroffenen Entscheidungen über die Festlegung von Preisen für die nordischen Länder auch für Bananen gegolten hätten, die bereits beim Reifen seien.
- 122 Schließlich werfen die Klägerinnen der Kommission vor, ihren Standpunkt nicht klar und eindeutig dargelegt und damit gegen Art. 253 EG verstoßen zu haben, und zwar insbesondere dadurch, dass sie „nicht überzeugend dargelegt [hat], wie der Austausch von Informationen über Faktoren, die erklärtermaßen für die Festlegung der Listenpreise für grüne Bananen gelten, für die Festlegung des Preises von gelben Bananen maßgeblich sein kann“.

Zum behaupteten Verstoß gegen Art. 253 EG

- 123 Aus der Formulierung der in der vorstehenden Randnummer wiedergegebenen Rüge, insbesondere der Verwendung des Adverbs „überzeugend“, sowie dem Inhalt der Argumentation der Klägerinnen geht hervor, dass diese Rüge genau genommen nicht eine Verletzung wesentlicher Formvorschriften im Sinne des Art. 230 EG zum Gegenstand hat. Diese Rüge fällt in Wirklichkeit mit der Beanstandung der Begründetheit der angefochtenen Entscheidung und somit mit der Beanstandung der materiellen

Rechtmäßigkeit dieses Rechtsakts zusammen, der rechtswidrig sein soll, weil die Kommission nicht dargetan habe, dass zwischen Dole und Chiquita eine rechtswidrige Abstimmung stattgefunden oder auch nur möglicherweise stattgefunden habe.

- 124 Im Übrigen wäre die Behauptung eines Verstoßes gegen Art. 253 EG, selbst wenn sie zulässig wäre, unbegründet.
- 125 Nach ständiger Rechtsprechung muss die nach Art. 253 EG vorgeschriebene Begründung der Natur des betreffenden Rechtsakts angepasst sein und die Überlegungen des Organs, das den Rechtsakt erlassen hat, so klar und eindeutig zum Ausdruck bringen, dass die Betroffenen ihr die Gründe für die erlassene Maßnahme entnehmen können und das zuständige Gericht seine Kontrollaufgabe wahrnehmen kann. Das Begründungserfordernis ist nach den Umständen des Einzelfalls, insbesondere nach dem Inhalt des Rechtsakts, der Art der angeführten Gründe und nach dem Interesse zu beurteilen, das die Adressaten oder andere durch den Rechtsakt unmittelbar und individuell betroffene Personen an Erläuterungen haben können. In der Begründung brauchen nicht alle tatsächlich oder rechtlich einschlägigen Gesichtspunkte genannt zu werden, da die Frage, ob die Begründung eines Rechtsakts den Erfordernissen des Art. 253 EG genügt, nicht nur anhand seines Wortlauts zu beurteilen ist, sondern auch anhand seines Kontexts sowie sämtlicher Rechtsvorschriften auf dem betreffenden Gebiet (vgl. Urteil des Gerichtshofs vom 2. April 1998, Kommission/Sytraval und Brink's France, C-367/95 P, Slg. 1998, I-1719, Randnr. 63 und die dort angeführte Rechtsprechung).
- 126 a./Kommission, T-374/94, T-375/94, T-384/94 und T-388/94, Slg. 1998, II-3141, Randnr. 95 und die dort angeführte Rechtsprechung). Darüber hinaus braucht die Kommission bei der Begründung von Entscheidungen, die sie zu erlassen hat, um die Anwendung des Wettbewerbsrechts zu gewährleisten, zwar nicht auf alle tatsächlichen und rechtlichen Fragen sowie die Erwägungen einzugehen, die sie veranlasst haben, eine solche Entscheidung zu treffen, doch hat sie nach Art. 253 EG zumindest die Tatsachen und die Erwägungen aufzuführen, die in der Systematik ihrer Entscheidung wesentlich sind, um es auf diese Weise dem Unionsrichter und den Betroffenen zu ermöglichen, die Voraussetzungen zu erfahren, unter denen sie den Vertrag angewandt hat (vgl. in diesem Sinne Urteil des Gerichts vom 15. September 1998, European Night Services u.
- 127 Im vorliegenden Fall hat die Kommission in den Erwägungsgründen 4, 5, 32, 34, 104, 141 bis 143, 182, 196 und 287 der angefochtenen Entscheidung ihren Standpunkt zur einzigartigen Natur des fraglichen Produkts – die frische Banane, ihre Besonderheit als grün importierte und gereift gelb zum Verbrauch in den Verkehr gebrachte Frucht, die Art und Weise, wie die Reifung und anschließende Vermarktung der Bananen organisiert wird, die Geschäftsverhandlungen mit Listenpreisen und der zwischen den Listenpreisen für grüne und für gelbe Bananen bestehende Zusammenhang – hinreichend genau und klar dargelegt.
- 128 Zudem ist die Argumentation der Klägerinnen, die im Wesentlichen auf die Feststellung abzielt, dass die Tätigkeiten von Dole und Chiquita voneinander getrennt und nicht synchron seien, was eine Kollusion bei den Listenpreisen durch bilaterale Kontakte ausschließe, nicht im Verwaltungsverfahren vorgetragen worden.
- 129 Es steht fest, dass in der Mitteilung der Beschwerdepunkte ausdrücklich darauf hingewiesen wird, dass es sich bei dem fraglichen Produkt um Bananen (Frischobst) handelt und dass es um drei wettbewerbswidrige Verhaltensweisen geht, nämlich
- den Austausch von Informationen über die Volumen der Bananeneingänge in Nordeuropa (Austausch von Informationen über die Mengen);
 - die bilateralen Gespräche über die Bedingungen auf dem Bananenmarkt, die Preistrends und/oder die Listenpreise vor deren Festlegung;

— den Austausch von Informationen über die Listenpreise für Bananen (Austausch von Listenpreisen).

- 130 In Randnr. 429 der Mitteilung der Beschwerdepunkte befand die Kommission unmissverständlich, „jede Reihe von Absprachen“ und die Gesamtheit dieser Absprachen stellten eine Zuwiderhandlung dar, die eine Einschränkung des Wettbewerbs in der Gemeinschaft und im Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) im Sinne von Art. 81 EG und Art. 53 des EWR-Abkommens bezwecke.
- 131 In ihrer Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte bestritt Dole das Vorliegen jeglicher Zuwiderhandlung, machte aber zu diesem Zweck keineswegs einen wesentlichen Unterschied in der Art der Vermarktung von Bananen gegenüber Chiquita geltend. Sie führt zwar aus, dass bei Chiquita aufgrund der Besonderheit ihrer Tätigkeit die Listenpreise anders als bei Dole und dem übrigen Sektor sehr beschränkte und gesonderte Anwendungen gefunden hätten, doch betrifft diese Bemerkung lediglich die „Dole plus“-Verträge, bei denen der Transaktionspreis von Bananen der Marke Chiquita in Wirklichkeit von dem von Dole festgelegten wöchentlichen Listenpreis abhing.
- 132 In der genannten Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte wird sogar die ständige Rivalität zwischen den Bananenimporteuren und „insbesondere zwischen Dole und Chiquita“ hervorgehoben und Chiquita als „größter Rivale“ von Dole bezeichnet.
- 133 An dieser Stelle ist darauf hinzuweisen, dass Erläuterungen oder genauere Informationen, die geeignet sind, Aufschluss über den Wortlaut der angefochtenen Handlung zu geben, im Lauf des Verfahrens abgegeben werden können (vgl. in diesem Sinne Urteile des Gerichtshofs vom 15. Juli 1960, Präsident Ruhrkohlen-Verkaufsgesellschaft u. a./Hohe Behörde, 36/59 bis 38/59 und 40/59, Slg. 1960, 887, 921, vom 6. April 1995, BPB Industries und British Gypsum/Kommission, C-310/93 P, Slg. 1995, I-865, Randnr. 11, sowie Schlussanträge des Generalanwalts in dieser Rechtssache, Slg. 1995, I-867, Nr. 24). Nach der Rechtsprechung des Gerichtshofs fallen nähere Angaben des Autors einer angefochtenen Entscheidung, die eine für sich bereits ausreichende Begründung ergänzen, nicht unter die eigentliche Begründungspflicht, auch wenn sie für die innere Kontrolle der Entscheidungsgründe durch den Unionsrichter nützlich sein können, da das Organ so die seiner Entscheidung zugrunde liegenden Erwägungen erläutern kann (vgl. in diesem Sinne Urteil des Gerichtshofs vom 16. November 2000, Stora Kopparbergs Bergslags/Kommission, C-286/98 P, Slg. 2000, I-9925, Randnr. 61).
- 134 Im vorliegenden Fall wird durch die näheren Angaben, die die Kommission im Lauf des Verfahrens auf die von den Klägerinnen erstmals im streitigen Verfahren erhobene spezifische Rüge vorgetragen hat, lediglich die Begründung erläutert, die bereits in der angefochtenen Entscheidung in Bezug auf die unterschiedlichen Arten der Vermarktung von Bananen enthalten ist, die u. a. von Dole und Chiquita nach Nordeuropa importiert werden.
- 135 Somit lässt sich der Kommission jedenfalls kein Verstoß gegen Art. 253 EG vorwerfen.

Zur Begründetheit

- 136 Die von den Klägerinnen erhobene Rüge greift nicht durch, da sie auf einer Prämisse beruht, die nicht belegt und irrig ist, nämlich dass grüne und gelbe Bananen zwei völlig verschiedene Produkte darstellten, die zwei getrennten Märkten zuzuordnen seien, auf denen ausschließlich zum einen Dole und zum anderen Chiquita tätig seien.
- 137 Die These der Klägerinnen entspricht nicht der Realität des betroffenen Marktes, wie sie sich aus den Feststellungen der Kommission in der angefochtenen Entscheidung, den von Dole und von Chiquita im Verwaltungsverfahren abgegebenen Erklärungen und den eigenen Schriftsätzen der Klägerinnen ergibt.

- 138 Wie sich aus den nachstehenden Gründen ergibt, zeigen diese Feststellungen und Erklärungen, die durch schriftliche Beweise bestätigt werden, das Bestehen eines Marktes für Bananen (Frischobst), der dadurch gekennzeichnet war, dass Dole und Chiquita nebeneinander gleichzeitig im Absatz von grünen bzw. gelben Bananen tätig waren, dass beide Unternehmen im besten gegenseitigen Verständnis über den Preis grüner Bananen für Nordeuropa kommunizierten und dass der Preis für grüne Bananen die Grundlage für die Festlegung des Preises für gelbe Bananen war.
- 139 Als Erstes ist hervorzuheben, dass die Kommission in der angefochtenen Entscheidung die betroffene Branche und insbesondere das betroffene Produkt als frische Bananen und die Funktionsweise des Bananenmarkts klar definiert.
- 140 Die angefochtene Entscheidung erfasst nach den Ausführungen der Kommission sowohl unreife (grüne) Bananen als auch reife (gelbe) Bananen und definiert die Verkäufe frischer Bananen als Verkäufe von Bananen abzüglich getrockneter Bananen und Mehlbananen (vierter Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 141 Nach der angefochtenen Entscheidung stammten die nach Nordeuropa importierten Bananen vorwiegend aus dem karibischen Raum, Mittelamerika und einigen afrikanischen Staaten (fünfter Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung). Während des maßgeblichen Zeitraums sei der Bananensektor in Nordeuropa einem wöchentlichen Zyklus gefolgt. Der Bananentransport von lateinamerikanischen Häfen nach Europa dauere ca. zwei Wochen. Die Bananentransporte in die nordeuropäischen Häfen seien meist einmal pro Woche angekommen und regelmäßigen Schifffahrtsplänen gefolgt (33. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung). Die Bananen seien grün verschickt worden und grün in den Häfen angekommen. Vor dem Verzehr hätten sie reifen müssen (34. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 142 Die Bananen seien den Abnehmern entweder direkt (grüne Bananen) oder nach ca. sieben Tagen Reifung (gelbe Bananen) geliefert worden, was dem Umstand entspreche, dass die Reifung vom Käufer bewerkstelligt oder vom Importeur oder in dessen Auftrag durchgeführt werden könne (34. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 143 Chiquita, Dole und Weichert hätten die Listenpreise für Bananen ihrer Marken wöchentlich am Donnerstagmorgen festgesetzt und ihren Abnehmern mitgeteilt (Erwägungsgründe 34 und 104 der angefochtenen Entscheidung). Der Begriff „Listenpreise“ beziehe sich üblicherweise auf die Listenpreise für grüne Bananen („grüner Preis“). Beim Listenpreis für gelbe Bananen („gelber Preis“) handele es sich normalerweise um den grünen Preis zuzüglich einer Reifungsgebühr (104. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung), so dass die Listenpreise für grüne Bananen die für gelbe Bananen bestimmten (287. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 144 Die von den Parteien wöchentlich festgesetzten Listenpreise seien für Nordeuropa relevant gewesen. Chiquita habe erklärt, dass „Listenpreise mit Bezug auf ‚Nordeuropa‘ ... für Deutschland (zusammen mit Österreich, Schweden, Finnland und Dänemark) und die Benelux-Länder festgelegt [wurden]“ und dass, wenn sie und Dole über den „grünen Preis“ für Deutschland gesprochen hätten, „diese Preise auch für die anderen nordeuropäischen Länder maßgeblich [waren]“ (Erwägungsgründe 104 und 141 der angefochtenen Entscheidung).
- 145 Anlässlich der Nachprüfung bei Dole gefundene Dokumente zeigten, dass das Unternehmen einen als „Nordeuropa EU-15“ bezeichneten Listenpreis und separate Preise für Norwegen, die „nordeuropäischen EU-10-Länder“, Frankreich, Italien und das Vereinigte Königreich gehabt habe. In seiner Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte habe Dole argumentiert, es handle sich hierbei um den deutschen Preis. Zudem habe Dole unmissverständlich erläutert, dass ihre „grüne[n] Verkäufe ... im Allgemeinen auf einem wöchentlichen Preis [basieren]“ und dass „vermutlich alle

Wettbewerber wussten, dass sich Listenpreise [die bei Vorab-Preismitteilungen diskutiert wurden] auf die EU-15 [nicht offengelegte Information] Märkte bezogen“ (Erwägungsgründe 104, 142 und 143 der angefochtenen Entscheidung).

- 146 Wenn die Geschäftsabschlüsse auf wöchentlich vereinbarten Preisen beruht hätten, hätten die Bananenimporteure donnerstagnachmittags und freitags (oder auch später in der laufenden Woche oder zu Beginn der darauffolgenden Woche) die Bananenpreise mit den Abnehmern verhandelt. Die Käufer seien im Allgemeinen Reifereien oder Einzelhandelsketten. Der gelbe Preis sei der Preis für gereifte, der grüne Preis jener für ungereifte Bananen (34. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 147 Aufgrund von Markenpräferenzen sei eine gewisse Differenzierung erfolgt. Es sei zwischen drei Kategorien („tiers“) von Bananenmarken unterschieden worden: Premium-Bananen der Marke „Chiquita“, Second-Tier-Bananen (Bananen der Marken „Dole“ und „Del Monte“) und Third-Tier-Bananen (sogenannte „Drittmarken“, zu denen verschiedene andere Bananenmarken gezählt hätten). Diese Unterteilung nach Marken habe sich in den Bananenpreisen widergespiegelt, wobei Chiquita-Bananen den höchsten Preis erzielt hätten, gefolgt von Bananen der Marken Dole und Del Monte, und am unteren Ende der Preisskala Drittmarken (32. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 148 In dem so beschriebenen Rahmen der Funktionsweise des Bananenmarkts hätten die verschiedenen Vorab-Preismitteilungen zwischen Dole und Chiquita stattgefunden, bei denen diese beiden Unternehmen Angebots- und Nachfragebedingungen oder, anders ausgedrückt, Faktoren für die Preisfestsetzung, d. h. für die Festsetzung der Listenpreise für die kommende Woche relevante Faktoren, besprochen und Preistrends und Hinweise auf die voraussichtlichen Listenpreise für die kommende Woche besprochen oder preisgegeben hätten, bevor die Listenpreise festgesetzt worden seien (Erwägungsgründe 148, 182 und 196 der angefochtenen Entscheidung).
- 149 Als Zweites ist darauf hinzuweisen, dass die Parteien, um die Rüge, dass zwischen Dole und Chiquita eine rechtswidrige Abstimmung über die Listenpreise gar nicht habe stattfinden können, zu begründen bzw. darauf zu erwidern, nähere Angaben über die Arbeitsweisen dieser beiden Unternehmen geliefert haben.
- 150 Erstens führt die Kommission in Bezug auf Dole aus, dass deren deutsche Tochtergesellschaft DFFE „hauptsächlich“ grüne Bananen an deutsche Einzelhändler, die über eigene Reifungskapazitäten verfügt hätten, sowie an europäische Reifereien verkauft habe (zwölfter Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 151 Aus den Akten und den Schriftsätzen der Klägerinnen ergibt sich, dass die Tätigkeit von Dole auch den Verkauf von gelben Bananen umfasste.
- 152 So hat Dole im Verwaltungsverfahren auf die Situation der Einzelhändler hingewiesen, die von DFFE ein gelbes Angebot gewünscht hätten (Anlage B 9).
- 153 Ferner haben die Klägerinnen ausgeführt, dass mehrere Tochtergesellschaften von Dole in Nordeuropa als Reifereien-Vertriebshändler tätig gewesen seien, nämlich die Gesellschaften Kempowski, Saba und VBH. Diese hätten gelbe Bananen der Marke Dole verkauft, die sie grün insbesondere von Dole, im Fall der Unternehmen Saba und VBH, bezogen hätten. Zudem habe Dole 2002 in Belgien und Luxemburg über ihre französische Tochtergesellschaft eine kleine Partie gelbe Bananen verkauft.

- 154 Nach Angaben der Klägerinnen haben die Tochtergesellschaften von Dole im Jahr 2002 mit gelben Bananen einen Umsatz von 98 177 616 Euro erzielt, während sich der Gesamtumsatz von Dole im Jahr 2002 mit frischen Bananen auf 198 331 150 Euro belaufen habe, reduziert auf 190 581 150 Euro nach Abzug der von den anderen Adressaten der angefochtenen Entscheidung bezogenen Bananen (Erwägungsgründe 451 bis 453 der angefochtenen Entscheidung).
- 155 Saba und VBH hätten im Jahr 2002 in Nordeuropa Bananen für 64,4 bzw. 13,9 Mio. Euro abgesetzt, wovon 29,4 bzw. 8,3 Mio. Euro auf Bananen der Marke Dole entfallen seien. Die deutsche Tochtergesellschaft Kempowski, die ihre Bananen von Cobana und nicht von Dole bezogen habe, habe im Jahr 2002 in Nordeuropa Bananen für 16,8 Mio. Euro abgesetzt, wovon etwa 2,9 Mio. Euro auf Bananen der Marke Dole entfallen seien. Der Gesamtabatz von Bananen der Marke Dole, den Tochtergesellschaften von Dole im Jahr 2002 in Nordeuropa erzielt hätten, belaufe sich auf 40,6 Mio. Euro, d. h. knapp die Hälfte des DFFE-Absatzes mit grünen Bananen, der im Verwaltungsverfahren auf 99 451 555 Euro, im vorliegenden Verfahren auf 98 997 663 Euro geschätzt wurde.
- 156 Im Übrigen haben die Klägerinnen in ihren Einwänden gegen die Bestimmung der Umsätze durch die Kommission bei der Berechnung des Grundbetrags der Geldbuße gerade das Volumen der Umsätze von Dole mit gelben Bananen angeführt.
- 157 Aus den vorstehenden Feststellungen ergibt sich, dass Dole – entsprechend der von den Klägerinnen selbst in Bezug auf die Kontrolle von Atlanta durch Chiquita vorgetragene Argumentation – zugunsten von Einzelhändlern, die über keine eigenen Reifungskapazitäten verfügten, eine Tätigkeit des Verkaufs von gelben Bananen entwickelte und daran ein reales Interesse hatte. Wenn sich aus den von den Klägerinnen in der mündlichen Verhandlung vorgelegten Dokumenten eine konkrete Form der Bindung von Atlanta an Chiquita vor 2003 – dem Jahr, in dem diese ihre ursprüngliche Beteiligung von lediglich 5 % erhöhte, um offiziell die Kontrolle über das fragliche Reiferei-Unternehmen zu übernehmen – ergibt, so ist bei Kemposwki, Saba, VBH und Dole France völlig klar, dass sie während des gesamten Zeitraums der Zuwiderhandlung Tochtergesellschaften waren, da dies von den Klägerinnen in vollem Umfang eingeräumt wird.
- 158 Zweitens geht in Bezug auf Chiquita aus den Akten hervor, dass, wie die Klägerinnen in Randnr. 31 der Klageschrift selbst formuliert haben, mit dem Begriff „Listenpreis“ ein „grüner oder gelber Listenpreis gemeint sein kann“.
- 159 Die Kommission hat in der mündlichen Verhandlung interne Übersichten über die Preise von Chiquita mit dem Titel „Aktualisierung der Europäischen Preise“ („European Price Update Reports“) vorgelegt.
- 160 Diese Übersichten enthalten für jede Woche eines Kalenderjahrs Tabellen, in denen zum einen die Volumen der Bananeneingänge von Chiquita, die kumulierten Volumen der Bananeneingänge ihrer Mitbewerber und der Bananenunternehmen, und zum anderen die Preise von Chiquita und die ihrer Mitbewerber angegeben waren. Diese Tabellen ermöglichten auch einen Vergleich mit den Daten der Vorwoche und den Daten der gleichen Woche des Vorjahrs.
- 161 Zu den Preisen von Chiquita enthalten die Übersichten durchgehend die Angabe „Germany (Euro) Yellow“, gefolgt von einem Preis und, in derselben Zeile, der Angabe eines weiteren, um 2 Euro niedrigeren Preises, der dem „Euro Quote“ entspricht, einer Formulierung, die auf einer auf D-Mark bezogenen Darstellung beruht, bei der die Differenz zwischen den beiden Preisen mit 4 DM angegeben worden war.
- 162 Diesen Übersichten sind häufig interne E-Mails beigelegt, die die wesentlichen Informationen und insbesondere, je Woche, den „grünen Preis“ und den „gelben Preis“ von Chiquita, wie sie oben angeführt sind, enthalten, wobei der gelbe durchweg um 2 Euro höher ist als der grüne.

- 163 Diese Dokumente veranschaulichen die Aussage von Chiquita „[g]rob gesagt, der grüne Listenpreis ist der gelbe minus 2 Euro“ und damit die Konvertierbarkeit dieser beiden Preise.
- 164 In der Unternehmenserklärung Nr. 1 führt Chiquita Folgendes aus:
- „Jeden Donnerstagmorgen legte Chiquita intern ihren Listenpreis für die Folgewoche fest. Es kommt kaum vor, dass der Listenpreis der tatsächlich den Kunden von Chiquita in Rechnung gestellte Preis ist. Die Listenpreise sind Großabnahmepreise ohne Nachlässe bzw. Rabatte. Auf der Grundlage dieser internen Entscheidung informierten die Länderverantwortlichen von Chiquita ihre Kunden über das Angebot für die Folgewoche.“
- 165 Im Verwaltungsverfahren erklärte Chiquita, „in Europa werden die Bananen entweder an Großhändler/Reifereien wie Atlanta (Deutschland) geliefert oder unmittelbar an Einzelhändler (die die Reifung selbst durchführen)“. Spezifisch zu ihrer Tätigkeit in Deutschland führte Chiquita aus, sie verkaufe Bananen an Atlanta, an Großhändler und direkt an Einzelhändler, mit denen sie in den letzten Jahren dauerhafte Geschäftsbeziehungen aufgebaut habe.
- 166 Somit wurde der grüne Absatz nicht zugunsten von Atlanta, dem mit Chiquita eng verbundenen Reiferei-Vertriebshändler, getätigt, und Dole und Chiquita hatten einen gemeinsamen Kundenbestand.
- 167 In einer E-Mail von Herrn B. an Herrn P. (beide Chiquita-Manager) vom 30. April 2001, die im 107. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung angeführt ist, wird bestätigt, dass es Verkäufe von grünen Bananen durch Chiquita gab. Diese E-Mail lautet wie folgt:
- „Es hat sich herausgestellt, dass, sobald [Dole/Del Monte/Tuca] einen Listenpreis von 36 DM erreichen, ihre Kunden (Einzelhändler) Widerstand leisten, weil bei diesem Preisniveau der Verbraucherpreis auf über 3 DM/kg angehoben werden muss. Dieses ‚Phänomen‘ wird uns bestimmt noch eine Weile begleiten. Das bedeutet, dass unser Höchstpreis bei 40 DM (grüner Preis) liegt.“
- 168 Wie der ausdrückliche Wortlaut dieser E-Mail zeigt, war der grüne Preis von Chiquita, anders als von den Klägerinnen behauptet, nicht nur ein bloß theoretischer Begriff, der intern den Vergleich mit den Angeboten der Mitbewerber erleichtern sollte.
- 169 Dole bestätigt in ihren Erklärungen selbst, dass Chiquita Bananen auch grün anbot.
- 170 So heißt es in der Klageschrift, dass Saba, die schwedische Tochtergesellschaft von Dole, die als Reiferei-Vertriebshändler tätig ist, bei verschiedenen Importeuren, u. a. Chiquita, grüne Bananen bezogen habe.
- 171 In ihrer Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte beanstandete Dole die Bestimmung ihres Marktanteils durch die Kommission, weil darin der Absatz an gelben Bananen berücksichtigt sei, während die Untersuchung die Einfuhr von grünen Bananen betroffen habe. Sie fügte hinzu, dass sich das Problem der doppelten Berücksichtigung nicht nur bei ihr stelle, und wies darauf hin, dass „Chiquita ... grüne Bananen an ihre Einzelhändler- und Großhändlerkunden sowie gelbe Bananen über ihr Netz von Betreibern in Benelux, Deutschland und Österreich [verkaufte]“.
- 172 Diese Erklärung, in der das im Verkauf von grünen Bananen bestehende Geschäft von Chiquita auf die gleiche Ebene gestellt wird wie das des Verkaufs von gelben Bananen, zeigt auch, dass der Vertrieb von gelben Bananen bei Chiquita nicht nur auf die Tätigkeit von Atlanta zurückgeführt werden kann.
- 173 Insoweit ist festzustellen, dass Chiquita der größte Bananenlieferant Europas war (achter Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung) und dass sich ihr Gesamtumsatz mit frischen Bananen im Geschäftsjahr 2001 auf 347 631 700 Euro belief (Erwägungsgründe 451 bis 453 der angefochtenen Entscheidung).

- 174 Demnach ist jeglicher Ansatz einer Marktanalyse, nach der sich Dole und Chiquita jeweils auf die Vermarktung nur eines Produkts, grüne bzw. gelbe Bananen, konzentriert hätten und zwischen Chiquita und Atlanta eine ausschließliche Beziehung bestanden habe, verfehlt.
- 175 Sowohl Dole als auch Chiquita verkauften zum einen grüne Bananen an Reifereien und an Einzelhändler, die die Reifung der Früchte selbst übernehmen, und zum anderen gelbe Bananen über Tochtergesellschaften bzw. eine verbundene Gesellschaft oder, im Fall von Chiquita, indem sie die Reifung bewerkstelligten bzw. sich hierzu externer Reifereien bedienten.
- 176 In der von Dole vorgelegten wirtschaftlichen Studie vom 10. April 2007 wird die Variabilität der zwischen den verschiedenen Akteuren des Markts für „Bananen“ getroffenen vertraglichen Regelungen bestätigt; es heißt dort, dass „[m]anchmal ... grüne Bananen von den Importeuren direkt an die Supermärkte geliefert [werden], die dann an eine Reiferei für die erbrachte Leistung eine Gebühr entrichten“, dass „[i]n anderen Fällen ... die Reifereien die grünen Bananen vom Bananenimporteur [kaufen] und ... mit den Vertriebshändlern auf eigene Rechnung [verhandeln]“, und dass „[e]inige Importeure ... eigene Reifereien [besitzen], während andere für die Reifung ihres Produkts Dritte heranziehen“. Auch Chiquita hat ausgeführt, dass die Importeure die Früchte manchmal selbst reifen ließen und „gelb verkaufen“ und dass einige Einzelhändler ihre eigenen Reifereien hätten und „grün einkaufen“.
- 177 Ob sich der Importeur auf einen gelben oder einen grünen Preis bezieht, hängt somit, wie die Kommission zu Recht geltend macht, schlicht und einfach davon ab, wie er den Verkauf der Bananen gestaltet: Verkauft er sie grün an Reifereien oder an Einzelhändler, die die Reifung der Früchte selbst übernehmen, teilt er einen grünen Listenpreis mit, sorgt er hingegen selbst für die Reifung durch Einschaltung einer externen Reiferei oder in Einrichtungen seiner Tochtergesellschaften oder gleichgestellten Unternehmen, um sie dann reif an Einzelhändler zu verkaufen, verwendet er einen gelben Listenpreis.
- 178 Drittens ist hervorzuheben, dass sämtliche oben beschriebenen Tätigkeiten in einem einzigartigen zeitlichen „Schema“ stattfanden, das Dole und Chiquita im Verwaltungsverfahren mit beinahe denselben Worten beschrieben haben.
- 179 Der Beschreibung von Dole und Chiquita nach entspricht die Chronologie der Vermarktung von Bananen einem Zyklus von drei Wochen, der folgende Ereignisse umfasst:
- Donnerstagmorgen der ersten Woche: Die Importeure legen den Listenpreis ihrer Bananen fest und teilen ihn ihren Kunden mit;
 - Donnerstagnachmittag der ersten Woche bis zu deren Ende oder bis Montag der zweiten Woche: Die Importeure handeln mit den Abnehmern die Transaktionspreise aus;
 - Montag der zweiten Woche (manchmal Ende der ersten Woche): Die Schiffe kommen in den europäischen Häfen an, die Bananen werden entladen und zu den Reifereien transportiert;
 - Anfang der dritten Woche (manchmal Ende der zweiten Woche): Die reifen Bananen werden auf dem Markt zum Verzehr angeboten.
- 180 Dieser zeitliche Ablauf entspricht der Feststellung der Kommission im 34. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung, wonach die Bananen den Abnehmern entweder direkt (grüne Bananen) oder nach ca. sieben Tagen Reifung (gelbe Bananen) geliefert werden, eine Formulierung, mit der der Vermarktungsprozess zusammengefasst und eine gewissermaßen nicht verkürzbare Reifungsdauer hervorgehoben wird, der sämtliche Bananen unterliegen.

- 181 Die Klägerinnen haben bei ihrer Darstellung des oben genannten zeitlichen Schemas in Randnr. 34 der Klageschrift darauf hingewiesen, dass der „Bananenmarkt“ traditionell einem vorgegebenen wöchentlichen Zeitablauf folge, der sehr streng sei, was die Art und Weise und den Zeitpunkt der Verhandlungen zwischen den „Importeuren und ihren jeweiligen Kunden“ angehe. Zusätzlich zu diesem allgemeinen Hinweis zur Funktionsweise eines einheitlichen Marktes, der sämtliche Importeure einschließt, haben die Klägerinnen den objektiven und zwingenden Grund für diesen Zeitablauf angeführt, nämlich den Umstand, dass Bananen hochgradig verderblich seien, was eine schnelle Festlegung des Transaktionspreises erforderlich mache, um jede Woche eine effiziente Räumung der Bananeneingänge zu erreichen.
- 182 Im Rahmen des so beschriebenen Dreiwochenzyklus wurden gelbe Bananen der Marken Dole und Chiquita über Tochtergesellschaften bzw. eine verbundene Gesellschaft, die als Reifereien tätig wurden, mittels eines gelben Listenpreises, der den Einzelhändlern am Donnerstagmorgen der zweiten Woche mitgeteilt wurde, vermarktet.
- 183 Wie aus einer in Anlage C 5 zur Erwiderung enthaltenen Erklärung von Chiquita über die Transaktionen in bestimmten nordischen Ländern und einer E-Mail eines Mitarbeiters von Atlanta vom 2. Januar 2003 an einen Mitarbeiter von Chiquita hervorgeht, wurde dieser gelbe Listenpreis während der Reifung der Bananen, also in der zweiten Woche, festgelegt, und die Lieferung der gelben Bananen an die Einzelhändler erfolgte Anfang der folgenden, also der dritten Woche.
- 184 Nach den eigenen Erklärungen von Dole entsprach das zeitliche Schema der Vermarktung gelber Bananen durch Saba und VBH dem von Atlanta, d. h. Bekanntgabe eines gelben Preises an die Abnehmer am Donnerstag der zweiten Woche für Früchte, die beim Reifen waren und in der Woche vorher grün gekauft worden waren, und Lieferung gelber Bananen an die Einzelhändler am Anfang der folgenden Woche.
- 185 Als Drittes ist festzustellen, dass eine Marktstruktur, bei der Dole und Chiquita nebeneinander gleichzeitig im Absatz von grünen bzw. gelben Bananen tätig sind, mit dem Schluss der Kommission, dass diese beiden Unternehmen kollusiv zusammengewirkt hätten, vereinbar ist.
- 186 Insoweit sind die Erklärungen von Dole und von Chiquita sowie die schriftlichen Beweise, die die Tätigkeit dieser beiden Unternehmen in Bezug auf die beiden Bereiche betreffen, zu beurteilen.
- 187 Erstens geht aus den Akten hervor, dass Dole und Chiquita bei ihren verschiedenen Vorab-Preismitteilungen Angebots- und Nachfragebedingungen oder, anders ausgedrückt, Faktoren für die Preisfestsetzung, d. h. für die Festsetzung der Listenpreise für die kommende Woche relevante Faktoren, besprachen und Preistrends und Hinweise auf die voraussichtlichen Listenpreise für die kommende Woche besprachen oder preisgaben, bevor die Listenpreise festgesetzt wurden (Erwägungsgründe 148, 182 und 196 der angefochtenen Entscheidung).
- 188 In ihrer mündlichen Erklärung Nr. 28 über ihre Kontakte mit Dole gab Chiquita an, „Chiquita und Dole bezogen sich auf die Europäischen Listenpreise, d. h. den deutschen ‚offiziellen Preis‘ für grüne Bananen“. Die internen Preisübersichten von Chiquita enthalten durchgehend die Angabe „Germany (Euro) Yellow“, gefolgt von einem Preis und, in derselben Zeile, der Angabe eines weiteren, um 2 Euro niedrigeren Preises, der dem „Euro Quote“ entspricht, d. h. dem grünen Preis von Chiquita.
- 189 Chiquita fügte hinzu, dass, wenn sie und Dole über den „grünen Preis“ für Deutschland gesprochen hätten, „diese Preise auch für die anderen nordeuropäischen Länder maßgeblich [waren]“.
- 190 Die Kommission weist darauf hin, dass Dole ausweislich der bei der Nachprüfung bei ihr gefundenen Unterlagen einen Preis für „Nordeuropa EU-15“ gehabt habe, den Dole als Preis für Deutschland beschreibe, was der von Chiquita gegebenen Erläuterung nicht widerspreche (143. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung). Dole habe in ihrer Antwort auf ein Auskunftsverlangen angegeben,

dass „vermutlich alle Wettbewerber wussten, dass sich Listenpreise [die bei Vorab-Preismitteilungen diskutiert wurden] auf die EU-15 [nicht offengelegte Information] Märkte bezogen“ (143. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).

- 191 Im Rahmen eines Auskunftsverlangens über die von Dole und Chiquita bei „Vorab-Preismitteilungen“ besprochenen oder offengelegten Preise antwortete Dole, „[d]ie Listenpreise bezogen sich auf die Nordeuropa EU-15-Märkte“.
- 192 Dole führte auf S. 130 ihrer Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte aus, dass „Herr [H.] ... erklärt [hat], er und Herr [B.] hätten vielleicht manchmal gesagt, dass sie erwarteten, dass die Preise um einen 1 Euro oder 50 Cent steigen würden, es gab jedoch niemals eine Vereinbarung über eine Preiserhöhung“, und dass die beiden „allenfalls ... ihre persönlichen Meinungen über die mögliche Entwicklung der Listenpreise von Chiquita und Dole [austauschten]“ (Erwägungsgründe 158 und 170 sowie Fn. 217 der angefochtenen Entscheidung).
- 193 Zur Erörterung von voraussichtlichen Listenpreisen und Preistrends führte Dole selbst aus, dass dies „etwa bei der Hälfte aller Mittwochnachmittagsgespräche mit Chiquita der Fall gewesen“ sei (153. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 194 Die Erklärungen von Dole und Chiquita sowie die Feststellungen der Kommission erhellen die Situation zweier Unternehmen, die in vollem gegenseitigem Verständnis den grünen Bananenpreis für Nordeuropa erörtern.
- 195 Die Klägerinnen bestreiten nicht, dass es die bilateralen Gespräche gab, und widersprechen auch nicht den Feststellungen der Kommission, sondern versuchen, die Bedeutung der beanstandeten Gespräche auf bloßen Klatsch über die allgemeinen Marktbedingungen herabzustufen, der in den Rahmen eines allgemein als „Radio Banana“ bezeichneten ständigen Austauschs von Informationen unter den Marktbeteiligten einzuordnen sei.
- 196 Der Inhalt der bilateralen Gespräche, wie er sich aus den eigenen Angaben von Dole ergibt, ist jedoch mit diesem Ansatz der Klägerinnen ebenso wenig vereinbar wie mit dem eines Bananenmarkts, der dadurch gekennzeichnet sein soll, dass die Tätigkeiten von Dole und Chiquita voneinander getrennt und nicht synchron seien.
- 197 Zweitens ergibt sich aus den Akten, dass der Listenpreis für grüne Bananen den der gelben Bananen bestimmt.
- 198 Wie aus den Randnrn. 157 bis 161 oben hervorgeht, ergibt sich aus den internen Preisübersichten von Chiquita, dass der gelbe Preis dem grünen Preis zuzüglich einer Reifungsgebühr von 2 Euro entspricht.
- 199 Dole räumte den Zusammenhang zwischen dem Preis für grüne Bananen und dem für gelbe Bananen eindeutig ein und erläuterte ihn.
- 200 Dole führte im Verwaltungsverfahren (Anlage B 9) zunächst aus, dass der grüne Einkaufspreis die Grundlage für die Bestimmung des Preises der von Saba, Kempowski und ihrer französischen Tochtergesellschaft verkauften gelben Bananen gebildet habe. Im Rahmen der Beschreibung von deren Tätigkeit legte Dole ferner dar, dass anhand des grünen Einkaufspreises der gelbe Listenpreis ermittelt und dann per E-Mail, Fax oder Telefon den Kunden mitgeteilt worden sei.
- 201 Ihre belgische Tochtergesellschaft VBH habe bestimmten Abnehmern (Metro, Delhaize, Carrefour) ihren wöchentlichen Listenpreis für gelb ausgelieferte Bananen mitgeteilt, der auf dem von DFFE übermittelten grünen Listenpreis basiert habe, zuzüglich des in dem Vertrag zwischen VBH und ihrem Abnehmer festgelegten Betrags. Dole gab an, „[d]ieser Preis umfasst Reifung, Lieferung / Vertrieb, Abpacken, und Erfüllen etwaiger anderer Anforderungen des jeweiligen

Abnehmers“, „[d]er Preis hängt somit vom wöchentlichen grünen Preis und etwaigen Zusatzanforderungen ... ab“, und „die Verträge mit den Einzelhändlern enthalten ... eine Preisformel (nämlich gelber Preis = grüner Preis laut DFFE + Aufschlag für Produkthanforderungen und Logistikkosten – Rabatte)“.

