

DE

38.121



KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN

Brüssel, den 20.09.2006
C(2006)4180 final

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 20 September 2006

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

(Sache COMP/F-1/38.121 – ROHRVERBINDUNGEN)

(NUR DER ENGLISCHE, FRANZÖSISCHE, DEUTSCHE, ITALIENISCHE UND
SPANISCHE TEXT SIND VERBINDLICH)

(Text von Bedeutung für den EWR)

FASSUNG ZUR ÜBERMITTLUNG AN:

**SANHA Kaimer GmbH & Co. KG
Kaimer GmbH & Co. Holdings KG
Sanha Italia srl
Viega GmbH & Co. KG**

DE

DE

INHALTSVERZEICHNIS

1.	EINLEITUNG	7
2.	DIE VOM VERFAHREN BETROFFENE BRANCHE	8
2.1.	Das Produkt	8
2.2.	Die Marktteilnehmer	9
2.2.1.	<i>Die von dem Verfahren betroffenen Unternehmen</i>	9
2.2.1.1.	<i>Aalberts, IMI</i>	9
2.2.1.2.	<i>Advanced Fluid Connections (Oystertec), Delta, IBP</i>	11
2.2.1.3.	<i>Flowflex</i>	15
2.2.1.4.	<i>FRA.BO</i>	16
2.2.1.5.	<i>Legris Industries SA, Comap SA</i>	16
2.2.1.6.	<i>Mueller</i>	18
2.2.1.7.	<i>Pegler, Tomkins</i>	19
2.2.1.8.	<i>Sanha Kaimer</i>	20
2.2.1.9.	<i>Viega (Viegener)</i>	21
2.2.2.	<i>Unternehmensvereinigungen</i>	22
2.3.	Angebot und Nachfrage	23
2.3.1.	<i>Angebot</i>	23
2.3.2.	<i>Lage der Branche</i>	24
2.3.3.	<i>Nachfrage</i>	24
2.4.	Zwischenstaatlicher Handel	25
3.	DAS VERFAHREN	25
3.1.	Chronologische Reihenfolge der Anträge auf Anwendung der Kronzeugenregelung	25
3.2.	Ermittlungen und Anfragen der Kommission	26
3.3.	Mitteilung der Beschwerdepunkte und Anhörung	26
4.	BESCHREIBUNG DES KARTELLS	27
4.1.	Aufbau und Mitglieder	27
4.1.1.	<i>Vorliegende Beweise</i>	28
4.1.2.	<i>Entstehung und Entwicklung des Kartells</i>	28

4.1.3.	<i>An den Treffen beteiligte Unternehmen</i>	31
4.1.4.	<i>Treffen, Organisation und Entscheidungsfindung</i>	32
4.1.4.1.	<i>Abstufung der Zusammenkünfte</i>	32
4.1.4.2.	<i>Umsetzungstreffen</i>	32
4.1.4.3.	<i>Organisation der Treffen</i>	33
4.1.4.4.	<i>Teilnehmer</i>	33
4.1.5.	<i>Der Schwerpunkt der Treffen</i>	33
4.1.6.	<i>Kartellgebiete</i>	36
4.1.6.1.	<i>Deutschland</i>	36
4.1.6.2.	<i>Vereinigtes Königreich</i>	36
4.1.6.3.	<i>Frankreich</i>	37
4.1.6.4.	<i>Spanien/Portugal</i>	37
4.1.6.5.	<i>Italien</i>	37
4.1.6.6.	<i>Belgien/die Niederlande</i>	38
4.1.6.7.	<i>Skandinavien</i>	38
4.1.6.8.	<i>Griechenland</i>	38
4.1.6.9.	<i>Österreich</i>	38
4.2.	<i>Zeitliche Abfolge der Kontakte</i>	39
5.	<i>ARTIKEL 81 ABSATZ 1 EG-VERTRAG UND ARTIKEL 53 ABSATZ 1 EWR-ABKOMMEN</i> 39	
5.1.	<i>Verhältnis von EG-Vertrag und EWR-Abkommen</i>	39
5.2.	<i>Zuständigkeit</i>	39
5.3.	<i>Anwendung von Artikel 81 EG-Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen</i>	39
5.3.1.	<i>Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen</i>	39
5.3.2.	<i>Art der Zuwiderhandlung</i>	40
5.3.2.1.	<i>Vereinbarungen und abgestimmte Verhaltensweisen</i>	40
5.3.2.2.	<i>Vereinbarungen und abgestimmte Verhaltensweisen im vorliegenden Fall</i>	43
5.3.2.3.	<i>Einzig, komplexe und fortdauernde Zuwiderhandlung</i>	48
5.3.2.4.	<i>Einzig, komplexe und fortdauernde Zuwiderhandlung im vorliegenden Fall</i>	49
5.3.2.5.	<i>Unternehmensvereinigungen</i>	69
5.3.2.6.	<i>Unternehmensvereinigungen im vorliegenden Fall</i>	69
5.3.3.	<i>Einschränkung des Wettbewerbs</i>	70