- 202 Nachdem die Klägerinnen in der Klageschrift geltend gemacht hatten, die Tochtergesellschaften von Dole hätten die Preise für gelbe Bananen „ohne Bezug auf irgendeinen grünen Preis“ festgesetzt, haben sie in der Erwiderung (Fn. 5) vorgetragen, es treffe zwar zu, dass VBH ihre Preise für drei Abnehmer auf die in der vorstehenden Randnummer beschriebene Art festgelegt habe, doch sei das erst „nach“ dem Ende der angeblichen Zuwiderhandlung der Fall gewesen. VBH habe diese Art der Preisfestsetzung insbesondere für Delhaize und Carrefour im Zeitraum 2004 bis 2005 und für Metro von 2004 bis 2006 angewandt. Diese Verträge seien in der Antwort auf das Auskunftsverlangen der Kommission vom 10. Februar 2006 angeführt worden, das den Zeitraum „von 2000 bis heute“ erfasst habe. Die Kommission habe, als sie beschlossen habe, die Feststellung einer Zuwiderhandlung in der angefochtenen Entscheidung auf den Zeitraum 2000 bis 2002 zu beschränken, nicht überprüft, ob die gelieferten Auskünfte diesen Zeitraum betreffen.
- 203 Es ist festzustellen, dass eine Prüfung der Anlagen zur Klagebeantwortung keinen Anhaltspunkt für die Behauptungen der Klägerinnen zur zeitlichen Geltung der in Rede stehenden Art der Preisfestsetzung ergibt. Die Klägerinnen tragen im Übrigen keine konkreten und objektiven Umstände vor, die ihr Vorbringen beweisen könnten, und geben nicht einmal Hinweise, wie VBH ihre Preise im Zeitraum 2000 bis 2002 bestimmte. Es war klar, dass der von dem Auskunftsverlangen der Kommission vom 10. Februar 2006 erfasste Zeitraum am 1. Januar 2000 begann. Da die Antwort von Dole keine zeitliche Beschränkung hinsichtlich der Anwendung der in den Verträgen von VBH mit ihren Abnehmern Metro, Delhaize und Carrefour vorgesehenen Art der Preisfestsetzung enthält, kann nicht ausgeschlossen werden, dass diese Antwort für den gesamten angegebenen Zeitraum einschließlich desjenigen von 2000 bis 2002 gilt.
- 204 Jedenfalls bestätigen diese im Verwaltungsverfahren abgegebenen Erklärungen von Dole, unabhängig von die Zeit betreffenden Fragen, die Erklärungen von Chiquita und die eigenen Angaben der Klägerinnen in der Klageschrift zu dem Zusammenhang zwischen dem Preis für grüne Bananen und dem für gelbe Bananen, bei denen es sich um Begriffe handelt, die auf dem Markt vor, während und nach dem in der angefochtenen Entscheidung genannten Zuwiderhandlungszeitraum bekannt waren.
- 205 Die Klägerinnen legen nämlich in der Klageschrift (Randnr. 41) dar, DFFE habe grüne Bananen auf der Grundlage von wöchentlich ausgehandelten Verträgen oder von langfristigen Lieferverträgen mit einer fixen Preisformel, den sogenannten „Aldi plus-Verträgen“, verkauft. Zu den genannten Verträgen weisen die Klägerinnen darauf hin, dass, „[ob]wohl diese Verträge den Verkauf von grünen Bananen an Reifereien-Vertriebshändler betrafen, ... den Preisen der von Aldi für gelbe Bananen festgelegte Einkaufspreis zugrunde [lag], der in einen Preis für grüne Bananen umgerechnet wurde“, und dass für diese Umrechnung „vom (gelben) Aldi-Preis standardisierte Kosten von 3,07 Euro je Kiste abgezogen wurden für die Kosten des Transports der (grünen) Bananen vom Hafen zur Reiferei, die Reifungskosten, die Kosten der Vorverpackung und die Kosten des Transports von der Reiferei zum Aldi-Vertriebszentrum“.
- 206 In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, dass nach dem Vorbringen der Klägerinnen der für den tatsächlichen Bananenpreis in Nordeuropa bestimmende Faktor das Angebot von Aldi war, eines sehr großen Einzelhandelsunternehmens des deutschen und damit des größten nordeuropäischen Marktes, das lediglich markenlose gelbe Bananen einkauft. Die Klägerinnen tragen in Randnr. 47 der Klageschrift vor, dass der „Aldi-Preis für gelbe Bananen allen Einkäufern von Bananen, gleich ob grün oder gelb, in Nordeuropa als Referenzpreis diene“. Sie machen somit geltend, dass der gelbe Aldi-Preis als Referenzpreis für den Absatz von grünen Bananen gedient habe.

- 207 Schließlich haben die Klägerinnen im Rahmen der Argumentation, dass zwischen grünen und gelben Bananen zu unterscheiden sei, auf die sie die Rüge der Unvereinbarkeit der Arbeitsweisen von Dole und Chiquita mit der vorgeworfenen Abstimmung stützen, vorgetragen, dass Saba, Kemposwki, VBH und Dole France bei der Festlegung ihrer Preispolitik selbständig seien.
- 208 Dieses Vorbringen ist insofern unerheblich, als die Kommission festgestellt hat, dass die Zuwiderhandlung gegen Art. 81 EG von Dole begangen wurde, die an der Spitze des Dole-Konzerns steht, und als dieses Unternehmen zwar geltend gemacht hat, dass kein wettbewerbswidriges Verhalten vorliege, aber im vorliegenden Verfahren ihre Verantwortlichkeit als Muttergesellschaft des Dole-Konzerns nicht bestritten hat.
- 209 Zudem haben die Klägerinnen lediglich Erklärungen der Geschäftsführer der Unternehmen Kempowski und Saba vorgelegt, in denen deren Selbständigkeit behauptet, gleichzeitig aber eingeräumt wird, dass sie exklusive Tochtergesellschaften von Dole, im Fall von Saba seit dem 1. Januar 2005, sind.
- 210 Im Verwaltungsverfahren (Anlage B 9) gab Dole an, alle ihre Verkäufe an Saba seien von demselben für Nordeuropa zuständigen Sales Team von Dole, d. h. DFFE, und in völliger Unabhängigkeit von den Managern von Dole bei Saba abgewickelt worden. VBH habe Bananen von DFFE bezogen, und DFFE habe jeden Donnerstag ihren grünen Preis (bzw. Listenpreis von Dole) für die kommende Woche VBH mitgeteilt. VBH habe bei der Festlegung oder Änderung des grünen Preises keine Rolle gespielt, da sie nicht als Importeur, sondern nur als Reiferei-Vertriebshändler aufgetreten sei.
- 211 Jedenfalls steht die behauptete Selbständigkeit der Tochtergesellschaften von Dole nicht dem Umstand entgegen, dass der Preis der grünen Bananen die Grundlage für den Preis der gelben Bananen bildete.
- 212 Sodann haben die Klägerinnen in der mündlichen Verhandlung darauf hingewiesen, dass in den am Donnerstag der ersten Woche festgelegten Listenpreisen von Dole für grüne Bananen die Bedingungen des Einzelhandelsmarkts der dritten Woche vorweggenommen würden, da die Bananen nach ihrer Reifung in der zweiten Woche Anfang der dritten Woche gelb an die Einzelhändler geliefert würden.
- 213 Schließlich ist dieser letztgenannte Hinweis in Verbindung mit dem Inhalt der Vorab-Preismitteilungen zwischen Dole und Chiquita zu verstehen, wie er von diesen Unternehmen dargelegt wird.
- 214 Chiquita hat u. a. ausgeführt, sie und Dole hätten „Absatzzahlen und andere für die Preisfestsetzung der kommenden Woche maßgebliche Preisfaktoren evaluiert“ und „einander die Bedingungen ihres jeweiligen Abverkaufs auf der Ebene der Wiederverkäufer mitgeteilt“ (149. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 215 Dole hat bestätigt, dass es bei ihren Gesprächen mit Chiquita um die „Marktbedingungen“ gegangen sei und dass in die Beurteilung der Marktbedingungen u. a. die „gelben Lagerbestände der Reifer“ mit eingeflossen seien (152. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 216 Was ihre Kontakte mit Weichert angeht, von der nicht behauptet wird, dass sie ausschließlich gelbe Bananen verkauft habe, hat Dole angegeben, dass mittwochnachmittags erörtert wurde, wie Weichert und sie „den Markt in der gegenwärtigen Woche einschätzten und wie er sich in der darauffolgenden Woche ihrer Ansicht nach entwickeln würde. Die Gespräche über die Marktsituation (etwa ob es vorzeitig überschüssige Importbestände in den Häfen gab oder ob die Bestände der Reifereien an gelben Bananen von den Supermärkten aufgrund eines Nachfragerückgangs bei den Endverbrauchern nicht geordert wurden) dienten der Einschätzung der voraussichtlichen Marktnachfrage“ (183. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung und Antwort von Dole auf das Auskunftsverlangen vom 30. März 2006).

- 217 Die vorstehenden Erwägungen zeigen die Stichhaltigkeit der Feststellung, dass zwischen Dole und Chiquita eine Abstimmung stattfand, um in der ersten Woche den Preis für grüne Bananen festzulegen, der den Reifereien-Vertriebshändlern und den Einzelhändlern, die die Reifung der Früchte selbst übernahmen, mitgeteilt wurde und die Grundlage des Preises für gelbe Bananen darstellte, der den Einzelhändlern in der ersten oder der zweiten Woche mitgeteilt wurde, je nach den Modalitäten des Vertriebs der Früchte, die Anfang der dritten Woche geliefert wurden.
- 218 Als Viertes ist festzustellen, dass die beiden Dokumente, auf die sich die Klägerinnen hauptsächlich stützen für ihre Behauptung, Chiquita und Dole hätten die Listenpreise für unterschiedliche Produkte, unterschiedliche Abnehmer und unterschiedliche Wochen des Dreiwochenzyklus des Bananenmarkts festgelegt, in den Rahmen von dessen Funktionsweise, wie er oben dargelegt worden ist, einzuordnen sind, um sie zu beurteilen.
- 219 Die Klägerinnen verweisen zunächst auf eine der Erwiderung beigelegte Erklärung von Chiquita über deren Preispolitik in bestimmten nordischen Ländern, in der es heißt, „[i]m Allgemeinen werden Entscheidungen über Preise in der Woche A für die Woche B getroffen, d. h. die am Donnerstag verkauften Früchte werden in der folgenden Woche geliefert. Die Früchte reifen bereits, wenn die Verhandlungen mit den Abnehmern stattfinden.“
- 220 Sodann beziehen sich die Klägerinnen auf den Inhalt einer E-Mail eines Mitarbeiters von Atlanta vom 2. Januar 2003 an einen Mitarbeiter von Chiquita, in der es heißt:
- „Auch wenn ich den Eindruck habe, dass Chiquita in den letzten Wochen stets den Preisen von Dole gefolgt ist (nämlich nach unten), hätte in diesem Fall der Empfehlung von Dole nicht gefolgt werden können und dürfen. Der Preis von Chiquita ist ein gelber Preis, der für Lieferungen ab Montag der nächsten Woche gilt. Der Dole Preis, der heute früh ursprünglich um 0,50 Euro gestiegen war, ist ein grüner Preis, der erst in der übernächsten Woche gelb realisiert wird, nicht früher.“
- 221 Eine Prüfung des gesamten Inhalts der E-Mail zeigt, dass es um eine Änderung des den Abnehmern bereits mitgeteilten gelben Listenpreises für von Atlanta vertriebene Bananen der Marke Chiquita geht, nachdem am Morgen des Tages der Versendung dieser E-Mail, d. h. am Donnerstag, 2. Januar 2003, der Listenpreis von Dole für grüne Bananen gestiegen war. Dieser Tag liegt unmittelbar nach dem Zuwiderhandlungszeitraum, und die E-Mail, in der auch die Preisbewegungen der letzten Wochen des Jahres 2002 genannt sind, ist daher für das Verständnis der Funktionsweise des relevanten Marktes weiter von Belang.
- 222 Wie oben in den Randnrn. 182 bis 184 ausgeführt, betreffen die beiden in Rede stehenden Dokumente eine der Varianten der Vermarktung von Bananen, nämlich den Fall, in dem der Importeur seine grünen Bananen an eine Tochtergesellschaft bzw. eine verbundene Gesellschaft verkauft, die als Reiferei-Vertriebshändler tätig ist und diese Bananen dann mittels eines gelben Listenpreises vermarktet, der am Donnerstag der zweiten Woche festgelegt wird, wenn die Früchte beim Reifen sind, die Anfang der dritten Woche gelb an die Einzelhändler geliefert werden.
- 223 Anders als von den Klägerinnen behauptet kommt in dieser Situation keine systematische Verschiebung um eine Woche im Bananenvermarktungsprozess von Dole und Chiquita zum Ausdruck, die dazu führen würde, dass die Tätigkeiten dieser Unternehmen nicht synchron wären, was mit der ihnen vorgeworfenen rechtswidrigen Abstimmung unvereinbar wäre.
- 224 Die genannte Situation entspricht nämlich zwangsläufig dem einzigartigen zeitlichen „Schema“, wie es die Klägerinnen selbst beschrieben haben und oben in Randnr. 179 dargelegt ist.
- 225 In der fraglichen E-Mail ist davon die Rede, dass der gelbe Listenpreis für von Atlanta vertriebene Bananen der Marke Chiquita, der am Donnerstag der zweiten Woche festgelegt und bekannt gegeben worden war – für Früchte, die am Montag der zweiten Woche grün eingegangen beim Reifen waren,

um Anfang der dritten Woche gelb geliefert zu werden –, erhöht worden war, und zwar nach einer Erhöhung des Listenpreises von Dole für grüne Bananen, der ebenfalls an diesem Donnerstag der zweiten Woche festgelegt und bekannt gegeben worden war – für Früchte, die noch unterwegs waren und grün am Montag der dritten Woche ankommen sollten, um zwei Wochen später Anfang der vierten Woche gelb ausgeliefert zu werden.

- 226 Diese Situation darf nicht isoliert beurteilt werden, sondern ist in den Rahmen eines fortlaufend funktionierenden Marktes einzuordnen, der dadurch gekennzeichnet ist, dass Anfang jeder Woche in den nordeuropäischen Häfen von Chiquita und Dole importierte grüne Bananen ankommen, dass Bananen für eine etwa gleiche Dauer von sieben Tagen in Reifereien gebracht werden und dass schließlich gelbe Bananen der Marken Dole und Chiquita vermarktet werden. Sowohl die Bananen der Marke Dole als auch die der Marke Chiquita waren zuerst grün, bevor sie nach Reifung gelb wurden und in denselben Regalen der Supermärkte oder anderer Einzelhändler das ganze Jahr über den Endverbrauchern angeboten werden, und zwar nach demselben zeitlichen „Schema“.
- 227 So waren die gelben Bananen von Chiquita, von denen in der E-Mail des Mitarbeiters von Atlanta die Rede ist, Teil einer Lieferung grüner Bananen, die in den nordeuropäischen Häfen Anfang der zweiten Woche eingetroffen war, und für sie war am Donnerstag der Vorwoche ein grüner Preis festgelegt worden. Zeitlich parallel war eine Lieferung grüne Bananen von Dole angekommen und ein Listenpreis für sie festgelegt worden.
- 228 Alle diese Bananen waren dazu bestimmt, innerhalb derselben Zeitspanne auf dem Markt zum Verzehr angeboten zu werden, d. h. etwa eine Woche nach ihrer Entladung und Verbringung in Reifereien, die nach unterschiedlichen Modalitäten erfolgen kann, also am Anfang der dritten Woche.
- 229 Diese letzte Feststellung ist im Zusammenhang mit einer anderen Aussage des Mitarbeiters von Atlanta zu sehen.
- 230 In seiner E-Mail vom 2. Januar 2003 rügt dieser die Erhöhung des den Abnehmern bereits mitgeteilten gelben Listenpreises. Diese Entscheidung sei geschäftlich falsch, da „der Preisunterschied auf dem Markt größer geworden ist“ und es „in der nächsten Woche schwerer sein [wird], Chiquita-Kunden zu gewinnen und zu behalten“.
- 231 Diese Aussage bestätigt neben der Bedeutung der Frage der Preisunterschiede zwischen Bananen unterschiedlicher Marken, dass es in der dritten Woche für gelbe Bananen ein Konkurrenzangebot gab. Zu eben diesem Zeitpunkt kommen Bananen der Marke Dole auf den Einzelhandelsmarkt, die Anfang der zweiten Woche in den Häfen eingetroffen waren und von Reifereien, unabhängigen Unternehmen oder Tochtergesellschaften von Dole gelb vertrieben wurden.
- 232 Zusätzlich zu diesen den zeitlichen Ablauf betreffenden Erwägungen, die sich aus der Analyse des von den Klägerinnen angeführten Dokuments ergeben, ist darauf hinzuweisen, dass die erste Etappe der Vermarktung einer Lieferung Bananen für eine bestimmte Woche darin bestand, dass alle Importeure am gleichen Tag, nämlich donnerstags, einen grünen Preis festlegten, der sowohl das Angebot an Reifereien-Vertriebshändler bzw. die Reifung selbst übernehmende Einzelhändler darstellte als auch die Grundlage für den gelben Preis bildete, der den Kunden von Einzelhändlern vom Importeur oder den Reifereien-Vertriebshändlern mitgeteilt wurde.
- 233 Schließlich bestätigt die in Rede stehende E-Mail auch, dass Chiquita mehreren Tätigkeiten nachgeht und auch grün anbietet. So führt der Mitarbeiter von Atlanta aus, dass die im Fall der Erhöhung des Listenpreises von Dole geübte Kritik nicht für den Fall einer Preissenkung gelte. Preissenkungen gälten stets nicht nur für die „kommende grüne Woche“, sondern auch für die Früchte in den Reifungskammern.

- 234 Als Fünftes ist hervorzuheben, dass die Klägerinnen geltend machen, die Listenpreise seien in der Fachpresse veröffentlicht worden, worauf die Kommission im 106. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung hingewiesen hat. In Ausgaben des Magazins *Sopisco News*, das laut Dole jeden Samstag vor Abschluss der Geschäftsverhandlungen erschien, betreffend zwei Wochen des Jahres 2002 findet sich eine Tabelle mit der Überschrift „Bananenverkaufspreise in Euro auf dem Markt von Hamburg für Lieferungen in der nächsten Woche“.
- 235 In dieser Tabelle wird je Importeur ein Listenpreis und je Importeur eine Spanne der tatsächlichen Preise angegeben mit Ausnahme von Chiquita, bei der der maximale tatsächliche Preis dem angegebenen Listenpreis entspricht. In der Veröffentlichung *Sopisco News* wird also für alle Importeure einschließlich Dole und Chiquita nur ein einziger vergleichbarer Listenpreis angegeben.
- 236 In der mündlichen Verhandlung haben die Klägerinnen geltend gemacht, der in dieser Veröffentlichung für Chiquita angegebene offizielle Preis sei ein gelber Preis gewesen und für dieses Unternehmen sei kein tatsächlicher Preis angegeben worden, weil *Sopisco News* keine Daten über Verkäufe von grünen Bananen übermittelt worden seien.
- 237 Es ist jedoch festzustellen, dass die Listenpreise für Chiquita, die in den beiden in den mündlichen Verhandlungen vorgelegten Ausgaben der *Sopisco News* angegeben sind, den grünen Preisen von Chiquita entsprechen, wie sie in der Sparte „Aktuelle Woche“ der am 27. Juni und 18. Juli 2002 aktualisierten internen Preisübersichten von Chiquita stehen; die gleiche Entsprechung findet sich außerdem bei den Listenpreisen von Dole und Del Monte.
- 238 Dass keine Daten über grüne Verkäufe von Chiquita zu *Sopisco News* gelangt seien, lässt für sich allein nicht ohne Weiteres darauf schließen, dass es keine solchen Verkäufe gegeben hat.
- 239 Überdies steht fest, dass in der Tabelle der Veröffentlichung *Sopisco News* nur die den Hafen Hamburg (Deutschland) betreffenden Tätigkeiten der Importeure erfasst sind, obwohl diese auch andere Häfen benutzten, u. a. die Häfen Antwerpen (Belgien), Göteborg (Schweden), Bremerhaven (Deutschland), wo Atlanta ihren Sitz hat, und Zeebrugge (Belgien). Hervorzuheben ist, dass die beiden Ausgaben der *Sopisco News*, die in der mündlichen Verhandlung vorgelegt worden sind, auch Tabellen mit Daten über die Transporte und Eingänge von Bananen mit Angabe der Namen der Schiffe, der Versender, der geladenen Menge und der Zielhäfen enthielten. Daraus geht hervor, dass Chiquita in Nordeuropa nur den Hafen Hamburg nicht als Ziel- und Entladehafen für Bananenfrachter benutzte, Göteborg und Bremerhaven aber schon.
- 240 Nach alledem ist die Rüge der Klägerinnen, eine rechtswidrige Abstimmung zwischen Dole und Chiquita sei wegen ihrer unterschiedlichen Arbeitsweisen ausgeschlossen gewesen, unbegründet.
- 241 Dem ist hinzuzufügen, dass es mit Ausnahme der Gründe zwingenden Rechts, die der Richter von Amts wegen zu berücksichtigen hat, wie etwa das Fehlen einer Begründung der angefochtenen Entscheidung, Sache des Klägers ist, gegen die Entscheidung Klagegründe vorzubringen und für diese Beweise beizubringen (Urteil des Gerichtshofs vom 8. Dezember 2011, KME Germany u. a./Kommission, C-389/10 P, Slg. 2011, I-13125, Randnr. 131).
- 242 Dieses verfahrensrechtliche Erfordernis verstößt nicht gegen den Grundsatz, wonach bei Zuwiderhandlungen gegen das Wettbewerbsrecht die Kommission die von ihr festgestellten Zuwiderhandlungen zu beweisen und die Beweismittel beizubringen hat, die das Vorliegen der eine Zuwiderhandlung darstellenden Tatsachen rechtlich hinreichend belegen. Vom Kläger wird nämlich im Rahmen einer Klage verlangt, dass er die beanstandeten Punkte der angefochtenen Entscheidung bezeichnet, insoweit Rügen formuliert und Beweise oder zumindest ernsthafte Indizien für deren Begründetheit beibringt (Urteil KME Germany u. a./Kommission, oben in Randnr. 241 angeführt, Randnr. 132).

- 243 Im vorliegenden Fall hat die Kommission rechtlich hinreichend nachgewiesen, dass die Bananenimporteure bzw. -lieferanten, darunter Dole und Chiquita, im Rahmen der zum Zeitpunkt der maßgeblichen Ereignisse bestehenden Organisation und Funktionsweise des Bananenmarkts durch ihre bilateralen Gespräche die Listenpreise für ihre Markenbananen für die kommende Woche rechtswidrig abstimmen konnten.
- 244 Die schriftlichen Erklärungen und die von den Klägerinnen beim Gericht eingereichten Schriftstücke genügen dagegen nicht als Nachweis dafür, dass die jeweiligen Arbeitsweisen von Dole und Chiquita eine solche Abstimmung ausgeschlossen hätten; vielmehr bestätigen einige unter ihnen sogar die den beiden Unternehmen vorgeworfene Kollusion.
- 245 Weiter haben die Klägerinnen in der mündlichen Verhandlung behauptet, Chiquita habe ihre grünen Bananen vor allem an ihre Tochtergesellschaft Atlanta verkauft. Da Chiquita bekanntlich „Dole plus-Verträge“ geschlossen habe, sei der Umfang ihrer wöchentlichen Verkäufe von grünen Bananen sehr gering. Außerdem bleibe der Listenpreis von Chiquita für die Verkäufe von grünen Bananen „gelb“.
- 246 Es ist festzustellen, dass diese Behauptungen durch keinen konkreten und objektiven Beweis gestützt werden und dass die Feststellung, dass das Bestehen von „Dole plus-Verträgen“ erwiesen ist, für sich allein keinen Aufschluss über das Transaktionsvolumen mit grünen Bananen von Chiquita geben kann.
- 247 Im Übrigen unterstreichen die Erklärungen der Klägerinnen über den Verkauf von grünen Bananen durch Chiquita mittels eines gelben Listenpreises lediglich, dass die begriffliche Autonomie der gelben und grünen Preise, auf die die Klägerinnen ihre Argumentation stützen, relativ ist, was sich bereits durch die Konvertierbarkeit dieser Preise gezeigt hat.
- 248 Folglich ist die Rüge, die jeweiligen Arbeitsweisen von Dole und Chiquita seien mit einer Abstimmung der Listenpreise dieser Unternehmen, wie sie ihnen die Kommission vorgeworfen hat, unvereinbar, zurückzuweisen.

c) Zur rechtswidrigen Abstimmung der Listenpreise von Dole, Chiquita und Weichert

Zur Bestimmung der rechtswidrigen Gespräche

- 249 Die Klägerinnen tragen vor, die Kommission habe nicht klar und eindeutig angegeben, welche Arten von ausgetauschten Informationen sie als rechtswidrig angesehen habe.
- 250 Aus der Formulierung der Rüge ergibt sich, dass es bei dieser darum geht, ob die Kommission die in Art. 253 EG vorgesehene Begründungspflicht eingehalten hat.
- 251 Die Kommission beschreibt den Inhalt der Vorab-Preismitteilungen in Abschnitt 4.4.4 der angefochtenen Entscheidung. Die in Rede stehende bilaterale Kommunikation sei telefonisch erfolgt und die betreffenden Unternehmen hätten angegeben, über keine Notizen oder Aufzeichnungen dieser Gespräche zu verfügen; die Kommission habe die Erklärungen der Unternehmen und Dokumente aus dem maßgeblichen Zeitraum herangezogen, um den Inhalt dieser bilateralen Kommunikation hinreichend genau zu beschreiben.
- 252 Sie behauptet, Dole und Chiquita ebenso wie Dole und Weichert hätten bei den verschiedenen Vorab-Preismitteilungen Angebots- und Nachfragebedingungen oder, anders ausgedrückt, Faktoren für die Preisfestsetzung, d. h. für die Festsetzung der Listenpreise für die kommende Woche relevante

Faktoren, besprochen und Preistrends und Hinweise auf die voraussichtlichen Listenpreise für die kommende Woche besprochen oder preisgegeben, bevor die Listenpreise festgesetzt worden seien (Erwägungsgründe 148, 182 und 196 der angefochtenen Entscheidung).

253 Zur Stützung dieser Behauptung führt die Kommission die einschlägigen Erklärungen von Dole und Chiquita in den Erwägungsgründen 149 ff. der angefochtenen Entscheidung wie folgt an:

„(149) Als Chiquita die Kommission über [ihre] Vorab-Preisgespräche mit Dole informierte, gab das Unternehmen zunächst an, dass Verkaufs- und Marktbedingungen, Preisfaktoren und die offiziellen Preisnotierungen für Bananen Gegenstand der Gespräche gewesen seien ... In [ihren] späteren Unternehmenserklärungen ... führt Chiquita [ihre] ursprünglichen Erklärungen weiter aus. Chiquita zufolge ging es bei derartigen Gesprächen mittwochnachmittags ‚im Allgemeinen um die Marktsituation und andere wichtige Marktfaktoren sowie allgemeine Preisabsichten‘ ... Chiquita erklärt, [Herr B.] (Chiquita) und [Herr H.] (Dole) hätten bei Vorab-Preismitteilungen ‚Absatzzahlen und andere für die Preisfestsetzung der kommenden Woche maßgebliche Preisfaktoren evaluiert‘ ... ‚Außerdem teilten Chiquita und Dole einander die Bedingungen ihres jeweiligen Abverkaufs auf der Ebene der Wiederverkäufer mit.‘ ...

(150) Chiquita gibt an: ‚Üblicherweise deutete Dole gegenüber Chiquita mit Aussagen wie ‚gehen wir hoch‘, ‚gehen wir runter‘ oder ‚bleiben wir beim Preis stehen‘ an, wie seine Preise in der kommenden Woche gegenüber denen der laufenden Woche aussehen würden. Chiquita entgegnete darauf mit Erwidern wie ‚hört sich vernünftig an‘ oder ‚mal sehen, was wir machen‘. Manchmal wurde Chiquita etwas konkreter und erklärte ebenfalls, was es in der kommenden Woche zu tun beabsichtigte.‘ ... Chiquita zufolge haben [Herr B.] und [Herr H.] praktisch in allen derartigen Gesprächen ihre Preisabsichten erörtert. ...

(151) Chiquita zufolge ‚... bestand das eigentliche Ziel der Telefongespräche [von Herrn B.] mit Herrn [H.] darin, zu sondieren, ob in der nächsten Woche Aussichten auf eine Preiserhöhung beständen, d. h. ob auch das jeweils andere Unternehmen die Absicht hatte, die Preise zu erhöhen. Wichtig war, herauszufinden, ob noch Spielraum für eine Preiserhöhung bestand.‘ ... Chiquita erklärt weiter: ‚wenn für die nächste Woche keine konkreten Preisänderungen angekündigt wurden, bestand Einvernehmen darüber, dass der aktuelle Preis um 50 Cent nach oben oder unten gehen würde. Manchmal sprachen Dole und Chiquita aber auch darüber, um welchen Betrag sie ihre Preise anheben oder senken würden (z. B. ‚wir sollten um 1 € erhöhen‘).‘ ...

(152) In [ihrer] Antwort auf ein Auskunftsverlangen gibt Dole an, dass es bei den Gesprächen mit Chiquita um ‚Marktbedingungen und in diesem Zusammenhang manchmal auch um vorläufige Listenpreistrends‘ ging ... Dole erklärt: ‚... in die Beurteilung der Marktbedingungen flossen die Witterungsverhältnisse, die gelben Lagerbestände der Reifer, die geschätzten grünen Bestände in den Häfen und andere für das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage entscheidende Faktoren mit ein. Bei diesen Marktgesprächen können als Indikator für einen steigenden oder fallenden Markt auch die vorläufigen Listenpreise erwähnt worden sein.‘ ...

...

(154) Zudem erklärt Dole, dass Chiquita und andere Mitbewerber Dole gelegentlich in der Absicht anriefen, Behauptungen von Kunden über Entwicklungen am Markt zu überprüfen. ‚Z. B. ... ob Dole in einem bestimmten Land tatsächlich eine Sonderaktion durchführte‘ ...

...

- (158) Des Weiteren behauptet Dole [auf S. 130 ihrer] Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, die unterstellte ‚50 Cent-Vereinbarung‘, dass die Preisänderung 50 Cent betrage, wenn nichts anderes angegeben werde, habe es nicht gegeben. ‚Herr [H.] hat erklärt, er und Herr [B.] hätten vielleicht manchmal gesagt, dass sie erwarteten, dass die Preise um einen 1 Euro oder 50 Cent steigen würden, es gab jedoch niemals eine Vereinbarung über eine Preiserhöhung‘ ...
- (159) In [ihrer] Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte behauptet Dole, dass weder [Herr B.] noch [Herr H.] die maßgebliche Zuständigkeit zur Festsetzung von Preisen besaßen. Sie hätten daher nur ihre persönlichen Ansichten [über die mögliche Entwicklung der Listenpreise von Chiquita und Dole] ausgetauscht ...“

²⁵⁴ Zu der bilateralen Kommunikation zwischen Dole und Weichert erklärte Dole, wie sich aus dem 183. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung und der Antwort von Dole auf das Auskunftsverlangen vom 30. März 2006 ergibt, diese habe „die allgemeine Erörterung der Marktbedingungen (aktuelle und voraussichtliche Entwicklungen) und das allgemeine Marktvolumen“ zum Inhalt gehabt, und mittwochnachmittags sei erörtert worden, wie Dole und Weichert „den Markt in der gegenwärtigen Woche einschätzten und wie er sich in der darauffolgenden Woche ihrer Ansicht nach entwickeln würde“. Dole fügte hinzu:

„Die Gespräche über die Marktsituation (etwa ob es vorzeitig überschüssige Importbestände in den Häfen gab oder ob die Bestände der Reifereien an gelben Bananen von den Supermärkten aufgrund eines Nachfragerückgangs bei den Endverbrauchern nicht geordert wurden) dienten der Einschätzung der voraussichtlichen Marktnachfrage.“

²⁵⁵ Ferner verweist die Kommission in den Erwägungsgründen 184 ff. der angefochtenen Entscheidung auf weitere einschlägige Erklärungen von Dole und Weichert:

„(184) Dole gibt an, dass ‚im Rahmen ihrer Gespräche über Marktbedingungen auch die Wahrscheinlichkeit einer allgemeinen Erhöhung, eines Rückgangs oder einer Stagnation der Marktpreise erörtert wurde. In diesem Zusammenhang kann es auch zu einem Meinungsaustausch über die mögliche Entwicklung des `Aldi-Preises` gekommen sein ...‘ ...

...

- (186) Dole erklärt, dass die Mitbewerber Dole gelegentlich in der Absicht anriefen, Behauptungen von Kunden über Entwicklungen am Markt zu überprüfen. ‚Z. B. ... ob Dole in einem bestimmten Land tatsächlich eine Sonderaktion durchführte‘ ...
- (187) Dole räumt in [ihrer] Antwort auf ein Auskunftsverlangen ein, dass es Weichert gegenüber bei bestimmten Gelegenheiten die ‚mögliche Entwicklung des Listenpreises‘ preisgab. Dole gibt an, wenn [Herr S.] (Dole) seine Ansprechpartner bei Weichert kontaktiert habe, ‚Weichert ebenfalls regelmäßig, wenn auch nicht jede Woche, nach der möglichen Entwicklung des Listenpreises in der nächsten Woche fragte. Wenn Dole bereits eine Vorstellung von der Entwicklung des Listenpreises hatte, habe Dole die Frage beantwortet‘ ...
- (188) In [ihrer] Antwort auf ein Auskunftsverlangen gibt Weichert an, dass es sich bei der bilateralen Kommunikation mit Dole ‚über die allgemeinen Marktbedingungen‘ um ‚allgemeine Gespräche [handelte], die keiner bestimmten, vorab festgelegten Agenda folgten und bei denen es um eines oder mehrere der folgenden Themen gegangen sein dürfte: Marktperzeption, Markttrends, Wetterbedingungen in Europa, Wetterbedingungen in den Bananen-Anbauländern, Bananen-Importe in den EWR, Umfang der Marktnachfrage, Entwicklung der Marktnachfrage, Verkaufssituation auf Einzelhandelsebene, Verkaufssituation

auf der Ebene der Reifereien, Regulierungsfragen wie mögliche Änderungen der Bananenmarktordnung der Gemeinschaft und/oder allgemeiner brancheninterner Klatsch (Mitarbeiterabgänge und -neuzugänge, angekündigte Joint-Ventures/Übernahmen usw.) ...

(189) Ferner gibt Weichert an, dass Dole ‚Weichert gelegentlich anrief, um Meinungen über die allgemeinen Marktbedingungen ... und seltener auch über die mögliche Entwicklung der offiziellen Preise [auszutauschen], bevor diese donnerstags den Bananenimporteuren mitgeteilt wurden‘ ...

(190) In [ihrer] Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte behauptet Dole, ... dass Weichert manchmal ‚nach der möglichen Entwicklung des Listenpreises in der nächsten Woche fragte, bei dem es sich um einen Maßstab handelte, an dem [Weichert] die Genauigkeit [ihrer] eigenen Schätzung messen konnte‘ ...

...

(195) ... Dole [erklärt] in der Antwort auf ein Auskunftsverlangen: ‚Der Zweck der Kontakte bestand darin, Informationen auszutauschen, die jedem Importeur eine bessere Einschätzung der Marktbedingungen ermöglichten. Anhand der durch die Kontakte gewonnenen allgemeinen Informationen/Marktbeurteilungen konnte Dole die voraussichtliche Marktnachfrage und die zur Deckung der Nachfrage voraussichtlich verfügbare Liefermenge einschätzen und beurteilen, ob Doles anfängliche Preisvorstellung den tatsächlichen Marktbedingungen entsprach‘ ...“

256 Somit hat die Kommission auf der Grundlage der Erklärungen der betroffenen Unternehmen zwei Arten von ausgetauschten Informationen klar identifiziert und unterschieden, nämlich zum einen Faktoren für die Preisfestsetzung, d. h. für die Festsetzung der Listenpreise für die kommende Woche relevante Faktoren, und zum anderen Preistrends und Hinweise auf die voraussichtlichen Listenpreise für die kommende Woche, bevor die Listenpreise festgesetzt wurden.

257 Die Kommission hat diesen Austausch von zweierlei Arten von Information unter die Sammelbezeichnung Vorab-Preismitteilungen gefasst, dabei aber präzisiert, dass darunter bei einigen Gelegenheiten Preistrends und voraussichtliche Listenpreise für die Folgewoche fielen (266. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung). Eine Vorab-Preismitteilung entspricht somit einem Austausch, der die eine oder die andere der fraglichen Arten von Informationen und erst recht beide Arten erfasst.

258 In ihrer Kritik an der Begründung der angefochtenen Entscheidung rügen die Klägerinnen lediglich, erstens, dass die Anzahl der Gespräche über die Preistrends und voraussichtlichen Listenpreise für die kommende Woche nicht angegeben sei: Damit wird zum einen eingeräumt, dass die Art der fraglichen Information in der angefochtenen Entscheidung hinreichend deutlich und klar dargelegt ist, und zum anderen wird damit diese Art von Informationen künstlich abgetrennt und gesondert von den Kontakten betreffend die Faktoren für die Preisfestsetzung behandelt.

259 Es ist festzustellen, dass die Kommission, abgesehen von der Frage der Häufigkeit der Vorab-Preismitteilungen, die in den Erwägungsgründen 76 bis 92 der angefochtenen Entscheidung ausdrücklich geprüft wird, die Häufigkeit jener Fälle beschreibt, in denen die Parteien beabsichtigte Preise unmittelbar mitteilten. Dole selbst meint, dass dies „etwa bei der Hälfte aller Mittwochnachmittagsgespräche mit Chiquita der Fall gewesen“ sei (153. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung), und räumt in Bezug auf ihre Kontakte mit Weichert ein, dass im Rahmen ihrer Gespräche „auch die Wahrscheinlichkeit einer allgemeinen Erhöhung, eines Rückgangs oder einer Stagnation der Marktpreise erörtert wurde“ (Erwägungsgründe 184 und 187 der angefochtenen Entscheidung), während nach Angabe von Weichert „seltener auch über die mögliche Entwicklung der offiziellen Preise“ gesprochen wurde (189. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).

- 260 Zweitens werfen die Klägerinnen der Kommission vor, nicht genau angegeben zu haben, welche Arten von „für die Festlegung der Listenpreise für die kommende Woche relevanten Faktoren“ nicht erörtert werden dürften. Die in die angefochtene Entscheidung aufgenommene Liste von Faktoren, die Weichert erstellt habe, unterscheide sich von der in der Klagebeantwortung, insbesondere seien in ihr „Bananeneinfuhren in den EWR“ aufgeführt, obwohl die Kommission jegliche Rüge in Bezug auf eine Abstimmung der Mengen fallen gelassen habe.
- 261 Wie die Kommission zu Recht hervorhebt, war es nicht ihre Sache, in der angefochtenen Entscheidung allgemein die Faktoren erschöpfend aufzulisten, die in dem fraglichen Sektor von vornherein als rechtswidrig anzusehen sind. Hingegen hatte sie das Verhalten der betroffenen Unternehmen im Hinblick auf die Tatbestandsvoraussetzungen des Art. 81 EG rechtlich hinreichend genau und klar zu bewerten, was sie in Bezug auf die Natur der ausgetauschten Informationen durch Übernahme der von den Unternehmen selbst gegebenen Beschreibung der bilateralen Kontakte getan hat.
- 262 Die Kommission hob insbesondere die Erklärung von Dole hervor, wonach „in die Beurteilung der Marktbedingungen ... die Witterungsverhältnisse, die gelben Lagerbestände der Reifer, die geschätzten grünen Bestände in den Häfen und andere für das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage entscheidende Faktoren mit ein[flossen]“ (152. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung in Bezug auf die Gespräche mit Chiquita). Außerdem gab Dole an, ihre Kommunikation mit Weichert habe die Marktbedingungen (aktuelle und voraussichtliche Entwicklungen) zum Inhalt gehabt, und führte aus: „Die Gespräche über die Marktsituation (etwa ob es vorzeitig überschüssige Importbestände in den Häfen gab oder ob die Bestände der Reifereien an gelben Bananen von den Supermärkten aufgrund eines Nachfragerückgangs bei den Endverbrauchern nicht geordert wurden) dienten der Einschätzung der voraussichtlichen Marktnachfrage“ (183. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung). Die Frage der Marktentwicklung konnte auch darin zum Ausdruck kommen, dass Dole mit Chiquita bzw. Weichert die Durchführung einer Sonderaktion erörterte (Erwägungsgründe 154 und 186 der angefochtenen Entscheidung).
- 263 Die Kommission führte ferner die Erklärung von Dole an, in der es heißt, dass „im Rahmen [der] Gespräche [der betreffenden Mitarbeiter] über Marktbedingungen auch die Wahrscheinlichkeit einer allgemeinen Erhöhung, eines Rückgangs oder einer Stagnation der Marktpreise erörtert wurde“ und dass es „[i]n diesem Zusammenhang ... auch zu einem Meinungsaustausch über die mögliche Entwicklung des Aldi-Preises gekommen sein kann ...“ (184. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung, Anlage B 10 zur Klagebeantwortung). Diese Erklärung zeigt die Verbindung zwischen den Gesprächen über die Faktoren für die Preisfestsetzung und den Gesprächen über die Preisentwicklung, was es der Kommission ermöglicht, festzustellen, dass die Teilnehmer an den Kontakten sich darüber im Klaren waren, dass sich aus ihrer Kommunikation derartige Diskussionen und Offenlegungen ergeben konnten, und trotzdem bereit waren, sich daran zu beteiligen (269. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 264 Wie oben in Randnr. 125 ausgeführt, ist das Begründungserfordernis nach den Umständen des Einzelfalls, insbesondere nach dem Interesse zu beurteilen, das die Adressaten des Rechtsakts an Erläuterungen haben können. Im vorliegenden Fall kann nicht mit Erfolg behauptet werden, die Kommission habe es versäumt, die verschiedenen Arten von ausgetauschten Informationen, die sie als rechtswidrig ansieht, insbesondere die Faktoren für die Preisfestsetzung, klar und eindeutig zu identifizieren, wo doch in diesem letztgenannten Begriff nur die eigenen, völlig eindeutigen Erklärungen von Dole zu Gesprächen über die „für das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage entscheidenden“ Faktoren zum Ausdruck kommen (152. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 265 Überdies hat die Kommission in der angefochtenen Entscheidung auf die Frage der Berücksichtigung der Einfuhrmengen in den Vorab-Preismitteilungen deutlich hingewiesen.

266 Aus den Erwägungsgründen 136, 149 und 185 der angefochtenen Entscheidung ergibt sich nämlich, dass die Daten über die voraussichtlichen Einfuhrmengen nach Nordeuropa bereits vor den Vorab-Preismitteilungen ausgetauscht wurden. Das jeweilige Einfuhrvolumen der einzelnen Unternehmen wurde also bei diesen Kontakten nur erörtert, wenn sich erhebliche Schwankungen oder Unregelmäßigkeiten bei den erwarteten Einfuhren abzeichneten, weil z. B. ein Frachter stecken blieb. Diese Feststellung der Kommission ist von den Klägerinnen nicht in Frage gestellt worden.

267 Nach alledem ist die Rüge, die Kommission habe es versäumt, die verschiedenen Arten von ausgetauschten Informationen, die als rechtswidrig angesehen werden, klar und eindeutig zu identifizieren, zurückzuweisen.

Zur Natur der ausgetauschten Informationen

268 Die Klägerinnen machen geltend, die ausgetauschten Informationen seien öffentlich zugänglich gewesen oder hätten aus anderen Quellen bezogen werden können, wie z. B. aus Fachmagazinen, die sogar eingehendere Informationen zur Orientierung über die Preise in dem fraglichen Sektor geboten hätten.

269 Zur Stützung ihrer Behauptungen verweisen die Klägerinnen auf Online-Zeitschriften, in denen angeblich aktuell umfassende Einzelheiten über den Bananenmarkt mitgeteilt werden. Nach Angabe der Klägerinnen erschien im Magazin *Sopisco News* jeden Samstag (also zwei Tage, bevor Dole am Montag ihre Verhandlungen über die Preisfestsetzung abschloss) die Tabelle mit den tatsächlichen Marktpreisen der einzelnen Importeure der laufenden Woche.

270 Wie die Kommission zu Recht hervorhebt, erschien diese Veröffentlichung somit zumindest zwei Tage nach der Festlegung und Bekanntgabe des Listenpreises und nicht am Tag davor. Zu diesem Zeitpunkt waren die Listenpreise bekannt gegeben und auf dem Markt weit verbreitet (104. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung), was die Behauptung der Klägerinnen widerlegt, dass die Mitteilung „aktuell“ gewesen sei.

271 Das Informationsblatt des Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement (CIRAD) berichtete nach Angabe der Klägerinnen jeden Donnerstag über aktuelle Marktgerüchte betreffend Preistrends in Deutschland und anderen Ländern der Europäischen Union.

272 Aus dieser Zeitangabe geht nicht hervor, ob die in dieser Veröffentlichung enthaltenen Informationen den Unternehmen vor der Besprechung donnerstagsmorgens zur Festlegung ihres jeweiligen Listenpreises bekannt waren.

273 Vor der mündlichen Verhandlung haben die Klägerinnen abweichend von ihren Schriftsätzen vorgetragen, dass die CIRAD-Veröffentlichung mittwochs erscheine, allerdings ohne dafür einen Nachweis zu erbringen.

274 Jedenfalls enthalten die von den Klägerinnen vorgelegten Ausgaben dieser Veröffentlichung, von denen keine den in der angefochtenen Entscheidung zugrunde gelegten Zuwiderhandlungszeitraum betrifft, Zahlenangaben, hauptsächlich in Form von Grafiken, über das Produktionsvolumen und die tatsächlichen Preise, sowie sehr allgemein gehaltene Kommentare zu den betroffenen räumlichen Märkten und den Trends in Bezug auf die gelieferten Daten.

275 Die Klägerinnen behaupten nicht, dass darin Listenpreise der Importeure für die kommende Woche oder auch nur vorläufige Listenpreistrends für die kommende Woche angeführt seien. Die CIRAD-Zeitschrift enthält keine bezifferten Angaben zu den einzelnen Bananenimporteuren.

- 276 Im Übrigen haben die Klägerinnen ihre Erklärungen, wie sie von der Kommission zur Beschreibung des Gesprächsinhalts wiedergegeben wurden, nicht in Frage gestellt in Bezug auf die Gespräche mit Chiquita über „die gelben Lagerbestände der Reifer, die geschätzten grünen Bestände in den Häfen“ (152. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung), mit Weichert über etwa vorhandene „vorzeitig überschüssige Importbestände in den Häfen“ oder über die Frage, „ob die Bestände der Reifereien an gelben Bananen von den Supermärkten aufgrund eines Nachfragerückgangs bei den Endverbrauchern nicht geordert wurden“ (183. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung). Die Klägerinnen haben nicht nachgewiesen, dass dabei Informationen ausgetauscht wurden, die auf dem Markt zugänglich waren.
- 277 Gleiches gilt für die Gespräche über verkaufsfördernde Aktionen, Störungen beim Transport der Ware in die Häfen Nordeuropas oder die jeweiligen Einzelhandelsverkäufe von Dole und Chiquita, d. h. die gelben Verkäufe.
- 278 Die Kommission hat zwar auf Stellungnahmen von Dole und Weichert hin eingeräumt, dass von den Parteien erörterte Informationen „aus anderen Quellen bezogen werden konnten“ (Erwägungsgründe 160 und 189 der angefochtenen Entscheidung), was sich möglicherweise auf die Wetterbedingungen bezieht, die Dole und Weichert im Rahmen der Beschreibung der bilateralen Gespräche angeführt hatten.
- 279 Doch stellt der Standpunkt von Dole bzw. Weichert zu dieser oder jener für die Angebots- und Nachfragebedingungen wichtigen Information, die auch anders als durch Besprechungen mit den betroffenen Unternehmen erlangt werden kann, und ihrer Auswirkung auf die Marktentwicklung nicht *per definitionem* eine öffentlich zugängliche Information dar.
- 280 Jedenfalls ist die Feststellung der Kommission in den Erwägungsgründen 160 und 189 für sich allein nicht unvereinbar mit dem Ergebnis, zu dem sie aufgrund einer Gesamtbeurteilung der in Rede stehenden Verhaltensweise in Bezug auf deren wettbewerbswidrigen Zweck gelangt war.

Zu den Gesprächsteilnehmern

- 281 Die Klägerinnen tragen vor, die beanstandeten Erörterungen hätten nicht nur mit den drei Lieferanten, die Adressaten der angefochtenen Entscheidung seien, stattgefunden, sondern die Importeure hätten die gleichen oder ähnliche Informationen mit ihren Kunden ausgetauscht; die Kommission bestreite dies zwar nicht, ziehe daraus aber nicht die Konsequenzen, nämlich dass damit das Fehlen eines wettbewerbswidrigen Zwecks dieses Austauschs bewiesen sei.
- 282 Von den anderen Importeuren habe Fyffes von sich aus eingeräumt, dass sie mit den anderen Importeuren an einem absolut identischen Austausch teilgenommen habe, und alle Importeure hätten die Kommission unterrichtet, dass sie genau die gleiche Kommunikation mit Leon Van Parys (Pacific) gehabt hätten.
- 283 Um diese Behauptung zu belegen, verweisen die Klägerinnen auf die Randnrn. 128 und 129 der Mitteilung der Beschwerdepunkte, die wie folgt lauten:

„(128)

... Dole gibt an, sie habe vor der Festlegung der Listenpreise für Bananen jeweils mit Fyffes, Weichert, Pacific, Del Monte und Chiquita bilaterale Kontakte gehabt ... Del Monte gibt an, ihr Mitarbeiter (der Sales Manager für Bananen) habe von Montag bis Mittwoch mit den Mitarbeitern anderer Bananenimporteure, u. a. jeweils Chiquita, Dole, Weichert/Fyffes und Pacific, telefoniert ... Weichert gibt an, sie habe u. a. jeweils mit Chiquita, Dole, Del Monte, Fyffes und Pacific ... bilaterale Kontakte gehabt ... Fyffes gibt an, sie habe mit Bananenimporteuren kommuniziert und nennt u. a. Chiquita Netherland, Dole, Pacific, Del Monte/Weichert und Del Monte Holland ...

(129)

Pacific räumt nicht ein, solche Kontakte mit den anderen Parteien vor der Festlegung der Listenpreise gehabt zu haben ... Chiquita, Dole, Del Monte, Weichert und Fyffes erklären jedoch jeweils unabhängig voneinander, dass sie solche bilateralen Kontakte mit Pacific gehabt hätten ... Die vorgelegten Gesprächsaufstellungen belegen zudem, dass es zwischen Pacific und verschiedenen anderen Parteien von Montag bis Mittwoch Telefonate gab ...“

- 284 Aus den genannten Randnummern kann nur entnommen werden, dass Fyffes die Existenz von Kontakten mit anderen Importeuren, darunter Pacific, eingeräumt hat und dass Chiquita, Dole, Del Monte und Weichert erklärt haben, ebenfalls bilaterale Kontakte mit Pacific gehabt zu haben, ohne dies weiter auszuführen.
- 285 Es ist hervorzuheben, dass die Kommission, nachdem sie die Mitteilung der Beschwerdepunkte an Fyffes und an Leon van Parys (Pacific) gerichtet hatte, diesen beiden Unternehmen angesichts ihrer Antworten und nach Würdigung der verfügbaren Beweise schließlich in der angefochtenen Entscheidung keine Zuwiderhandlung zur Last legte.
- 286 Im Übrigen geht aus den Randnrn. 21 und 24 der angefochtenen Entscheidung hervor, dass neben Chiquita, Weichert, Dole, Del Monte (hinsichtlich ihrer eigenen Tätigkeiten als Bananenlieferant), Fyffes und Leon Van Parys zahlreiche andere Unternehmen in Nordeuropa im Verkauf von Bananen tätig waren. Es ist weder behauptet, geschweige denn bewiesen worden, dass diese Unternehmen an dem in der angefochtenen Entscheidung beanstandeten Informationsaustausch beteiligt waren.
- 287 Schließlich ist hervorzuheben, dass die Klägerinnen nicht nachweisen, dass an dem beanstandeten Informationsaustausch auch Kunden beteiligt waren.
- 288 Die Klägerinnen legen zwei Schreiben von Dole-Kunden, der Fruchtimport Van Wylick OHG und der Metro Group Buying GmbH, vor, in denen diese beiden Unternehmen nicht erwähnen, dass sie an Gesprächen mit den Bananenlieferanten über für die Festsetzung der Listenpreise für die kommende Woche relevante Faktoren oder über Preistrends und Hinweise auf die voraussichtlichen Listenpreise für die kommende Woche, bevor die Listenpreise festgesetzt worden seien, teilgenommen hätten, und sie erwähnen auch nicht, dass sie von bilateralen Kontakten zwischen Importeuren gewusst hätten, geschweige denn deren genaue Bedeutung gekannt hätten. Die beiden Dole-Kunden legen im Wesentlichen dar, dass Dole ihnen ihren Listenpreis donnerstagsmorgens telefonisch mitgeteilt habe. Die Klägerinnen erklären selbst, die Relevanz dieser Schreiben liege darin, dass sie zeigten, dass der entscheidende Faktor für Kunden der Aldi-Preis und nicht der Listenpreis gewesen sei, und dass es daher „unerheblich ist, ob die Kunden alle Einzelheiten der Vorab-Preismitteilungen, wie sie von der Kommission festgestellt worden sind, kannten oder nicht“.
- 289 Im Übrigen behaupten die Klägerinnen, die sich auf den 325. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung stützen, zu Unrecht, die Kommission bestreite nicht, dass die bei den bilateralen Kontakten angesprochenen Themen auch mit den Kunden erörtert worden seien.
- 290 Im 325. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung geht die Kommission auf die Argumentation von Dole und Del Monte in Bezug auf den Begriff „Radio Banana“ ein, dass sich Informationen im Bananenhandel schnell verbreitet hätten und „jeder“ gewusst habe, dass die Mitbewerber mit „jedem“ gesprochen hätten. Sie erwidert auf diese Behauptung durch ausdrückliche Bezugnahme auf andere Erwägungsgründe, in denen sie zum einen darauf hinweist, dass mit den von den betroffenen Unternehmen beigebrachten Beweisen bzw. vorgetragenen Argumenten nicht nachgewiesen werde, dass öffentliche Einrichtungen, Abnehmer oder Dritte von den Vorab-Preismitteilungen oder ihrem Inhalt gewusst hätten, und zum anderen ausführt, dass in jedem Fall diese Argumentation nichts an ihrer Schlussfolgerung ändere, dass die Gespräche zwischen den Unternehmen wettbewerbswidrig seien.

- 291 In diesem Zusammenhang weist die Kommission zu Recht auf den erheblichen Unterschied hin, der zwischen Mitbewerbern, die unabhängig Informationen sammeln oder auch die künftige Preisgestaltung mit Kunden und Dritten erörtern, einerseits, und Mitbewerbern, die Faktoren für die Preisfestsetzung und sogar die Preisentwicklung vor der Festsetzung der Listenpreise miteinander erörtern, andererseits, besteht (305. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 292 Während das erstgenannte Verhalten im Hinblick auf einen freien und unverfälschten Wettbewerb völlig unproblematisch ist, widerspricht das zweitgenannte Verhalten dem Postulat, wonach jeder Wirtschaftsteilnehmer selbständig zu bestimmen hat, welche Politik er auf dem Gemeinsamen Markt betreiben will, diesem Selbständigkeitspostulat, das streng jeder unmittelbaren oder mittelbaren Fühlungnahme zwischen Wirtschaftsteilnehmern entgegensteht, die bezweckt oder bewirkt, entweder das Marktverhalten eines gegenwärtigen oder potenziellen Mitbewerbers zu beeinflussen oder einen solchen Mitbewerber über das Marktverhalten ins Bild zu setzen, zu dem man sich selbst entschlossen hat oder das man in Erwägung zieht (Urteil Suiker Unie u. a./Kommission, oben in Randnr. 56 angeführt, Randnrn. 173 und 174, sowie Urteil des Gerichts vom 11. Dezember 2003, *Adriatica di Navigazione/Kommission*, T-61/99, Slg. 2003, II-5349, Randnr. 89).
- 293 Die individuelle Beurteilung eines Klimaereignisses, das eine Anbauregion heimsucht, einer öffentlich zugänglichen Information, durch einen Bananenimporteur ist zu unterscheiden von der gemeinsamen Bewertung dieses Ereignisses – möglicherweise in Verbindung mit einer weiteren Information über die Marktsituation – und seiner Auswirkung auf die Entwicklung des Sektors durch zwei Wettbewerber kurz vor Festlegung ihrer Listenpreise.
- 294 Dole hat angegeben, dass bei ihren Gesprächen mit Chiquita „in die Beurteilung der Marktbedingungen ... die Witterungsverhältnisse, die gelben Lagerbestände der Reifer, die geschätzten grünen Bestände in den Häfen und andere für das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage entscheidende Faktoren mit ein[flossen]“.
- 295 Die Kommission hat somit in den Erwägungsgründen 160 und 189 der angefochtenen Entscheidung zu Recht ausgeführt, dass „[s]elbst wenn Informationen über verschiedene der besprochenen Themen auch aus anderen Quellen bezogen werden konnten, ... dies nicht für die in den bilateralen Gesprächen ausgetauschten Ansichten der Mitbewerber [gilt]“.

Zur Berücksichtigung der Hauptmerkmale des relevanten Marktes

- 296 Die Klägerinnen rügen vor allem, dass die Kommission die Marktbedingungen nicht berücksichtigt und folglich insoweit keine Begründung gegeben habe, bzw. mit anderen Worten, dass sie nicht klar und deutlich dargelegt habe, wie sie die Marktbedingungen berücksichtigt habe, um festzustellen, dass der Informationsaustausch eine Zuwiderhandlung gegen Art. 81 EG darstelle. Allgemein werfen die Klägerinnen der Kommission außerdem vor, den Markt falsch eingeschätzt zu haben.
- Zum rechtlichen Rahmen
- 297 Die Klägerinnen weisen darauf hin, dass für den Sektor eine spezifische Regelung gegolten habe, die dazu geführt habe, dass die Versorgung im Rahmen eines Zollkontingentsystems festgelegt gewesen sei.
- 298 Was als Erstes die Rüge einer Verletzung der Begründungspflicht in diesem Punkt angeht, ergibt sich aus den Erwägungsgründen 36 bis 40, 129 bis 137, 278 und 279 der angefochtenen Entscheidung, dass die Kommission bei ihrer Beurteilung der Vereinbarkeit des Verhaltens von Dole mit Art. 81 Abs. 1 EG den zum maßgeblichen Zeitpunkt geltenden Rechtsrahmen des Bananensektors, nämlich die Verordnung Nr. 404/93, hinreichend und klar berücksichtigt hat.

- 299 Folglich kann der Kommission in Bezug auf den rechtlichen Rahmen des in Rede stehenden Informationsaustauschs kein Verstoß gegen Art. 253 EG vorgeworfen werden.
- 300 Als Zweites ist zur Richtigkeit der Analyse der Kommission hervorzuheben, dass im fraglichen Zeitraum die Bananeneinfuhr in die Gemeinschaft im Rahmen eines Lizenzverfahrens erfolgte. Die Kommission hat im 37. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung hervorgehoben, dass die Marktbeteiligten bei Stellung eines Lizenzantrags eine Sicherheit hätten nachweisen müssen und der überwiegende Teil der Bananen, die nach dem Lizenzverfahren eingeführt worden seien, an traditionelle Marktbeteiligte – in Abgrenzung zu „neuen Marktbeteiligten“ und „nicht traditionellen Marktbeteiligten“ (ab 1. Juli 2001) – gegangen sei, woraus sich ergebe, dass auf dem relevanten Markt gewisse Zutrittsschranken bestanden hätten.
- 301 Die Ziehungen aus den jährlich festgelegten Einfuhrkontingenten für Bananen seien vierteljährlich vorgenommen worden, wobei eine gewisse begrenzte Flexibilität zwischen den Quartalen eines Kalenderjahrs bestanden habe. Infolge der Einfuhrkontingente sei die Gesamtmenge der gemeinschaftsweit eingeführten Bananen in jedem Quartal des maßgeblichen Zeitraums vorbehaltlich einer gewissen begrenzten Flexibilität zwischen den Quartalen vordefiniert gewesen, da für alle Lizenzinhaber eine hohe Motivation bestanden habe, ihre Lizenz im jeweiligen Quartal auch zu nutzen (134. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 302 Wie die Klägerinnen vorgetragen haben, stellt der Umstand, dass der Bezug von Bananen aus Lateinamerika und aus Ländern in Afrika, im karibischen Raum und im Pazifischen Ozean (AKP) während des gesamten Zeitraums der zur Last gelegten Zuwiderhandlung tatsächlich durch die Verordnung Nr. 404/93 festgelegt war, einen Faktor dar, dessen Bedeutung für die Preisbestimmung offensichtlich ist.
- 303 Die Bedeutung dieser Regelung für den Angebotsumfang und der Umstand, dass sie zu einer gewissen Transparenz auf dem Markt beiträgt, lassen den Schluss zu, dass die Preisbildung auf dem Bananenmarkt nicht völlig dem freien Spiel von Angebot und Nachfrage entsprach.
- 304 Diese Feststellung ist jedoch mit dem Ergebnis, zu dem die Kommission in Bezug auf den wettbewerbswidrigen Zweck der in Rede stehenden Verhaltensweise gelangt war, nicht unvereinbar.
- 305 Erstens hat die Kommission ein wesentliches Merkmal des Bananensektors, nämlich den wöchentlichen Geschäftszyklus, gebührend berücksichtigt.
- 306 Sie hat zu Recht darauf hingewiesen, dass die gemeinsame Marktorganisation nicht im Vorhinein festlegte, welche Menge Bananen in die Union importiert und dort vertrieben werden durfte, und dass dies noch weniger für die fragliche Region in einer bestimmten Woche der Fall gewesen sei.
- 307 Angesichts eines Markts mit wöchentlichem Geschäftszyklus konnte die Kommission somit feststellen, dass für die Bananentransporte in die nordeuropäischen Häfen Woche für Woche die Produktions- und Lieferentscheidungen der Anbauer und Importeure maßgeblich waren (Erwägungsgründe 131 bis 135 der angefochtenen Entscheidung), die somit bei der Beurteilung der auf dem Markt verfügbaren Menge einen gewissen Spielraum hatten.
- 308 Zweitens hat die Kommission auch in Bezug auf die in Nordeuropa in einer bestimmten Woche verfügbare Menge Bananen eine spezifische Situation berücksichtigt, die im 136. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung wie folgt geschildert ist:

„Aus verschiedenen Dokumenten, die der Kommission vorliegen, geht hervor, dass die Parteien vor dem Festsetzen ihrer wöchentlichen Listenpreise von Montag bis Mittwoch Informationen über Bananeneingänge an nordeuropäischen Häfen austauschten. Inhalt dieser Mitteilungen waren üblicherweise Mengenangaben der Parteien für ihre in der kommenden Woche eintreffenden

Bananen ... Die Parteien räumen ein, dass derartige Informationen ausgetauscht wurden ... Zusätzlich oder alternativ berücksichtigten die Importeure auch Informationen über Bananeneingänge aus unterschiedlichen öffentlichen und privaten Quellen durch Marktinformationen. Daher wussten die Parteien bei ihren Vorab-Preismitteilungen normalerweise bereits, welche Bananenvolumen die Mitbewerber in der kommenden Woche an nordeuropäischen Häfen erwarteten ...“

- 309 Die Kommission führt weiter aus, dass die Parteien zwar der Feststellung der Kommission in der Mitteilung der Beschwerdepunkte nicht widersprochen hätten, dass regelmäßig zu Beginn jeder Woche (Montag bis Mittwochmorgen) ein bilateraler Austausch von Mengeninformationen stattgefunden habe (Fn. 179 der angefochtenen Entscheidung), doch sei sie angesichts der von den Parteien in ihren Antworten auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte vorgebrachten Argumente zu dem Schluss gelangt, dass das ihr vorliegende Beweismaterial keine Rückschlüsse darauf zulasse, dass der Austausch von Mengeninformationen einem wettbewerbswidrigen Zweck gedient oder einen Bestandteil der Zuwiderhandlung gebildet habe (272. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 310 Für die Teilnehmer der Vorab-Preismitteilungen habe eine verringerte Ungewissheit in Bezug auf die Angebotssituation ihrer Mitbewerber bestanden, was in Verbindung mit der Transparenz des Marktes, die durch dessen Rechtsrahmen geschaffen worden sei, zu einem verringerten Grad an Ungewissheit in der nordeuropäischen Bananenbranche geführt habe, weshalb es umso wichtiger sei, die verbleibende Ungewissheit hinsichtlich der künftigen Preisentscheidungen der Mitbewerber zu wahren (272. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 311 Die Klägerinnen werfen der Kommission zwar vor, den Kontext der in Rede stehenden Verhaltensweise falsch eingeschätzt zu haben, erheben aber keine spezifischen Einwände gegen die Feststellungen der Kommission zum Spielraum der Bananenunternehmen bei der Einschätzung des auf dem Markt in einer bestimmten Woche vorhandenen Volumens und dazu, dass die Bananenunternehmen schon vor den Vorab-Preismitteilungen die erwarteten Bananeneingänge gekannt hätten.
- 312 Unter diesen Umständen ist festzustellen, dass die Kommission bei ihrer Bewertung des Verhaltens von Dole zutreffend einen verringerten Grad an Ungewissheit in der nordeuropäischen Bananenbranche und die entsprechende Notwendigkeit, die verbleibende Ungewissheit hinsichtlich der künftigen Preisentscheidungen der Mitbewerber zu wahren, berücksichtigt hat (vgl. in diesem Sinne Urteil des Gerichts vom 15. März 2000, Cimenteries CBR u. a./Kommission, T-25/95, T-26/95, T-30/95 bis T-32/95, T-34/95 bis T-39/95, T-42/95 bis T-46/95, T-48/95, T-50/95 bis T-65/95, T-68/95 bis T-71/95, T-87/95, T-88/95, T-103/95 und T-104/95, Slg. 2000, II-491, Randnrn. 1088 und 1856).

– Zur besonderen Natur des fraglichen Produkts

- 313 Außer der Rüge, dass zu diesem Punkt in der angefochtenen Entscheidung eine Begründung fehle, machen die Klägerinnen geltend, dass Bananen verderblich seien und schnell vermarktet werden müssten, weshalb für die Importeure u. a. eine genaue Kenntnis der Markttrends und der Meinung der Mitbewerber dazu nützlich und sogar notwendig sei. Dies erkläre, warum es zwischen vielen Bananenimporteuren so viel Kommunikation gebe. Der französische Conseil de la concurrence (Wettbewerbsrat) habe im Übrigen bei einer allgemeinen Bewertung der Auswirkungen eines Informationsaustauschs die besonderen Merkmale der Märkte für Obst und Gemüse anerkannt und berücksichtigt.
- 314 Was als Erstes die Rüge einer Verletzung der Begründungspflicht angeht, ergibt sich aus den Erwägungsgründen 278, 279, 290, 300, 303, 341 bis 343 der angefochtenen Entscheidung, dass die Kommission das Vorbringen von deren Adressaten, darunter Dole, zur besonderen Natur des fraglichen Produkts, nämlich seine leichte Verderblichkeit, hinreichend und klar berücksichtigt hat.

- 315 Folglich kann der Kommission in Bezug auf die besondere Natur des fraglichen Produkts kein Verstoß gegen Art. 253 EG vorgeworfen werden.
- 316 Als Zweites ist zur Richtigkeit der Beurteilung der Kommission festzustellen, dass das oben angeführte Vorbringen der Klägerinnen auf die Feststellung abzielt, die Kommunikation zwischen den Importeuren habe im Hinblick auf die besondere Natur des fraglichen Produkts einem rechtmäßigen Zweck gedient, nämlich einer Steigerung der Markteffizienz.
- 317 Wie die Kommission im 303. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung zutreffend ausführt, räumen die Adressaten der angefochtenen Entscheidung mit dem Vorbringen, Zweck der Kommunikation sei ein effizienter Abbau der Lagerbestände auf dem Markt für hochgradig verderbliche Produkte wie z. B. Bananen bzw. die Ermittlung eines Gleichgewichtspreises gewesen, ein, dass ihre Kommunikation ihre Preisentscheidungen beeinflusste. Diese Feststellung bestätigt den wettbewerbswidrigen Zweck der in Rede stehenden Verhaltensweise.
- 318 Die Kommission fügt im 303. Erwägungsgrund Folgendes hinzu:
- „... die Parteien [können] einen festgestellten wettbewerbswidrigen Zweck der Kommunikation nicht rechtfertigen, indem sie vorbringen, die Kommunikation habe zur ‚Effizienzsteigerung‘ gedient. Damit eine wettbewerbswidrige abgestimmte Verhaltensweise von der Anwendung von Artikel 81 [EG] ausgenommen werden kann, müssen die Tatbestandsmerkmale von Artikel 81 Absatz 3 [EG] erfüllt sein ... Zudem wäre es bei derartigen Kontakten mit Mitbewerbern, in denen Preisabsichten und Faktoren für die Preisfestsetzung preisgegeben und erörtert wurden, nicht ausreichend, keine ‚wettbewerbsfeindliche Einstellung‘ zu haben ...“
- 319 Im Übrigen stellt die Kommission fest, dass die Voraussetzungen für die Anwendung von Art. 81 Abs. 3 EG nicht erfüllt seien (Erwägungsgründe 339 bis 343 der angefochtenen Entscheidung).
- 320 Die Erklärungen, die von den Klägerinnen, die das Vorliegen eines Verstoßes gegen Art. 81 Abs. 1 EG bestreiten, dazu abgegeben wurden, wie nützlich es für die Importeure – angesichts einer sehr kurzen Zeitspanne für die Vermarktung aufgrund des Zwangs, binnen weniger Tage ganze Schiffsladungen verderblicher Früchte abzusetzen – sei, den Standpunkt der Mitbewerber zu den Markttrends zu kennen, bestätigen lediglich die Feststellungen und Schlussfolgerungen der Kommission.
- 321 Im Übrigen sind die allgemeinen Erwägungen einer nationalen Wettbewerbsbehörde, die ein Gutachten zur wirtschaftlichen Organisation der Obst- und Gemüsebranche in dem betreffenden Mitgliedstaat erstatten soll, für die Beilegung des vorliegenden Rechtsstreits unerheblich.
- 322 Schließlich ist es nach der Rechtsprechung ohne Bedeutung, wenn einige der Gründe, aus denen sich die Unternehmen abgestimmt haben, legitim waren. Wie der Gerichtshof entschieden hat, kann bei einer Vereinbarung auch dann ein wettbewerbsbeschränkender Zweck angenommen werden, wenn sie nicht ausschließlich auf eine Beschränkung des Wettbewerbs abzielt, sondern auch andere, zulässige Zwecke verfolgt (Urteil Beef Industry Development Society und Barry Brothers, oben in Randnr. 68 angeführt, Randnr. 21).
- 323 Unter diesen Umständen ist festzustellen, dass die Klägerinnen nichts vorgetragen haben, was die Beurteilung der Kommission hinsichtlich der besonderen Natur des fraglichen Produkts in Frage stellen könnte.

– Zu den Schwankungen der Nachfrage

- 324 Unter Hinweis auf die Erwägungsgründe 35 und 130 der angefochtenen Entscheidung machen die Klägerinnen geltend, dass die Nachfrage auf dem fraglichen Markt stark geschwankt habe und dass es für die Importeure unmöglich gewesen sei, sie zuverlässig vorherzusagen, was zur Folge gehabt habe, dass sich die Preise von Woche zu Woche geändert hätten.
- 325 Was als Erstes die Rüge einer Verletzung der Begründungspflicht angeht, ist die Kommission, wie die Klägerinnen in ihren Schriftsätzen selbst ausgeführt haben, ausdrücklich auf die Nachfrage auf dem betreffenden Markt eingegangen mit dem Hinweis, dass „[i]n der Branche ... Bananen das ganze Jahr über angeboten [werden], wobei die Nachfrage im ersten Halbjahr etwas höher und im zweiten Halbjahr, insbesondere während der Sommerpause, etwas niedriger ist“, womit eine Verletzung ihrer Begründungspflicht in diesem Punkt ausgeschlossen ist.
- 326 Als Zweites ist zur Richtigkeit der Beurteilung der Kommission festzustellen, dass ihre oben in Randnr. 325 angeführte Feststellung nicht, wie die Klägerinnen dies tun, mit der Feststellung gleichgesetzt werden kann, dass es für die Importeure unmöglich gewesen wäre, die Nachfrage zuverlässig vorherzusagen. Diese letztgenannte Feststellung im 130. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung entspricht im Übrigen nur einem Verweis auf die Erklärungen von Del Monte.
- 327 Überdies ist zum einen darauf hinzuweisen, dass die Kommission – von den Klägerinnen unwidersprochen – die Fähigkeit der Importeure hervorgehoben hat (131. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung), Entscheidungen zu treffen, die Woche für Woche für die in den nordeuropäischen Häfen eingehenden Bananenmengen und ihre Aufteilung auf die nordeuropäischen und osteuropäischen Mitgliedstaaten und die EFTA-Staaten maßgeblich waren, was auf Anpassungsfähigkeit und Flexibilität des Marktes in Bezug auf das Angebot schließen lässt.
- 328 Zum anderen sind die Erklärungen der Klägerinnen über die Schwankungen der Nachfrage und die behauptete Folge daraus, nämlich die wöchentlichen Preisschwankungen, mit dem Schluss vereinbar, den die Kommission hinsichtlich des Vorliegens einer abgestimmten Verhaltensweise, die eine Einschränkung des Wettbewerbs bezweckt, gezogen hat, und stützen diesen Schluss sogar.
- 329 Zum Inhalt der bilateralen Gespräche hat die Kommission zu Recht hervorgehoben, dass die betreffenden Unternehmen die Angebots- und Nachfragebedingungen oder, anders ausgedrückt, die Faktoren für die Preisfestsetzung u. a. einschließlich einer gemeinsamen Einschätzung des Umfangs der Nachfrage erörtert hätten. Insoweit ist daran zu erinnern, dass Dole im Rahmen ihrer Gespräche mit Weichert ausgeführt hat: „Die Gespräche über die Marktsituation (etwa ob es vorzeitig überschüssige Importbestände in den Häfen gab oder ob die Bestände der Reifereien an gelben Bananen von den Supermärkten aufgrund eines Nachfragerückgangs bei den Endverbrauchern nicht geordert wurden) dienten der Einschätzung der voraussichtlichen Marktnachfrage“ (183. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 330 In der von Dole im Verwaltungsverfahren vorgelegten wirtschaftlichen Studie vom 10. April 2007 wird ausgeführt, dass die Nachfrage nach Bananen von Woche zu Woche in Abhängigkeit von zahlreichen vorhersehbaren oder nicht vorhersehbaren Faktoren schwanke und dass DFFE angesichts dieser Unsicherheit einen idealen Preis finden müsse, der es ihr ermögliche, ein Gleichgewicht zwischen ihrer Belieferung und dieser schwankenden Nachfrage zu erreichen und dabei die mit der Alterung der Bananen verbundenen Risiken und Kosten zu berücksichtigen. Weiter heißt es dort: „Ein für die vom Kunden letztlich abgenommenen Mengen maßgeblicher Faktor ist der Preis, so dass die Nachfrage, anders als das Angebot, in Bezug auf den Preis elastisch ist.“

331 Diese Erwägungen von Dole zur Nachfrage im Kontext eines Marktes, der außerdem durch ein System des Informationsaustauschs zwischen Importeuren über die Volumen der wöchentlichen Bananeneingänge in den Häfen charakterisiert ist, sind geeignet, den von der Kommission gezogenen Schluss zu rechtfertigen, dass der Preis in der betroffenen Branche ein wichtiger Wettbewerbsfaktor ist (261. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung) und es zwingend notwendig ist, auf dem Bananenmarkt die verbleibende Ungewissheit hinsichtlich der künftigen Preisentscheidungen der Mitbewerber zu wahren (272. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).

– Zur Marktstruktur

332 Die Klägerinnen heben hervor, dass der beschränkte Informationsaustausch auf einem Markt stattgefunden habe, der weder hochgradig konzentriert noch oligopolistisch gewesen sei. Nachdem die Kommission in Randnr. 406 der Mitteilung der Beschwerdepunkte das Gegenteil behauptet habe, halte sie diesen Faktor nunmehr ohne jede Erläuterung nicht für erheblich (280. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung) und weise damit die erdrückenden Beweise für die Wettbewerbsnatur des betroffenen Marktes zurück. Zudem betreffe die angebliche Zuwiderhandlung weniger als die Hälfte des Marktes, d. h. etwa 45 % bis 50 % des Wertes bzw. 40 % bis 45 % des Volumens (31. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung), nach den Zahlen der Kommission, die aber überzogen seien; die Kommission habe nicht klar dargelegt, wie sie diesen Marktanteil ermittelt habe, der in Wirklichkeit in Deutschland, dem größten nordeuropäischen Markt, unter 25 % liege. Dieser Umfang des Marktanteils entziehe natürlich der Annahme jede Grundlage, dass der in Rede stehende Informationsaustausch branchenweit zur Unterstützung einer Preiserhöhung benutzt werden könnte.

333 Als Erstes ist in Bezug auf die Rüge einer Verletzung der Begründungspflicht festzustellen, dass die Kommission die Frage der Marktstruktur und ihres Wettbewerbscharakters in den Erwägungsgründen 25 bis 31, 280, 281 und 324 der angefochtenen Entscheidung hinreichend und klar geprüft hat.

334 Diese Feststellung wird nicht durch die Tatsache in Frage gestellt, dass die Kommission in Randnr. 406 der Mitteilung der Beschwerdepunkte zunächst von einem oligopolistischen Markt ausgegangen war und dies in der angefochtenen Entscheidung nicht mehr erwähnt.

335 Nach der Rechtsprechung braucht die Entscheidung nicht notwendig ein genaues Abbild der Mitteilung der Beschwerdepunkte zu sein (Urteil des Gerichtshofs vom 29. Oktober 1980, Van Landewyck u. a./Kommission, 209/78 bis 215/78 und 218/78, Slg. 1980, 3125, Randnr. 68). Die Kommission muss nämlich in der Lage sein, in ihrer Entscheidung die Antworten der betroffenen Unternehmen auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte zu berücksichtigen. Sie muss insoweit nicht nur die Möglichkeit haben, das Vorbringen der betroffenen Unternehmen zuzulassen oder zurückzuweisen, sondern auch, die von den Unternehmen vorgebrachten Tatsachen eigenständig zu prüfen, sei es, um bestimmte Beschwerdepunkte fallen zu lassen, die sich als nicht ausreichend begründet erwiesen haben, sei es, um ihre Argumente, auf die sie die aufrechterhaltenen Beschwerdepunkte stützt, in tatsächlicher oder rechtlicher Hinsicht neu zu ordnen oder zu ergänzen (Urteil des Gerichtshofs vom 15. Juli 1970, ACF Chemiefarma/Kommission, 41/69, Slg. 1970, 661, Randnr. 92, vgl. in diesem Sinne auch Urteil Suiker Unie u. a./Kommission, oben in Randnr. 56 angeführt, Randnrn. 437 und 438).

- 336 Die Kommission hat somit, wozu sie berechtigt war, nach den Antworten der Unternehmen auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte ihre Argumente in der angefochtenen Entscheidung, wo sie hauptsächlich in den Erwägungsgründen 280 und 281 enthalten sind, neu geordnet. In diesen Erwägungsgründen führt die Kommission Folgendes aus:
- Die Marktstruktur sei im vorliegenden Fall für die Feststellung einer Zuwiderhandlung unerheblich, denn das Gericht habe im Urteil vom 12. Juli 2001, Tate & Lyle u. a./Kommission (T-202/98, T-204/98 und T-207/98, Slg. 2001, II-2035, Randnr. 113) darauf hingewiesen, dass bei einem Preiskartell die Bedeutung der Marktstruktur im Umfeld der Zuwiderhandlung anders zu bewerten sei als in Fällen von Marktaufteilung;
 - jedenfalls sei auf die Parteien ein erheblicher Marktanteil entfallen, und es handele sich bei ihnen um die Lieferanten der drei führenden Bananenmarken;
 - die Parteien könnten ihre Teilnahme an Kartellabsprachen nicht mit der Behauptung rechtfertigen, dass auf dem Markt Wettbewerb herrsche und dass es, um eine bezweckte Zuwiderhandlung darzustellen, nicht erforderlich sei, dass die Vereinbarungen einen Wettbewerb zwischen den Parteien ausschlossen.
- 337 Nach den vorstehenden Erwägungen kann der Kommission hinsichtlich der Frage der Struktur des fraglichen Markts keine Verletzung von Art. 253 EG vorgeworfen werden.
- 338 Was als Zweites die Richtigkeit der Beurteilung der Kommission angeht, weisen die Klägerinnen zu Recht darauf hin, dass der Standpunkt, die Marktstruktur sei im vorliegenden Fall für die Feststellung einer Zuwiderhandlung unerheblich, auf einer unzutreffenden Auslegung des Urteils Tate & Lyle u. a./Kommission (oben in Randnr. 336 angeführt) beruht in dem Sinne, dass dessen im 280. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung angeführte Passagen sich nicht auf die Feststellung der Zuwiderhandlung beziehen, sondern auf die Höhe der verhängten Geldbuße.
- 339 Es ist nämlich darauf hinzuweisen, dass nach der Rechtsprechung jeder Wirtschaftsteilnehmer selbständig zu bestimmen hat, welche Politik er auf dem Gemeinsamen Markt betreiben will, und dass dieses Selbständigkeitspostulat zwar den Unternehmen nicht das Recht nimmt, sich dem festgestellten oder erwarteten Verhalten ihrer Mitbewerber mit wachem Sinn anzupassen, jedoch streng jeder unmittelbaren oder mittelbaren Fühlungnahme zwischen Unternehmen entgegensteht, die geeignet ist, entweder das Marktverhalten eines gegenwärtigen oder potenziellen Mitbewerbers zu beeinflussen oder einen solchen Mitbewerber über das Verhalten ins Bild zu setzen, das man selbst auf dem betreffenden Markt an den Tag zu legen entschlossen ist oder in Erwägung zieht, wenn diese Kontakte bezwecken oder bewirken, dass Wettbewerbsbedingungen entstehen, die im Hinblick auf die Art der Waren oder erbrachten Dienstleistungen, die Bedeutung und Zahl der beteiligten Unternehmen sowie den Umfang des in Betracht kommenden Marktes nicht den normalen Bedingungen dieses Marktes entsprechen (Urteil T-Mobile Netherlands u. a., oben in Randnr. 56 angeführt, Randnrn. 32 und 33).
- 340 Bei einer hochgradigen Konzentration des Angebots auf einem Markt kann der Austausch bestimmter Informationen je nach Art der ausgetauschten Informationen geeignet sein, den Unternehmen Aufschluss über Position und Geschäftsstrategie ihrer Mitbewerber auf dem Markt zu geben, wodurch der Wettbewerb auf diesem Markt verfälscht und die Wahrscheinlichkeit eines kollusiven Zusammenwirkens erhöht oder ein solches erleichtert werden könnte. Ist dagegen das Angebot zersplittert, können die Verbreitung und der Austausch von Informationen unter Wettbewerbern neutrale oder sogar positive Wirkung für die Wettbewerbssituation des Marktes haben (Urteil des Gerichtshofs vom 23. November 2006, Asnef-Equifax und Administración del Estado, C-238/05, Slg. 2006, I-11125, Randnr. 58).