5.3.3.1. Ziel.....	70
5.3.3.2. Wirkung.....	72
5.3.4. Artikel 81 Absatz 3 EG-Vertrag.....	74
5.3.5. Auswirkung auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten und zwischen Vertragsparteien des EWR-Abkommens.....	74
5.3.6. Weitere Erwägungen.....	75
5.3.6.1. Die betroffenen Fittingsarten.....	75
5.3.6.2. Angebliche Nötigung von Frabo.....	77
5.3.6.3. Erwägungen zu bestimmten Beweisstücken.....	77
5.4. Adressaten.....	78
5.4.1. Allgemeine Grundsätze.....	78
5.4.2. Verantwortlichkeit im vorliegenden Fall.....	79
5.4.2.1. Aalberts NV.....	80
5.4.2.2. Delta.....	82
5.4.2.3. Oystertec /Advanced Fluid Connections.....	84
5.4.2.4. Legris.....	85
5.4.2.5. Tomkins und Pegler.....	87
5.4.2.6. IMI.....	88
5.4.2.7. Mueller.....	89
5.4.2.8. Sanha Kaimer.....	90
5.5. Dauer.....	90
5.5.1. Verjährungsfristen.....	90
5.5.2. Dauer der Zuwiderhandlung im vorliegenden Fall.....	91
5.5.2.1. Delta.....	92
5.5.2.2. Oystertec.....	93
5.5.2.3. IMI.....	94
5.5.2.4. Aalberts.....	94
5.5.2.5. Comap.....	94
5.5.2.6. Pegler.....	95
5.5.2.7. Mueller.....	97
5.5.2.8. Flowflex.....	97

5.5.2.9. <i>Frabo</i>	98
5.5.2.10. <i>Sanha Kaimer</i>	99
5.5.2.11. <i>Viegener</i>	99
5.5.3. <i>Schlussfolgerungen zu den Adressaten und der Dauer in diesem Fall</i>	100
5.6. <i>Abhilfemaßnahmen</i>	102
5.6.1. <i>Artikel 7 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003</i>	102
5.6.2. <i>Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 und Artikel 23 Absatz 2 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003</i>	102
5.7. <i>Grundbetrag der Geldbusse</i>	103
5.7.1. <i>Schwere der Zuwiderhandlung</i>	103
5.7.1.1. <i>Art der Zuwiderhandlung</i>	103
5.7.1.2. <i>Die tatsächlichen Auswirkungen der Zuwiderhandlung</i>	103
5.7.1.3. <i>Der Umfang des räumlich relevanten Marktes</i>	105
5.7.1.4. <i>Schlussfolgerungen zur Schwere der Zuwiderhandlung</i>	105
5.7.2. <i>Differenzierte Behandlung</i>	106
5.7.3. <i>Hinreichende Abschreckung</i>	108
5.7.4. <i>Erhöhung in Anbetracht der Dauer</i>	110
5.7.5. <i>Schlussfolgerung zu den Ausgangsbeträgen</i>	111
5.8. <i>Erschwerende und mildernde Umstände</i>	111
5.8.1. <i>Erschwerende Umstände</i>	111
5.8.1.1. <i>Beteiligung an der Zuwiderhandlung über die Nachprüfungen hinaus</i>	111
5.8.1.2. <i>Irreführende Angaben</i>	113
5.8.2. <i>Mildernde Umstände</i>	114
5.8.2.1. <i>Passive und/oder untergeordnete Rolle</i>	114
5.8.2.2. <i>Beteiligung an wenigen Elementen der Zuwiderhandlung</i>	117
5.8.2.3. <i>Wirtschaftliche Schwierigkeiten im Fittingssektor</i>	118
5.8.2.4. <i>Beendigung der Zuwiderhandlung</i>	118
5.8.2.5. <i>Nichtumsetzung</i>	119
5.8.2.6. <i>Kein Wiederholungsverhalten</i>	120
5.8.2.7. <i>Disziplinarmaßnahmen und Wettbewerbsschutzprogramm</i>	121
5.8.2.8. <i>Die angebliche Nötigung von Frabo durch Delta und IMI</i>	122

5.8.2.9. <i>Zusammenarbeit über die Kronzeugenregelung von 1996 hinaus</i>	122
5.9. Anwendung der Obergrenze von 10 % des Umsatzes	124
5.10. Anwendung der Kronzeugenregelung von 1996.....	125
5.10.1. <i>Mueller</i>	125
5.10.2. <i>IMI</i>	125
5.10.3. <i>Delta</i>	127
5.10.4. <i>Frabo</i>	128
5.10.5. <i>Advanced Fluid Connections</i>	130
5.10.6. <i>Comap</i>	131
5.10.7. <i>Schlussfolgerung zur Anwendung der Kronzeugenregelung von 1996</i>	132
5.11. Zahlungsfähigkeit.....	132
5.12. Höhe der in diesem Verfahren festgesetzten Geldbußen	133

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 20 September 2006

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

(Sache COMP/F-1/38.121 – ROHRVERBINDUNGEN)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN -

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

gestützt auf das Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum,

gestützt auf die Verordnung (EG) Nr. 1/2003 des Rates vom 16. Dezember 2002 zur Durchführung der in den Artikeln 81 und 82 EG-Vertrag niedergelegten Wettbewerbsregeln¹, insbesondere auf Artikel 7 Absatz 1 und Artikel 23 Absatz 2,

gestützt auf den Beschluss der Kommission vom 23. September 2005 über die Einleitung eines Verfahrens in dieser Sache,

nachdem den beteiligten Unternehmen und Unternehmensvereinigungen gemäß Artikel 27 Absatz 1 der Verordnung Nr. 1/2003 und Artikel 12 der Verordnung (EG) Nr. 773/2004 der Kommission vom 7. April 2004 über die Durchführung von Verfahren auf der Grundlage der Artikel 81 und 82 EG-Vertrag durch die Kommission² Gelegenheit gegeben wurde, sich zu den Beschwerdepunkten der Kommission zu äußern,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen³,

gestützt auf den Abschlussbericht des Anhörungsbeauftragten⁴,

¹ ABl. L 1 vom 4.1.2003, S. 1; Verordnung geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 411/2004 (ABl. L 68 vom 6.3.2004, S.1).

² ABl. L 123 vom 27.4.2004, S. 18.

³ ABl. [...] vom [...], S. [...].

⁴ ABl. [...] vom [...], S. [...].

in Erwägung nachstehender Gründe:

1. EINLEITUNG

(1) Die Kommission leitete gegen folgende Unternehmen ein Verfahren wegen Verstoßes gegen Artikel 81 EG- Vertrag und Artikel 53 EWR- Abkommen ein:

- Aalberts Industries NV und Tochtergesellschaften:
 - Aquatis France SAS
 - Simplex Armaturen + Fittings GmbH & Co. KG
 - VSH Italia S.r.l.
 - Yorkshire Fittings Limited
- Advanced Fluid Connections plc und Tochtergesellschaften:
 - IBP Limited
 - International Building Products France SA
 - International Building Products GmbH
- Delta plc und Tochtergesellschaften:
 - Aldway Nine Limited
 - Delta Engineering Holdings Limited
 - Druryway Samba Limited
- Flowflex Holdings Ltd und Tochtergesellschaften:
 - Flowflex Components Ltd
- FRA.BO S.p.A
- IMI plc und Tochtergesellschaft:
 - IMI Kynoch Ltd
- Legris Industries SA
- Comap SA
- Mueller Industries Inc. und Tochtergesellschaften:
 - Mueller Europe Ltd
 - WTC Holding Company, Inc
- Pegler Ltd

- SANHA Kaimer GmbH & Co. KG und Tochtergesellschaften:
 - Kaimer GmbH & Co. Holdings KG
 - Sanha Italia srl
 - Supergrif SL
 - Tomkins plc
 - Viega GmbH & Co. KG
- (2) Das Verfahren gegen die in Erwägungsgrund (1) genannten Hersteller und Lieferanten von Rohrverbindungen (Fittings) wurde eingeleitet, weil sie eine Vereinbarung getroffen hatten, die praktisch den gesamten EWR betraf und durch die sie auf dem Markt für Rohrverbindungen aus Kupfer und Kupferlegierungen Preise festlegten, Preislisten, Preisnachlässe und Rabatte sowie die Einführung von Preiserhöhungen absprachen, nationale Märkte und Kunden aufteilten und sonstige geschäftliche Informationen austauschten.
- (3) Die Kommission leitete eine Untersuchung der Fittingsbranche ein, nachdem bei ihr im Januar 2001 ein Antrag auf Geldbußenerlass der Mueller Industries Inc. eingegangen war.