- 341 Ferner hat der Gerichtshof klargestellt, dass ein Informationsaustauschsystem auch dann gegen die Wettbewerbsregeln verstoßen kann, wenn es sich bei dem relevanten Markt nicht um einen hochgradig konzentrierten oligopolistischen Markt handelt (Urteil Thyssen Stahl/Kommission, oben in Randnr. 62 angeführt, Randnr. 86).
- 342 Die Kommission hat in der angefochtenen Entscheidung ausgeführt, dass zusätzlich zu Chiquita, Weichert und Dole auch Del Monte (in ihrer eigenen Tätigkeit als Bananenlieferantin), Fyffes und Leon Van Parys in großem Umfang Bananen nach Nordeuropa geliefert hätten und dass neben diesen Unternehmen eine Vielzahl anderer Unternehmen in Nordeuropa im Bananenverkauf tätig gewesen sei. Die meisten dieser Unternehmen seien klein und konzentrierten sich auf ein begrenztes räumliches Gebiet (insbesondere Deutschland) (Erwägungsgründe 21 und 24 der angefochtenen Entscheidung).
- 343 Auf die Parteien sei jedoch ein erheblicher Marktanteil entfallen, und sie seien die Lieferanten der drei führenden Bananenmarken gewesen.
- 344 Die Kommission erläutert ihre Vorgehensweise zur Ermittlung des gesamten Anteils der Adressaten der angefochtenen Entscheidung an der Versorgung mit Bananen in den Erwägungsgründen 25 bis 31 der angefochtenen Entscheidung.
- 345 So bewertete sie anhand der von den Adressaten der angefochtenen Entscheidung sowie den Bananenimporteuren Fyffes und LVP übermittelten Informationen den gesamten Anteil der genannten Adressaten an den Bananenverkäufen und setzte im Ergebnis den wertmäßigen Anteil von Chiquita, Dole und Weichert zusammen im Jahr 2002 auf etwa 45 % bis 50 % der Bananenverkäufe in Nordeuropa an (Erwägungsgründe 26 und 27 der angefochtenen Entscheidung).
- 346 Die Klägerinnen machen geltend, die Zahlen der Kommission seien erheblich überzogen und stimmten nicht mit einer unabhängigen Verbraucherumfrage überein, die zeige, dass der zusammengefasste Anteil von Chiquita, Dole und des aus Del Monte und Weichert bestehenden Unternehmens in Deutschland, dem größten Markt, volumenmäßig unter 25 % liege.
- 347 Dieses Argument war von Dole bereits im Verwaltungsverfahren vorgetragen und von der Kommission im 29. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung wie folgt zurückgewiesen worden:
- „... Erstens, die von der Kommission in der Mitteilung der Beschwerdepunkte vorgenommene Schätzung der Marktanteile in Deutschland beruht auf den Umsatzzahlen und Schätzungen des Umsatzes der anderen Bananenlieferanten, die von den Adressaten dieser Entscheidung sowie LVP und Fyffes übermittelt wurden. Die Schätzung der Kommission bezog sich auf den Wert, nicht auf das Volumen. Selbst wenn die Schätzung des unabhängigen Marktforschungsinstituts korrekt sein sollte, ließe sich der Unterschied zwischen dessen Schätzung und jener der Kommission wahrscheinlich weitgehend auf die Preisdifferenz zwischen Marken- und markenlosen Bananen zurückführen. Zweitens schätzt das Marktforschungsinstitut die in Deutschland konsumierten Bananen, während sich die Kommission auf in Deutschland verkaufte Bananen bezieht. Nicht alle von Importeuren in Deutschland gelieferten Bananen werden zwangsläufig auch dort konsumiert ...“
- 348 Außerdem ergibt sich aus den Auszügen aus der in Rede stehenden Umfrage, wie sie auf S. 42 der Antwort von Dole auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte wiedergegeben sind, dass die Daten das Jahr 2004 betreffen, während der Zuwiderhandlungszeitraum mit dem Jahr 2002 zu Ende ging, und nur Deutschland betreffen, wo die Kommission gerade die Präsenz von zahlreichen kleinen Marktteilnehmern festgestellt hatte. Ebenfalls und aus den gleichen Gründen irrelevant ist eine Tabelle mit den Marktanteilen von Dole, Chiquita, Del Monte und anderen Lieferanten auf dem deutschen Markt in den Jahren 2003 bis 2005.

- 349 Die Klägerinnen tragen im vorliegenden Verfahren lediglich dasselbe Argument, gestützt auf dieselben Unterlagen, vor und bringen nichts bei, was geeignet wäre, den Einwand der Kommission gegen die Relevanz dieses Arguments zu widerlegen. Sie bringen keinen konkreten Anhaltspunkt für ihre Behauptung bei, dass auf dem nordeuropäischen Markt starker Wettbewerb geherrscht habe.
- 350 Die Kommission nimmt in der angefochtenen Entscheidung auch eine Schätzung des volumenmäßigen Lieferanteils der betroffenen Unternehmen in Nordeuropa vor, wobei sie die von den Unternehmen übermittelten Daten mit dem Volumen des sichtbaren Verbrauchs, wie es den von Eurostat (Statistisches Amt der Europäischen Union) veröffentlichten amtlichen Statistiken zu entnehmen ist, vergleicht und zu dem Ergebnis gelangt, dass im Jahr 2002 die auf Chiquita, Dole und Weichert entfallenden Verkäufe frischer Bananen dem Volumen nach einen Anteil von ca. 40 % bis 45 % am sichtbaren Verbrauch frischer Bananen in Nordeuropa ausgemacht hätten; diese Schätzung liegt damit knapp unter dem wertmäßigen Anteil dieser Verkäufe (31. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 351 Die Klägerinnen rügen, es sei unklar, wie die Kommission die Marktanteile berechnet habe, da sie die Verkäufe von gelben und grünen Bananen im Zähler addiere, im Nenner aber nur die grünen Bananen anführe (d. h. die Eurostat-Angaben zu den Einfuhren, die nur die grünen Bananen betreffen könnten), was dazu führe, dass die Gesamthöhe der kumulierten Marktanteile über 100 % liegen müsse.
- 352 Dieser Argumentation ist nicht zu folgen, da sie auf einer falschen Prämisse beruht, nämlich der Unterscheidung zwischen gelben und grünen Bananen. Wie bereits festgestellt, handelt es sich bei dem fraglichen Produkt um frische Bananen, da die Klägerinnen nichts vorgetragen haben, was ihre Behauptung rechtfertigen würde, dass es um zwei gesonderte, auf verschiedenen Märkten angebotene Produkte gehe. Die angefochtene Entscheidung erfasst alle Bananen, ob grün oder gelb, und die Kommission hat einen klaren Zusammenhang zwischen dem Absatz an frischen Bananen von Chiquita, Dole und Weichert im Jahr 2002 und dem sichtbaren Verbrauch dieses Produkts nachgewiesen.
- 353 Demnach hat die Kommission zu Recht den Umstand berücksichtigt, dass auf Dole, Chiquita und Weichert ein erheblicher Anteil des Marktes entfiel, der zwar nicht als oligopolistisch, aber auch nicht als durch eine Zersplitterung des Angebots gekennzeichnet eingestuft werden kann.
- 354 Folglich sind die Rügen einer Verletzung der Begründungspflicht und einer unzutreffenden Bewertung in Bezug auf die Berücksichtigung der Hauptmerkmale des relevanten Marktes zurückzuweisen.

Zum Zeitpunkt und zur Häufigkeit der Kommunikation

- 355 Die Klägerinnen tragen vor, nach der Rechtsprechung sei die Periodizität eines Informationsaustauschs ein maßgeblicher Aspekt für die Beurteilung der Frage, ob dieser Austausch eine bezweckte Einschränkung des Wettbewerbs darstelle, und die Kommission habe diesen Aspekt im vorliegenden Fall nicht zutreffend beurteilt und auch ihre zugrunde liegenden Überlegungen nicht klar und eindeutig zum Ausdruck gebracht.
- 356 Was als Erstes die Begründung der angefochtenen Entscheidung zum Zeitpunkt und zur Häufigkeit der Kommunikation angeht, ergibt sich aus den Erwägungsgründen 70 bis 75 der angefochtenen Entscheidung, dass die Vorab-Preismitteilungen zwischen Dole und Chiquita zumeist am späten Mittwochnachmittag und manchmal am frühen Donnerstagmorgen und zwischen Dole und Weichert ausschließlich am Mittwochnachmittag stattfanden, d. h., kurz bevor diese Unternehmen jeweils ihre Listenpreise festsetzten.
- 357 Die Kontakte zwischen Dole und Chiquita fanden nach Angabe der Letztgenannten fast wöchentlich (außer in Urlaubs- und anderweitigen Abwesenheitszeiten) statt. In den Auflistungen der von ihrem Mitarbeiter, Herrn B., geführten Telefonate sind zwischen 2000 und 2002 mindestens 55 abgehende

- Anrufe an Herrn H. (jedoch keine eingehenden) mittwochs verzeichnet und mindestens 53 abgehende Anrufe donnerstagsmorgens, davon 23 Anrufe (in 19 Wochen) vor 8.45 Uhr bzw. 18 Anrufe (in 17 Wochen) sogar vor 8.30 Uhr (d. h. vor Anfang der Preisfestsetzungsbesprechung von Dole) (Erwägungsgründe 76 bis 78 der angefochtenen Entscheidung), was mit den Aussagen von Chiquita übereinstimmt, dass sie und Dole donnerstagsmorgens Vorab-Preismitteilungen ausgetauscht hätten.
- 358 Nach Angabe von Dole gab es von 2000 bis etwa Herbst 2001 ca. 20-mal pro Jahr Kontakte zwischen ihrem Mitarbeiter Herrn H. und Herrn B. (Mitarbeiter von Chiquita) (15-mal mittwochs und fünfmal donnerstags). Darüber hinaus hätten ihr Mitarbeiter, Herr G., und seine Ansprechpartner bei Chiquita von Herbst 2001 bis ca. 2002/03 möglicherweise bis zu zehnmal pro Jahr kommuniziert. Es sei möglich, dass von Herbst 2001 bis Dezember 2002 einige solche Gespräche zwischen Herrn H. und Herrn B. stattgefunden hätten, jedoch „erinnert sich [Herr H.] nicht an solche Gespräche in dem genannten Zeitraum“ (79. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 359 In ihrer Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte schätzte Dole, dass in den verfügbaren Telefonatsauflistungen 55 mittwochnachmittags und 58 donnerstagsmorgens geführte Gespräche, bei Letzteren unabhängig von der Dauer, verzeichnet seien (77. Erwägungsgrund und Fn. 92 der angefochtenen Entscheidung).
- 360 Ferner heißt es im 153. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung, dass nach eigener Schätzung von Dole bei der Hälfte der Gespräche mit Chiquita ein Austausch über vorläufige Listenpreistrends stattgefunden habe.
- 361 Zu den Kontakten zwischen Dole und Weichert, für die keine Telefonatsauflistungen verfügbar sind, gab Dole in ihrer Antwort auf Auskunftsverlangen zunächst an, „fast wöchentlich“ mit Weichert kommuniziert zu haben, d. h. ungefähr in 40 Wochen pro Jahr, um dann in der Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte geltend zu machen, dass „aufgrund von Reisen und anderen Verpflichtungen etwa jede zweite Woche ein Austausch über die Marktbedingungen stattfand“, was bereits in der Antwort auf Auskunftsverlangen zum Beleg der behaupteten Zahl der Gespräche vorgetragen worden war (Erwägungsgründe 87 und 88 der angefochtenen Entscheidung).
- 362 In ihrer Antwort auf ein Auskunftsverlangen vom 15. Dezember 2006 erklärte Weichert, dass mit Dole nicht jeden Mittwoch, sondern durchschnittlich ein- bis zweimal monatlich kommuniziert worden sei. Auf das Auskunftsverlangen der Kommission vom 5. Februar 2007, eine Wochenanzahl pro Jahr anzugeben, äußerte Weichert, ihre Mitarbeiter hätten ca. 20 bis 25 Wochen pro Jahr Kontakt mit Dole gehabt (87. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 363 In ihrer Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte gab Weichert an, ihre Gespräche mit Dole hätten „durchschnittlich höchstens ein- bis zweimal monatlich stattgefunden“, ohne die ursprüngliche Schätzung ausdrücklich zu widerrufen, worauf die Kommission eine mit den Aussagen von Dole vereinbare Häufigkeit von ungefähr 20 bis 25 Wochen pro Jahr zugrunde legte (Erwägungsgründe 90 und 91 der angefochtenen Entscheidung).
- 364 Auf der Grundlage der so ermittelten Daten gelangte die Kommission zu dem Ergebnis, dass die Kommunikation regelmäßig genug erfolgt sei, um ein Muster zu ergeben (Erwägungsgründe 86 und 91 der angefochtenen Entscheidung).
- 365 Nach den vorstehenden Erwägungen kann der Kommission keine Verletzung der Begründungspflicht des Art. 253 EG vorgeworfen werden.
- 366 Was als Zweites die Richtigkeit der Beurteilung der Kommission angeht, führen die Klägerinnen erstens die Ungenauigkeit der angefochtenen Entscheidung hinsichtlich des Inhalts der beanstandeten Gespräche und insbesondere des Begriffs „Preisfestsetzungsfaktoren“ an, um die Richtigkeit der Analyse der Kommission in Bezug auf die Berücksichtigung des Austauschs zu beanstanden.

- 367 Sie machen zunächst geltend, Dole könne der angefochtenen Entscheidung nicht entnehmen, ob eine einzige Erörterung irgendeines der angesprochenen Themen eine bezweckte Einschränkung des Wettbewerbs gemäß Art. 81 EG darstelle.
- 368 Es ist darauf hinzuweisen, dass es, was die Voraussetzungen, unter denen eine rechtswidrige Abstimmung aufgrund der Zahl und der Regelmäßigkeit der Kontakte zwischen den Wettbewerbern angenommen werden kann, angeht, nach der Rechtsprechung vom Gegenstand der Abstimmung und von den jeweiligen Marktgegebenheiten abhängt, wie oft, in welchen Abständen und in welcher Form Wettbewerber untereinander Kontakt aufnehmen müssen, um zu einer Abstimmung ihres Marktverhaltens zu gelangen. Errichten die beteiligten Unternehmen ein Kartell mit einem komplexen System einer Abstimmung im Hinblick auf eine Vielzahl von Aspekten ihres Marktverhaltens, so mag eine regelmäßige Kontaktaufnahme über einen längeren Zeitraum hinweg notwendig sein. Ist hingegen nur eine punktuelle Abstimmung im Hinblick auf eine einmalige Anpassung des Marktverhaltens bezüglich eines einzigen Wettbewerbsparameters bezweckt, so kann auch die einmalige Kontaktaufnahme unter Wettbewerbern bereits eine ausreichende Grundlage bieten, um den von den beteiligten Unternehmen angestrebten wettbewerbswidrigen Zweck in die Tat umzusetzen (Urteil T-Mobile Netherlands u. a., oben in Randnr. 56 angeführt, Randnr. 60).
- 369 Entscheidend ist daher nicht so sehr, wie viele Treffen es zwischen den beteiligten Unternehmen gegeben hat, sondern ob der oder die Kontakte, die stattgefunden haben, es ihnen ermöglicht haben, die mit ihren Wettbewerbern ausgetauschten Informationen bei der Festlegung ihres Verhaltens auf dem jeweiligen Markt zu berücksichtigen und eine praktische Zusammenarbeit an die Stelle der mit dem Wettbewerb verbundenen Risiken treten zu lassen. Wenn nachgewiesen werden kann, dass die beteiligten Unternehmen eine Abstimmung erzielt haben und dass sie weiterhin auf dem Markt tätig sind, ist es gerechtfertigt, von ihnen den Beweis dafür zu verlangen, dass diese Abstimmung ihr Marktverhalten nicht beeinflusst hat (Urteil T-Mobile Netherlands u. a., oben in Randnr. 56 angeführt, Randnr. 61).
- 370 Im vorliegenden Fall ergibt sich aus der angefochtenen Entscheidung (vgl. u. a. Erwägungsgründe 262, 263, 265 und 269), dass die Kommission eine spezifische Verhaltensweise, nämlich bilaterale Gespräche von Dole mit Chiquita und Weichert jeweils vor der Festlegung ihrer Listenpreise, hinsichtlich ihres konkreten Inhalts, ihrer Tragweite und ihres rechtlichen und wirtschaftlichen Hintergrundes beurteilt hat. In diesem Rahmen untersuchte die Kommission die Periodizität des Austauschs und gelangte zu dem Ergebnis, dass alle Mitteilungen Bestandteile desselben „Musters“ gewesen seien bzw. ein gleichbleibendes Muster von Vorab-Preismitteilungen gebildet hätten. Auf der Grundlage dieser umfassenden Beurteilung befand die Kommission, dass die Vorab-Preisgespräche von Dole mit ihren beiden Mitbewerbern insgesamt eine abgestimmte Verhaltensweise mit wettbewerbswidrigem Zweck dargestellt hätten.
- 371 Auf Argumente, die Vorab-Preismitteilungen seien sporadisch oder unregelmäßig gewesen, antwortete die Kommission, der Umstand, dass derartige Kontakte nicht systematisch oder regelmäßig stattgefunden hätten, sei für die Beurteilung des Vorliegens einer Zuwiderhandlung nicht ausschlaggebend, da jede einzelne derartige Mitteilung einem wettbewerbswidrigen Zweck gedient habe (270. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 372 Die Kommission macht in der Gegenenerwiderung mehrfach und unter Bezugnahme auf das Urteil T-Mobile Netherlands u. a. (oben in Randnr. 56 angeführt) geltend, dass eine Zuwiderhandlung selbst dann vorliegen könne, wenn das abgestimmte Vorgehen auf eine einzige Besprechung mit den beteiligten Unternehmen zurückginge, und dass daher ihre Beurteilung in der angefochtenen Entscheidung mit dem Kriterium der Rechtsprechung im Einklang stehe.
- 373 Soweit die Kommission damit etwa meinen sollte, für den Fall, dass ihre Feststellungen betreffend die Häufigkeit der Kommunikation und ihr Schluss auf ein kontinuierliches Kommunikationsmuster keinen Bestand haben sollten, würde das Vorliegen einer einzigen Vorab-Preismitteilung zwischen

Dole und ihren Mitbewerbern pro Jahr im Zeitraum 2000 bis 2002 für die Annahme eines wettbewerbswidrigen Verhaltens genügen, wäre diese Behauptung im Hinblick auf den spezifischen Zweck der vorgeworfenen Abstimmung und die Besonderheit eines Markts mit wöchentlichem Geschäftszyklus zurückzuweisen. Umgekehrt kann jedoch von der Kommission nicht der Nachweis verlangt werden, dass während der ganzen Zuwiderhandlungsdauer wöchentlich Vorab-Preismitteilungen kommuniziert wurden, da der Nachweis ausreicht, dass tatsächlich eine Reihe von Kommunikationen erfolgt war, die die Annahme eines Systems zur Weitergabe von Informationen zulassen. Insoweit ist hervorzuheben, dass sich die Listenpreise der Importeure nicht jede Woche änderten, wie sich aus den internen Preisübersichten von Chiquita ergibt.

- 374 Sodann führen die Klägerinnen aus, die Kommission habe zu keiner Zeit klar angegeben, welche Themen der Gespräche eine bezweckte Einschränkung des Wettbewerbs darstellten, obwohl diese Frage für die Zahl der beanstandeten Kommunikationen maßgeblich sei. Ihnen sei nicht klar, ob bei der Ermittlung der angeblich nicht ordnungsgemäßen Kommunikationen nicht versehentlich Kommunikationen berücksichtigt worden seien, bei denen lediglich Informationen über Mengen, „allgemeiner brancheninterner Klatsch (Mitarbeiterabgänge und -neuzugänge, angekündigte Joint-Ventures/Übernahmen usw.)“, erörtert worden seien, und wenn die Themen, die mit den Wetterbedingungen in Europa zu tun gehabt hätten, ausgenommen würden, müsse die Zahl der beanstandeten Kommunikationen zwangsläufig niedriger sein.
- 375 Zunächst ist festzustellen, dass die Kommission zwei Arten von ausgetauschten Informationen unterscheidet, nämlich zum einen Faktoren für die Preisfestsetzung, d. h. für die Festsetzung der Listenpreise für die kommende Woche relevante Faktoren, und zum anderen Preistrends und Hinweise auf die voraussichtlichen Listenpreise für die kommende Woche, bevor die Listenpreise festgesetzt wurden, und den Austausch beider Arten unter den Sammelbegriff Vorab-Preismitteilungen fasst.
- 376 Für die Bestimmung des Inhalts dieser Kommunikationen greift die Kommission auf die eigenen Erklärungen von Dole, die Erklärungen ihrer Mitbewerber und schriftliche Beweise zurück, und aus der angefochtenen Entscheidung (Erwägungsgründe 136, 149 und 185) geht eindeutig hervor, dass in Bezug auf die von den Klägerinnen angesprochenen Themen nur der Austausch über die Einfuhrmengen nicht Teil davon war.
- 377 Wie oben in Randnr. 264 dargelegt, bringt der Begriff „Faktoren für die Preisfestsetzung“ nur die eigenen, völlig eindeutigen Erklärungen von Dole über die „für das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage entscheidenden“ Faktoren geführten Gespräche zum Ausdruck. Zu den Wetterbedingungen führte Dole in ihrem Begleitschreiben zu der Antwort auf ein Auskunftsverlangen aus, dass „die Schlüsselinformationen für die Bestimmung des Listenpreises von Dole“ u. a. die in der Union eingehenden Mengen des Sektors, die Mengen der Reifereien sowie die Wetterbedingungen umfassten.
- 378 In der von Dole im Verwaltungsverfahren vorgelegten wirtschaftlichen Studie vom 10. April 2007 wird ausgeführt, dass die Nachfrage nach Bananen von Woche zu Woche in Abhängigkeit von zahlreichen vorhersehbaren oder nicht vorhersehbaren Faktoren schwanke, und das Wetter ausdrücklich als einer dieser Faktoren bezeichnet.
- 379 Überdies räumen die Klägerinnen in ihren Schriftsätzen ein, dass unter den Bananenimporteuren vor Festlegung der Listenpreise bilateral über „die allgemeinen Neuigkeiten“ oder „mögliche Trends“ auf dem Markt kommuniziert wurde. Sie führen in der Klageschrift aus, DFFE habe im Zeitraum der angeblichen Zuwiderhandlung donnerstagmorgens eine interne Besprechung abgehalten, in der „alle von dem Unternehmen gesammelten Informationen“, die in einer spezifischen Besprechungsakte zusammengestellt waren, ausgewertet wurden, um die Marktbedingungen zu beurteilen. Anschließend

habe DFFE auf der Grundlage aller dieser Informationen einen wöchentlichen Listenpreis festgelegt. Die mit den Mitbewerbern ausgetauschten Informationen waren also Bestandteil einer spezifischen Akte, die es Dole ermöglichte, ihre Preispolitik festzulegen.

- 380 Zu den Kontakten mit Weichert erklärt Dole in der Antwort auf ein Auskunftsverlangen, „[d]er Zweck der Kontakte bestand darin, Informationen auszutauschen, die jedem Importeur eine bessere Einschätzung der Marktbedingungen ermöglichten“, und „[a]nhand der durch die Kontakte gewonnenen allgemeinen Informationen/Marktbeurteilungen konnte Dole die voraussichtliche Marktnachfrage und die zur Deckung der Nachfrage voraussichtlich verfügbare Liefermenge einschätzen und beurteilen, ob Doles anfängliche Preisvorstellung den tatsächlichen Marktbedingungen entsprach“ (195. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 381 In ihrer Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte (S. 215) führt Dole aus, sie streite nicht ab, dass sie „die von Mitbewerbern erhaltenen Informationen, zusammen mit vielen anderen Faktoren, bei der Festsetzung [ihrer] Listenpreise berücksichtigte“, und bezieht sich damit sowohl auf ihre Gespräche mit Chiquita als auch die mit Weichert (229. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 382 Die Gesamtheit der oben angeführten ausdrücklichen Aussagen schließt die Annahme einer etwa auf bloßen Klatsch über die Branche im Allgemeinen beschränkten bilateralen Erörterung aus, auch wenn die Mitarbeiter der betroffenen Unternehmen bei verschiedenen Anlässen – neben den für die Festlegung der Listenpreise maßgeblichen Faktoren, Preistrends und Preisen – über ein harmloses Thema betreffend das Personal der auf dem Markt aktiven Unternehmen gesprochen haben mögen.
- 383 Sodann ist hervorzuheben, dass die Häufigkeit der Vorab-Preismitteilungen von der Kommission anhand der Festnetz-Telefonatsauflistungen eines Mitarbeiters von Chiquita, in denen nur die abgehenden Anrufe an Dole verzeichnet sind, aber auch anhand der Erklärungen der betroffenen Unternehmen nachgewiesen wurde.
- 384 Was die Umstände angeht, unter denen von Chiquita, Dole und Weichert Schätzungen der Zahl der bilateralen Kontakte abgegeben wurden, steht fest, dass die Angaben von Chiquita in ihrem Antrag auf Geldbußenerlass und den beigelegten Unterlagen enthalten sind und die anderen betroffenen Unternehmen auf Auskunftsverlangen sowie auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte der Kommission antworteten.
- 385 Die Kommission hat in der Mitteilung der Beschwerdepunkte ausdrücklich zwischen Mitteilungen über die Mengen und Mitteilungen über „die Bedingungen auf dem Markt, die Preistrends und die Listenpreise“ unterschieden, wobei die Erstgenannten vor den Zweitgenannten erfolgt seien. Die Antworten der Adressaten der Mitteilung der Beschwerdepunkte wurden somit auf einer eindeutigen Grundlage gegeben.
- 386 Die Situation ist besonders deutlich in Bezug auf Dole und ihre Beziehungen zu Chiquita, da Dole in ihrer Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte die Zahl der Vorab-Preismitteilungen anhand der Telefonatsauflistungen eines Mitarbeiters von Chiquita selbst ermittelte und die Kommission schließlich die von Dole eingeräumte Zahl von 55 Kontakten mittwochnachmittags und 53 Kontakten donnerstagmorgens von insgesamt 58 von Dole eingeräumten Kontakten zugrunde legte, nachdem sie Anrufe von sehr kurzer Dauer ignoriert hatte (Erwägungsgründe 77 und 78 der angefochtenen Entscheidung).
- 387 In Bezug auf die Beziehungen zwischen Dole und Weichert gelangte die Kommission zu dem Ergebnis, dass in ca. 20 bis 25 Wochen pro Jahr kommuniziert worden sei, was der Schätzung von Weichert in ihrer Antwort auf das Auskunftsverlangen vom 5. Februar 2007 entsprach und mit der von Dole in deren Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte vereinbar war, wonach „etwa jede zweite Woche ein Austausch über die Marktbedingungen stattfand“ (91. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).

- 388 Es ist zum einen festzustellen, dass Weichert in ihrer Antwort auf das Auskunftsverlangen vom 15. Dezember 2006 selbst klar zwischen Gesprächen über Mengen und Gesprächen über die allgemeinen Marktbedingungen und die Entwicklung der Listenpreise unterschied, und zum anderen, dass die Kommission mit ihrem Auskunftsverlangen vom 5. Februar 2007 Weichert konkret nur in Bezug auf diese letztgenannten Gespräche aufforderte, ihre Häufigkeit ausgedrückt durch eine Wochenanzahl pro Jahr anzugeben.
- 389 Zweitens rügen die Klägerinnen, dass anhand der von der Kommission zugrunde gelegten Zahlen bei den Kontakten, die ungeplant stattgefunden hätten, keine Regelmäßigkeit feststellbar sei und demnach nicht auf eine rechtswidrige Abstimmung der Listenpreise geschlossen werden könne.
- 390 Sie heben zunächst hervor, dass die von der Kommission angegebene Zahl von jährlich „ungefähr 20“ Kontakten mit Chiquita auf eine größere Regelmäßigkeit hindeute, als dies in Wirklichkeit der Fall gewesen sei, da eine Prüfung der genauen Zahl von Kommunikationen pro Jahr ergebe, dass Dole und Chiquita im Jahr 2000 mittwochnachmittags nur sieben bilaterale Kontakte gehabt hätten.
- 391 Angesichts der Antwort von Dole auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte erscheint diese zahlenmäßige Darstellung bewusst verkürzt, da darin die Kontakte, die donnerstagsmorgens stattfanden, unberücksichtigt bleiben. In der genannten Antwort führt Dole auf der Grundlage der verfügbaren Telefonatsaufstellungen folgende Zahlen von Kontakten an: 7 mittwochnachmittags und 10 donnerstags im Jahr 2000, 24 mittwochnachmittags und 37 donnerstags im Jahr 2001, 24 mittwochnachmittags und 11 donnerstags im Jahr 2002, d. h. 55 Kontakte mittwochs und 58 Kontakte donnerstagsmorgens (von der Kommission auf 53 reduziert wegen Nichtberücksichtigung von Anrufen von sehr kurzer Dauer).
- 392 Dole bestreitet nicht, dass ausweislich der Telefonatsaufstellungen von diesen 53 Anrufen 22 donnerstags vor 8.45 Uhr, davon 18 sogar vor 8.30 Uhr getätigt wurden, wobei die internen Preisfestsetzungsbesprechungen von Dole und Chiquita normalerweise um 8.30 Uhr bzw. 8.45 Uhr oder 9 Uhr begannen (Erwägungsgründe 78 und 85 der angefochtenen Entscheidung).
- 393 Ferner räumt Dole ein, dass es 20 Wochen gab, in denen sie mit Chiquita sowohl mittwochs als auch donnerstagsmorgens kommunizierte, diese Schätzung wurde von der Kommission nach Ausschluss kurzer Anrufe auf 17 Wochen reduziert (84. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 394 Zudem beruhen die genannten Zahlenangaben auf einer Untersuchung der in der Kommissionsakte verfügbaren Telefonatsaufstellungen von Chiquita, in denen nur abgehende Anrufe und nicht die Anrufe von Dole an Chiquita verzeichnet sind. Dole hat jedoch in ihren Antworten auf die Auskunftsverlangen vom 30. März 2006 und vom 27. Februar 2007 angegeben, dass ihre Mitarbeiter bei bestimmten Anlässen ihre Gesprächspartner bei Chiquita angerufen hätten.
- 395 So hat Dole angegeben, dass „[i]n sehr seltenen Fällen, insbesondere bei ungewöhnlichen Marktentwicklungen, ... sich Herr [H.] eventuell am Mittwochnachmittag an Herrn [B.] gewandt haben [mag], wenn Dole bis dahin noch nichts von ihm gehört hatte“ und dass „[Herr G.] nur dann Kontakt mit Chiquita auf[nahm], wenn Chiquita sich nicht telefonisch gemeldet hatte“ (61. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 396 Aus der Formulierung dieser Antworten ergibt sich, dass die Kontaktaufnahme überwiegend von Chiquita ausging und dass aber auch eine gewisse Kontinuität im telefonischen Kontakt zwischen den Mitarbeitern der beiden betroffenen Unternehmen bestand, da die Mitarbeiter von Dole statt ihrer Ansprechpartner bei Chiquita die Initiative zu dem kollusiven Kontakt ergriffen, wenn diese sich nicht meldeten.

- 397 Die Anrufe von Dole bei Chiquita sind somit bei der Beurteilung der Häufigkeit der bilateralen Kontakte zu berücksichtigen, da Dole entgegen der Aufforderung der Kommission keine Festnetz-Gesprächsaufstellungen ihrer an der bilateralen Kommunikation beteiligten Mitarbeiter vorgelegt hat (Fn. 64 der angefochtenen Entscheidung).
- 398 Sodann weisen die Klägerinnen darauf hin, dass im Zeitraum der zur Last gelegten Zuwiderhandlung 156 wöchentliche Besprechungen über die Festlegung der Listenpreise stattgefunden hätten; es sei daher schwer nachvollziehbar, wie der von der Kommission in der angefochtenen Entscheidung in Zahlen ausgedrückte Informationsaustausch (55 Gespräche zwischen Dole und Chiquita, zwischen 60 und 75 Gespräche zwischen Dole und dem von Del Monte und Weichert gebildeten Unternehmen) die ihm von der Kommission beigelegte Bedeutung gehabt haben könne, wenn die wöchentlichen Listenpreise in beinahe zwei Dritteln der Fälle ohne jegliche Kommunikation dieser Art festgelegt worden seien.
- 399 Diese Argumentation beruht erneut auf einer verkürzten Darstellung der Kontakte mit Chiquita, aus denselben Gründen wie den oben in den Randnrn. 391 bis 397 angeführten.
- 400 Darüber hinaus ist der rein arithmetische Ansatz von Dole, bei dem lediglich die Gesamtzahl der wöchentlichen Besprechungen über die Festlegung der Listenpreise der Gesamtzahl der bilateralen Kontakte gegenübergestellt wird, nicht geeignet, das Ergebnis der Kommission zu widerlegen, dass die fraglichen Kontakte hinreichend zusammenhängend waren, um ein kontinuierliches Kommunikationsmuster darzustellen.
- 401 Die beträchtliche Zahl der von Dole, Chiquita und Weichert eingeräumten Gespräche, ihr ähnlicher Inhalt, der Umstand, dass an ihnen regelmäßig dieselben Personen mit in zeitlicher Hinsicht und hinsichtlich des Kommunikationsmittels nahezu gleicher Vorgehensweise beteiligt waren, der Umstand, dass sie mindestens drei Jahre lang fortgesetzt wurden und von keinem Unternehmen eine Unterbrechung des Austauschs geltend gemacht wurde, die Angaben von Dole über die Kontaktaufnahme mit dem Mitarbeiter von Chiquita, „wenn Dole bis Mittwochnachmittag noch nichts von ihm gehört hatte“, die Angaben von Dole und Chiquita über die Bedeutung der ausgetauschten Informationen für die Festlegung der Listenpreise, und die interne E-Mail von Chiquita vom 8. August 2002 (Erwägungsgründe 172 ff. der angefochtenen Entscheidung), aus der sich ergibt, dass eine ohne vorherige Konsultation von Chiquita getroffene Preisentscheidung unüblich war, lassen den Schluss zu, dass die Kommission zu Recht das Vorliegen eines Kommunikationsmusters oder -systems bejahte, das die betroffenen Unternehmen ihren Bedürfnissen entsprechend nutzen konnten.
- 402 Dieses System ermöglichte es, ein Klima gegenseitiger Gewissheit über ihre künftigen Preispolitiken zu schaffen (Urteil Tate & Lyle u. a./Kommission, oben in Randnr. 336 angeführt, Randnr. 60), das durch den nachträglichen Austausch von Listenpreisen, sobald diese am Donnerstagmorgen festgelegt waren, noch verstärkt wurde.
- 403 Selbst wenn ausgetauschte Informationen aus anderen Quellen bezogen werden konnten, wurde es den betroffenen Unternehmen durch das eingeführte System des Austauschs ermöglicht, diese Informationen einfacher, schneller und unmittelbarer zu erhalten (Urteil Tate & Lyle u. a./Kommission, oben in Randnr. 336 angeführt, Randnr. 60) und sie gemeinsam aktualisiert zu bewerten.
- 404 An den ausgetauschten Daten als solchen bestand aufgrund ihrer großen Aktualität und der Kommunikation in kurzen zeitlichen Abständen während eines langen Zeitraums ein hinreichendes strategisches Interesse.

- 405 Diese regelmäßige und häufige Zusammenführung von Informationen über die künftigen Listenpreise führte zu einer künstlichen Erhöhung der Transparenz auf einem Markt, auf dem, wie oben in Randnr. 310 dargelegt, der Wettbewerb bereits geschwächt war angesichts eines spezifischen Regelungskontexts und eines vorherigen Austauschs von Informationen über die Volumen der Bananeneingänge in Nordeuropa (vgl. in diesem Sinne Urteil des Gerichtshofs vom 7. Januar 2004, Aalborg Portland u. a./Kommission, C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P und C-219/00 P, Slg. 2004, I-123, Randnr. 281).
- 406 Drittens machen die Klägerinnen geltend, dass, wenn die Kommunikation eine Abstimmung der wöchentlichen Listenpreise der drei Importeure zum Ziel gehabt hätte, ein und dieselbe Kommunikation zwischen denselben Importeuren in derselben Woche hätte stattfinden müssen.
- 407 Dieses Vorbringen ist unerheblich im Hinblick darauf, dass die Kommission Dole die Beteiligung an einer abgestimmten Verhaltensweise durch bilaterale Gespräche zum einen mit Chiquita und zum anderen mit Weichert vorwirft, dass es bei allen diesen Gesprächen um Faktoren für die Preisfestsetzung ging, d. h. um für die Festsetzung der Listenpreise für die kommende Woche relevante Faktoren, und/oder um Preistrends und Hinweise auf die voraussichtlichen Listenpreise für die kommende Woche und dass diese Gespräche in ihrer Gesamtheit ein System zur Weitergabe von Informationen bildeten, dessen sich die Unternehmen ihren Bedürfnissen entsprechend bedienten.
- 408 Unter diesen Umständen ist das Vorbringen der Klägerinnen zum Vorliegen einer falschen Beurteilung der Häufigkeit der Kommunikation zurückzuweisen.

Zum Zweck der bilateralen Gespräche

- 409 Die Klägerinnen tragen vor, die Kommission habe einen Beurteilungsfehler begangen, indem sie auf der Grundlage der „Absicht“ von Chiquita den Schluss gezogen habe, dass die bilateralen Gespräche eine Abstimmung der Listenpreise zum Ziel gehabt hätten. Die einzige auf den Zeitraum der angeblichen Zuwiderhandlung zurückgehende Unterlage, auf die die Kommission in der angefochtenen Entscheidung verweise, eine interne E-Mail von Chiquita, habe keine Beweiskraft. In Bezug auf den 302. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung beanstanden die Klägerinnen eine unzureichende Begründung dafür, dass die Kommission die Erklärungen, die von den Adressaten der Mitteilung der Beschwerdepunkte, die hinsichtlich des Zwecks des Informationsaustauschs der Ansicht von Chiquita widersprochen hätten, und von den Kunden abgegeben worden seien, zurückgewiesen habe, während sie die Erklärungen des Unternehmens, das einen Geldbußenerlass beantragt habe, akzeptiert habe.
- 410 Dieses Vorbringen, mit dem die Behauptung, dass die Kommission einen Fehler begangen habe, gestützt und die Begründetheit der angefochtenen Entscheidung und damit deren Rechtmäßigkeit in Frage gestellt werden soll, ist zurückzuweisen.
- 411 Als Erstes ist hervorzuheben, dass sich die Kommission nicht auf eine wettbewerbswidrige Absicht von Chiquita stützte, um zu folgern, dass die Unternehmen gegen Art. 81 EG verstoßen hätten.
- 412 Die Kommission führte zu Recht aus, dass sie, da der wettbewerbswidrige Zweck der abgestimmten Verhaltensweise festgestellt worden war, nicht verpflichtet war, die Absicht der an dem beanstandeten Informationsaustausch Beteiligten nachzuweisen (235. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 413 Hierzu ist darauf hinzuweisen, dass die Absicht der Beteiligten kein notwendiges Element für die Feststellung ist, ob eine abgestimmte Verhaltensweise den Wettbewerb beschränkt, es aber der Kommission oder den Unionsgerichten gleichwohl nicht verwehrt ist, sie zu berücksichtigen (Urteil T-Mobile Netherlands u. a., oben in Randnr. 56 angeführt, Randnr. 27).