2. DIE VOM VERFAHREN BETROFFENE BRANCHE

2.1. Das Produkt

- (4) Bei dem betreffenden Produkt handelt es sich um Rohrverbindungen (Fittings) aus Kupfer und Kupferlegierungen. Fittings sind Anschlusssteile für Rohre, die für die Beförderung von Wasser, Luft, Gas usw. im Installations-, Heiz- und Sanitärbereich und für andere Zwecke eingesetzt werden. Fittings sind Endprodukte. Je nach Eigenschaften und Material unterscheidet man zwischen: Fittings aus Kupfer und Fittings aus Kupferlegierungen wie Rotguss, Messing und aus anderen Legierungen auf Kupferbasis.
- (5) Es gibt verschiedene Arten von Fittings wie Löt fittings, Solder-Ring-Fittings, Klemmfittings, Press- und Steck fittings.
- (6) Kapillarlöt fittings bzw. Löt fittings sind an das Rohr gelötete Fittings. Die wichtigsten Marken sind: „Endex“, „Endbraze“, „E-brand“, „RO“, „Eclipse“, „RYW“, „IBP“, „Delcop“, „Sudo“, „Viega“, „Sanha“, „Flowflex“ und „Centrebrand“.
- (7) Zu den weiteren Fittingsarten gehören: Solder-Ring-Fittings (Marken „Yorkshire“, „Triflow“ und „Rabco“), Klemmfittings (Marken „Kuterlite“, „Conex“, „Prestex“, „Flowflex“, „VSH“, „FPL“, „Vatette“, „Westco“, „Ravani“ und „Jevco“), Press fittings (Marken „Viega“, „Mapress“, „Yorkshire Pressfit“, „IBP-press“, „Sudo-press“ und „SHK“) und Steck fittings (Marken: „Tectite“, „Cuprofit“, „Judofit“ und „Idap“).

- (8) Auf dem europäischen Markt werden als Ersatz für Fittings aus Kupfer und Kupferlegierungen hauptsächlich Kunststoffittings verwendet. Nach Angaben einer Fachzeitschrift⁵ war 1997 und 1998 Kupfer noch das vorherrschende Material für Heizungs-, Warm- und Kaltwasserinstallationen. In den 1990er-Jahren hat die Verwendung von Kunststoff in diesem Bereich jedoch stark zugenommen.
- (9) Diese Entscheidung bezieht sich auf Fittings aus Kupfer und Kupferlegierungen. Nachstehend wird das betreffende Produkt wahlweise als „Fittings“ oder „Kupferittings“ bezeichnet.

2.2. Die Marktteilnehmer

2.2.1. Die von dem Verfahren betroffenen Unternehmen

2.2.1.1. Aalberts, IMI

- Unternehmensinformationen

- (10) Aalberts Industries N.V. (im Folgenden: „Aalberts“) ist ein international tätiger Industriekonzern, der seit 1987 an der Euronext-Börse in Amsterdam notiert ist. Die zwei wichtigsten Geschäftsbereiche von Aalberts Industries sind Industrieservice und Durchflusskontrollsysteme. Die Industrieservice-Aktivitäten lassen sich in zwei getrennte Geschäftsbereiche einteilen: Industriegüter und Materialtechnologie. Auch die Aktivitäten im Bereich der Durchflusskontrolle sind in zwei Geschäftsbereiche gegliedert, nämlich (i) Wasser, Gas und Heizung sowie (ii) Dispenssysteme. Jeder getrennte Geschäftsbereich besteht aus mehreren Unternehmen. Die im Fittingsgeschäft tätigen Tochterunternehmen von Aalberts gehören zum Geschäftsbereich Durchflusskontrolle. Neben den unten aufgeführten Unternehmen besitzt Aalberts direkt oder indirekt mehrere Unternehmen wie Morel S.A.S, Presrac S.A.S und VSH Fittings B.V., die in ganz Europa und in Nordamerika in der Herstellung oder dem Vertrieb von Fittings tätig sind. Im August 2002 kaufte Aalberts das Fittingsgeschäft von IMI auf, siehe Erwägungsgründe (11) und(12), und am 26. August 2005 erwarb Aalberts das Unternehmen Pegler Ltd. mit Sitz im Vereinigten Königreich.
- (11) IMI plc (nachstehend „IMI“ oder „IMI-Gruppe“ genannt), ein internationaler Maschinenbaukonzern, ist eine an der Londoner Börse notierte Holdinggesellschaft mit Sitz in Birmingham, Vereinigtes Königreich. Vor 1992 waren die Aktivitäten von IMI in fünf Geschäftsbereiche unterteilt: Building Products, Drinks Dispense, Fluid Controls, Special Engineering und Refined and Wrought Products. Am 1. Januar 1992 wurde der Konzern in vier Geschäftsbereiche umstrukturiert, wobei der Bereich Refined and Wrought Metals wegfiel. Im Jahr 1998 wurde der Bereich Building Products in Hydronic Controls und der Bereich Special Engineering in Energy Controls umbenannt. Im Jahr 2001 beschloss IMI nach einer Strategieüberprüfung, sich auf zwei Hauptgeschäftsbereiche zu konzentrieren: Fluid Controls (Pneumatik, Servoventile und Klimatechnik für Innenräume) und Retail Dispense (Getränkeautomaten und Merchandising-Systeme). Im Rahmen eines Ausgliederungsprogramms wurden im August 2002 nahezu alle Anteile am Bereich

⁵ Heating, Ventilating & Plumbing, Mai 1998, S. 77.

Kupferfittingsproduktion an Aalberts verkauft. Damit ging die IMI Yorkshire Fittings Ltd am 30. August 2002 an Aalberts über.

(12) Die folgenden juristischen Personen waren überwiegend an der Herstellung und/oder dem Vertrieb von Kupferinstallationsfittings (die aus Kupfer oder Kupferlegierungen wie Messing oder Rotguss hergestellt werden) in der Gemeinschaft/im EWR beteiligt:

- IMI Yorkshire Fittings Ltd. (nachstehend „YF“ für das Fittingsgeschäft genannt), das Tochterunternehmen von IMI. Das Unternehmen stellt Kupferinstallationsfittings her und verkauft sie in Europa und weltweit. Es ist nach Menge und Umsatz Marktführer im Bereich Kupferkapillarfittings. Das Unternehmen stellt Marken wie Endex und Yorkshire her. Im Jahr 1987 wurde das Unternehmen ein Tochterunternehmen von IMI. Am 30. August 2002 wurde es von Kynoch Ltd. (einem weiteren Tochterunternehmen von IMI) an Aalberts verkauft. Unter der Leitung von Aalberts trägt das Unternehmen nun den Namen Yorkshire Fittings Ltd.
- Raccord Orléanais SA (nachstehend „RO“ genannt) ist ein Produktions- und Vertriebsunternehmen, das Kupferinstallationsfittings für Frankreich und in geringerem Umfang für Spanien und Italien herstellt. RO wurde 1988 von IMI übernommen und am 30. August 2002 von IMI France SARL (einem Tochterunternehmen von IMI) an Aalberts veräußert. Unter der Leitung von Aalberts wurde der Name des Unternehmens zuerst in Raccord Orléanais SAS und am 1. Januar 2005, nach der Fusion mit Presrac SAS und Morel SAS, in Aquatis France SAS geändert.
- R. Woeste & Co Yorkshire GmbH (nachstehend „RYW“ genannt) ist ein Produktions- und Vertriebsunternehmen, das Kupferinstallationsfittings für Deutschland, Italien und Spanien herstellt. Im Oktober 1988 kaufte IMI das Produktions- und Vertriebsgeschäft des deutschen Herstellers RYW auf. Vor 1988 hielt YF 50 % der Anteile des Produktionsgeschäfts von RYW, aber keine Anteile am Vertriebsgeschäft. RYW wurde von der IMI Beteiligungs- GmbH (einem Tochterunternehmen von IMI plc) am 30. August 2002 an Aalberts verkauft und in Woeste Yorkshire umbenannt. Im Anschluss an diese Transaktion wurden die Produktionsstätten von RYW geschlossen. Die Vertriebsaktivitäten des Unternehmens laufen weiter. Im Jahr 2004 wurden Woeste Yorkshire und Hage Haustechnik in die Simplex Armaturen + Fittings GmbH & Co. KG eingegliedert.
- Woeste SL (nachstehend „WSL“ genannt) war ein Vertriebsunternehmen für Kupferinstallationsfittings des Konzerns YF in Spanien. WSL wurde 1993 von IMI übernommen und am 30. August 2002 von IMI Overseas Investment Ltd. (einem Tochterunternehmen von IMI plc) an Aalberts verkauft. Unter der Leitung von Aalberts trug das Unternehmen den Namen Woeste ‚Yorkshire‘ SL. Im Dezember 2004 wurde das Unternehmen aufgelöst.
- IMI Componenti Termoidrosanitari Srl (nachstehend „CT“ genannt) vertreibt die Kupferinstallationsfittings des Konzerns YF in Italien. Das Unternehmen wurde 1993 von IMI übernommen und am 30. August 2002 von IMI Overseas Investment Ltd. (einem Tochterunternehmen von IMI plc) an Aalberts verkauft.

Unter der Leitung von Aalberts wurde das Unternehmen in Woeste ‚Yorkshire‘ Componenti Srl umbenannt und trägt jetzt den Namen VSH Italia Srl.

- Eclipse NV (nachstehend „Eclipse“ genannt) stellte früher Kupferinstallationsfittings für die Beneluxländer und andere kontinentaleuropäische Regionen her. Eclipse wurde 1992 von IMI gekauft. Seine Produktionsstätten wurden 1993 geschlossen, und seine Vertriebsaktivitäten wurden nach und nach von RO übernommen. Im Juni 1998 wurde das Unternehmen schließlich aufgelöst.

- (13) Es sei darauf hingewiesen, dass IMI eines von zwei Unternehmen ist, das sowohl Kupferrohre als auch -fittings für den Verkauf in Europa herstellt. Das andere Unternehmen ist Mueller Industries Inc.

- Umsatz

- (14) Umsatzzahlen, Volumenangaben und Marktanteile von Aalberts und IMI sind im Anhang dieser Entscheidung zu finden.