- 414 Als Zweites ist hervorzuheben, dass nach Auffassung der Kommission alle Vorab-Preismitteilungen Bestandteile desselben „Musters“ waren und demselben wettbewerbswidrigen Zweck dienten, nämlich der Abstimmung bei der Festlegung der Listenpreise. Durch die Vorab-Preismitteilungen hätten Dole, Chiquita und Weichert die von ihnen geplante Vorgehensweise offengelegt oder es den Gesprächsteilnehmern zumindest ermöglicht, das künftige Verhalten der Mitbewerber und die von ihnen beabsichtigte Vorgehensweise im Hinblick auf die Listenpreise abzuschätzen. Durch diese Mitteilungen sei somit die Ungewissheit im Zusammenhang mit künftigen Listenpreisentscheidungen der Mitbewerber verringert worden, und die Unternehmen hätten damit die Festsetzung der Listenpreise und ihre Botschaft an die Branche koordiniert, anstatt unabhängig über ihre Preisstrategien zu entscheiden (Erwägungsgründe 263 bis 272 der angefochtenen Entscheidung).
- 415 Folglich bezweckten horizontale Verhaltensweisen betreffend Preise schon ihrer Art nach eine Einschränkung des Wettbewerbs im Sinne von Art. 81 Abs. 1 EG (Erwägungsgründe 261 und 263 der angefochtenen Entscheidung).
- 416 Die Kommission gelangte zu diesem Ergebnis nach einer Bewertung der in Rede stehenden Verhaltensweise, bei der sie den Inhalt der bilateralen Gespräche, ihre Häufigkeit sowie ihren rechtlichen und wirtschaftlichen Kontext berücksichtigte. Sie stützte sich auf die Erklärungen von Chiquita, aber auch auf die von Dole und Weichert, sowie auf schriftliche Beweise wie Telefonatsauflistungen und E-Mails.
- 417 Was, erstens, die Erklärungen der betroffenen Unternehmen angeht, steht fest, dass die Beschreibung des Inhalts der bilateralen Vorab-Preismitteilungen in der angefochtenen Entscheidung im Wesentlichen auf diese Erklärungen zurückgeht.
- 418 Chiquita hatte erklärt, dass „das eigentliche Ziel der Telefongespräche [von Herrn B.] mit Herrn [H.] darin [bestand], zu sondieren, ob in der nächsten Woche Aussichten auf eine Preiserhöhung bestünden, d. h. ob auch das jeweils andere Unternehmen die Absicht hatte, die Preise zu erhöhen“, dass es „[w]ichtig war, herauszufinden, ob noch Spielraum für eine Preiserhöhung bestand“, und dass „dieser Austausch über die Preisabsichten [dazu] diene ..., die Ungewissheit bei der Preisfestsetzung zu beseitigen“ (Erwägungsgründe 151 und 164 der angefochtenen Entscheidung).
- 419 Ferner hatte Chiquita ausgeführt, ihr Mitarbeiter und der Mitarbeiter von Dole hätten gewusst, dass die mitgeteilten Preisabsichten Teil der Marktinformationen gewesen seien, auf deren Grundlage die Preisentscheidungen getroffen wurden (167. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 420 Diese Angaben über den Zweck der Vorab-Preismitteilungen werden durch die Erklärungen von Dole bestätigt, die selbst eingeräumt hatte, dass diese Mitteilungen ihre Preisentscheidungen beeinflussten.
- 421 Dole hatte angegeben,
- in ihrer Antwort auf ein Auskunftsverlangen: Sie sei davon ausgegangen, dass Chiquitas vorläufiger Mittwochspreis am Donnerstag bestätigt werden würde (170. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung);
 - in ihrem Begleitschreiben zu der Antwort auf ein Auskunftsverlangen: „[D]ie Schlüsselinformationen für die Bestimmung des Listenpreises von Dole“ umfassten u. a. die in die Union eingehenden Mengen des Sektors, die Mengen der Reifereien sowie die Wetterbedingungen;
 - zur Kommunikation mit Weichert in der Antwort auf ein Auskunftsverlangen: „Der Zweck der Kontakte bestand darin, Informationen auszutauschen, die jedem Importeur eine bessere Einschätzung der Marktbedingungen ermöglichten. Anhand der durch die Kontakte gewonnenen allgemeinen Informationen/Marktbeurteilungen konnte Dole die voraussichtliche Marktnachfrage

und die zur Deckung der Nachfrage voraussichtlich verfügbare Liefermenge einschätzen und beurteilen, ob Doles anfängliche Preisvorstellung den tatsächlichen Marktbedingungen entsprach“ (195. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung);

- in ihrer Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte (S. 130): „Herr [H., Mitarbeiter von Dole,] hat erklärt, er und Herr [B., Mitarbeiter von Chiquita,] hätten vielleicht manchmal gesagt, dass sie erwarteten, dass die Preise um einen 1 Euro oder 50 Cent steigen würden“ (170. Erwägungsgrund sowie Fn. 217 der angefochtenen Entscheidung);
 - in ihrer Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte (S. 215): Sie streite nicht ab, dass sie „die von Mitbewerbern erhaltenen Informationen, zusammen mit vielen anderen Faktoren, bei der Festsetzung [ihrer] Listenpreise berücksichtigte“. Diese Erklärung von Dole bezieht sich sowohl auf ihre Gespräche mit Chiquita als auch die mit Weichert (229. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung);
 - in der Anhörung: Ihr „Ziel war es, anhand der bilateralen Mitteilungen in Verbindung mit anderen Marktinformationen schneller den Marktgleichgewichtspreis zu finden (d. h. das unveränderliche wöchentliche Bananenangebot mit einer schwankenden Nachfrage in Einklang zu bringen), der es Dole ermöglichen würde, ihre Bananen effizient mit möglichst wenig Gefeilsche abzusetzen“.
- 422 Überdies räumen die Klägerinnen, wie oben in Randnr. 379 hervorgehoben, in ihren Schriftsätzen ein, dass unter den Bananenimporteuren vor Festlegung der Listenpreise bilateral über „mögliche Trends“ auf dem Markt kommuniziert wurde. Sie führen aus, DFFE habe im Zeitraum der angeblichen Zuwiderhandlung donnerstagsmorgens eine interne Besprechung abgehalten, in der „alle von dem Unternehmen gesammelten Informationen“, in einer spezifischen Besprechungsakte zusammengestellt, ausgewertet wurden, um die Marktbedingungen zu beurteilen. Anschließend habe DFFE auf der Grundlage aller dieser Informationen einen wöchentlichen Listenpreis festgelegt. Die mit den Mitbewerbern ausgetauschten Informationen waren also Bestandteil einer spezifischen Akte, die es Dole ermöglichte, ihre Preispolitik festzulegen.
- 423 Zweitens stützt sich die Kommission auf schriftliche Beweise, u. a. auf eine Chiquita-interne E-Mail vom 8. August 2002 an Herrn P. (Chief Executive Officer von Chiquita), in der Herr K. nach einer Erhöhung des Listenpreises von Dole um 2 Euro seine Gedanken mitteilt (Erwägungsgründe 111 und 172 ff. der angefochtenen Entscheidung).

424 Der Chiquita-Mitarbeiter führt Folgendes aus:

„Warum haben wir uns nur um 1,5 bewegt, Dole hingegen um 2,0?“

- gestern hatten wir das Gefühl, dass der Markt ein wenig aufheizte, aber eher so um 1 EUR.
 - heute Morgen hat Dole meinen Anruf nicht entgegengenommen und ließ ohne Rücksprache 2,00 mitteilen (über [J.], um Fragen zu vermeiden). Was könnte dahinter stecken?
- 1) die Edeka-Aktion: Edeka macht eine einwöchige Aktion mit Drittmarken ‚unter Aldi-Preis‘ (normalerweise ist ihr Portfolio 60 Dole, 30 CB, 20 DM und einige Dritte) Sie zwangen ihre Lieferanten mitzuhelfen. Edeka kam mit Dole überein, 80K Schachteln zum Aldi-Preis zu kaufen. Indem sie [Dole] den Markt- bzw. Aldi-Preis hinaufbewegen, bekommen sie erstens einen besseren Preis für die 80K, ... Da wir mit 50K CS dabei sind, könnten wir etwas Profit daraus ziehen.
 - 2) Dole weiß, dass wir [Chiquita] eine Menge Dole-plus-Geschäfte haben und sie benützen das mehr und mehr, unseren tatsächlichen Preis hinaufzudrücken, während sie viel tiefer bleiben.

- Später rief mich Dole an, wiederholte seinen Schritt und sagte, dass der Aldi-Preis mit Sicherheit auch 2 raufginge.
 - von Weichert ... wissen wir, dass sie Doles Schritt ebenfalls für überzogen halten.
 - Alles sieht mir danach aus, dass Dole übertreibt, die Gründe hierfür sind wohl nur ihnen bekannt. Wir wollen nicht den Eindruck erwecken, als ob wir so einfach mitziehen, und haben uns für 1,50 entschieden, um so den Abstand zu Dole (2) und den Drittmarken (4,50/5,00) zu verringern.“
- 425 Die Klägerinnen machen geltend, diese E-Mail zeige lediglich, dass Chiquita dem Schritt von Dole nicht gefolgt sei und somit unabhängig gehandelt habe. Diese E-Mail enthalte nichts, was die Behauptung der Kommission stütze, wonach der Hinweis auf „heute Morgen“ bedeute, dass es ungewöhnlich gewesen sei, dass Dole einen Listenpreis ohne Rücksprache mit Chiquita bekannt gegeben hatte.
- 426 Wie die Kommission zu Recht hervorhebt (Erwägungsgründe 173 und 174 der angefochtenen Entscheidung), zeigt diese E-Mail nicht bloß, dass Herr K. Dole an diesem Morgen nicht hatte erreichen können, sondern dass Dole ihren Listenpreis „ohne Rücksprache“ mit Chiquita bekannt gegeben hatte und Chiquita davon überrascht war, weil sie erwartet hatte, von Dole vor deren Entscheidung über die Festlegung des Listenpreises konsultiert zu werden. Zudem wird in der E-Mail angegeben, dass Dole, nachdem sie zunächst, um Fragen zu vermeiden, mit einer rangniedrigeren Mitarbeiterin von Chiquita kommuniziert hatte, Chiquita tatsächlich noch einmal kontaktierte, um sie über diese Preisentwicklung zu informieren und ihr mit dem Hinweis, dass der Aldi-Preis „mit Sicherheit“ ebenfalls um 2 Euro steigen würde, nahezu legen, diesem Schritt zu folgen. Dass Dole Chiquita angerufen und ihr Erläuterungen gegeben hatte, widerlegt die Behauptung eines eigenständigen Verhaltens der Unternehmen.
- 427 Drittens stützt sich die Kommission auf eine ständige Rechtsprechung, nach der vorbehaltlich des den betroffenen Wirtschaftsteilnehmern obliegenden Gegenbeweises die Vermutung gelte, dass die an der Abstimmung beteiligten und weiterhin auf dem Markt tätigen Unternehmen die mit ihren Mitbewerbern ausgetauschten Informationen bei der Bestimmung ihres Marktverhaltens berücksichtigen (Urteil T-Mobile Netherlands u. a., oben in Randnr. 56 angeführt, Randnr. 51, sowie Urteil des Gerichts vom 5. Dezember 2006, Westfalen Gassen Nederland/Kommission, T-303/02, Slg. 2006, II-4567, Randnrn. 132 und 133). Die Kommission führt im 302. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung aus, dass dieses Erfordernis eines Gegenbeweises im vorliegenden Fall nicht erfüllt sei. Aus den oben in den Randnrn. 418, 419 und 421 angeführten Erklärungen von Chiquita und Dole ergibt sich, dass diese Unternehmen eingeräumt haben, die von den Mitbewerbern erhaltenen Informationen bei der Festlegung ihrer Listenpreise berücksichtigt zu haben, was die Kommission im 229. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung hervorgehoben hat.
- 428 Die Kommission weist im 302. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung allgemein darauf hin, dass die Adressaten der Mitteilung der Beschwerdepunkte keine Nachweise beigebracht hätten, die zur Entkräftung der Feststellungen geeignet seien, auf welchen die Schlussfolgerungen der Kommission betreffend den wettbewerbswidrigen Zweck der Vorab-Preismitteilungen basierten. Sie könne insoweit „weder Schreiben von Mitgliedern der Öffentlichkeit noch von Abnehmern als Nachweise von ausreichender Beweiskraft anerkennen, insbesondere, da es keine Anhaltspunkte dafür gibt, dass sich die Verfasser dieser Schreiben über den Charakter der Vorab-Preismitteilungen zwischen den [betreffenden Unternehmen] im Klaren waren“.
- 429 Mit dem Vorbringen der Klägerinnen im Rahmen des vorliegenden Verfahrens können die oben in Randnr. 427 angeführten Schlussfolgerungen der Kommission nicht entkräftet werden.

430 Demnach ist die Rüge, die Kommission habe einen Beurteilungsfehler begangen, indem sie den Schluss gezogen habe, dass die bilateralen Gespräche einen in der Abstimmung der Listenpreise bestehenden wettbewerbswidrigen Zweck gehabt hätten, zurückzuweisen.

Zur Relevanz der Listenpreise im Bananensektor

431 Die Klägerinnen rügen, die Kommission habe nicht klar und deutlich dargelegt, wie der Austausch der verschiedenen Arten von Informationen für die Festsetzung der tatsächlichen Preise für grüne Bananen relevant geworden sei.

432 Sporadische und ungeplante Gespräche über von den tatsächlichen Preisen sehr weit entfernte Themen könnten nicht als hinreichend wettbewerbsschädlich angesehen werden, um eine bezweckte Zuwiderhandlung darzustellen. Die Listenpreise hätten mit der Festsetzung der Transaktionspreise im Bananensektor nichts zu tun, anders als die Preise des Einzelhändlers Aldi, des größten nordeuropäischen Abnehmers von Bananen, mit deren Bekanntgabe am Donnerstagnachmittag die Geschäftsverhandlungen begannen. Sämtliche Marktbeteiligte akzeptierten den von Aldi für gelbe Bananen festgesetzten Preis als Referenz und maßgeblichen Faktor bei der Aushandlung der tatsächlichen Preise. Die Kommission habe selbst eingeräumt, dass die Listenpreise nicht mit den tatsächlichen Preisen eng verknüpft seien (352. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).

433 Dole macht geltend, die Kommission habe ihren Standpunkt völlig falsch dargestellt, und es sei klar, dass sie – wie ihre Ökonomen, sämtliche anderen Importeure und ihre Kunden – eindeutig immer der Auffassung gewesen sei, dass Listenpreise für die Aushandlung der tatsächlichen Preise irrelevant seien.

434 Was die Begründung der angefochtenen Entscheidung angeht, ist darauf hinzuweisen, dass die Kommission in den Randnrn. 146 bis 197 der angefochtenen Entscheidung den Inhalt der bilateralen Vorab-Preismitteilungen, die sich alle auf die Listenpreise bezogen, rechtlich hinreichend geschildert hat.

435 Zudem geht aus den Erwägungsgründen 102 bis 128 der angefochtenen Entscheidung hervor, dass die Kommission die Frage der Festlegung und der Relevanz des Listenpreises im Bananensektor hinreichend bestimmt und klar geprüft hat.

436 Es steht fest, dass Chiquita, Dole und Weichert jeweils ihre Listenpreise für ihre jeweilige Marke wöchentlich, und zwar am Donnerstagsmorgen, festlegten und ihren Abnehmern mitteilten. Nach Angabe der Importeure wurden die Listenpreise rasch im ganzen Sektor weitergegeben und in der Handelspresse bekannt gegeben (Erwägungsgründe 34, 104 und 106 der angefochtenen Entscheidung).

437 Die Kommission erläutert, die Transaktionspreise hätten entweder wöchentlich verhandelt werden können oder anhand einer vorab festgelegten Preisformel bestimmt werden können, und zwar mit einem Festpreis oder mit Bindung des Preises an einen Referenzpreis des Lieferanten oder eines Mitbewerbers oder an einen anderen Indikator, wie z. B. den Aldi-Preis. Die Verträge von Chiquita hätten vornehmlich auf der „Dole plus“-Formel, bei denen der Transaktionspreis tatsächlich an den wöchentlichen Listenpreis von Dole gebunden gewesen sei, oder auf ihren eigenen Listenpreisen basiert. Für die betroffenen Abnehmer habe zwischen den zu zahlenden Preisen und den Listenpreisen eine unmittelbare Verbindung bestanden (Erwägungsgründe 104 und 105 der angefochtenen Entscheidung).

438 Im 104. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung fügt die Kommission hinzu:

„... Donnerstagsmorgens legten die Bananenlieferanten von Aldi der Supermarktkette normalerweise ihre Angebote vor. Der ‚Aldi-Preis‘ wurde üblicherweise gegen 14 Uhr festgelegt. Der Aldi-Preis ist der Preis, den Aldi [ihr]en Bananenlieferanten bezahlt. Aldi erläutert, dass das Unternehmen jeden

Donnerstag zwischen 11.00 und 11.30 Uhr die Angebote von [ihr]en Lieferanten erhält. Aldi führt aus, dass [ihr]e Entscheidung für [ihr] wöchentliches Angebot an [ihr]e Lieferanten auf den erhaltenen Angeboten, den Preisen der Vorwoche und dem Preis der gleichen Kalenderwoche des Vorjahres basiert. Etwa 30 Minuten nach Erhalt der Angebote der Lieferanten übermittelt Aldi ein Gegenangebot, das normalerweise für alle Lieferanten identisch ist. Aldi gibt an, dem Unternehmen sei die Existenz eines so genannten Aldi-Preises nicht bekannt. [Sie] sei daher nicht in der Lage, die Bedeutung dieses Preises für die Geschäfte Dritter abzuschätzen ... Ab der zweiten Hälfte des Jahres 2002 begann der Aldi-Preis zunehmend als Indikator für Bananenpreisformeln bei bestimmten anderen Geschäften, auch im Zusammenhang mit Marken-Bananen, zu dienen.“

- 439 Die Kommission verweist auf schriftliche Beweise (Erwägungsgründe 107, 110 bis 113 der angefochtenen Entscheidung) sowie auf Erklärungen von Dole (Erwägungsgründe 114, 116, 117 und 122 der angefochtenen Entscheidung) und von Del Monte (120. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung), um die Relevanz der Listenpreise im fraglichen Sektor nachzuweisen.
- 440 Die Kommission gelangt zu dem Ergebnis, dass die Listenpreise zumindest als Marktsignale, Trends oder Hinweise auf die gewünschte Entwicklung der Bananenpreise gedient hätten und für den Bananenhandel und die erhaltenen Preise relevant gewesen seien. Zudem seien bei einigen Transaktionen die tatsächlichen Preise unmittelbar an die Listenpreise gebunden gewesen. Somit hätten ausreichende Mittel zur Erreichung des wettbewerbswidrigen Zwecks vorgelegen (Erwägungsgründe 115 und 128 der angefochtenen Entscheidung).
- 441 Unter diesen Umständen ist das Vorbringen der Klägerinnen in Bezug auf einen Verstoß der Kommission gegen ihre Begründungspflicht zurückzuweisen.
- 442 Als Erstes ist zur Richtigkeit der Beurteilung der Kommission hervorzuheben, dass Dole im Verwaltungsverfahren selbst Erklärungen abgegeben hat, in denen die Relevanz der Listenpreise auf dem betroffenen Markt zum Ausdruck kommt. Die Klägerinnen werfen der Kommission jedoch vor, ihre Auffassung zur Rolle der Listenpreise falsch dargestellt zu haben, da sie den Kontext dieser Erklärungen außer Acht gelassen habe.
- 443 Zu den von der Kommission berücksichtigten Erklärungen von Dole ist erstens festzustellen, dass Dole klar eingeräumt hat, dass ihre Listenpreise allen ihren Abnehmern mitgeteilt wurden (106. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung, S. 4 der von Dole vorgelegten wirtschaftlichen Studie vom 10. April 2007 und Anlage B 8 zur Klagebeantwortung); sie hat dies in ihrer Klageschrift bestätigt.
- 444 Dole erläuterte, „[a]uf sehr bescheidene Art und Weise unterstützen [die Listenpreise] Importeure und Abnehmer bei der Evaluierung der aktuellen Lage auf dem Markt und ihrer möglichen Entwicklung“, und der Listenpreis diene lediglich als „Marktindikator mit dem Ziel, die Verhandlungen in Richtung des tatsächlichen Preises voranzutreiben“ (Erwägungsgründe 116 und 117 der angefochtenen Entscheidung).
- 445 Aus mehreren ausdrücklichen Erklärungen von Dole geht hervor, dass die Abnehmer den Listenpreisen für die Geschäftsverhandlungen Relevanz beimaßen. Dole hat erklärt,
- Informationen über die Listenpreise der Importeure hätten aus unterschiedlichen Quellen erlangt werden können, insbesondere von „Kunden ... [die versuchten], durch einen öffentlichen Vergleich der Listenpreise der Mitbewerber das beste Angebot herauszuhandeln“ (114. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung, S. 222 der Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte);

- „[d]onnerstags, wenn Dole ihre Listenpreise den Abnehmern mitteilte, beschwerten sich diese manchmal, Doles Preise seien zu hoch“, was dann „ein Dole-Mitarbeiter, [Herr H.], überprüfte, indem er den betreffenden Konkurrenten (mit dem der Abnehmer den Preis von Dole verglichen hatte) kontaktierte“, und „dadurch konnte Dole sicherstellen, dass ihre großen Abnehmer sie nicht täuschten“ (Anlage B 7 zur Klagebeantwortung);
 - „[d]as Geschäft ist durch anspruchsvolle Kunden geprägt, die über beträchtliche Nachfragemacht verfügen, viele sind dominante Einzelhändler, die nicht zögern, den Lieferanten zu wechseln“ (S. 38 der Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte);
 - „[d]ie Abnehmer (Reifereien, Großhändler, Einzelhändler u. a.) geben die Angebote der verschiedenen Importeure eifrig weiter“ (S. 39 der Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte);
 - die Supermärkte unter Doles Abnehmern „ziehen Angebote von Konkurrenten offen heran, um den besten Abschluss zu erzielen“ (S. 97 der Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte).
- 446 Die Abnehmer gingen somit davon aus, dass höhere Listenpreise zu höheren Transaktionspreisen führen, und nutzten sie in Verbindung mit einer starken Marktstellung als Instrumente für die Verhandlung über die Festsetzung der tatsächlichen Preise, worin sich das Interesse der Importeure an einer Abstimmung über diese Listenpreise zeigt. Diese genauen, wiederholten und übereinstimmenden Erklärungen von Dole, die bedacht sowie nach reiflicher Überlegung schriftlich abgegeben wurden, haben einen hohen Beweiswert (vgl. in diesem Sinne Urteil des Gerichts vom 25. Oktober 2011, Aragonesas Industrias y Energía/Kommission, T-348/08, Slg. 2011, II-7583, Randnr. 104) für die Rolle der Listenpreise als erstes Preisangebot der Importeure und ihre Bedeutung in Geschäftsverhandlungen.
- 447 Dole legte im Verwaltungsverfahren wirtschaftliche Studien vor, darunter eine vom 10. April 2007, in der als die beiden Hauptmerkmale des Marktes die Verderblichkeit der Bananen und der Umstand hervorgehoben werden, dass die Preisbildung intensive informelle Gespräche zwischen den Marktteilnehmern erfordere.
- 448 In dieser Studie wird eine wirtschaftliche Erklärung des Preisbildungsvorgangs vorgetragen, in der zunächst der Informationsaustausch zwischen den Marktteilnehmern genannt wird, der zu den Gesprächen zwischen Bananenunternehmen hinzutrete.
- 449 In dieser Studie heißt es:
- „... [Mit diesem Austausch wollten die Bananenunternehmen] die Ungewissheit hinsichtlich des Gleichgewichtspreises in den Tagen vor der Ankunft der wöchentlichen Lieferungen nach Nordeuropa beenden ... Die Bereitschaft der Reifereien, sich auf die besonderen Aldi-Bedingungen einzulassen, hing gewissermaßen von dem ersten Listenpreis ab, den sie von den Importeuren erhielten, ... und [diese Listenpreise] hingen wiederum davon ab, wie leicht sich nach Ansicht des Importeurs seine in dieser spezifischen Woche ankommenden Liefermengen absetzen lassen würden ... [B]essere Informationen der Marktteilnehmer über den wahrscheinlichen Gleichgewichtspreis führen zu effizienten Transaktionen ... [D]ie Verhandlungen zwischen den Lieferanten und den Abnehmern werden kürzer ... und das Risiko, dass die Bananen verderben, wird geringer ... Wenn die Ansichten über den Gleichgewichtspreis weniger auseinander gehen, werden die Beteiligten leichter einen Preis finden, zu dem sie abschließen können ... Andererseits könnten Lieferanten den Fehler begehen, zu viele Bananen zu einem zu niedrigen Preis zu verkaufen, in Unkenntnis, dass ein anderer Abnehmer ... vielleicht mehr geboten hätte.“

- 450 Zum Austausch zwischen Bananenunternehmen wird in der wirtschaftlichen Studie vom 10. April 2007 ausgeführt, dass es sich dabei um ein „zusätzliches Mittel [handelte], durch das unterschiedliche Informationsquellen des Marktes zu einer gemeinsamen Anschauung über den Gleichgewichtspreis zusammengeführt wurden“, und dass „[d]er Austausch bedeutete, dass die Listenpreise der Bananenunternehmen jeweils die gebündelten Informationen über das Angebot und die Nachfrage in dieser Woche und nicht nur die jeweiligen Informationen eines Lieferanten widerspiegeln“.
- 451 Ferner heißt es auf S. 3 der wirtschaftlichen Studie vom 10. April 2007, dass „die wöchentliche Nachfrage nach Bananen von DFFE ungewiss ist“ und „DFFE den für sie bestmöglichen Preis ‚entdecken‘ muss, zu dem ihr Angebot mit der schwankenden Nachfrage ins Gleichgewicht gebracht werden kann, und dabei die Risiken und Kosten zu berücksichtigen hat, die mit der Alterung der Bananen verbunden sind“. Zudem heißt es auf S. 5 dieser Studie, dass „[d]urch den endgültigen Listenpreis von DFFE ... den Abnehmern offengelegt [wird], wie DFFE die Marktsituation und damit den Marktwert ihrer Bananen beurteilt“.
- 452 Diese Auszüge aus der wirtschaftlichen Studie vom 10. April 2007 belegen die Relevanz der Listenpreise im Bananensektor, wobei jedoch festzustellen ist, dass die Unterscheidung innerhalb der Gesamtheit der zwischen den am Bananenmarkt Beteiligten ausgetauschten Informationen rein theoretisch ist, denn sowohl nach der Studie selbst als auch nach den Erklärungen von Dole (S. 215 der Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte und 229. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung) waren die bei den Bananenunternehmen und anderen Akteuren gesammelten Informationen gebündelt und dienten als Grundlage für die Festlegung des Listenpreises des jeweiligen Unternehmens.
- 453 Zudem hat Dole eingeräumt, dass einige ihrer Transaktionen unmittelbar auf ihren Listenpreisen beruhten.
- 454 Ihre belgische Tochtergesellschaft VBH habe bestimmten Abnehmern (Metro, Delhaize, Carrefour) ihren wöchentlichen Listenpreis für gelb ausgelieferte Bananen mitgeteilt, der auf dem von DFFE übermittelten grünen Listenpreis basiert habe, zuzüglich des in dem Vertrag zwischen VBH und ihrem Abnehmer festgelegten Betrags.
- 455 Dole gab an, „[d]ieser Preis umfasst Reifung, Lieferung / Vertrieb, Abpacken, und Erfüllen etwaiger anderer Anforderungen des jeweiligen Abnehmers“, „[d]er Preis hängt somit vom wöchentlichen grünen Preis und etwaigen Zusatzanforderungen ... ab“, und „die Verträge mit den Einzelhändlern enthalten ... eine Preisformel (nämlich gelber Preis = grüner Preis laut DFFE + Aufschlag für Produkthanforderungen und Logistikkosten – Rabatte)“. Nur die Aufschläge und Rabatte wurden einmal pro Jahr im Rahmen eines jeweils für ein Jahr gültigen Vertrags ausgehandelt.
- 456 Die Klägerinnen behaupten, wie oben in Randnr. 202 ausgeführt, dass diese Art der Preisfestsetzung erst nach dem Zeitraum der Zuwiderhandlung angewandt worden sei und dass die Kommission nicht geprüft habe, ob die Informationen über die Verträge von VBH, die in der Antwort auf das Auskunftsverlangen der Kommission vom 10. Februar 2006, das den Zeitraum „von 2000 bis heute“ erfasst habe, angeführt worden seien, den auf die Jahre 2000 bis 2002 beschränkten Zeitraum, wie er schließlich in der angefochtenen Entscheidung zugrunde gelegt worden sei, betreffen.
- 457 Wie bereits festgestellt (siehe oben, Randnr. 203), ergibt eine Prüfung der einschlägigen Anlagen zur Klagebeantwortung keinen Anhaltspunkt für die Behauptungen der Klägerinnen zur zeitlichen Geltung der in Rede stehenden Art der Preisfestsetzung; diesen Anlagen lassen sich im Übrigen keinerlei konkrete und objektive Umstände entnehmen, die das Vorbringen der Klägerinnen beweisen könnten, und sie enthalten nicht einmal Hinweise, wie VBH ihre Preise im Zeitraum 2000 bis 2002 bestimmte. Es war klar, dass der von dem Auskunftsverlangen der Kommission vom 10. Februar 2006 erfasste Zeitraum am 1. Januar 2000 begann. Da die Antwort von Dole keine zeitliche Beschränkung hinsichtlich der Anwendung der in den Verträgen von VBH mit ihren Abnehmern Metro, Delhaize

und Carrefour vorgesehenen Art der Preisfestsetzung enthält, galt sie zwangsläufig für den gesamten angegebenen Zeitraum einschließlich des Zeitraums 2000 bis 2002. Unter diesen Umständen ist das Vorbringen der Klägerinnen, die in Rede stehende Art der Preisfestsetzung habe aufgrund einer zeitlichen Beschränkung nicht gegolten, zurückzuweisen.

- 458 Die Klägerinnen weisen außerdem darauf hin, dass DFFE einige sehr kleine Abnehmer auch mit grünen Bananen der Marke Dole zu einem Preis in Höhe des Listenpreises beliefert habe, und zwar zwei Abnehmer im Jahr 2002 im Umfang von 1 072 840 Euro bzw. 1 % ihres gesamten Umsatzes; für diese Zahlenangaben liegt jedoch kein Beleg vor.
- 459 Zweitens trägt Dole vor, die Kommission habe die Zitate aus ihren ersten Erklärungen losgelöst von ihrem Kontext angeführt, „wie in Anlage C 7 dargelegt“.
- 460 Die Kommission hält die Anlage C 7 zur Erwiderung für unzulässig und verweist insoweit auf die Rechtsprechung zur Auslegung von Art. 44 § 1 Buchst. c der Verfahrensordnung.
- 461 Nach Art. 21 der Satzung des Gerichtshofs und Art. 44 § 1 Buchst. c der Verfahrensordnung des Gerichts muss die Klageschrift den Streitgegenstand und eine kurze Darstellung der Klagegründe enthalten. Diese Angaben müssen so klar und genau sein, dass dem Beklagten die Vorbereitung seiner Verteidigung und dem Gericht die Entscheidung über die Klage, gegebenenfalls auch ohne weitere Informationen, ermöglicht wird (Urteil des Gerichts vom 30. Januar 2007, France Télécom/Kommission, T-340/03, Slg. 2007, II-107, Randnr. 166, im Rechtsmittelverfahren bestätigt durch Urteil des Gerichtshofs vom 2. April 2009, France Télécom/Kommission, C-202/07 P, Slg. 2009, I-2369).
- 462 Für die Zulässigkeit einer Klage ist es nach ständiger Rechtsprechung erforderlich, dass sich die wesentlichen tatsächlichen und rechtlichen Umstände, auf denen sie beruht, zumindest in gedrängter Form, aber zusammenhängend und verständlich, aus dem Wortlaut der Klageschrift selbst ergeben. Zwar kann ihr Text zu speziellen Punkten durch Bezugnahmen auf bestimmte Abschnitte beigefügter Schriftstücke untermauert und ergänzt werden, doch kann eine pauschale Bezugnahme auf andere Schriftstücke, auch wenn sie der Klageschrift als Anlagen beigefügt sind, nicht das Fehlen der wesentlichen Bestandteile der Rechtsausführungen ausgleichen, die nach den oben genannten Vorschriften in der Klageschrift enthalten sein müssen (Urteil des Gerichtshofs vom 31. März 1992, Kommission/Dänemark, C-52/90, Slg. 1992, I-2187, Randnr. 17; Beschlüsse des Gerichts vom 29. November 1993, Koelman/Kommission, T-56/92, Slg. 1993, II-1267, Randnr. 21, und vom 21. Mai 1999, Asia Motor France u. a./Kommission, T-154/98, Slg. 1999, II-1703, Randnr. 49). Die Anlagen können nur insoweit berücksichtigt werden, als sie Klagegründe oder Argumente untermauern oder ergänzen, die die Klägerinnen in ihren Schriftsätzen ausdrücklich angeführt haben, und genau bestimmt werden kann, welche darin enthaltenen Elemente die fraglichen Klagegründe oder Argumente untermauern oder ergänzen (vgl. in diesem Sinne Urteil des Gerichts vom 17. September 2007, Microsoft/Kommission, T-201/04, Slg. 2007, II-3601, Randnr. 99).
- 463 Außerdem ist es nicht Sache des Gerichts, die Klagegründe und Argumente, auf die sich die Klage möglicherweise stützen lässt, in den Anlagen zu suchen und zu bestimmen, denn die Anlagen haben eine bloße Beweis- und Hilfsfunktion (Urteile des Gerichts vom 7. November 1997, Cipeke/Kommission, T-84/96, Slg. 1997, II-2081, Randnr. 34, und vom 21. März 2002, Joynson/Kommission, T-231/99, Slg. 2002, II-2085, Randnr. 154). Die Anlagen können deshalb nicht der näheren Ausführung eines in der Klageschrift gedrängt dargestellten Klagegrundes unter Geltendmachung von in der Klageschrift nicht enthaltenen Rügen oder Argumenten dienen (Urteil vom 30. Januar 2007, France Télécom/Kommission, oben in Randnr. 461 angeführt, Randnr. 167, im Rechtsmittelverfahren bestätigt durch Urteil vom 2. April 2009, France Télécom/Kommission, oben in Randnr. 461 angeführt).

- 464 Diese Auslegung von Art. 21 der Satzung des Gerichtshofs und Art. 44 § 1 Buchst. c der Verfahrensordnung des Gerichts gilt auch für die Klagegründe und Rügen, die in Schriftsätzen enthalten sind (Urteile des Gerichts vom 12. Januar 1995, Viho/Kommission, T-102/92, Slg. 1995, II-17, Randnr. 68, und vom 30. Januar 2007, France Télécom/Kommission, oben in Randnr. 461 angeführt, Randnr. 166, im Rechtsmittelverfahren bestätigt durch Urteil vom 2. April 2009, France Télécom/Kommission, oben in Randnr. 461 angeführt).
- 465 Im vorliegenden Fall führen die Klägerinnen zur Stützung der Rüge, dass der Kontext der von Dole im Verwaltungsverfahren abgegebenen Erklärungen außer Acht gelassen worden sei, in der Erwiderung eine Stelle der Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte an, die folgenden Wortlaut hat:
- „Es ist schlicht und einfach absurd, zu meinen, dass der Austausch der Listenpreise es den Bananimporteuren ermöglichte, in irgendeiner Weise die definitiven, den Kunden in Rechnung gestellten Preise vorherzusehen. Aldi bezieht Bananen von Reifereien, die von unterschiedlichen Importeuren beliefert werden. Die Reifereien bieten Aldi Kilogramm-Preise an. Aldi vergleicht dann die angebotenen Preise, berücksichtigt ihre Einschätzung hinsichtlich der Reaktion der Verbraucher in ihren verschiedenen Einzelhandelsgeschäften, und entscheidet, bei welcher Reiferei sie einkauft.“
- 466 Die Klägerinnen führen außerdem folgende Stelle der wirtschaftlichen Analyse vom 20. November 2007 an:
- „Anders als der Aldi-Preis ... hatten die ersten Listenpreise der Bananenunternehmen keinen unmittelbaren Einfluss auf die Bestimmung der tatsächlichen Preise, die Abnehmer für Bananen zahlten.“
- 467 Es ist festzustellen, dass die Klägerinnen nicht darlegen, welche Bedeutung diese beiden Zitate haben. Während im ersten von einem Austausch von Listenpreisen die Rede ist, wie ihn die Kommission in der angefochtenen Entscheidung tatsächlich festgestellt hat, der jedoch nach den Vorab-Preismitteilungen stattfand, geht es im zweiten um einen fehlenden „unmittelbaren“ Einfluss der ersten Listenpreise. Ebenso wenig nehmen die Klägerinnen einen Vergleich zwischen diesen Zitaten und den Erklärungen von Dole vor, auf die die Kommission ihren Schluss betreffend die Relevanz der Listenpreise gestützt hat.
- 468 Es ergibt sich somit, dass die Klägerinnen für ihre Rüge einer Außerachtlassung des Kontexts der ursprünglichen Erklärungen von Dole lediglich zwei Zitate aus der Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte und einer wirtschaftlichen Studie, die sie nicht weiter ausführen, und einen allgemeinen Verweis auf die Anlage C 7 zur Gegenerwiderung vortragen. Eine derart lakonische Formulierung der Rüge ermöglicht es dem Gericht nicht, gegebenenfalls auch ohne weitere Informationen, zu entscheiden, und es würde der reinen Beweis- und Hilfsfunktion der Anlagen zuwiderlaufen, wenn sie zum eingehenden Nachweis einer in der Klageschrift in nicht hinreichend klarer und genauer Form aufgestellten Behauptung dienen könnten (Urteil vom 30. Januar 2007, France Télécom/Kommission, oben in Randnr. 461 angeführt, Randnr. 204).
- 469 Diese Schlussfolgerung drängt sich im vorliegenden Fall umso mehr auf, als die Klägerinnen unzutreffend eine von ihnen vorgelegte weitere schriftliche Stellungnahme als Anlage qualifiziert haben, die nur eine einfache Fortführung der Schriftsätze darstellt, was nicht mit dem Definitionsmerkmal einer Anlage, nämlich ihrer Beweis- und Hilfsfunktion, vereinbar ist.
- 470 Daher sind die Anlage C 7 zur Erwiderung und die Rüge, die Kommission habe im Verwaltungsverfahren abgegebene Erklärungen von Dole zur Rolle der Listenpreise außerhalb ihres Kontexts berücksichtigt, als unzulässig zurückzuweisen.

- 471 Als Zweites ist zu den in den Akten enthaltenen schriftlichen Beweisen festzustellen, dass die Kommission ihre Schlussfolgerung hinsichtlich der Relevanz der Listenpreise für den Bananenmarkt auf verschiedene Unterlagen, hauptsächlich E-Mails, stützt.
- 472 Erstens verweist sie auf eine E-Mail von Herrn B. an Herrn P. (beide Chiquita-Manager) vom 30. April 2001 (107. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung), in der es heißt:
- „Es hat sich herausgestellt, dass sobald [Dole/Del Monte/Tuca] einen Listenpreis von 36 [DM] erreichen, ihre Kunden (Wiederverkäufer) Widerstand leisten, weil bei diesem Preisniveau der Verbraucherpreis auf über 3 [DM]/kg angehoben werden muss. Dieses ‚Phänomen‘ wird uns bestimmt noch eine Weile begleiten. Das bedeutet, dass unser Höchstpreis bei 40 [DM] (grüner Preis) liegt.“
- 473 Wie die Kommission zutreffend vorträgt, zeigt dieses Dokument, dass die tatsächlichen Preise von den Listenpreisen abhingen und dass die Kunden deren Entwicklung verfolgten. Es belegt, dass die Kunden reagierten, wenn der Listenpreis bestimmte Niveaus erreichte, aber auch, dass sie verstanden hatten, dass es einen Zusammenhang zwischen den Listenpreisen und den tatsächlichen Preisen gab. So wird in dem Dokument klar gesagt, dass, sobald die Angebote von Dole/Del Monte/Tuca einen Listenpreis von „36 DM“ erreichten, „der Verbraucherpreis auf über 3 [DM]/kg angehoben werden muss“. Ferner geht daraus hervor, dass die Listenpreise für Bananen der Marken Chiquita, Dole und Del Monte in einer gewissen Wechselbeziehung standen, in der Abweichungen in bestimmten Grenzen toleriert wurden.
- 474 Hervorzuheben ist, dass Weichert in ihrer Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte die fragliche E-Mail als mittelbaren Beweis dafür ansah, dass die Einzelhändler auf die Listenpreise empfindlich reagierten (108. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 475 Zweitens bezieht sich die Kommission auf eine E-Mail des Chiquita Chief Executive Officer für Europa (113. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung) vom 21. Juni 2000 an mehrere Kollegen, in der eine Senkung des Chiquita-Listenpreises im Anschluss an eine Senkung des Preises von Dole um 2 DM kommentiert wurde und in der es heißt: „Wir hatten keine andere Alternative, weil der Preisabstand zu Dole ansonsten 9 [DM] betragen hätte. Natürlich ist das ein Schlag, denn unter normalen Produktions- und Marktbedingungen gibt es kaum/keine Möglichkeiten, die Preise im Sommer zu erhöhen.“ Weiter schreibt Herr P. in dieser E-Mail: „Deshalb dränge ich Sie nochmals, jede Möglichkeit für eine Mengenerhöhung zu suchen. Mengenerhöhungen werden nicht 100 % einer Preisherabsetzung ausgleichen, aber wir brauchen jede zusätzliche Kiste, die wir bekommen können, solange es uns nicht langfristig negativ beeinflusst.“
- 476 Diese E-Mail steht in offensichtlichem Widerspruch zu der Behauptung der Klägerinnen, dass zwischen den Listenpreisen oder jedenfalls ihrer Entwicklung und der Entwicklung der Marktpreise kein Zusammenhang bestehe. Wie die Kommission zu Recht hervorhebt, zeigt diese E-Mail, wie beunruhigt Chiquita durch eine Anpassung des Listenpreises nach unten war, die sie als „Schlag“ ansah, da „es kaum/keine Möglichkeiten [gibt], die Preise im Sommer zu erhöhen“, und dass sie nach einer Lösung suchen musste, um die negativen Auswirkungen dieser Situation auf das Preisniveau aufzufangen, hier durch Veränderung der Mengen. Auch diese E-Mail zeigt die Bedeutung der Frage nach den Abweichungen zwischen den Listenpreisen der Importeure und der Grenzen, innerhalb deren diese Abweichungen hinnehmbar bzw. erträglich waren.
- 477 Drittens verweist die Kommission auf eine interne E-Mail von Chiquita vom 8. August 2002 (Erwägungsgründe 111 und 172 ff. der angefochtenen Entscheidung), deren Inhalt oben in Randnr. 424 wiedergegeben ist.
- 478 Die E-Mail vom 8. August 2002 belegt die Relevanz des Listenpreises von Dole für den Markt einschließlich der von Dole selbst erzielten tatsächlichen Preise. Sie bestätigt, dass Chiquita „Dole plus-Verträge“ – d. h. Verträge, bei denen die tatsächlichen Preise unmittelbar an den wöchentlichen

Listenpreis von Dole gebunden waren – hatte, und zeigt klar die Relevanz des Listenpreises von Dole für die tatsächlichen Preise von Chiquita. Zudem beeinflusste der Listenpreis von Dole im vorliegenden Fall den Listenpreis von Chiquita. Dieser E-Mail zufolge hatte Chiquita am Tag vorher eine Erhöhung „so um 1 Euro“ geplant, aber an diesem Morgen beschlossen, ihren Listenpreis um 1,50 Euro zu erhöhen. In ihrer Unternehmenserklärung trägt Chiquita nämlich vor, dass sie angesichts des um 2 Euro gestiegenen Listenpreises von Dole ihren Listenpreis um 1,50 Euro erhöht habe „statt der Erhöhung nur um 1 Euro, die am Vortag vorgesehen worden war“ (111. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).