- Beteiligte Personen

[Randnummer (15) wurde inklusive sämtlicher Querverweise auf diese Randnummer und einschlägige Fußnoten gestrichen]

- Unternehmenshierarchie

[Randnummern (16)-(19) wurden inklusive sämtlicher Querverweise auf diese Randnummern und einschlägige Fußnoten gestrichen]

- Vertriebsmethode

- (20) In allen Gebieten, in denen die YF-Gruppe vertreten war, wurden die YF-Produkte direkt an Großhändler/Händler verkauft. Jedes der Unternehmen hatte einen Sales Director, dessen Zuständigkeitsbereich die Großhändler/Händler sowie die Spezifikationen mit Zulieferern in den betreffenden Ländern abdeckte. Außerdem wickelten YF, RO und RYW Exporte in andere Teile Europas unter der Leitung eines Export Managers bzw. Export Directors ab. In allen Regionen, in denen die YF-Gruppe kein Unternehmen als separate juristische Person etabliert hatte, erreichten die Produkte den Markt über Vertreter oder Händler, die teilweise zur IMI-Gruppe gehörten und teilweise unabhängig waren. Ein kleiner Teil des Verkaufs YF-Gruppe erfolgte über Originalteilehersteller (Original Equipment Manufacturer, OEM).

- (21) IMI plc wird in dieser Entscheidung IMI genannt. Die diversen Tochterunternehmen von IMI werden YF oder IMI/YF (Yorkshire Fittings Ltd.), RO oder IMI RO (Raccord Orléanais SA), RYW (R Woeste & Co Yorkshire GmbH), WSL (Woeste SL), CT oder IMI CT (IMI Componenti Termoidrosanitari Srl) sowie Eclipse (Eclipse NV) genannt, während Aalberts Industries NV als Aalberts bezeichnet wird.

2.2.1.2. Advanced Fluid Connections (Oystertec), Delta, IBP

- Unternehmensinformationen

- (22) Delta plc (nachstehend „Delta“ genannt) ist eine Gesellschaft an der Spitze eines internationalen Maschinenbaukonzerns mit Sitz im Vereinigten Königreich. Die Aktien von Delta sind an der Londoner Börse notiert. Bis November 2001 bildete Delta als Holdinggesellschaft das Dach mehrerer international tätiger Unternehmen. Deren Verwaltung war ab 1998 in vier getrennte Unternehmensbereiche eingeteilt: Cables, Electrical, Engineering (ursprünglich unter der Bezeichnung Fluid Controls) und Industrial Products. Zum Bereich Engineering gehörten mehrere Hersteller von Installationsfittings. Die wichtigste Produktparte des Unternehmensbereichs Installation waren Fittings. Mit ihnen erzielte dieser Unternehmensbereich weit mehr als die Hälfte seines Umsatzes, wobei ein Großteil davon auf Kupferfittings entfiel.
- (23) Einige Tochterunternehmen von Delta⁶ (nachstehend „Delta“ oder „Delta-Gruppe“ genannt) waren ebenfalls im Fittingsgeschäft tätig. Von 1985 bis März 1988 wurden einige der an der Fittingsherstellung beteiligten Tochterunternehmen von Delta der Leitung von Delta Fluid Controls Limited unterstellt, das selbst ein hundertprozentiges Tochterunternehmen von Delta plc war. Die wichtigsten Fittingshersteller unter Delta Fluid Controls Limited waren Conex Sanbra Ltd. („Conex“, mit Schwerpunkt auf Klemmfittings), Delta Capillary Products Ltd. („DCP“, mit Schwerpunkt auf Kupferlötfitings) und seit 1987 Triflow Ltd. („Triflow“, spezialisiert auf das Solder-Ring-Fittingsgeschäft) sowie Nibco International Ltd. („Nibco“). Zu jener Zeit vertrieb Delta plc das Fittingsgeschäft im Vereinigten Königreich als integrierten Geschäftsbereich.
- (24) Delta plc kontrollierte mehrere Unternehmen, die über andere Tochterunternehmen als Delta Fluid Controls Limited bzw. danach Delta Engineering Holdings Ltd. in der Herstellung von Fittings tätig waren. So unterstanden beispielsweise Banninger (UK) Ltd., Delcop Fittings Ltd. und Delbex Ltd. bis 2001 der D&T Holdings Ltd., die wiederum eine hundertprozentige Tochter von Delta plc war. Einige andere Fittingsunternehmen wie Bänninger GmbH („Bänninger“), Accessorios de Tuberia de Cobre SA („Atcosa“), International Building Products GmbH, International Building Products France SA und Sourdillon-Airindex SA waren Tochterunternehmen verschiedener anderer Tochterunternehmen wie Delta Electrical and Engineering Holdings B.V., das wiederum zu einer Kette anderer hundertprozentiger Tochterunternehmen von Delta plc gehörte.
- (25) Delta Fluid Controls Limited firmierte am 7. März 1988 in Delta Engineering Holdings Ltd. (nachstehend „DEHL“ genannt) um. Von 1988 bis 2001 war DEHL ein hundertprozentiges Tochterunternehmen von Delta plc. Delta plc war für die Ernennung der Directors von DEHL zuständig. DEHL stand einer Reihe von Tochterunternehmen, die Fittings herstellten, vor. Die Managing Directors der Tochterunternehmen von DEHL berichteten an den Divisional Managing Director von DEHL, der wiederum an den CEO von Delta plc berichtete und diesem unterstand.
- (26) 1987 wurde das Fittingsgeschäft auf den kontinentaleuropäischen Fittingsmarkt ausgedehnt. Dies erfolgte über eine Reihe von Delta-Tochterunternehmen wie Bänninger und Atcosa sowie durch die Übernahme von Nibco.

⁶ Sofern nichts Gegenteiliges vermerkt ist, sind diese Unternehmen hundertprozentige Tochtergesellschaften.

- (27) 1988 wurde International Building Products Limited als ein hundertprozentiges Tochterunternehmen von DEHL gegründet. In den Jahren 1989 und 1994 wurden IBP Limited und IBP Group Services Limited (nachstehend „IBP“ bzw. „IBP-Gruppe“ genannt) ebenfalls als Tochterunternehmen von DEHL gegründet. Die Aufgabe von IBP bestand darin, europaweit zu agieren. IBP stellt vorwiegend Metric-Size-Fittings [Maßeinheit nach metrischem System] aus Metall für europäische Märkte her und verfügt über Produktionsstätten in Deutschland, Spanien, England, Schottland, Frankreich und Polen sowie über Vertriebsseinrichtungen in ganz Europa. Der Unternehmenssitz von IBP befindet sich im englischen Tipton. IBP besitzt unter anderem folgende Marken und arbeitet mit diesen zusammen: >B< Bänninger, Conex, >B< press, Cuprofit und Triflow.
- (28) Von 1988 bis 1994 war das Fittingsgeschäft von Delta in das Fittingsgeschäft im Vereinigten Königreich und das kontinentaleuropäische Geschäft geteilt. Bis 1994 berichteten die Tochterunternehmen von DEHL an DEHL und wurden von DEHL kontrolliert. Gleichzeitig wurden sie als von anderen Unternehmen (wie Conex Sanbra Ltd.) getrennte Einheit verwaltet. Im Jahr 1994 wurden die Fittingsgeschäfte in eine einzige Betriebseinheit umstrukturiert, die in vier Teile für Nord-, Mittel-, Süd- und Osteuropa unterteilt waren. Einige dieser in der Fittingherstellung tätigen Tochterunternehmen waren Tochterunternehmen von DEHL und andere (z. B. Atcosa, Bänninger GmbH, Bänninger Italia, Building Products Benelux B.V., International Building Products France SA, etc.) waren Tochterunternehmen anderer Unternehmen wie Delta Group Overseas Limited, Delta Group International Holdings Limited oder D&T Holdings Ltd., die wiederum hundertprozentige Tochterunternehmen von Delta plc waren. Diese Rechtsform blieb bis 2001 unverändert.
- (29) Delta gibt an, dass seit etwa 1994 das Berichtswesen, das Management und das Controlling bei allen Unternehmen, die sich in Besitz von anderen Tochterunternehmen von Delta als DEHL befanden dem Geschäftsbereich Fittings zugeordnet und dem Board von DEHL („Divisional Board“) rechenschaftspflichtig waren. Von 1994 an waren alle Unternehmen der Bereiche Installation und Fittings mit einer oder zwei Ausnahmen hundertprozentige Tochterunternehmen von Delta plc, berichteten aber an das Divisional Board von DEHL, dem sie auch unterstanden. DEHL bestellte die Board-Mitglieder für alle seine Tochterunternehmen im Fittingsbereich. In der Praxis bestellte DEHL zudem auch die Directors in den überseeischen Unternehmen im Fittingsbereich.
- (30) Im Jahr 1999 wurden die Boards of Directors von DEHL und IBP unter Leitung eines einzigen Managing Directors und Finance Directors zusammengeführt.
- (31) Im Dezember 2000 übertrug DEHL alle Vermögenswerte und Unternehmen des Fittingsbereichs an sein unmittelbares Holdingunternehmen Delta Industries Ltd.. Delta Industries Ltd. war wiederum ein hundertprozentiges Tochterunternehmen von Delta plc. Bis zum Verkauf des Fittingsbereichs an Oystertec am 23. November 2001 waren alle betreffenden Unternehmen zu den fraglichen Zeiten hundertprozentige Tochterunternehmen von Delta plc und gehörten zur Fittingssparte. Die Übernahme durch Oystertec plc war eine Mischung aus Anteilerwerb und Kauf von Vermögenswerten und betraf mehrere Unternehmen des Fittingsbereichs.