479 Viertens beruft sich die Kommission auf eine Korrespondenz zwischen Atlanta (Reiferei-Vertriebshändler) und Chiquita sowie auf interne E-Mails von Chiquita vom 2. und 6. Januar 2003 (Erwägungsgründe 110 und 176 der angefochtenen Entscheidung).

480 Am Donnerstag, dem 2. Januar 2003, hatte ein Atlanta-Mitarbeiter an Herrn P. und Herrn K., zwei Chiquita-Verantwortliche, eine E-Mail gesandt, in der es um eine Entscheidung von Chiquita ging, ihren Listenpreis, der den Abnehmern bereits mitgeteilt worden war, um 0,50 Euro zu erhöhen, und zwar im Anschluss an eine Erhöhung von Doles Listenpreis, die am Morgen des Absendetags dieser E-Mail erfolgt war. In dieser E-Mail richtete der Atlanta-Mitarbeiter an die Chiquita-Verantwortlichen hinsichtlich dieser Preisentscheidung eine „sehr kritische Bemerkung“. Herr K. antwortete darauf am 6. Januar 2003: „Mein Fehler, der Schritt von Dole hat mich überrascht. Wir dachten, es würde die Aufwärtsentwicklung stoppen, wenn wir den Preis halten, und die Preisentwicklung in den nächsten Wochen gefährden.“ Am 2. Januar 2003 schrieb ein Chiquita-Mitarbeiter in Bezug auf dieselbe Frage an Herrn K., dass er wegen dieser Preisanpassung nach oben, die nach der Preisankündigung gegenüber den Abnehmern vorgenommen worden war, Schwierigkeiten bekommen habe. Herr K. antwortete darauf am 6. Januar:

„[Herr P.] wollte nicht, dass sich Dole und Del Monte hängen gelassen fühlen, wenn wir den Preis halten. Kann ich verstehen.“

481 Die Klägerinnen machen zum einen geltend, der Umstand, dass der Chiquita-Verantwortliche von dem Schritt von Dole „überrascht“ gewesen sei, könne nur bedeuten, dass Dole ohne die geringste Information seitens Chiquita gehandelt habe; zum anderen könne die Kommission ihre Auffassung nicht auf diese Dokumente stützen, da sie aus der Zeit nach dem Zeitraum der angeblichen Zuwiderhandlung seien.

482 Es steht zwar fest, dass die Dokumente vom Januar 2003 und damit aus der Zeit unmittelbar nach dem Zuwiderhandlungszeitraum sind. Sie stellen jedoch, auch wenn sie für sich allein kein Nachweis für das vorgeworfene wettbewerbswidrige Verhalten sein können, ein ernsthaftes Indiz dar, das die von der Kommission für den Zweck der Vorab-Preismitteilungen gesammelten Beweise bestätigt.

483 Hierzu ist festzustellen, dass der bloße Hinweis auf die Überraschung von Chiquita nicht ohne Weiteres zu dem Schluss auf die Selbständigkeit des Verhaltens von Dole berechtigt, sondern Ausdruck eines anderen Verständnisses von Chiquita hinsichtlich des Standpunkts von Dole in einem vorausgegangenen bilateralen Gespräch und ihres Schritts sein kann.

484 Zudem schmälert der etwaige Umstand, dass ein Teilnehmer an Kartellabsprachen versucht, diese zu seinen Zwecken zu nutzen oder dabei sogar zu betrügen, nicht seine Verantwortung für die Teilnahme an der wettbewerbswidrigen Verhaltensweise. Nach ständiger Rechtsprechung versucht ein Unternehmen, das trotz der Absprache mit seinen Konkurrenten eine mehr oder weniger unabhängige Marktpolitik verfolgt, möglicherweise nur, das Kartell zu seinem Vorteil zu nutzen (Urteile des Gerichts vom 14. Mai 1998, Cascades/Kommission, T-308/94, Slg. 1998, II-925, Randnr. 230, vom 27. September 2006, Archer Daniels Midland/Kommission, T-59/02, Slg. 2006,

II-3627, Randnr. 189; vgl. auch Urteil des Gerichtshofs vom 8. November 1983, IAZ International Belgium u. a./Kommission, 96/82 bis 102/82, 104/82, 105/82, 108/82 und 110/82, Slg. 1983, 3369, Randnr. 25).

- 485 Was die Frage der Relevanz der Listenpreise im Bananensektor angeht, ergibt sich aus den oben genannten E-Mails, dass die Änderung des Listenpreises nach Meinung der Abnehmer eindeutig relevant war für den Preis, den sie voraussichtlich würden zahlen müssen bzw. erzielen können. Ferner zeigen sie, wie die Kommission zutreffend bemerkt, das starke Interesse der betroffenen Unternehmen, die Festlegung der Listenpreise zu koordinieren, und die tatsächlichen Bemühungen Chiquitas, Initiativen ihrer Hauptkonkurrenten zur Erhöhung der Preise zu unterstützen, notfalls durch den sehr ungewöhnlichen Schritt, einen bereits bekannt gegebenen Preis trotz der daraus erwachsenden Schwierigkeiten mit den Kunden nach oben zu korrigieren, in dem Wunsch, eine Preisentwicklung nach oben in den nächsten Wochen nicht zu beeinträchtigen (Erwägungsgründe 177 bis 179 der angefochtenen Entscheidung).
- 486 Im Übrigen sind die Klägerinnen in ihren Schriftsätzen nicht auf die Beweiskraft der oben genannten E-Mails in Bezug auf die Frage der Relevanz der Listenpreise für den betreffenden Markt eingegangen, ausgenommen was den Umstand angeht, dass die E-Mails vom Januar 2003 aus der Zeit nach dem Zuwiderhandlungszeitraum sind.
- 487 In der mündlichen Verhandlung haben die Klägerinnen lediglich hervorgehoben, dass die fraglichen Mitteilungen Chiquita-intern seien und daher nicht den Standpunkt von Dole zur Rolle der Listenpreise auf dem Bananenmarkt wiedergeben könnten.
- 488 Diese Behauptung ist für sich allein nicht ausreichend gegenüber der Beweiskraft von E-Mails eines Wirtschaftsteilnehmers, der auf dem Bananenmarkt Produkte in Konkurrenz zu Dole anbietet, in denen in Bezug auf bestimmte konkrete Vorkommnisse im Zusammenhang mit den Listenpreisen von Dole die Relevanz dieser Preise für die Importeure und ihre Abnehmer offengelegt und insbesondere aufgezeigt wird, dass die Listenpreise für Bananen der Marken Chiquita, Dole und Del Monte in einer Wechselbeziehung standen.
- 489 Fünftens stützt sich die Kommission auf ein Schreiben des Deutschen Fruchthandelsverbands (DFHV) vom 21. Januar 2005 an ein Mitglied der Kommission, in dem dieser Verband u. a. ausführt, dass „diese ‚offiziellen‘ Preise nur den Ausgangspunkt der wöchentlichen Preisverhandlungen der verschiedenen Marktteilnehmer bilden; sie sind bis zu 50 % höher als die tatsächlich vereinbarten Preise“ (Erwägungsgründe 112 und 119 der angefochtenen Entscheidung).
- 490 Auch wenn dieses Dokument in eine Zeit nach dem Zuwiderhandlungszeitraum fällt und nicht zum Nachweis der vorgeworfenen Zuwiderhandlung ausreicht, ergibt sich daraus, dass drei Jahre nach dieser Zuwiderhandlung – und es ist weder behauptet noch nachgewiesen worden, dass sich die Organisation des Bananenmarkts in irgendeiner Hinsicht geändert hätte – für die Aushandlung des wöchentlichen Preises allgemein von den Listenpreisen ausgegangen wurde.
- 491 Schließlich ist hervorzuheben, dass die Klägerinnen ihren Schriftsätzen ein Exemplar der Akte für die Besprechung zur Festsetzung des Bananenpreises beigelegt haben, die an jedem Donnerstagmorgen stattfindende Besprechung, in der alle von Dole gesammelten und in der genannten Akte zusammengestellten Unterlagen ausgewertet wurden, um die Marktbedingungen zu beurteilen und einen wöchentlichen Listenpreis festzulegen.
- 492 Nach Angabe der Klägerinnen enthielt diese Akte u. a. eine Grafik „Banana Green Prices EU North“ (Grüne Bananenpreise Nordeuropa), in der auf der Grundlage der letzten zehn Wochen die Listenpreise von Dole und ihren Hauptmitbewerbern analysiert worden seien, was deutlich zeigt, dass die Listenpreise der Mitbewerber wichtige Informationen für die Festlegung der Preise von Dole, und allgemeiner, die Relevanz der Listenpreise im Bananensektor darstellten.

- 493 Als Drittes ist zur Rolle des Aldi-Preises im Bananensektor hervorzuheben, dass dieser Preis der Kommission zufolge während des Zuwiderhandlungszeitraums, also in den Jahren 2000 bis 2002, weniger wichtig gewesen sein soll als danach, was die Klägerinnen bestreiten, die meinen, der Aldi-Preis sei auch in den genannten Jahren der allein maßgebliche Referenzpreis für alle Transaktionen im Bananensektor gewesen.
- 494 Erstens heben die Klägerinnen in Bezug auf Doles Art des Vertriebs von Bananen den quantitativen Umfang der Transaktionen im Rahmen von Aldi-plus-Verträgen hervor, langfristigen Lieferverträgen mit einer fixen Preisformel, der von Aldi für gelbe Bananen festgelegte Einkaufspreis zugrunde lag, der in einen Preis für grüne Bananen umgerechnet wurde.
- 495 Dole habe im Jahr 2000 ungefähr 50 % ihres Absatzes von grünen Bananen im Rahmen von Aldi-plus-Verträgen erzielt, und im Jahr 2005 ungefähr 80 %. Ferner beziffern die Klägerinnen in ihren Schriftsätzen den Absatz von Bananen der Marke Dole für 2002 auf 66 %, weisen dabei aber darauf hin, dass nach der wirtschaftlichen Analyse – in Anlage 3 zur Antwort von Dole auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte der Kommission – 49 % des Gesamtabsatzes von Dole auf Aldi-plus-Verträge entfallen seien: Die Differenz lasse sich damit erklären, dass sich der Prozentsatz in der genannten Analyse auf die Zahlen für die Union mit damals 15 Mitgliedstaaten und nicht nur für Nordeuropa beziehe.
- 496 Abgesehen von einer gewissen Unstimmigkeit in den von den Klägerinnen angegebenen Zahlen ist darauf hinzuweisen, dass die wirtschaftliche Analyse in Anlage 3 zur Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte keine Zahlenangabe für das Jahr 2000 enthält und dass folgende Angaben für die Folgejahre fehlen: für 2001 58 %, für 2002 49 %, für 2003 60 %, für 2004 68 % und für 2005 79 %, worin eine kontinuierlich zunehmende Bedeutung der Aldi-plus-Verträge seit dem Jahr 2003 zum Ausdruck kommt.
- 497 Im Übrigen wies Dole in einem Schreiben vom 2. Oktober 2008 an die Kommission darauf hin, dass die in der Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte mitgeteilten Zahlen zu hoch seien, und legte eine Tabelle mit folgenden Angaben vor, die jeweils ihrem mit Aldi-plus-Verträgen erzielten Absatz von grünen Bananen, ausgedrückt in prozentualen Anteilen des Umsatzes von Dole, entsprechen: für 2000 50 %, für 2001 48 %, für 2002 38 %, für 2003 51 %, für 2004 61 %.
- 498 Dole führte in dem fraglichen Schreiben aus, dass die Angabe für das Jahr 2000 eine „Schätzung“ sei, da der Bericht der Ökonomen für dieses Geschäftsjahr keine Angabe enthalte. Zudem ist hervorzuheben, dass die Angabe für 2001 48 % beträgt, für 2002 auf 38 % zurückgeht und ab 2003 steigt, worin kein konstanter Anstieg zum Ausdruck kommt. Wie die Kommission zutreffend hervorhebt, bestätigt die Analyse der Transaktionsdaten von Dole die Feststellung, dass der Zusammenhang zwischen dem Aldi-Preis und den tatsächlichen Preisen von Dole im Zeitraum 2000 bis 2002 weniger stark war als danach.
- 499 Zweitens tragen die Klägerinnen zur Stützung der Behauptung, die Listenpreise seien, anders als der Aldi-Preis, für die Verhandlungen über die Transaktionspreise völlig irrelevant gewesen, vor, dass die Lieferanten von Aldi (d. h. die Reifereien-Vertriebshändler) jeweils den von Aldi mitgeteilten Preis, den Aldi an sie für gelbe Bananen zu zahlen beabsichtigte, den Bananenimporteuren mitgeteilt hätten.
- 500 Abgesehen davon, dass diese Behauptung durch nichts belegt wird, ist auf die Angabe der Klägerinnen hinzuweisen, dass Dole im fraglichen Zeitraum, d. h. von 2000 bis 2002, nur einen einzigen Listenpreis veröffentlicht habe, der bekannt gegeben worden sei, bevor Aldi ihren Preis bekannt gegeben habe, und dass sich diese Praxis „zwischen 2002 und 2008“ geändert habe, in welchem Zeitraum Dole auf einen ersten Listenpreis vom Donnerstagmorgen einen „definitiven Listenpreis“ habe folgen lassen, den sie ihren Abnehmern nach Bekanntgabe des Aldi-Preises am Donnerstagnachmittag mitgeteilt habe.

- 501 Die Kommission verweist in der angefochtenen Entscheidung auf die Erklärung von Dole in der Antwort auf ein Auskunftsverlangen vom 15. Dezember 2006: „DFFE entschied, dass Doles Listenpreis ab Dezember 2002 in Zukunft in Beziehung auf den Aldipreis angepasst werden sollte“ (Fn. 163 der angefochtenen Entscheidung), und führt aus, dass es von Oktober bis Dezember 2002 einige Anpassungen der Listenpreise von Dole und Weichert gegeben habe (123. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 502 Somit hatte Dole zuerst einen einzigen Listenpreis, den sie ihren Abnehmern vor der Bekanntgabe des Aldi-Preises mitteilte, und dann spaltete sie diesen einzigen Listenpreis in zwei auf, um einen nach Bekanntgabe des Aldi-Preises festgelegten und diesen berücksichtigenden definitiven Listenpreis zu haben.
- 503 Die vorstehenden Erwägungen bestätigen nicht nur den Hinweis auf die zunehmende Bedeutung des Aldi-Preises, sondern aus ihnen ergibt sich auch und vor allem, dass Dole die Listenpreise bei der Änderung ihres Preisfestsetzungsverfahrens nicht abgeschafft, sondern sie im Gegenteil beibehalten hat, einschließlich des dem Aldi-Preis vorausgehenden Listenpreises vom Donnerstagmorgen. Ferner wird durch diese Feststellung nur die Relevanz des – vor seiner Aufspaltung – einzigen, vor dem Aldi-Preis liegenden Listenpreises vom Donnerstagmorgen unterstrichen. Außerdem ist hervorzuheben, dass Dole weiterhin Listenpreise festlegte, obwohl sie sie nach Bekanntgabe des Aldi-Preises anpasste.
- 504 Die Klägerinnen haben in ihren Schriftsätzen keine plausible Erklärung vorgetragen, warum die Listenpreise beibehalten wurden, die doch ihren Angaben zufolge im Bananensektor irrelevant gewesen sein sollen.
- 505 In ihrer Erwiderung weisen die Klägerinnen darauf hin, dass „derzeit ... kein Importeur (einschließlich Dole) die Listenpreise [verwendet]“, dass „nach Auffassung von Dole ... die Verwendung dieser Preise einfach ein Relikt aus einer mehrere Jahrzehnte zurückliegenden Zeit [war], als Bananen in Hamburg öffentlich versteigert wurden“, und dass „der Umstand, dass Dole weiter Listenpreise veröffentlichte, ... lediglich eine überkommene Formalität [war]“.
- 506 Es ist sehr zweifelhaft, dass sich die Preispolitik eines Wirtschaftsteilnehmers bloß nach der Wahrung einer überholten alten Tradition und nicht einem objektiven Kriterium reiner Nützlichkeit bestimmen soll, insbesondere im Kontext eines Marktes, auf dem typischerweise nach dem eigenen Vortrag der Klägerinnen wegen der Verderblichkeit des fraglichen Produkts die Zeitspanne für die Vermarktung sehr kurz ist und nach maximaler geschäftlicher Effizienz gestrebt wird.
- 507 Die Erklärungen der Klägerinnen, mit denen die Festlegung von Listenpreisen und deren Mitteilung an die Abnehmer jeden Donnerstagmorgen während drei Jahren auf eine „überkommene Formalität“ herabgestuft werden soll, sind nicht mit der von Dole selbst gegebenen Beschreibung ihrer Preispolitik vereinbar, insbesondere nicht mit dem für die wöchentliche Festlegung dieser Preise betriebenen Aufwand.
- 508 In der von Dole vorgelegten wirtschaftlichen Analyse vom 20. November 2007 heißt es, dass „die [ersten] Listenpreise, die auf mit erheblichem Aufwand gesammelten Daten beruhten, ... besser und genauer über die Marktsituation [informierten]“. In der Klageschrift wird erwähnt, dass die Akte für die interne Besprechung vom Donnerstagmorgen zur Festlegung der Listenpreise „sehr unterschiedliche Informationen über den Bananenmarkt [enthielt], darunter das in dieser Woche verschiffte Volumen grüne Bananen, spezifische Angaben über die Liefervolumen je Abnehmer und Mitgliedstaat, historische Gegenüberstellung der Gesamtvolumen, Festsetzung der Preise von Dole in Bezug auf einzelne Abnehmer und geographische Gebiete, sowie die Übersicht von Dole ‚Banana Green Prices EU North‘“. Bei dieser letztgenannten Unterlage handelte es sich um eine Grafik, in der auf der Grundlage der letzten zehn Wochen die Listenpreise von Dole und ihren Hauptmitbewerbern analysiert wurden.

- 509 In der mündlichen Verhandlung hoben die Klägerinnen die Notwendigkeit hervor, zwischen zwei Zeiträumen zu unterscheiden: dem Zuwiderhandlungszeitraum, also den Jahren 2000 bis 2002, in dem ein einziger Listenpreis festgelegt worden sei, aber ohne echten Marktbezug, und dem Zeitraum nach 2002, in dem nach der Bekanntgabe des Aldi-Preises ein definitiver Listenpreis festgelegt worden sei, der noch eine Grundlage für Verhandlungen, aber näher an der durch den Aldi-Preis erhellten Marktrealität gewesen sei, näher jedenfalls als der alte Listenpreis, der nie angepasst worden sei.
- 510 Mit diesen Erklärungen bringen die Klägerinnen die zeitliche Entwicklung eines Instruments zum Ausdruck, das bis 2008 eine Konstante ihrer Preispolitik war und das Dole im Dezember 2002 meinte, ändern zu müssen, um es an die zunehmende Bedeutung des Aldi-Preises anzupassen und effizienter zu machen. Dass der am Donnerstagnachmittag nach Bekanntgabe des Aldi-Preises angepasste Listenpreis die Marktrealität genauer abbilden soll, kann nicht bedeuten, dass die Nützlichkeit des im Zeitraum 2000 bis 2002 am Morgen desselben Tages festgelegten Listenpreises ausgeschlossen war, zumal Dole diesen als ersten Listenpreis beibehielt.
- 511 Die Klägerinnen machen außerdem geltend, dass die Listenpreise in der Fachpresse veröffentlicht worden seien. In dem Magazin *Sopisco News*, das jeden Samstag vor Abschluss der Geschäftsverhandlungen erschien, sind je Importeur die Listenpreise und je Importeur eine Spanne der tatsächlichen Preise der laufenden Woche angegeben, wobei der höchste tatsächliche Preis dem angegebenen Listenpreis entspricht.
- 512 Die Klägerinnen widersprechen nicht der Feststellung der Kommission, dass die betroffenen Unternehmen ihre Listenpreise nach deren Festlegung donnerstagsmorgens vor der Bekanntgabe des Aldi-Preises untereinander austauschten. Die Kommission weist darauf hin, dass der Austausch der Listenpreise ein Element der Kartellvereinbarung der Parteien gewesen sei und es ihnen u. a. ermöglicht habe, unmittelbar untereinander die von den anderen Teilnehmern festgesetzten Listenpreise zu verifizieren und die aus den Vorab-Preismitteilungen resultierende Zusammenarbeit zu verstärken (198. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 513 Diese beiden vorgenannten Feststellungen stehen der Behauptung der Klägerinnen, dass die Listenpreise irrelevant seien, offensichtlich entgegen.
- 514 Drittens behaupten die Klägerinnen, die anderen Importeure hätten die Erklärungen von Dole bestätigt.
- 515 Sie beziehen sich auf folgende Erklärungen von Fyffes in der Anhörung vom 4. und 6. Februar 2008:
- Listenpreise „spielen bei der Aushandlung des tatsächlichen Preises keine Rolle“, und „die Festsetzung des Preises im Wege der ‚Abstimmung‘ offizieller [Listenpreise] ist unmöglich“;
 - Listenpreise „stellen weder einen Maßstab noch einen Ausgangspunkt oder sonst relevanten Gesichtspunkt dar“;
 - die tatsächlichen Preise anderer Importeure werden „niemals in Bezug auf den offiziellen [Listenpreis] von Fyffes festgesetzt“, und „Hauptfaktor für die wöchentlichen Verhandlungen ist der ‚Aldi-Preis‘, der donnerstagsmittags bekannt wird“.
- 516 Zum einen ist festzustellen, dass nicht behauptet oder gar bewiesen worden ist, dass Fyffes ihren Abnehmern donnerstagsmorgens ihren Listenpreis nicht mitteilte, und zum anderen, dass die Erklärungen von Fyffes in ihrem Zusammenhang zu beurteilen sind, nämlich dem eines Unternehmens, das Adressat einer Mitteilung der Beschwerdepunkte ist und das vorgeworfene wettbewerbswidrige Verhalten bestreitet.

- 517 In Bezug auf Chiquita behaupten die Klägerinnen, diese habe in ihrem Antrag auf Geldbußenerlass eingeräumt, dass der Aldi-Preis der Referenzpreis für die Festsetzung der Preise für grüne und gelbe Bananen in ganz Europa gewesen sei.
- 518 Es ist jedoch darauf hinzuweisen, dass sich die Klägerinnen auf Erklärungen von Chiquita zur Lieferung von Bananen durch Atlanta an Aldi und zur Tätigkeit von Atlanta in der Vermarktung von Drittmarkenbananen beziehen.
- 519 Abgesehen von dem spezifischen Kontext der fraglichen Erklärungen ergibt sich aus dem betreffenden Dokument jedenfalls, dass die Behauptung der Klägerinnen auf einer unvollständigen Lektüre dieses Dokuments insofern beruht, als Chiquita darin erklärt, der Aldi-Preis sei der Referenzpreis für den Bananenhandel in vielen Ländern der Union „geworden“, eine Formulierung, die den Gedanken einer zunehmenden Bedeutung ausdrückt, wie ihn die Kommission im 104. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung zugrunde legt und wie er in der dort angeführten Unternehmenserklärung Nr. 13 von Chiquita angeführt ist.
- 520 Was Weichert und Del Monte angeht, trägt die Kommission, von Dole unwidersprochen, vor, die Listenpreise für Bananen seien im fraglichen Zeitraum bei Dole und Del Monte (die Bananen von Del Monte wurden von Weichert vermarktet) nahezu identisch gewesen. Um diese Feststellung zu untermauern, führt sie in Fn. 138 der angefochtenen Entscheidung aus:
- „Weichert erklärt in Beantwortung eines Auskunftsverlangens: ‚Während Del Monte Weichert nicht formell anwies, denselben Listenpreis wie Dole zu haben, erwartete es doch tatsächlich von Weichert, einen Listenpreis zu haben, der zumindest so hoch wie jener Doles war‘ (siehe Akte S. 38533, Antwort von Weichert auf das Auskunftsverlangen vom 15. Dezember 2006). Dole erklärt in Beantwortung eines Auskunftsverlangens, dass ‚Del Monte‘ für den Zeitraum 2000-2002 ‚seine Markenbananen den Dole Markenbananen vergleichbar positionierte und dass in den Geschäftskreisen generell angenommen wurde, dass Del Monte den Dole-Listenpreis als einen Weg ansah, bei den Kunden diese Ähnlichkeit anzupreisen‘ (... Doles Antwort auf das Auskunftsverlangen vom 15. Dezember 2006).“
- 521 Somit ergibt sich, dass der Listenpreis von Dole als geschäftliches Instrument angesehen wurde, das es Del Monte ermöglichte, ihre Bananen preislich auf demselben Niveau wie dem von Dole zu positionieren.
- 522 Del Monte machte in ihrer Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte geltend, dass sich Listenpreise nicht auf die tatsächlichen Preise ausgewirkt hätten, wies aber auch darauf hin, dass der Austausch von Informationen über Listenpreise den Importeuren die Gelegenheit geboten habe, „die einschlägigen Informationen über Nachfrage, Liefermengen und etwaige Bestände in einer verständlichen ‚Botschaft‘ an den Markt zusammenzufassen“ (122. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung), und dass „die Importeure schlimmstenfalls ein an den Markt zu sendendes gemeinsames ‚Signal‘ (in Form von koordinierten offiziellen Preisen) koordiniert haben [könnten]“ (120. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 523 Schriftlichen Beweisen lässt sich entnehmen, dass Del Monte großen Wert auf die Listenpreise von Weichert legte.
- 524 Weichert übergab der Kommission wöchentliche Berichte über die Situation auf den Bananenmärkten, die sie im Zuwiderhandlungszeitraum an Del Monte auf deren Wunsch geschickt hatte, in denen offizielle Preise ausgewiesen waren, aber auch geschätzte tatsächliche Preise der betreffenden Woche u. a. in Gestalt einer Preisspanne für Bananen der Marke Del Monte (die von Weichert vermarktet wurden) und Produkte der Konkurrenten (392. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).

- 525 Die Kommission führt ein Fax vom 28. Januar 2000 an, in dem ein Del-Monte-Mitarbeiter, Herr J.-P. B., von Herrn W. eine Erklärung für die Abweichung des „endgültigen Preises“ vom „erwarteten Preis“ in folgenden Worten verlangt: „Umso unglaublicher ist es, dass mir in zwei verschiedenen Gesprächen, die ich mit der für die Vermarktung von Bananen zuständigen Person in Ihrem Unternehmen über Marktbedingungen und Preise führte ... zugesichert wurde, dass Interfrucht [Weichert] [ihre] Preise ‚sehr nah‘ am offiziellen Preis halten wird!!! ...“ Dieses Dokument zeigt klar die Erwartung von Del Monte, dass Weichert einen endgültigen Preis erhalten würde, der sehr nahe beim Listenpreis bzw. offiziellen Preis sein würde (Erwägungsgründe 112, 126 und 389 der angefochtenen Entscheidung).
- 526 Diese Dokumente aus dem Zeitraum der Zuwiderhandlung belegen die Relevanz der Listenpreise im Bananensektor, zu dessen Akteuren Weichert zusammen mit Dole und Chiquita gehörte. Die Zuwiderhandlung betrifft ein einziges Produkt, die frische Banane, das in drei Qualitätsstufen zu entsprechend unterschiedlichen Preisen auf einem einzigen Markt angeboten wurde, Preisen, die in einem Verfahren festgesetzt wurden, bei dem Dole, Chiquita und Weichert jeden Donnerstagmorgen ihren Abnehmern ihre Listenpreise bekannt gaben und damit der Branche in einer ersten Botschaft die Preiserwartung der Importeure signalisierten. Zwar betrafen diese Listenpreise nur von diesen Unternehmen angebotene Bananen der ersten und der zweiten Kategorie, doch bestand ein Zusammenhang zwischen diesen Preisen und den Preisen von Drittmarkenbananen oder markenlosen Bananen, da jede Woche zwangsläufig zwischen den verschiedenen Bananenqualitäten jeweils eine preisliche Positionierung stattfand. Dass die Listenpreise von Bananen der Marken Chiquita, Dole und Del Monte in einer gewissen Wechselbeziehung standen, ergibt sich aus den internen E-Mails von Chiquita vom 30. April 2001 (107. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung) und vom 8. August 2002 (Erwägungsgründe 111 und 172 ff. der angefochtenen Entscheidung).
- 527 Viertens führen die Klägerinnen für ihren Standpunkt folgende Erklärungen von Kunden an:
- „[D]ie Dole [Listen]-Preise für Bananen ... [waren] kaum relevant für die Verhandlungen des tatsächlichen und endgültig an uns fakturierten Preises ...“ (Fruchtimport Van Wylick OHG).
- „Die Dole [Listen]-Preise stellen die erste Preisforderung von Dole gegenüber uns als Abnehmer dar, die aber praktisch nicht durchgesetzt werden kann. Wir orientieren uns als Abnehmer von Dole-Bananen am Preis für Drittmarkenbananen im Markt und verhandeln mit Dole entsprechend einen jeweiligen Wochenpreis für Dole-Bananen ...“ (Metro Group Buying GmbH).
- 528 Eine Prüfung dieser Erklärungen von Dole-Kunden ergibt, dass die Klägerinnen sie verkürzt und parteiisch zitieren.
- 529 Mit dem Begriff „Dole [Listen]-Preise“ meint Van Wylick ausdrücklich sowohl „diejenigen am Donnerstagmorgen“ als auch „diejenigen, die möglicherweise nach der Preisfestsetzung für den Discountbereich angepasst wurden“, was sich auf eine Situation Ende des Jahres 2002 bezieht, als der erste Listenpreis und der definitive Listenpreis eingeführt wurden, der Zeit, in der, wie die Kommission ausführt, der Aldi-Preis begann, zunehmend als Indikator für Bananenpreisformeln zu dienen (104. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung). In der Bestätigung von Van Wylick ist jedenfalls keine Rede davon, dass diese Preise, wie von den Klägerinnen behauptet, überhaupt keine Rolle gespielt hätten.
- 530 Dieses Zeugnis von Van Wylick ist auch in Verbindung mit der Bestätigung von Metro zu verstehen, dass die Listenpreise von Dole deren erste Preisforderung gegenüber ihren Abnehmern darstellten und dass die Mitteilung dieser Listenpreise die Geschäftsverhandlungen eröffne. Metro führt aus, sie habe sich für die Verhandlungen mit Dole am Preis von Drittmarkenbananen orientiert (dies entspricht dem klassischen Ansatz eines Kunden in Verhandlungen mit einem Verkäufer, der seinerseits vom angekündigten Preis als Ziel ausgeht), und „[d]as Verhandlungsergebnis liegt

regelmäßig zwischen dem Dole [Listen]-Preis und dem Drittmarkenpreis“. Zudem gibt Metro an, den Listenpreis von Dole „praktisch“ nie akzeptiert zu haben, was im Umkehrschluss bedeutet, dass dies manchmal der Fall sein konnte.

- 531 Entgegen den Ausführungen der Klägerinnen bestätigen diese beiden Erklärungen nicht ihre Behauptung einer fehlenden Relevanz der Listenpreise im Bananensektor, sondern beweisen vielmehr im Fall des Zeugnisses von Metro das Gegenteil. Während die Klägerinnen behaupten, die Schreiben ihrer beiden Abnehmer bewiesen, dass der Aldi-Preis der maßgebliche Faktor für die Geschäftsverhandlungen gewesen sei, wird in den fraglichen Dokumenten ein solcher Preis – und dass dieser in den Geschäftsverhandlungen irgendeine Rolle gespielt hätte – nicht einmal erwähnt.
- 532 In der mündlichen Verhandlung haben die Klägerinnen geltend gemacht, der Listenpreis, von dem in der Erklärung von Metro die Rede sei, sei der nach Bekanntgabe des Aldi-Preises festgelegte definitive Listenpreis, der als Ausgangspunkt für die Verhandlungen dienen könne. Sie stützen sich hierfür auf den Umstand, dass die Erklärung von Metro aus dem Jahr 2008 datiere.
- 533 Abgesehen davon, dass aus dem Jahr, in dem die fragliche Erklärung verfasst wurde, nicht automatisch auf die Art des in dieser Erklärung genannten Listenpreises geschlossen werden kann, ist festzustellen, dass, wie sich aus der Überschrift der Anlage A 10 zur Klageschrift ergibt, das Schreiben von Metro undatiert ist. Jedenfalls lässt die allgemein gehaltene Formulierung dieses Schreibens nicht die Auslegung zu, die die Klägerinnen diesem Schreiben erstmals in der mündlichen Verhandlung gegeben haben.
- 534 Die Klägerinnen führen ferner das Zeugnis eines Kunden von Dole an, das in einer E-Mail vom 13. Juni 2007 an das für Wettbewerbsfragen zuständige Mitglied der Kommission enthalten ist, sowie das Zeugnis eines früheren Beschäftigten von Atlanta, das in einem Schreiben an Dole vom 19. November 2007 enthalten ist, was darauf hindeutet, dass es sich um zwei verschiedene Zeugen handelt.
- 535 Es ist jedoch festzustellen, dass die betreffenden Erklärungen von derselben Person, Herrn W., stammen, der in seinem Schreiben vom 19. November 2007 bestätigt, dass er an das für Wettbewerbsfragen zuständige Mitglied der Kommission am 13. Juni 2007 eine E-Mail gesandt habe.
- 536 Der Zeuge hat zwar jede Behauptung, die Bananenlieferanten hätten an unerlaubten Preisabsprachen teilgenommen, als lächerlich bezeichnet, aber Gründe angeführt, die mit dem Regelungskontext des Marktes und dem Lizenzsystem zusammenhängen, die diesen Markt sehr transparent gemacht hätten. Herr W. hat ferner ausgeführt, dass der Bananenmarkt von mehreren mächtigen Abnehmern dominiert werde und dass „der Referenzpreis für den gesamten europäischen Bananenmarkt ... letztlich einseitig von Aldi festgesetzt [wurde]“.
- 537 Diese kategorische und allgemeine Aussage ist für sich allein nicht ausreichend gegenüber der Beweiskraft der verschiedenen von der Kommission zusammengetragenen Beweismittel für die Relevanz der Listenpreise. Außerdem hat die Kommission den spezifischen Regelungskontext des betreffenden Marktes bei ihrer Gesamtbewertung der abgestimmten Verhaltensweise tatsächlich berücksichtigt.
- 538 In seiner E-Mail vom 13. Juni 2007 an die Kommission führt Herr W. jedoch aus, „wenn der Preis dem Kunden nicht dem Markt entsprechend erscheint, wird er seinen Lieferanten über die Konkurrenzangebote informieren“. Dies sei „[e]ine Vorgehensweise, die sich jeden Donnerstag wiederholt und in der Branche üblich ist – mit mehr oder minder großem Wahrheitsgehalt“. Diese Erklärung zu einem konkreten und präzisen Sachverhalt bestätigt die im Verwaltungsverfahren abgegebenen Erklärungen, aus denen hervorgeht, dass die Abnehmer sich der Listenpreise als Instrumente für die Verhandlung über die Festsetzung der tatsächlichen Preise bedient hätten (siehe oben, Randnr. 446).

- 539 Fünftens beziehen sich die Klägerinnen auf eine wirtschaftliche Analyse der Transaktionen von Dole (Berichte vom 20. November 2007 und vom 19. Dezember 2008) sowie auf ein internes Dokument, woraus sich ergebe, dass die von den Abnehmern gezahlten Preise viel enger an den Aldi-Preis gekoppelt gewesen seien als an die Listenpreise von Dole und dass das beanstandete Verhalten sich nicht auf die tatsächlichen Preise ausgewirkt habe. Gleiches gelte für Chiquita hinsichtlich einer von Fyffes im Verwaltungsverfahren vorgelegten Tabelle und hinsichtlich der Aussagen von Chiquita dazu, dass die Listenpreise „weit von der Wirklichkeit entfernt“ seien oder in „keinem Zusammenhang“ mit den tatsächlichen Preisen stünden. Die Kommission habe dies letztlich akzeptiert, wie die Aussage im 352. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung zeige: „Die Kommission behauptet ... nicht, dass tatsächliche Preise und Listenpreise eng verknüpft sind.“
- 540 Diese Argumentation ist zurückzuweisen, da sie auf einer falschen Vorstellung von den Anforderungen für den Nachweis einer abgestimmten Verhaltensweise im Sinne von Art. 81 Abs. 1 EG beruht.
- 541 Zum einen setzt der Begriff der abgestimmten Verhaltensweise, wie sich unmittelbar aus der Vorschrift selbst ergibt, über die Abstimmung zwischen den Unternehmen hinaus ein dieses entsprechendes Marktverhalten und einen ursächlichen Zusammenhang zwischen beiden voraus. Jedoch gilt vorbehaltlich des den betroffenen Unternehmen obliegenden Gegenbeweises die Vermutung, dass die an der Abstimmung beteiligten und weiterhin auf dem Markt tätigen Unternehmen die mit ihren Wettbewerbern ausgetauschten Informationen bei der Festlegung ihres Marktverhaltens berücksichtigen (Urteile Kommission/Anic Partecipazioni, oben in Randnr. 55 angeführt, Randnr. 118, Hüls/Kommission, oben in Randnr. 57 angeführt, Randnr. 161, und T-Mobile Netherlands u. a., oben in Randnr. 56 angeführt, Randnr. 51).
- 542 Im vorliegenden Fall steht fest, dass die Unternehmen, die an der rechtswidrigen Abstimmung beteiligt waren, weiterhin auf dem Bananenmarkt tätig waren, und Dole hat eingeräumt, die von den Mitbewerbern erhaltenen Informationen bei der Festsetzung ihrer Listenpreise berücksichtigt zu haben.
- 543 Zum anderen setzt der Begriff der abgestimmten Verhaltensweise zwar ein Marktverhalten voraus, verlangt aber nicht notwendigerweise, dass dieses Verhalten sich konkret als Einschränkung, Verhinderung oder Verfälschung des Wettbewerbs auswirkt (Urteile des Gerichtshofs Kommission/Anic Partecipazioni, oben in Randnr. 55 angeführt, Randnrn. 122 bis 124, Hüls/Kommission, oben in Randnr. 57 angeführt, Randnrn. 163 bis 165, und vom 8. Juli 1999, Montecatini/Kommission, C-235/92 P, Slg. 1999, I-4539, Randnrn. 123 bis 125).
- 544 Wie oben in Randnr. 68 ausgeführt, sind der wettbewerbswidrige Zweck und die wettbewerbswidrige Wirkung keine kumulativen, sondern alternative Voraussetzungen für die Anwendung des Verbots des Art. 81 EG. Um zu beurteilen, ob eine abgestimmte Verhaltensweise nach Art. 81 Abs. 1 EG verboten ist, brauchen daher deren konkrete Auswirkungen nicht berücksichtigt zu werden, wenn sich ergibt, dass sie eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezweckt.
- 545 Es ist darauf hinzuweisen, dass es für einen wettbewerbswidrigen Zweck bereits ausreicht, wenn die abgestimmte Verhaltensweise das Potenzial hat, negative Auswirkungen auf den Wettbewerb zu entfalten, und dass der Austausch von Informationen zwischen Wettbewerbern gegen die Wettbewerbsregeln verstoßen kann, wenn er den Grad der Ungewissheit über das fragliche Marktgeschehen verringert oder beseitigt und dadurch zu einer Beschränkung des Wettbewerbs zwischen den Unternehmen führt. Zudem ist Art. 81 EG, wie auch die übrigen Wettbewerbsregeln des Vertrags, nicht nur dazu bestimmt, die unmittelbaren Interessen einzelner Wettbewerber oder Verbraucher zu schützen, sondern die Struktur des Marktes und damit den Wettbewerb als solchen (Urteil T-Mobile Netherlands u. a., oben in Randnr. 56 angeführt, Randnrn. 31, 35 und 38).

- 546 Insbesondere steht der Umstand, dass eine abgestimmte Verhaltensweise keinen unmittelbaren Einfluss auf das Preisniveau hatte, nicht der Feststellung entgegen, dass sie den Wettbewerb zwischen den betroffenen Unternehmen beschränkt hat (vgl. in diesem Sinne Urteil des Gerichts vom 20. März 2002, Dansk Rørindustri/Kommission, T-21/99, Slg. 2002, II-1681, Randnr. 140).
- 547 Hierzu ist hervorzuheben, dass die auf einem Markt tatsächlich angewandten Preise durch externe, von den Kartellmitgliedern nicht kontrollierbare Faktoren beeinflusst werden können, wie z. B. die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung, die Entwicklung der Nachfrage in dem spezifischen Sektor oder die Verhandlungsposition der Abnehmer.
- 548 Im vorliegenden Fall ergibt sich aus den obigen Randnrn. 443 bis 537, dass die Kommission die Relevanz der Listenpreise im Bananenhandel rechtlich hinreichend nachgewiesen hat, aus der in Verbindung mit den anderen von der Kommission berücksichtigten Umständen des vorliegenden Falles das Vorliegen einer auf einen wettbewerbswidrigen Zweck gerichteten abgestimmten Verhaltensweise hergeleitet werden kann.
- 549 Es ist daher völlig unerheblich, ob der Listenpreis der Hauptfaktor für den tatsächlichen Preis von Dole und Chiquita war oder inwieweit die Listenpreise und die tatsächlichen Preise dieser Unternehmen zusammenhängen, denn bei den Listenpreisen handelt es sich um Preisankündigungen, von denen nicht behauptet wird, dass sie im Rahmen der wöchentlichen Verhandlungen hätten erzielt werden oder auch nur als Berechnungsgrundlage für die definitiven fakturierten Preise hätten dienen können.
- 550 Der bloße Umstand, dass die tatsächlichen Preise und die Listenpreise nicht „eng“ verknüpft waren, wie im 352. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung angegeben, reicht nicht aus, um die Beweiskraft der von der Kommission beigebrachten Beweismittel in Frage zu stellen, aus denen sie den Schluss ziehen konnte, dass die Listenpreise zumindest als Marktsignale, Trends oder Hinweise auf die gewünschte Entwicklung der Bananenpreise gedient hätten und dass sie für den Bananenhandel und die erhaltenen Preise relevant gewesen seien.
- 551 Dass die rechtswidrig abgestimmten Listenpreise und die Transaktionspreise voneinander abwichen, bedeutet keineswegs, dass die Erstgenannten keinen Einfluss auf die Höhe der Letztgenannten haben konnten. Listenpreise sollen die Marktpreise nach oben ziehen, auch wenn diese letztlich unter den angekündigten Preisen bleiben. Insoweit hat das Gericht in seiner Rechtsprechung den Umstand berücksichtigt, dass die Richtpreise eines Unternehmens über den Marktpreisen lagen, und festgestellt, dass mit dem Tarifsystem des Unternehmens eine Anhebung der Tarife auf dem Markt bezweckt war (Urteil des Gerichts vom 22. Oktober 1997, SCK und FNK/Kommission, T-213/95 und T-18/96, Slg. 1997, II-1739, Randnr. 163).
- 552 Ferner steht fest, dass bei bestimmten Transaktionen der Preis durch vorab festgelegte Preisformeln unmittelbar mit dem Listenpreis verknüpft war.
- 553 Die Kommission konnte somit zu Recht den Schluss ziehen, dass die bilateralen Kontakte zwischen den betroffenen Unternehmen rechtswidrig waren, mit denen das Entstehen von Wettbewerbsbedingungen bezweckt worden war, die nicht den normalen Bedingungen des Marktes entsprechen, da mit ihnen jedem Beteiligten ermöglicht wurde, die Ungewissheit hinsichtlich des zu erwartenden Verhaltens seiner Konkurrenten zu verringern (vgl. in diesem Sinne Urteil Cimenteries CBR u. a./Kommission, oben in Randnr. 312 angeführt, Randnr. 1908).
- 554 Jedenfalls ist auch hervorzuheben, dass die Analyse und das Dokument, die oben in Randnr. 539 angeführt sind, nur die von Dole bzw. Chiquita fakturierten Preise betreffen und dass das von einem Unternehmen behauptete tatsächliche Verhalten bei der Bewertung der Auswirkungen eines Kartells auf den Markt nicht von Bedeutung ist, denn zu berücksichtigen sind lediglich die Wirkungen des Kartells in seiner Gesamtheit (Urteil Kommission/Anic Partecipazioni, oben in Randnr. 55 angeführt, Randnrn. 150 und 152).

- 555 Was zunächst die Transaktionen von Chiquita angeht, erweist sich die von Fyffes im Verwaltungsverfahren vorgelegte Tabelle als nicht beweiskräftig, da die zusammengetragenen Daten einen Zeitraum betreffen, der erst im zweiten Quartal 2002 beginnt, und nicht mit Sicherheit festgestellt werden kann, ob diese Daten den gesamten räumlich relevanten Markt betreffen.
- 556 Zudem sind die Aussagen von Chiquita dazu, dass die Listenpreise „weit von der Wirklichkeit entfernt“ sind, in einer E-Mail vom 26. Juni 2004 enthalten und stammen also aus einer Zeit nach dem Zuwiderhandlungszeitraum. In dieser E-Mail antwortet eine Mitarbeiterin von Chiquita auf die Frage einer Kollegin, warum der Listenpreis von Bananen der Marke Del Monte höher sei als der von Dole. Die Verfasserin der E-Mail führt aus, dass Del Monte, seit sie den Vertrieb ihrer Bananen selbst übernommen habe, die Strategie verfolge, sich möglichst nah an Chiquita zu positionieren, und dass der neue Verantwortliche von Del Monte ein früherer Chiquita-Mitarbeiter sei, der die Tricks der Preisfestsetzung von Chiquita kenne und damit auch den Abstand zwischen Listenpreisen und tatsächlichen Preisen.
- 557 Die kurze und vage Aussage, die Listenpreise „stehen in keinem Zusammenhang“ mit den tatsächlichen Preisen, wird für den Zuwiderhandlungszeitraum, also die Jahre 2000 bis 2002, und den räumlich relevanten Markt durch keinen objektiven schriftlichen Beweis gestützt. Sie kann jedenfalls nicht isoliert betrachtet werden, unabhängig von den ausdrücklichen Aussagen von Chiquita zum Zweck der Vorab-Preismitteilungen und den von der Kommission zusammengetragenen schriftlichen Beweisen, u. a. den E-Mails von Chiquita, die die Relevanz der Listenpreise im Bananensektor belegen.
- 558 Sodann ist festzustellen, dass die wirtschaftliche Analyse und das Dokument, die beide oben in Randnr. 539 angeführt sind und das Verhalten von Dole bei der Preisfestsetzung betreffen, nicht darauf schließen lassen, dass es zwischen den tatsächlichen Preisen und den Listenpreisen keine Korrelation gibt, sondern darauf, dass die Korrelation zwischen ihnen weniger hoch ist als zwischen den tatsächlichen Preisen und dem Aldi-Preis. Zudem ergibt sich aus den Grafiken in Anlage A 18 zur Klageschrift – soweit sie herangezogen werden können, da sie allein auf Daten über Transaktionen in Deutschland gestützt sind –, dass die Korrelation zwischen dem Aldi-Preis und den tatsächlichen Preisen von Dole von 2006 bis 2007 deutlich höher war als von 2000 bis 2002, was die Annahme einer zunehmenden Bedeutung des Aldi-Preises bestätigt.
- 559 Die Klägerinnen konzentrieren sich auf den Zusammenhang zwischen dem Preis des Einzelhändlers Aldi, der gelbe Bananen von Reifereien bezieht, und dem tatsächlichen Preis von Dole, obwohl die Relevanz dieses Zusammenhangs aufgrund der Chronologie der Vermarktung von Bananen im Rahmen der wöchentlichen Verhandlungen dahin zu relativieren ist, dass feststeht, dass Chiquita, Dole und Weichert ihren Listenpreis allen ihren Abnehmern, den Reifereien und den Einzelhändlern, donnerstagsmorgens vor Bekanntgabe des Aldi-Preises ankündigten, was im Hinblick auf die Chronologie zeigt, dass die Ankündigung der Listenpreise den Beginn der Geschäftsverhandlungen darstellte. Die im Verwaltungsverfahren abgegebenen Erklärungen von Dole über das Verhalten der Abnehmer bezüglich der Angebote der Importeure bestätigen dies (siehe oben, Randnr. 445).
- 560 Es ergibt sich somit, dass zuerst die Importeure ihre Listenpreise festlegten und bekannt gaben und damit die vorgesehene Entwicklung des Bananenpreises signalisierten, dann die Reifereien sich ihre Meinung zur Marktentwicklung bildeten und Aldi ihre Angebote übermittelten und erst dann der Aldi-Preis festgesetzt wurde.
- 561 Die Klägerinnen machen geltend, es könne nicht davon ausgegangen werden, dass die Listenpreise deswegen relevant seien, weil sie auf irgendeine Weise den Aldi-Preis hätten beeinflussen können, und weisen insoweit darauf hin, dass Aldi Drittmarkenbananen einkaufe (und nicht Bananen der Marken Chiquita, Dole und Del Monte), so dass die Listenpreise, die nicht für Drittmarkenbananen gälten, für Aldi nutzlos seien.

- 562 Dieses Argument steht in völligem Widerspruch zu der Behauptung von Dole, dass der Aldi-Preis für sämtliche Transaktionen relevant sei (ohne Unterscheidung nach der Marke, auch für ihre eigenen Verkäufe). Hinzu kommt, dass die Listenpreise Teil eines Preisfestsetzungsprozesses für ein Produkt, die Banane, sind, das in drei Qualitätsstufen angeboten wird, was eine preisliche Positionierung von drei Arten von Bananen im Verhältnis zueinander mit einer gewissen wechselseitigen Abhängigkeit der Preise erfordert.
- 563 Im Übrigen führen die Klägerinnen an, dass die Lieferanten von Aldi die Listenpreise nicht berücksichtigt hätten, und verweisen auf das Schreiben ihres Abnehmers Van Wylick sowie auf eine Aussage von Chiquita zu den Bedingungen, zu denen Atlanta ihre Angebote an Aldi unterbreitet habe.
- 564 Van Wylick gibt in ihrem Schreiben (siehe oben, Randnr. 527) an, dass die Dole-Listenpreise für Bananen kaum relevant für die Verhandlungen des tatsächlichen und endgültig „an uns fakturierten“ Preises gewesen seien, wobei sie mit dieser letztgenannten Formulierung zeigt, dass der Verfasser des Schreibens sich auf ihre Geschäftsbeziehung mit Dole und nicht mit Aldi bezieht.
- 565 Die Aussage von Chiquita lautet wie folgt:
- „Wie oben bereits ausgeführt, betrafen die Atlanta donnerstags mitgeteilten Listenpreise nur die Premiummarken Chiquita, Dole und Del Monte. Infolgedessen legte Atlanta ihrem Angebot an Aldi keinen ‚Listenpreis für Drittmarken‘ zugrunde. Wie oben dargelegt, waren diese Angebote auf Informationen gestützt, die Herr [C.] [und] Herr [N.] durch vor der Preisfestsetzung, am Mittwoch (Herr [N.]) oder Donnerstag (Herr [C.]), getätigte Anrufe bei den Drittmarkenlieferanten einholten. Bei diesen Telefonaten versuchten die Drittmarkenlieferanten immer, Atlanta von ihren Preisvorstellungen zu überzeugen. Diese Preisvorstellungen stimmten nicht überein, lagen oft um 0,50 Euro bis 1 Euro je Kiste auseinander.“
- 566 Aus dieser das Verhalten von Atlanta betreffenden Erläuterung ergibt sich, dass Atlanta, wenn sie ihr Preisangebot für Aldi festlegte, die von den Lieferanten von Drittmarkenbananen eingeholten Informationen berücksichtigte und dass sie zu diesem Zeitpunkt aber, wie aus dem Anfang der angeführten Aussage hervorgeht, die Preiserwartungen der Importeure aufgrund der vorherigen Ankündigung der Listenpreise kannte.
- 567 Die Entscheidungen von Atlanta – oder eines anderen Marktteilnehmers einschließlich Aldi – über den Preis für eine Bananenart wurden zwangsläufig im Umfeld eines Marktes getroffen, der drei Qualitätsstufen mit den entsprechenden Preisunterschieden umfasste.
- 568 Die wirtschaftliche Analyse der von Dole durchgeführten Transaktionen (Berichte vom 20. November 2007 und vom 19. Dezember 2008) ergibt eine im Mittel hohe Korrelation zwischen dem Aldi-Preis und den Listenpreisen im Zeitraum 2000 bis 2005, die darauf hindeutet, dass die Entwicklung des Aldi-Preises tatsächlich eng mit der Entwicklung des Listenpreises verknüpft war.
- 569 Die Kommission hat insoweit im 122. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung folgende Aussagen von Dole hervorgehoben:
- „... bei den ersten Listenpreisen, die einige der Unternehmen dem Markt donnerstagmorgens nach ihren Preisbesprechungen bekannt geben, handelt es sich um einen Preistrend – ihre Erwartung, dass der Preis um 1 Euro, um 50 Cent (jeweils pro 18 kg-Kiste) hochgehen könnte und ... dass die Reifereien, die für die Lieferung gelber Bananen von entscheidender Bedeutung sind, Aldi (dem größten Abnehmer von Bananen) donnerstagmorgens Quoten einräumen, und dass sich die Reifereien im Laufe des Morgens, zwischen 9 und 11 Uhr, darüber klar werden, wie sich die Marktpreise entwickeln könnten; danach faxen sie ihre Angebote an Aldi, und Aldi reagiert nach 13 Uhr. Häufig rechnen die Reifereien damit, dass der Preis für eine Kiste Bananen um 1 Euro steigt, während Aldi

folgendermaßen reagiert: ‚Ja, es stimmt schon, dass sich der Markt erholt, wir stellen fest, dass sich die Abnahme seitens der Einzelhandelsverbraucher positiv entwickelt, doch können wir eine Anhebung um 1 Euro nicht akzeptieren, wir akzeptieren eine Erhöhung um 36 Cent‘ ... Folglich ... haben die Importeure eigentlich nur ein Gefühl für den Markt, sie sehen, dass sich ein Markttrend abzeichnet, und denken, dass der Preis um 1 Euro steigen könnte (und dies geben sie an den Markt weiter), doch ist entscheidend, was Aldi denkt ...“

- 570 Durch diese Einschätzung von Dole, des Unternehmens, dass stets abgestritten hat, gegen Art. 81 EG verstoßen zu haben, wird die Richtigkeit der Prozessbeschreibung für den Ablauf des Donnerstags und der offensichtliche Zusammenhang zwischen dem Listenpreis und dem Aldi-Preis nicht in Frage gestellt.
- 571 Dole wies außerdem durch die im Verwaltungsverfahren vorgelegten wirtschaftlichen Studien darauf hin, dass „die [ersten] Listenpreise, die auf mit erheblichem Aufwand gesammelten Daten beruhten, ... besser und genauer über die Marktsituation [informierten], als dies ohne diesen Austausch möglich gewesen wäre“, und dass „diese ersten Listenpreise den Reifereien bekannt waren, wenn sie Aldi ihre Angebote machten, so dass bessere erste Listenpreise wahrscheinlich zu einem Aldi-Preis geführt hätten, der ein genaueres Bild von der Angebots- und Nachfragesituation der folgenden Woche vermittelte“ (S. 5 der wirtschaftlichen Studie vom 20. November 2007). Ferner wird ausgeführt: „Die Bereitschaft der Reifereien, sich auf die besonderen Aldi-Bedingungen einzulassen, hing gewissermaßen von dem ersten Listenpreis ab, den sie von den Importeuren erhielten (obwohl diese Preise nicht zwingend waren)“, und „[diese Listenpreise] hingen wiederum davon ab, wie leicht sich nach Ansicht des Importeurs seine in dieser spezifischen Woche ankommenden Liefermengen absetzen lassen würden“, sowie „[d]er Austausch bedeutete, dass die Listenpreise der Bananenunternehmen jeweils die gebündelten Informationen über das Angebot und die Nachfrage in dieser Woche und nicht nur die jeweiligen Informationen eines Lieferanten widerspiegeln“ (S. 7 und 9 der wirtschaftlichen Studie vom 10. April 2007).
- 572 Diese besonders deutlichen Aussagen zum Zusammenhang zwischen den Listenpreisen und dem Aldi-Preis stimmen mit dem Inhalt einer internen E-Mail von Chiquita vom 8. August 2002 überein, in der ein Mitarbeiter dieses Unternehmens nach einer Erhöhung des Listenpreises von Dole um 2 Euro seine Gedanken mit folgenden Worten mitteilt (Erwägungsgründe 111 und 172 ff. der angefochtenen Entscheidung): „Indem sie [Dole] den Markt- bzw. Aldi-Preis hinaufbewegen, bekommen sie ... einen besseren Preis ...“
- 573 Aldi führte in Beantwortung eines Auskunftsverlangens aus, dass ihre Entscheidung für ihr wöchentliches Angebot an ihre Lieferanten auf den erhaltenen Angeboten, den Preisen der Vorwoche und dem Preis der gleichen Kalenderwoche des Vorjahrs basiert. Aldi fügte hinzu: „Die Preise, die von den Bananenlieferanten in ihren Anfangsangeboten genannt werden, lassen zumindest eine Tendenz für die Preisentwicklung erkennen, der aber nicht immer in der Gegenangebotsformulierung entsprochen werden muss“ (116. Erwägungsgrund und Fn. 150 der angefochtenen Entscheidung).
- 574 Demnach ist die Kommission zutreffend zu dem Ergebnis gelangt, dass die Listenpreise im Bananensektor relevant waren, weil sie zum einen zumindest als Marktsignale, -trends oder Hinweise an den Markt auf die gewünschte Entwicklung der Bananenpreise dienten und für den Bananenhandel und die erhaltenen Preise relevant waren und zum anderen bei einigen Transaktionen die tatsächlichen Preise unmittelbar an die Listenpreise gebunden waren.
- 575 Ferner hat die Kommission zutreffend hervorgehoben, dass die behauptete Relevanz des Einkaufspreises von Aldi nicht die in der angefochtenen Entscheidung nachgewiesene Relevanz der Listenpreise ausschließt.
- 576 Demnach ist die Rüge der fehlenden Relevanz der Listenpreise bei der Aushandlung der tatsächlichen Preise im Bananensektor zurückzuweisen.

Zur Verantwortlichkeit der an der bilateralen Kommunikation beteiligten Mitarbeiter von Dole

- 577 Die Klägerinnen tragen vor, dass, selbst wenn zwischen den Listenpreisen und den tatsächlichen Preisen eine enge Verbindung bestanden haben sollte, der Informationsaustausch nicht einmal die Weitergabe der in der Donnerstagsbesprechung beschlossenen tatsächlichen Listenpreise umfasst habe, und heben insoweit hervor, dass der an den bilateralen Gesprächen beteiligte Mitarbeiter von Dole, Herr H., nicht für die Festsetzung der tatsächlichen Listenpreise zuständig gewesen sei, da diese Entscheidung der Managing Director von DFFE getroffen habe.
- 578 Wie bereits ausgeführt, wirft die Kommission Dole vor, an bilateralen Gesprächen mit Chiquita bzw. Weichert teilgenommen zu haben, bei denen es um Faktoren für die Preisfestsetzung gegangen sei, d. h. für die Festsetzung der Listenpreise für die kommende Woche relevante Faktoren, sowie um Preistrends und Hinweise auf die voraussichtlichen Listenpreise für die kommende Woche, bevor donnerstagsmorgens die Listenpreise festgesetzt worden seien.
- 579 Ferner hat die Kommission, von den Klägerinnen unwidersprochen, festgestellt, dass Dole mit den vorgenannten Unternehmen jeweils bilateral die Listenpreise nach ihrer Festlegung ausgetauscht habe und dieser Austausch es ermöglicht habe, die Einhaltung der Vorab-Preismitteilungen zu überwachen und die Zusammenarbeit zwischen den Unternehmen zu verstärken.
- 580 An den Vorab-Preismitteilungen seien Herr H. und Herr G. beteiligt gewesen, Area Manager bzw. Sales Executive bei Dole, die an den internen Preisbesprechungen von Dole teilgenommen hätten (63. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung). Die Klägerinnen stellen diese Feststellungen der Kommission nicht in Frage.
- 581 Zudem ist darauf hinzuweisen, dass es nach der Rechtsprechung, um einem Unternehmen eine Zuwiderhandlung gegen Art. 81 EG zurechnen zu können, keiner Handlung und nicht einmal einer Kenntnis der Inhaber oder Geschäftsführer des betreffenden Unternehmens von der Zuwiderhandlung bedarf, sondern es genügt die Handlung einer Person, die berechtigt ist, für das Unternehmen tätig zu werden (Urteil des Gerichtshofs vom 7. Juni 1983, *Musique Diffusion française u. a./Kommission*, 100/80 bis 103/80, Slg. 1983, 1825, Randnr. 97, und Urteil des Gerichts vom 20. März 2002, *Brugg Rohrsysteme/Kommission*, T-15/99, Slg. 2002, II-1613, Randnr. 73); die Klägerinnen bestreiten nicht, dass ihre an den Vorab-Preismitteilungen beteiligten Mitarbeiter diese Berechtigung hatten.
- 582 Unter diesen Umständen ist das Vorbringen der Klägerinnen, ihre an den Vorab-Preismitteilungen beteiligten Mitarbeiter hätten nicht die maßgebliche Kompetenz zur Festsetzung von Preisen besessen, unbeachtlich und zurückzuweisen.
- 583 Nach alledem hat die Kommission rechtlich hinreichend nachgewiesen, dass Dole, Chiquita und Weichert sich an bilateralen Vorab-Preismitteilungen beteiligten, in deren Rahmen Faktoren für die Festsetzung des Bananenpreises, d. h. für die Festsetzung der Listenpreise der kommenden Woche relevante Faktoren, besprochen oder Preistrends erörtert oder preisgegeben oder Hinweise auf die voraussichtlichen Listenpreise für die kommende Woche gegeben wurden (Erwägungsgründe 148, 182 und 196 der angefochtenen Entscheidung).
- 584 Durch die Vorab-Preismitteilungen koordinierten Dole, Chiquita und Weichert die Festsetzung der Listenpreise, anstatt diese unabhängig zu bestimmen. In diesen bilateralen Gesprächen legten die Unternehmen die von ihnen geplante Vorgehensweise offen oder ermöglichten es den Gesprächsteilnehmern zumindest, das künftige Verhalten der Mitbewerber im Hinblick auf die Listenpreise und die von ihnen beabsichtigte Vorgehensweise abzuschätzen. Sie verringerten somit die Ungewissheit im Zusammenhang mit künftigen Listenpreisentscheidungen der Mitbewerber, was zu einer Beschränkung des Wettbewerbs zwischen den Unternehmen führte (Erwägungsgründe 263 bis 272 der angefochtenen Entscheidung).

585 Somit ist die Kommission zu Recht zu dem Schluss gekommen, dass die Vorab-Preismitteilungen zwischen Dole und Chiquita und zwischen Dole und Weichert die Festsetzung der Preise betrafen und dass sie eine abgestimmte Verhaltensweise bildeten, die eine Einschränkung des Wettbewerbs im Sinne von Art. 81 EG bezweckte.

B – Zur Verletzung der Verteidigungsrechte und der Begründungspflicht

586 Die Klägerinnen machen als Erstes geltend, dass die Kommission von den drei Verhaltensweisen, die nach der Mitteilung der Beschwerdepunkte eine Gesamtheit miteinander eng verknüpfter bilateraler wettbewerbswidriger Absprachen gebildet hätten, schließlich zwei habe fallen lassen, darunter jene betreffend den Austausch von Informationen über die Mengen, die Chiquita als die schwerwiegendste angesehen habe. Außerdem habe die Kommission Fyffes und Van Parys nicht mit Sanktionen belegt, obwohl sie an den gleichen angeblich wettbewerbswidrigen bilateralen Kontakten beteiligt gewesen seien.

587 Dadurch habe die Kommission ihre Darstellung der Zuwiderhandlung in der angefochtenen Entscheidung grundlegend geändert, ohne den Klägerinnen vorher Gelegenheit zu geben, sich zu dieser Änderung zu äußern, und somit gegen Art. 27 Abs. 1 der Verordnung Nr. 1/2003 verstoßen und ihre Verteidigungsrechte verletzt.

588 Nach der Rechtsprechung braucht die Entscheidung nicht notwendig ein genaues Abbild der Mitteilung der Beschwerdepunkte zu sein (Urteil Van Landewyck u. a./Kommission, oben in Randnr. 335 angeführt, Randnr. 68). Die Kommission muss nämlich in der Lage sein, in ihrer Entscheidung die Antworten der betroffenen Unternehmen auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte zu berücksichtigen. Sie muss insoweit nicht nur die Möglichkeit haben, das Vorbringen der betroffenen Unternehmen zuzulassen oder zurückzuweisen, sondern auch, die von den Unternehmen vorgebrachten Tatsachen eigenständig zu prüfen, sei es, um bestimmte Beschwerdepunkte fallen zu lassen, die sich als nicht ausreichend begründet erwiesen haben, oder sei es, um ihre Argumente, auf die sie die aufrechterhaltenen Beschwerdepunkte stützt, in tatsächlicher oder rechtlicher Hinsicht neu zu ordnen oder zu ergänzen (Urteil ACF Chemiefarma/Kommission, oben in Randnr. 335 angeführt, Randnr. 92; vgl. in diesem Sinne auch Urteil Suiker Unie u. a./Kommission, oben in Randnr. 56 angeführt, Randnrn. 437 und 438). Nur wenn die endgültige Entscheidung den betroffenen Unternehmen andere Zuwiderhandlungen als die in der Mitteilung der Beschwerdepunkte genannten zur Last legt oder andere Tatsachen berücksichtigt, ist daher eine Verletzung der Verteidigungsrechte festzustellen (Urteil ACF Chemiefarma/Kommission, oben in Randnr. 335 angeführt, Randnr. 94; vgl. in diesem Sinne auch Urteil des Gerichts vom 23. Februar 1994, CB und Europay/Kommission, T-39/92 und T-40/92, Slg. 1994, II-49, Randnrn. 49 bis 52).

589 Dies ist nicht der Fall, wenn die behaupteten Abweichungen zwischen der Mitteilung der Beschwerdepunkte und der endgültigen Entscheidung wie hier keine anderen Verhaltensweisen betreffen als diejenigen, zu denen sich die betroffenen Unternehmen bereits geäußert hatten und die daher nichts mit einem neuen Beschwerdepunkt zu tun haben (vgl. in diesem Sinne Urteil des Gerichtshofs vom 15. Oktober 2002, Limburgse Vinyl Maatschappij u. a./Kommission, C-238/99 P, C-244/99 P, C-245/99 P, C-247/99 P, C-250/99 P bis C-252/99 P und C-254/99 P, Slg. 2002, I-8375, Randnr. 103).

590 Es steht fest, dass in Randnr. 60 der Mitteilung der Beschwerdepunkte drei wettbewerbswidrige Verhaltensweisen genannt werden, nämlich

- der Austausch von Informationen über die Volumen der Bananeneingänge in Nordeuropa (Austausch von Informationen über die Mengen);

- die bilateralen Gespräche über die Bedingungen auf dem Bananenmarkt, die Preistrends und/oder die Listenpreise vor deren Festlegung;
 - der Austausch von Informationen über die Listenpreise für Bananen (Austausch von Listenpreisen).
- 591 In Randnr. 429 der Mitteilung der Beschwerdepunkte befand die Kommission unmissverständlich, „jede Reihe von Absprachen“ und die Gesamtheit dieser Absprachen stellten eine Zuwiderhandlung dar, die eine Einschränkung des Wettbewerbs in der Gemeinschaft und im Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) im Sinne von Art. 81 EG und Art. 53 des EWR-Abkommens bezwecke.
- 592 Dieser Schluss folgte nach einer gesonderten Prüfung jeder der beanstandeten Verhaltensweisen, insbesondere in den Randnrn. 404 und 412 bis 416 der Mitteilung der Beschwerdepunkte, in denen die Kommission ausführt, dass es „eine Gesamtheit an bilateralen Mitteilungen über die Situation des Bananenmarkts, die Preistrends oder Hinweise auf die Listenpreise vor deren Festsetzung [gibt], durch die die Parteien die Festsetzung der Preise beeinflussten, was im Ergebnis einer Preisfestsetzung gleichsteht“, und feststellt, „diese Kartellabsprachen hatten einen wettbewerbswidrigen Zweck“.
- 593 Wie die Kommission darlegt, haben die Klägerinnen die Tragweite der Mitteilung der Beschwerdepunkte offensichtlich verstanden, was auch aus der Antwort der Klägerinnen vom 21. November 2007 auf diese Mitteilung hervorgeht, in der sich Dole spezifisch gegen die Behauptung verteidigt, dass die bilateralen Kontakte über die Marktbedingungen eine Zuwiderhandlung aufgrund des Zwecks darstellten.
- 594 Die Klägerinnen verweisen in ihren Schriftsätzen im Wesentlichen auf Randnr. 395 der Mitteilung der Beschwerdepunkte, in dem auf den Begriff der einzigen fortdauernden komplexen Zuwiderhandlung eingegangen wird, da die Kommission zunächst davon ausgegangen war, dass die drei beanstandeten wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen eine umfassendere einzige fortdauernde Zuwiderhandlung ergaben.
- 595 In der angefochtenen Entscheidung ließ die Kommission schließlich nach Analyse der Antworten auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte und der in der Anhörung abgegebenen Erklärungen der betroffenen Unternehmen zum einen ihre Rügen in Verbindung mit dem Austausch von Informationen über die Mengen und dem Austausch der Listenpreise fallen, um nur die in den von ihr sogenannten Vorab-Preismitteilungen liegende abgestimmte Verhaltensweise weiterzuverfolgen, und ließ zum anderen ihre gegen Fyffes und Van Parys erhobenen Rügen fallen.
- 596 Unter diesen Umständen können die Klägerinnen nicht stichhaltig eine Verletzung der Verteidigungsrechte, wie sie in Art. 27 Abs. 1 der Verordnung Nr. 1/2003 zuerkannt sind, geltend machen, unabhängig davon, als wie schwerwiegend Chiquita die in der Mitteilung der Beschwerdepunkte erhobenen Rügen nach dem Vorbringen der Klägerinnen eingestuft haben soll.
- 597 Als Zweites machen die Klägerinnen im Rahmen der Rüge einer Verletzung der Verteidigungsrechte zum einen geltend, dass die Kommission ihrer Begründungspflicht nicht nachgekommen sei, da in der angefochtenen Entscheidung nicht klar und eindeutig ausgeführt sei, welche Mitteilungen über Preisfestsetzungsfaktoren zwischen den Bananenimporteuren nach Art. 81 EG zulässig und welche nicht zulässig seien.
- 598 Diese Behauptung ist bereits geprüft und aus den oben in den Randnrn. 261, 262 und 264 angeführten Gründen zurückgewiesen worden.
- 599 Zum anderen sei in der angefochtenen Entscheidung auch nicht angegeben, welche Merkmale der Kommunikation unter Mitwirkung von Fyffes und Van Parys der Grund dafür seien, dass diese Kommunikation nicht als einem wettbewerbswidrigen Zweck dienend angesehen worden sei.

- 600 Soweit Dole behauptet, die angefochtene Entscheidung sei rechtswidrig, weil die Begründung hinsichtlich der Behandlung von Fyffes und Van Parys, die nicht Adressaten der angefochtenen Entscheidung und daher nicht mit Sanktionen belegt worden seien, unzureichend sei oder es ihr an Klarheit fehle, ist festzustellen, dass sich Dole hierauf nicht mit dem Ziel berufen kann, selbst der ihr wegen Verstoßes gegen Art. 81 EG auferlegten Sanktion zu entgehen, da das Gericht mit den Fällen dieser beiden anderen Unternehmen nicht befasst ist (vgl. Urteil des Gerichts vom 4. Juli 2006, Hoek Loos/Kommission, T-304/02, Slg. 2006, II-1887, Randnr. 62 und die dort angeführte Rechtsprechung).
- 601 Demnach ist die Rüge einer Verletzung der Begründungspflicht des Art. 253 EG zurückzuweisen.

III – Zum Antrag auf Aufhebung oder Herabsetzung der Geldbuße

- 602 Die Klägerinnen machen als einzigen Klagegrund geltend, dass die Geldbuße ungerechtfertigt und unverhältnismäßig sei, und werfen der Kommission in diesem Rahmen vor, bei der Bestimmung des Grundbetrags einen Umsatz mit Produkten berücksichtigt zu haben, der mit der Zuwiderhandlung nichts zu tun habe, davon ausgegangen zu sein, dass mit der beanstandeten Verhaltensweise eine Festsetzung der Preise bezweckt worden sei, und es abgelehnt zu haben, die heikle finanzielle Lage von Dole zu berücksichtigen.

A – Vorbemerkungen

- 603 Es steht fest, dass sich die Kommission bei der Festsetzung der gegen Dole verhängten Geldbuße auf die Leitlinien stützte (446. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung), in denen dafür eine zweistufige Berechnungsmethode festgelegt ist.
- 604 Als erste Berechnungsstufe sehen die Leitlinien vor, dass die Kommission für jedes einzelne Unternehmen und jede einzelne Unternehmensvereinigung einen Grundbetrag nach folgenden Bestimmungen festsetzt:
- „12. Der Grundbetrag richtet sich nach dem Wert der verkauften Waren oder Dienstleistungen und wird anhand der nachstehend beschriebenen Methode berechnet.
- ...
13. Zur Festsetzung des Grundbetrags der Geldbuße verwendet die Kommission den Wert der von dem betreffenden Unternehmen im relevanten räumlichen Markt innerhalb des EWR verkauften Waren oder Dienstleistungen, die mit dem Verstoß in einem unmittelbaren oder mittelbaren ... Zusammenhang stehen. Im Regelfall ist der Umsatz im letzten vollständigen Geschäftsjahr zugrunde zu legen, in dem das Unternehmen an der Zuwiderhandlung beteiligt war (nachstehend ‚Umsatz‘).
- ...
19. Zur Bestimmung des Grundbetrags wird ein bestimmter Anteil am Umsatz, der sich nach der Schwere des Verstoßes richtet, mit der Anzahl der Jahre der Zuwiderhandlung multipliziert.
20. Die Schwere der Zuwiderhandlung wird in jedem Einzelfall unter Berücksichtigung aller relevanten Umstände beurteilt.
21. Grundsätzlich kann ein Betrag von bis zu 30 % des Umsatzes festgesetzt werden.

22. Bei der Bestimmung der genauen Höhe innerhalb dieser Bandbreite berücksichtigt die Kommission mehrere Umstände, u. a. die Art der Zuwiderhandlung, den kumulierten Marktanteil sämtlicher beteiligten Unternehmen, den Umfang des von der Zuwiderhandlung betroffenen räumlichen Marktes und die etwaige Umsetzung der Zuwiderhandlung in der Praxis.
23. Horizontale, üblicherweise geheime Vereinbarungen ... zur Festsetzung von Preisen, Aufteilung der Märkte oder Einschränkung der Erzeugung gehören ihrer Art nach zu den schwerwiegendsten Verstößen und müssen unter wettbewerbsrechtlichen Gesichtspunkten streng geahndet werden. Für solche Zuwiderhandlungen ist daher grundsätzlich ein Betrag am oberen Ende dieser Bandbreite anzusetzen.
24. Um der Dauer der Mitwirkung der einzelnen Unternehmen an der Zuwiderhandlung in voller Länge Rechnung zu tragen, wird der nach dem Umsatz ermittelte Wert (siehe oben Ziffern 20 bis 23) mit der Anzahl der Jahre multipliziert, die das Unternehmen an der Zuwiderhandlung beteiligt war. Zeiträume bis zu sechs Monaten werden mit einem halben, Zeiträume von mehr als sechs Monaten bis zu einem Jahr mit einem ganzen Jahr angerechnet.
25. Zusätzlich, unabhängig von der Dauer der Beteiligung eines Unternehmens an der Zuwiderhandlung, fügt die Kommission einen Betrag zwischen 15 % und 25 % des Umsatzes im Sinne von Abschnitt A hinzu[,] um die Unternehmen von vornherein an der Beteiligung an horizontalen Vereinbarungen zur Festsetzung von Preisen, Aufteilung von Märkten oder Mengeneinschränkungen abzuschrecken[.] Dieser Zusatzbetrag kann auch in Fällen anderer Zuwiderhandlungen erhoben werden. Bei der Entscheidung, welcher Anteil am Umsatz zugrunde zu legen ist, berücksichtigt die Kommission mehrere Umstände, u. a. die in Ziffer 22 genannten.“

⁶⁰⁵ Nach der Fn. 2 der Leitlinien erstreckt sich der Begriff „horizontale Vereinbarungen zur Festsetzung von Preisen“ in Ziff. 23 der Leitlinien auf aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen im Sinne von Art. 81 EG.

⁶⁰⁶ Als zweite Berechnungsstufe sehen die Leitlinien vor, dass die Kommission den Grundbetrag nach oben oder unten anpassen kann und dabei in einer Gesamtperspektive sämtliche einschlägigen Umstände würdigt (Ziff. 11 und 27).

⁶⁰⁷ Als solchen Umstand nennt Ziff. 35 der Leitlinien die Leistungsfähigkeit eines Unternehmens wie folgt:

„Unter außergewöhnlichen Umständen kann die Kommission auf Antrag die Leistungsfähigkeit eines Unternehmens in einem gegebenen sozialen und ökonomischen Umfeld berücksichtigen. Die Kommission wird jedoch keine Ermäßigung wegen der bloßen Tatsache einer nachteiligen oder defizitären Finanzlage gewähren. Eine Ermäßigung ist nur möglich, wenn eindeutig nachgewiesen wird, dass die Verhängung einer Geldbuße gemäß diesen Leitlinien die wirtschaftliche Überlebensfähigkeit des Unternehmens unwiderruflich gefährden und ihre Aktiva jeglichen Wertes berauben würde.“

B – Zum Vorwurf einer Unverhältnismäßigkeit des Grundbetrags der Geldbuße wegen Berücksichtigung von Produktumsätzen, die mit der Zuwiderhandlung nichts zu tun haben, und zur Verletzung der Begründungspflicht

⁶⁰⁸ Die Klägerinnen machen geltend, die Kommission habe die Leitlinien fehlerhaft angewandt, indem sie bei der Berechnung des Grundbetrags der Geldbuße Produktumsätze zugrunde gelegt habe, die mit der behaupteten Zuwiderhandlung nichts zu tun hätten, nämlich den Umsatz mit anderen grünen Bananen als solchen der Marke Dole, den Umsatz mit grünen Bananen der Marke Dole, die im Rahmen von nicht auf die Listenpreise gestützten Verträgen verkauft worden seien, und den Umsatz mit gelben

Bananen. Ferner machen sie hinsichtlich der Einbeziehung dieser Bananenumsätze in die Berechnungsgrundlage für die Geldbuße eine unzureichende Begründung der angefochtenen Entscheidung geltend.

- 609 Die Klägerinnen wiederholen die Rügen, mit denen sie das Vorliegen der Zuwiderhandlung bestritten haben.
- 610 Dies gilt, als Erstes, für die von den Klägerinnen getroffene Unterscheidung zwischen grünen und gelben Bananen, die sie als zwei verschiedene Produkte ansehen, die zwei getrennten Märkten zuzuordnen seien; diese Unterscheidung liegt dem Vorbringen zugrunde, die Kommission habe in der angefochtenen Entscheidung nicht dargelegt, wie eine angebliche Abstimmung der Listenpreise für von DFFE in der laufenden Woche abgesetzte grüne Bananen für die Festsetzung des Preises für von Saba, Kempowski, VBH und Dole France abgesetzte gelbe Bananen maßgeblich gewesen sein solle, die völlig unabhängig und ohne Bezugnahme auf einen grünen Preis erfolgt sei.
- 611 Erstens ist zur Behauptung einer Verletzung der Begründungspflicht darauf hinzuweisen, dass die Kommission, wie oben in Randnr. 127 festgestellt, in den Erwägungsgründen 4, 5, 32, 34, 104, 141 bis 143, 182, 196 und 287 der angefochtenen Entscheidung ihren Standpunkt zur einzigartigen Natur des fraglichen Produkts – die frische Banane, ihre Besonderheit als grün importierte und gereift gelb zum Verbrauch in den Verkehr gebrachte Frucht, die Art und Weise, wie die Reifung und anschließende Vermarktung der Bananen organisiert wird, die Geschäftsverhandlungen mit Listenpreisen und der zwischen den Listenpreisen für grüne und für gelbe Bananen bestehende Zusammenhang – hinreichend genau und klar dargelegt hat.
- 612 In der angefochtenen Entscheidung wird der Umsatz von Dole mit frischen Bananen im Jahr 2002 auf 198 331 150 Euro geschätzt, eine Angabe, in der die Umsätze von DFFE, der Tochtergesellschaften VBH, Saba, Kempowski und Dole France in Belgien und Luxemburg enthalten waren und die nach Abzug der von den anderen Adressaten der angefochtenen Entscheidung bezogenen Bananen auf 190 581 150 Euro reduziert wurde (Erwägungsgründe 451 bis 453 der angefochtenen Entscheidung).
- 613 Unter diesen Umständen kann der Kommission hinsichtlich der Einbeziehung der Umsätze mit grünen und gelben Bananen kein Verstoß gegen Art. 253 EG vorgeworfen werden.
- 614 Zweitens ist, was die Richtigkeit der Beurteilung der Kommission angeht, darauf hinzuweisen, dass das auf die Unterscheidung von grünen und gelben Bananen gestützte Vorbringen der Klägerinnen bereits zur Begründung der Rüge vorgetragen worden ist, dass die jeweiligen Arbeitsweisen von Dole und Chiquita mit der diesen Unternehmen vorgeworfenen rechtswidrigen Abstimmung unvereinbar seien.
- 615 Diese Rüge ist als unbegründet zurückgewiesen worden (siehe oben, Randnr. 248). Die Kommission ist zutreffend davon ausgegangen, dass grüne und gelbe Bananen dasselbe Produkt waren, dass der Listenpreis (gleich ob der gelbe oder der grüne) dasselbe Produkt betraf, die frische Banane, und dass der gelbe Listenpreis mit dem grünen Listenpreis verknüpft war. Die besonderen Merkmale der Banane als grün importierte und gereift gelb zum Verbrauch in den Verkehr gebrachte Frucht sowie die Art und Weise, wie ihre Vermarktung organisiert wird, ändern nichts an der einzigartigen Natur des fraglichen Produkts und sind keine stichhaltige Begründung für die Behauptung, dass es sich um zwei verschiedene Produkte handle, die zwei getrennten Märkten zuzuordnen seien.
- 616 Die Klägerinnen haben somit nicht nachgewiesen, dass die Kommission durch die Einbeziehung der Umsätze mit gelben Bananen in irgendeiner Hinsicht die Leitlinien falsch angewendet hat.
- 617 Weiter ist hervorzuheben, dass die Klägerinnen abgesehen von dem Produkt selbst geltend machen, dass gelbe Bananen von Saba, Kempowski, VBH und Dole France angeboten worden seien, die nicht Adressaten der Mitteilung der Beschwerdepunkte und der angefochtenen Entscheidung gewesen seien

und auch nicht an dem zur Last gelegten wettbewerbswidrigen Verhalten mitgewirkt hätten, in dem Sinne, dass sie ihre Preise unabhängig von DFFE und ohne Bezugnahme auf deren Listenpreis festgesetzt hätten.

- 618 Dieses Vorbringen greift nicht durch.
- 619 Die Kommission hat in Art. 1 der angefochtenen Entscheidung festgestellt, dass der Verstoß gegen Art. 81 EG von Dole begangen wurde, die an der Spitze des Dole-Konzerns steht, der in Europa durch zahlreiche Tochtergesellschaften im Vertrieb und in der Vermarktung von Bananen tätig ist.
- 620 Dole hat zwar jegliches wettbewerbswidriges Verhalten abgestritten, aber im Rahmen der vorliegenden Klage nicht ihre Verantwortlichkeit als Muttergesellschaft des Dole-Konzerns in Abrede gestellt, wobei festzustellen ist, dass die angefochtene Entscheidung eindeutig eine wettbewerbswidrige Verhaltensweise zum Gegenstand hat, die frische Bananen, ob grün oder gelb, betrifft.
- 621 Die Behauptung, dass die Dole Tochtergesellschaften selbständig seien, gehört allein in die Argumentation betreffend das Erfordernis, zwischen grünen und gelben Bananen zu unterscheiden, auf die die Rüge gestützt ist, dass die Arbeitsweisen von Dole und Chiquita mit der vorgeworfenen Kollusion unvereinbar seien und dass der von der Kommission zur Festsetzung der Geldbuße herangezogene Umsatz niedriger anzusetzen sei.
- 622 Unter diesen Umständen kann der Kommission nicht vorgeworfen werden, bei der Bestimmung des Werts der „von dem betreffenden Unternehmen“ im Sinne von Ziff. 13 der Leitlinien verkauften Waren oder Dienstleistungen, die mit dem Verstoß in einem unmittelbaren oder mittelbaren Zusammenhang stehen, den von den Gesellschaften des Konzerns, an dessen Spitze Dole steht, mit gelben Bananen erzielten Umsatz berücksichtigt zu haben.
- 623 Die Erklärungen der Klägerinnen zur behaupteten Selbständigkeit von Saba, Kempowski, VBH und Dole France greifen daher nicht durch und sind jedenfalls, wie oben in den Randnrn. 209 und 210 ausgeführt, ungerechtfertigt.
- 624 Drittens machen die Klägerinnen insbesondere geltend, dass auch die Umsätze mit gelben Bananen, die Saba von Chiquita bezogen und dann weiterverkauft habe, nicht in die Berechnung der Geldbuße hätten eingehen dürfen. Die Kommission habe gemeint, diese Verkäufe Dole und nicht Chiquita zurechnen zu müssen, um eine Doppelzählung dieser Bananen zu vermeiden (452. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung), doch hätte dieser Zweck auch durch ihre Zurechnung zu Chiquita erreicht werden können. Dieser Ansatz sei im Übrigen der angemessenere gewesen, da der Preis dieser spezifischen Bananen allein von Chiquita und einem anderen Aktionär von Saba festgesetzt worden sei.
- 625 Im 452. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung zieht die Kommission, um Doppelzählung zu vermeiden, von den Umsatzzahlen der Adressaten der angefochtenen Entscheidung den Wert von frischen Bananen ab, die an andere Adressaten verkauft und daraufhin in der Region Nordeuropa verkauft worden seien.
- 626 Es steht fest, dass Saba eine Tochtergesellschaft von Dole ist und von Dole bezogene grüne Bananen gelb weiterverkauft hat, laut Angabe im 452. Erwägungsgrund in einem Umfang von 18 168 309 Euro, was den von der Kommission vorgenommenen Abzug rechtfertigte.
- 627 Nach den eigenen Angaben der Klägerinnen kam die Absicht der Kommission, Doppelzählung zu vermeiden, auch Dole zugute, da die Kommission einen Betrag von 7 750 000 Euro abgezogen hat, der den Lieferungen von Dole-Bananen durch den mit Chiquita verbundenen Reiferei-Vertriebshändler Atlanta entsprach.

- 628 Die Behauptung, der Preis der fraglichen Bananen sei von Chiquita und einem anderen Aktionär der genannten Gesellschaft festgesetzt worden, ist durch nichts belegt und widerspricht sogar der zuvor von den Klägerinnen behaupteten Selbständigkeit von Saba in der Bestimmung ihrer Preispolitik. Unter diesen Umständen ist das Vorbringen der Klägerinnen, das darauf gerichtet ist, die Umsätze mit Bananen, die Saba von Chiquita bezogen und in Nordeuropa weiterverkauft hat, vom berücksichtigten Umsatz auszunehmen, zurückzuweisen.
- 629 Als weiteren Fall einer Doppelzählung nennen die Klägerinnen Lieferungen grüner Bananen von DFFE an Cobana, die entsprechend den Angaben von DFFE in deren Umsatz für das Jahr 2002 berücksichtigt worden seien; die Bananen seien von Kempowski für schätzungsweise 2,6 Mio. Euro gekauft und gelb für schätzungsweise 2,9 Mio. Euro weiterverkauft worden.
- 630 Abgesehen davon, dass die angegebenen Beträge bloße Schätzwerte sind, ist festzustellen, dass diese Behauptung der Klägerinnen durch nichts belegt ist und dass der beschriebene Sachverhalt nicht unter den 452. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung fällt, da Cobana nicht zu den Adressaten der angefochtenen Entscheidung gehört.
- 631 Als Zweites wiederholen die Klägerinnen ihr Vorbringen zur fehlenden Relevanz der Listenpreise im Bananensektor.
- 632 Zum einen hätten die Dole-Listenpreise nur für grüne Bananen der Marke Dole gegolten und nicht für die von DFFE verkauften grünen Drittmarkenbananen, die somit nichts mit der Zuwiderhandlung zu tun hätten, und zum anderen seien die grünen Bananen der Marke Dole, die im Rahmen von nicht auf die Listenpreise gestützten Verträgen verkauft worden seien, keine von der Zuwiderhandlung erfassten Produkte, d. h. konkret die grünen Bananen, die im Rahmen von Aldi-plus-Jahresverträgen und bei den wöchentlichen Verhandlungen, in denen die Listenpreise von Dole nicht Ausgangspunkt für die Geschäftsverhandlungen gewesen seien, verkauft worden seien.
- 633 Erstens ist zu der Rüge einer Verletzung der Begründungspflicht hervorzuheben, dass die Kommission nach der Feststellung, dass die frische Banane das fragliche Produkt darstelle, näher auf die drei auf dem Markt vorhandenen Kategorien von Bananenmarken, die sogenannten „tiers“, und die jeweils unterschiedliche Preisfestsetzung für diese eingeht (Erwägungsgründe 4 und 32 der angefochtenen Entscheidung).
- 634 Die Kommission hat dazu, wie oben in Randnr. 14 dargelegt, ausgeführt, dass die Preise, die von Einzelhändlern und Vertriebshändlern für Bananen gezahlt worden seien (die sogenannten „tatsächlichen Preise“ oder Transaktionspreise), sich aus wöchentlicher Verhandlung, nämlich donnerstagnachmittags und freitags (oder auch später in der laufenden Woche oder zu Beginn der darauffolgenden Woche), hätten ergeben können oder aus der Anwendung von Lieferverträgen mit festgelegter Preisformel, bei der entweder auf einen Fixpreis abgestellt worden sei oder der Preis an einen Referenzpreis des Anbieters oder eines Wettbewerbers oder einen anderen Referenzpreis wie etwa den „Aldi-Preis“ gebunden gewesen sei (34. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 635 Die Kommission hat in den Randnrn. 102 bis 128 der angefochtenen Entscheidung die Frage der Festsetzung und der Relevanz des Listenpreises im Bananensektor hinreichend genau und klar geprüft und dabei die Chronologie des Preisfestsetzungsprozesses im Hinblick auf die Bekanntgabe des Aldi-Preises im Einzelnen dargelegt (104. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung).
- 636 Überdies hat die Kommission im 287. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung hinzugefügt, dass „[z]war ... die Listenpreise für die unterschiedlichen Marken der Parteien festgesetzt [wurden], ... jedoch eine Beziehung zwischen den Preisen für diese Marken, andere ‚Drittmarken‘ und markenlose Bananen [existierte]“ und dass „... sowohl Dole als auch Weichert [tatsächlich behaupten], dass auch der von Aldi (für markenlose Bananen) bezahlte Preis zur Festsetzung der tatsächlichen Preise für Markenbananen wichtig war“.

- 637 Unter diesen Umständen kann der Kommission hinsichtlich der Einbeziehung der Umsätze mit anderen grünen Bananen als solchen der Marke Dole und mit grünen Bananen der Marke Dole, die im Rahmen von Aldi-plus-Verträgen oder bei den wöchentlichen Verhandlungen verkauft wurden, kein Verstoß gegen Art. 253 EG vorgeworfen werden.
- 638 Was, zweitens, die Begründetheit der vorliegenden Rüge angeht, ist die Kommission, wie bereits festgestellt, zutreffend zu dem Ergebnis gelangt, dass die Listenpreise im Bananensektor relevant waren, weil sie zum einen zumindest als Marktsignale, Markttrends oder Hinweise an den Markt auf die gewünschte Entwicklung der Bananenpreise dienten und für den Bananenhandel und die erhaltenen Preise relevant waren und zum anderen bei einigen Transaktionen die tatsächlichen Preise unmittelbar an die Listenpreise gebunden waren.
- 639 Wie oben in Randnr. 526 ausgeführt, betrifft die Zuwiderhandlung ein einziges Produkt, die frische Banane, das in drei Qualitätsstufen zu entsprechend unterschiedlichen Preisen auf einem einzigen Markt angeboten wurde, Preisen, die in einem Verfahren festgesetzt wurden, bei dem Dole, Chiquita und Weichert jeden Donnerstagmorgen ihre Listenpreise bekannt gaben und damit der Branche in einer ersten Botschaft die Preiserwartung der Importeure signalisierten. Zwar betrafen diese Listenpreise nur von diesen Unternehmen angebotene Bananen der ersten und der zweiten Kategorie, doch bestand ein Zusammenhang zwischen diesen Preisen und den Preisen von Drittmarkenbananen oder markenlosen Bananen, da jede Woche zwangsläufig zwischen den verschiedenen Bananenqualitäten jeweils eine preisliche Positionierung stattfand. Dass die Listenpreise von Bananen der Marken Chiquita, Dole und Del Monte, letztgenannte Marke vertrieben von Weichert, in einer gewissen Wechselbeziehung standen, ergibt sich aus den internen E-Mails von Chiquita vom 30. April 2001 (107. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung) und vom 8. August 2002 (Erwägungsgründe 111 und 172 ff. der angefochtenen Entscheidung).
- 640 Wie die Kommission zutreffend hervorhebt, machen die Klägerinnen selbst geltend, dass der für den Einkauf von Drittmarkenbananen geltende Aldi-Preis für die Festsetzung der Transaktionspreise für alle Bananen einschließlich Bananen der Marken Dole, Chiquita und Del Monte relevant war.
- 641 Was die Transaktionen im Rahmen der Aldi-plus-Verträge angeht, bei denen der Aldi-Preis als Referenz für die Festsetzung des tatsächlichen Preises diene, ist der mittelbare Einfluss der Listenpreise auf den Aldi-Preis oben in den Randnrn. 559 bis 573 nachgewiesen worden.
- 642 Demnach haben die Klägerinnen nicht dargetan, dass die Kommission bei der Anwendung der Leitlinien in irgendeiner Hinsicht einen Fehler begangen hat durch die Einbeziehung der Umsätze mit anderen grünen Bananen als solchen der Marke Dole und mit grünen Bananen der Marke Dole, die im Rahmen von Aldi-plus-Verträgen oder bei den wöchentlichen Verhandlungen verkauft wurden, wobei darauf hinzuweisen ist, dass die Kommission nach Ziff. 13 der Leitlinien zur Festsetzung des Grundbetrags den Wert der von dem betreffenden Unternehmen im relevanten räumlichen Markt verkauften Waren oder Dienstleistungen, die mit dem Verstoß in einem unmittelbaren oder mittelbaren Zusammenhang stehen, zu berücksichtigen hat.
- 643 Schließlich ist festzustellen, dass die Behauptung der Klägerinnen, im Verwaltungsverfahren sei der Gesamtumsatz von DFFE mit grünen Bananen im Jahr 2002 (abzüglich interne Umsätze von Saba und VBH) falsch beziffert worden – er betrage tatsächlich 98 997 693 Euro statt 99 451 555 Euro –, durch nichts belegt ist und auf diese Behauptung konkret kein Anspruch auf Herabsetzung des von der Kommission festgesetzten Grundbetrags der Geldbuße gestützt wird.
- 644 Folglich ist die Rüge, der Grundbetrag der Geldbuße sei unverhältnismäßig, da darin Produktumsätze berücksichtigt seien, die mit der Zuwiderhandlung nichts zu tun hätten, zurückzuweisen.

C – Zum Vorwurf einer Unverhältnismäßigkeit des Grundbetrags der Geldbuße wegen irriger Annahme eines „die Preisfestsetzung betreffenden“ Verhaltens und zur Verletzung der Begründungspflicht

- 645 Die Klägerinnen behaupten, die Annahme im 456. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung, dass das beanstandete Verhalten „eine Preisfestsetzung betrifft“, sei unvereinbar mit den vorherigen Feststellungen der Kommission, „die Parteien hätten nicht die tatsächlichen Preise vereinbart oder abgestimmt“ (237. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung), sowie mit der Tatsache, dass die vorliegende Sache einen einfachen Informationsaustausch betreffe, der nicht Teil einer umfassenderen Preisfestsetzungsvereinbarung sei. Dieser Fehler der Kommission habe dazu geführt, dass sie bei der Bestimmung des Grundbetrags nach Ziff. 19 der Leitlinien einen großen Umsatzanteil (15 %) zugrunde gelegt und diesen Betrag nach Ziff. 25 der Leitlinien um eine zusätzliche „Eintrittsgebühr“ in Höhe von 15 % erhöht habe, wofür sie nur die „spezifischen Umstände des vorliegenden Falls“ angeführt habe, eine Begründung, die offensichtlich unzureichend und jedenfalls falsch sei, da diese Angabe bedeute, dass die vorliegende Sache eine „Preisfestsetzung“ betreffe.
- 646 Der Anteil nach Ziff. 19 der Leitlinien sei mit 15 % derart hoch angesetzt, dass er offensichtlich unverhältnismäßig sei gegenüber dem Satz von 18 %, der in zwei Entscheidungen in Verfahren nach Art. 81 EG vom 27. und 28. November 2007 angewandt worden sei, die Vereinbarungen über die Festsetzung der tatsächlichen Preise im Gebiet des EWR betroffen hätten und von Unternehmen geschlossen worden seien, deren kumulierte Marktanteile mehr als 85 % in der ersten Sache und mehr als 80 % in der zweiten Sache ausgemacht hätten.
- 647 Als Erstes ist zur Rüge einer unzureichenden Begründung der angefochtenen Entscheidung über die oben in den Randnrn. 125 und 126 angeführte Rechtsprechung hinaus darauf hinzuweisen, dass die Kommission bei der Festsetzung von Geldbußen wegen Verletzung des Wettbewerbsrechts ihrer Begründungspflicht genügt, wenn sie in ihrer Entscheidung die Beurteilungskriterien angibt, anhand deren sie die Schwere und die Dauer der begangenen Zuwiderhandlung ermessen konnte; sie ist nicht verpflichtet, darin eingehendere Ausführungen oder Zahlenangaben zur Berechnungsweise der Geldbuße zu machen (vgl. in diesem Sinne Urteil des Gerichtshofs vom 16. November 2000, Cascades/Kommission, C-279/98 P, Slg. 2000, I-9693, Randnrn. 38 bis 47, und Urteil des Gerichts vom 30. September 2003, Atlantic Container Line u. a./Kommission, T-191/98, T-212/98 bis T-214/98, Slg. 2003, II-3275, Randnr. 1532).
- 648 Im vorliegenden Fall ist festzustellen, dass die Kommission im Einklang mit den Ziff. 20 und 22 ihrer Leitlinien, um den Anteil am Umsatz, der sich nach der Schwere der Zuwiderhandlung richtet, zu bestimmen, verschiedene Umstände betreffend die Art der Zuwiderhandlung, den kumulierten Marktanteil sämtlicher beteiligter Unternehmen, den Umfang des von der Zuwiderhandlung betroffenen räumlichen Marktes und die Umsetzung der Zuwiderhandlung in der Praxis prüfte und berücksichtigte, wie sich aus den Erwägungsgründen 454 bis 459 der angefochtenen Entscheidung ergibt. Für die Bestimmung des Zusatzbetrags nach Ziff. 25 der Leitlinien bezog sie sich, wie sich aus dem 464. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung ergibt, durch ausdrückliche Verweisung auf Abschnitt 8.3.1.1 der angefochtenen Entscheidung auf ihre Beurteilung der genannten Umstände.
- 649 In diesem Zusammenhang sieht Ziff. 25 der Leitlinien vor, dass die Kommission bei der Entscheidung, welcher Anteil am Umsatz zugrunde zu legen ist, mehrere Umstände, u. a. die in Ziff. 22 der Leitlinien genannten, berücksichtigt.
- 650 Unter diesen Umständen kann der Kommission hinsichtlich des Betrags von 15 % nach Ziff. 25 der Leitlinien keinerlei Verletzung der Begründungspflicht vorgeworfen werden.

- 651 Was als Zweites die Begründetheit der Rüge angeht, dass der Grundbetrag der Geldbuße und insbesondere die nach den Ziff. 19 und 25 der Leitlinien berücksichtigten Anteile vom Umsatz unverhältnismäßig seien, ist erstens festzustellen, dass die Argumentation der Klägerinnen hierzu teilweise dieselbe ist wie die im Rahmen ihres Vorbringens gegen das Vorliegen der Zuwiderhandlung, das oben bereits zurückgewiesen worden ist.
- 652 Diese Argumentation beruht auf einer verkürzten und parteiischen Lesart der angefochtenen Entscheidung, in der klar ausgeführt ist, dass die vorgeworfene Zuwiderhandlung nicht die Koordinierung der tatsächlichen Preise betrifft, sondern die der Listenpreise (vgl. u. a. den 237. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung), die den Abnehmern von Dole, Chiquita und Weichert mitgeteilt wurden.
- 653 Wie oben in den Randnrn. 59 bis 62 dargelegt, muss ein Informationsaustausch nicht Grundlage oder Teil einer umfassenderen Absprache sein, um beanstandet werden zu können. Er kann autonom als abgestimmte Verhaltensweise mit wettbewerbswidrigem Zweck untersucht werden, wenn diese in der unmittelbaren oder auch nur „mittelbaren“ Festsetzung der An- oder Verkaufspreise oder sonstiger Geschäftsbedingungen besteht, wie in Art. 81 Abs. 1 Buchst. a EG vorgesehen.
- 654 Im vorliegenden Fall konnte die Kommission zu Recht feststellen, dass die Vorab-Preismitteilungen, die zwischen Dole und Chiquita und zwischen Dole und Weichert stattfanden, die Preisfestsetzung betrafen und eine abgestimmte Verhaltensweise bildeten, die eine Einschränkung des Wettbewerbs im Sinne von Art. 81 EG bezweckte (siehe oben, Randnr. 585).
- 655 In Ziff. 23 der Leitlinien, wonach „[h]orizontale ... Vereinbarungen ... zur Festsetzung von Preisen, Aufteilung der Märkte oder Einschränkung der Erzeugung“ ihrer Art nach zu den schwerwiegendsten Verstößen gehören, wird auf die Fn. 2 verwiesen, in der es heißt, dass sich der Begriff der Vereinbarungen auf die „aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen“ im Sinne von Art. 81 EG erstreckt.
- 656 Nach Ziff. 25 der Leitlinien wird dem Grundbetrag ein Betrag zwischen 15 % und 25 % des Umsatzes hinzugefügt, um die Unternehmen von der Beteiligung an „horizontalen Vereinbarungen zur Festsetzung von Preisen, Aufteilung von Märkten oder Mengeneinschränkungen“ abzuschrecken; diese Wendung entspricht der in Ziff. 23 mit dem genannten Fußnotenverweis. Eine systematische und kohärente Auslegung der Leitlinien ergibt, dass die Präzisierung in der Fn. 2 ebenso denselben Begriff „Vereinbarungen“ der Ziff. 25 der Leitlinien betrifft.
- 657 Zweitens ist hervorzuheben, dass die Kommission, indem sie einen Betrag von 15 % des Umsatzes von Dole zugrunde legte, einen Anteil herangezogen hat, der halb so groß ist wie derjenige, der grundsätzlich bei horizontalen Vereinbarungen oder abgestimmten Verhaltensweisen zur Preisfestsetzung, die nach den Ziff. 21 und 23 der Leitlinien ihrer Art nach zu den schwerwiegendsten Verstößen gehören und „streng geahndet“ werden müssen, angesetzt werden kann. Ziff. 23 der Leitlinien enthält den klaren Hinweis, dass für horizontale Vereinbarungen oder abgestimmte Verhaltensweisen zur Preisfestsetzung grundsätzlich ein Betrag „am oberen Ende dieser Bandbreite“ anzusetzen ist, wobei sich der von der Kommission verwendete Satz von 15 % am unteren Ende der „oberen ... Bandbreite“ befindet.
- 658 Hinsichtlich des Zusatzbetrags nach Ziff. 25 der Leitlinien hat die Kommission auf den dort vorgesehenen Mindestsatz von 15 % zurückgegriffen.
- 659 Die Art der Zuwiderhandlung, die Durchführung der in Rede stehenden Verhaltensweise und der Umstand, dass sie acht Mitgliedstaaten betraf, d. h. einen bedeutenden Teil der Union, die seinerzeit 15 Mitgliedstaaten umfasste, darunter die Bundesrepublik Deutschland, dem nach den eigenen

Angaben von Dole größten nordeuropäischen Bananenmarkt, wurden von der Kommission berücksichtigt und rechtfertigen den jeweils nach den Ziff. 21 und 25 der Leitlinien angesetzten Zwischenbetrag von 15 % des Umsatzes von Dole.

- 660 Drittens ist darauf hinzuweisen, dass der Gerichtshof wiederholt entschieden hat, dass die frühere Entscheidungspraxis der Kommission nicht den rechtlichen Rahmen für Geldbußen in Wettbewerbssachen bildet und zu anderen Fällen ergangene Entscheidungen Hinweiskarakter in Bezug auf das Vorliegen von Diskriminierungen haben (Urteil vom 21. September 2006, JCB Service/Kommission, C-167/04 P, Slg. 2006, I-8935, Randnr. 205). Demnach können sich die Klägerinnen vor dem Unionsrichter nicht auf die Entscheidungspolitik der Kommission berufen (Urteil des Gerichtshofs vom 24. September 2009, Erste Group Bank u. a./Kommission, C-125/07 P, C-133/07 P, C-135/07 P und C-137/07/ P, Slg. 2009, I-8681, Randnr. 123).
- 661 Zudem hat die Kommission für die Schwere der Zuwiderhandlung einen niedrigeren Umsatzanteil bestimmt als in den beiden Entscheidungen, auf die sich die Klägerinnen beziehen, die andere Produkte betreffen, was zeigt, dass die betreffenden Sachen unterschiedlich behandelt wurden.
- 662 Selbst wenn der in der angefochtenen Entscheidung zugrunde gelegte Betrag von 15 % als Erhöhung des Umsatzanteils gesehen werden könnte, den die Kommission für die Schwere der Zuwiderhandlung ansetzt, ist darauf hinzuweisen, dass die Kommission bei der Festsetzung der Geldbußen über ein Ermessen verfügt, damit sie die Unternehmen dazu anhalten kann, die Wettbewerbsregeln einzuhalten (Urteil des Gerichts vom 21. Oktober 1997, Deutsche Bahn/Kommission, T-229/94, Slg. 1997, II-1689, Randnr. 127). Die Kommission ist somit dadurch, dass sie in der Vergangenheit für bestimmte Arten von Zuwiderhandlungen Geldbußen in einer bestimmten Höhe verhängt hat, nicht daran gehindert, dieses Niveau jederzeit anzuheben, um die Durchführung der europäischen Wettbewerbspolitik sicherzustellen (Urteil Musique Diffusion française u. a./Kommission, oben in Randnr. 581 angeführt, Randnr. 109).
- 663 Demnach ist nicht dargetan worden, dass Dole unverhältnismäßig behandelt oder diskriminiert wurde.

D – Zum Vorwurf, die Geldbuße sei unverhältnismäßig, weil die Kommission das Argument von Dole, die Kommission hätte ihre heikle finanzielle Lage berücksichtigen müssen, zu Unrecht zurückgewiesen habe

- 664 Die Klägerinnen behaupten, die Kommission habe einen Beurteilungsfehler begangen, indem sie sich allein deshalb geweigert habe, die heikle finanzielle Lage von Dole zu berücksichtigen, weil dies darauf hinausliefe, ihr einen ungerechtfertigten Wettbewerbsvorteil zu verschaffen (491. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung). Durch diese Beurteilung der Kommission werde Ziff. 35 der Leitlinien jede praktische Wirksamkeit genommen, und sie beruhe auf einem grundlegenden Widerspruch im Hinblick darauf, dass die Kommission Maßnahmen gegen Fyffes und Van Parys unerklärlicherweise habe fallen gelassen.
- 665 Zudem sei die Beurteilung der Kommission unzulänglich, und die Kommission habe in der Klagebeantwortung unter Verstoß gegen Art. 253 EG einen neuen Grund vorgetragen, um ihre Weigerung zu erläutern. In der mündlichen Verhandlung haben die Klägerinnen ausgeführt, sie hätten in ihren Schriftsätzen auch eine unzureichende Begründung der angefochtenen Entscheidung geltend gemacht.

- 666 Als Erstes ist zur Begründung der angefochtenen Entscheidung hervorzuheben, dass die Kommission im Anschluss an ein vollständiges Zitat der Ziff. 35 der Leitlinien (489. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung) auf den Schriftwechsel hinwies, der mit Dole zur Klärung ihrer Finanzlage stattgefunden habe (490. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung), und dann im 491. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung zu folgendem Schluss gelangte:
- „Nach der Überprüfung der finanziellen Situation Doles auf der Grundlage der vorgelegten Informationen gelangt die Kommission zu dem Schluss, dass eine Anpassung der Höhe der Geldbuße in Bezug auf Dole nicht angemessen ist. Obwohl aus den von Dole übermittelten Finanzdaten hervorgeht, dass Dole erheblichen finanziellen Zwängen unterliegt, wäre eine Berücksichtigung der ungünstigen finanziellen Situation eines Unternehmens gleichbedeutend damit, den am schlechtesten an die Marktbedingungen angepassten Unternehmen einen ungerechtfertigten Wettbewerbsvorteil zu verschaffen.“
- 667 Somit ergibt sich, dass die Kommission die in den Leitlinien festgelegte Methode anwandte und sich weigerte, den Betrag der Geldbuße aufgrund außergewöhnlicher Umstände, die in einer fehlenden Leistungsfähigkeit begründet sein sollten, zu ermäßigen, nachdem eine Prüfung nur die Feststellung „erheblicher finanzieller Zwänge“ und einer „ungünstigen finanziellen Situation“ erbracht hatte.
- 668 Diese Gründe sind in Verbindung mit der im 489. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung angeführten Ziff. 35 der Leitlinien zu sehen, in der die Voraussetzungen für die Gewährung einer Ermäßigung der Geldbuße aufgrund außergewöhnlicher Umstände festgelegt sind.
- 669 Aus Ziff. 35 der Leitlinien geht eindeutig hervor, dass ein Unternehmen, um eine solche Ermäßigung zu erhalten, nachweisen muss, dass die Verhängung einer Geldbuße „die wirtschaftliche Überlebensfähigkeit des Unternehmens unwiderruflich gefährden“ und seine „Aktiva jeglichen Wertes berauben würde“, während die Gewährung einer Ermäßigung „wegen der bloßen Tatsache einer nachteiligen oder defizitären Finanzlage“ nicht zulässig ist. Dieser letztgenannten Fallgestaltung entspricht die Begründung der Kommission in Bezug auf Dole.
- 670 Die Klägerinnen behaupten, die Kommission habe in ihrer Klagebeantwortung einen neuen Grund zur Erklärung ihrer Weigerung, die finanzielle Lage zu berücksichtigen, angeführt, indem sie erklärt habe, dass sie nach „eingehender Analyse der Situation von Dole anhand der erhaltenen Informationen“ so gehandelt habe; diese neue Begründung sei unzulässig.
- 671 Insoweit genügt die Feststellung, dass diese Erklärung bereits im 491. Erwägungsgrund der angefochtenen Entscheidung enthalten ist und die Kommission in ihrer Klagebeantwortung lediglich daran erinnert hat, dass sie die finanzielle Situation von Dole anhand der erhaltenen Informationen untersucht hatte und zu dem Ergebnis gekommen war, dass die Voraussetzungen für eine Ermäßigung der Geldbuße nicht vorlagen.
- 672 Folglich kann der Kommission kein Verstoß gegen Art. 253 EG vorgeworfen werden, und zwar weder unter dem Gesichtspunkt einer Unzulänglichkeit noch einer Widersprüchlichkeit in der Begründung der angefochtenen Entscheidung.
- 673 Als Zweites ist zur Richtigkeit der Beurteilung der Kommission darauf hinzuweisen, dass die Kommission nach ständiger Rechtsprechung nicht verpflichtet ist, bei der Festsetzung der Geldbuße die defizitäre Finanzlage eines Unternehmens zu berücksichtigen, da die Anerkennung einer solchen Verpflichtung darauf hinauslaufen würde, den am wenigsten den Marktbedingungen angepassten Unternehmen einen ungerechtfertigten Wettbewerbsvorteil zu verschaffen (vgl. Urteil des Gerichts vom 29. April 2004, Tokai Carbon u. a./Kommission, T-236/01, T-239/01, T-244/01 bis T-246/01, T-251/01 und T-252/01, Slg. 2005, II-1181, Randnr. 370 und die dort angeführte Rechtsprechung).

- 674 In der Formulierung der Ziff. 35 der Leitlinien kommt zum Ausdruck, dass die Kommission diese Rechtsprechung bei der Festlegung der Methode zur Berechnung der Geldbußen berücksichtigt hat.
- 675 Die Klägerinnen haben nicht behauptet und erst recht nicht bewiesen, dass die Verhängung einer Geldbuße ihre wirtschaftliche Überlebensfähigkeit unwiderruflich gefährden und ihre Aktiva jeglichen Wertes berauben würde.
- 676 Es ergibt sich somit, dass die Kommission die in den Leitlinien festgelegte Methode angewandt hat und dass ihre Weigerung, allein aufgrund der Feststellung einer „ungünstigen finanziellen Situation“ den Betrag der Geldbuße zu ermäßigen, mit der oben in Randnr. 673 angeführten Rechtsprechung in Einklang steht.
- 677 Zu dem von den Klägerinnen behaupteten „grundlegenden Widerspruch“ im Verhalten der Kommission im Hinblick auf die Behandlung von Fyffes und Van Parys, denen daraus, dass Maßnahmen gegen sie „unerklärlicherweise“ fallen gelassen worden seien, ein Wettbewerbsvorteil erwachsen sei, ist festzustellen, dass die vergleichende Analyse der Klägerinnen irrelevant ist.
- 678 Hat ein Unternehmen durch sein Verhalten gegen Art. 81 EG verstoßen, so kann es nicht deshalb jeder Sanktion entgehen, weil gegen einen oder zwei andere Wirtschaftsteilnehmer, mit deren Situation das Gericht nicht befasst ist, keine Geldbuße verhängt wurde (Urteil Ahlström Osaakeyhtiö u. a./Kommission, oben in Randnr. 56 angeführt, Randnr. 197).
- 679 Jedenfalls muss die Kommission, wie bereits dargelegt, in der Lage sein, in ihrer Entscheidung die Antworten der betroffenen Unternehmen auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte zu berücksichtigen, und insoweit nicht nur die Möglichkeit haben, das Vorbringen der betroffenen Unternehmen zuzulassen oder zurückzuweisen, sondern auch, die von den Unternehmen vorgebrachten Tatsachen eigenständig zu prüfen, sei es, um bestimmte Beschwerdepunkte fallen zu lassen, die sich als nicht ausreichend begründet erwiesen haben, sei es, um ihre Argumente, auf die sie die aufrechterhaltenen Beschwerdepunkte stützt, in tatsächlicher oder rechtlicher Hinsicht neu zu ordnen oder zu ergänzen. Im vorliegenden Fall hat die Kommission die ursprünglich gegen Fyffes und Van Parys erhobenen Vorwürfe fallen gelassen, weil die diese Unternehmen betreffenden Beweise ihrer Ansicht nach unzureichend waren.
- 680 Diese Situation ist keineswegs mit der von Dole vergleichbar, einer Adressatin der angefochtenen Entscheidung, der die Kommission eine Ermäßigung des Geldbußenbetrags aufgrund ihrer Finanzlage verweigert hat, und lässt mithin keine Widersprüchlichkeit oder Benachteiligung von Dole erkennen.
- 681 Unter diesen Umständen ist die Behauptung, die Kommission habe den Antrag von Dole auf Berücksichtigung ihrer heiklen finanziellen Lage zu Unrecht abgelehnt, zurückzuweisen.
- 682 Nach alledem ist der Antrag der Klägerinnen auf Aufhebung oder Herabsetzung der Geldbuße zurückzuweisen.
- 683 Folglich ist die Klage insgesamt abzuweisen.

Kosten

- 684 Nach Art. 87 § 2 der Verfahrensordnung ist die unterliegende Partei auf Antrag zur Tragung der Kosten zu verurteilen. Da die Klägerinnen unterlegen sind, sind ihnen entsprechend dem Antrag der Kommission die Kosten aufzuerlegen.

Aus diesen Gründen hat

DAS GERICHT (Achte Kammer)

für Recht erkannt und entschieden:

- 1. Die Klage wird abgewiesen.**
- 2. Die Dole Food Company, Inc., und die Dole Germany OHG tragen die Kosten.**

Truchot
Unterschriften

Martins Ribeiro

Kanninen

Inhaltsverzeichnis

Sachverhalt	1
Angefochtene Entscheidung	2
Verfahren und Anträge der Parteien	6
Entscheidungsgründe	
I – Zur Zulässigkeit des von den Klägerinnen in der mündlichen Verhandlung vorgelegten Dokuments	7
II – Zum Antrag auf Nichtigerklärung der angefochtenen Entscheidung	8
A – Verstoß gegen die Art. 81 EG und 253 EG	8
1. Zur Möglichkeit, einen Informationsaustausch als abgestimmte Verhaltensweise mit wettbewerbswidrigem Zweck einzustufen	8
2. Zum Bestehen einer abgestimmten Verhaltensweise mit wettbewerbswidrigem Zweck	13
a) Zur fehlenden Glaubwürdigkeit von Chiquita.....	13
b) Zur Unvereinbarkeit der Arbeitsweisen von Dole und Chiquita mit der vorgeworfenen Abstimmung.....	18
Zum behaupteten Verstoß gegen Art. 253 EG	18
Zur Begründetheit	20
c) Zur rechtswidrigen Abstimmung der Listenpreise von Dole, Chiquita und Weichert ..	33
Zur Bestimmung der rechtswidrigen Gespräche	33
Zur Natur der ausgetauschten Informationen.....	38
Zu den Gesprächsteilnehmern	39
Zur Berücksichtigung der Hauptmerkmale des relevanten Marktes	41

– Zum rechtlichen Rahmen	41
– Zur besonderen Natur des fraglichen Produkts	43
– Zu den Schwankungen der Nachfrage	45
– Zur Marktstruktur	46
Zum Zeitpunkt und zur Häufigkeit der Kommunikation	49
Zum Zweck der bilateralen Gespräche	56
Zur Relevanz der Listenpreise im Bananensektor	60
Zur Verantwortlichkeit der an der bilateralen Kommunikation beteiligten Mitarbeiter von Dole	80
B – Zur Verletzung der Verteidigungsrechte und der Begründungspflicht	81
III – Zum Antrag auf Aufhebung oder Herabsetzung der Geldbuße	83
A – Vorbemerkungen	83
B – Zum Vorwurf einer Unverhältnismäßigkeit des Grundbetrags der Geldbuße wegen Berücksichtigung von Produktumsätzen, die mit der Zuwiderhandlung nichts zu tun haben, und zur Verletzung der Begründungspflicht	84
C – Zum Vorwurf einer Unverhältnismäßigkeit des Grundbetrags der Geldbuße wegen irriger Annahme eines „die Preisfestsetzung betreffenden“ Verhaltens und zur Verletzung der Begründungspflicht	89
D – Zum Vorwurf, die Geldbuße sei unverhältnismäßig, weil die Kommission das Argument von Dole, die Kommission hätte ihre heikle finanzielle Lage berücksichtigen müssen, zu Unrecht zurückgewiesen habe	91
Kosten	