- *Advanced Fluid Connections, Oystertec*

- (32) Am 23. November 2001 wurden die zu Delta plc gehörenden Fittingsunternehmen an Oystertec plc („Oystertec“ oder „Oystertec-Gruppe“) veräußert. Als Oystertec das Fittingsgeschäft von Delta übernahm, wurde ein neues Unternehmen namens IBP Limited geschaffen, das nicht mit dem „früheren“ IBP Limited zu verwechseln ist. Letzteres heißt jetzt Aldway Nine Limited und gehört weiterhin zur Delta-Gruppe.
- (33) Am 1. Juni 2005 firmierte Oystertec plc in Advanced Fluid Connections plc um. Seit der Übernahme fungiert Oystertec als Holdinggesellschaft für diese Gruppe. Ihre Einnahmen fließen überwiegend aus zwei Unternehmensbereichen – dem Bereich Installation und dem Bereich Industry – unter der Leitung von IBP Ltd. bzw. Europower Ltd. Diese beiden Unternehmen sind hundertprozentige Tochterunternehmen von Oystertec. Das Fittingsgeschäft gehört zu hundert Prozent IBP Ltd., und IBP Ltd. gehört zu hundert Prozent Oystertec plc. Nach der Übernahme konzentrierten sich die geschäftlichen Aktivitäten von IBP weiterhin auf die Herstellung und den Vertrieb von Installationsfittings (Kupfer, Kupferlegierung, Messing und Bronze) unter dem Handelsnamen IBP. International Building Products France SA und International Building Products GmbH sind Tochterunternehmen von IBP Ltd. und Bestandteil von Oystertec plc.
- (34) Mindestens zwei Mitglieder des Management Board des Bereichs Installation von IBP Ltd. waren gleichzeitig auch Directors von Advanced Fluid Connections plc. *[gestrichen]*
- (35) Am 24. März 2006 wurde Advanced Fluid Connections der Zwangsvollstreckung unterstellt. Am 25. März 2006 veräußerten die Konkursverwalter alle Vermögenswerte des Unternehmens an Celestial Wing Ltd., eine hundertprozentige Tochtergesellschaft des privaten Investmentfonds Endless LLP. Zu diesen Aktiva gehörten auch IBP Limited, International Building Products France SA und International Building Products GmbH, die als autonome Gesellschaften übertragen wurden und unter Celestial Wing Ltd ihre normale Geschäftstätigkeit fortsetzen.

- Umsatz

- (36) Umsatzzahlen, Volumenangaben und Marktanteile von Advanced Fluid Connections und Delta sind im Anhang dieser Entscheidung zu finden.

- Beteiligte Personen

[Randnummer (37) wurde inklusive sämtlicher Querverweise auf diese Randnummer und einschlägige Fußnoten gestrichen]

- Vertriebsmethode

- (38) Die Organisationsstruktur des Fittingsbereichs von DEHL stützte sich auf juristische Personen in den einzelnen Ländern. Die Managementstruktur entsprach entweder der Rechtsform oder der internen Profit-Center-Struktur. Das bedeutete, dass es in den größeren Mitgliedstaaten Senior Sales Manager gab, die für die Verkaufsorganisation in diesen Gebieten und für die Exportaktivitäten zuständig waren, wobei ihr Verantwortungsbereich und sowohl die internen Vertriebsverwaltungsteams als auch die externe Verkaufsorganisation umfasste. Je nach Gebiet bestand das externe Team entweder überwiegend aus eigenen Mitarbeitern (z. B. Vereinigtes Königreich, Deutschland) oder aus Handelsvertretern (z. B. Italien), wobei der Vertrieb in den

kleineren Mitgliedstaaten normalerweise von Vertretern/Händlern (z. B. Schweden, Österreich und Irland) übernommen wurde.

- (39) Der Fittingsbereich von DEHL verkaufte überwiegend an den Installationshandel und an Großhändler/Händler, Baumärkte und Versandhäuser.
- (40) In dieser Entscheidung werden Delta plc, IBP Ltd. und DEHL als Delta oder Delta/IBP bezeichnet, während Oystertec plc als Oystertec oder mit seinem neuen Namen, Advanced Fluid Connections, bezeichnet wird.

2.2.1.3. Flowflex

- Unternehmensinformationen

- (41) Flowflex Holdings Ltd. ist die Holdinggesellschaft, die die Aktien und das Anlagevermögen des Konzerns hält. Flowflex Holdings Ltd. wurde am 1. April 1989 gegründet, um die diversen Holdings der Familie Dickinson zu konsolidieren. Flowflex Components Ltd. ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft von Flowflex Holdings Ltd. Davor war Flowflex Components Ltd. an der Herstellung und dem Vertrieb von Installationsfittings beteiligt. Bis April 1989 agierten die Unternehmen im Konzern unabhängig voneinander, aber mit gemeinsamer Verantwortung über das Aktienkapital. *[gestrichen]* In dieser Entscheidung werden sowohl Flowflex Holdings Limited als auch Flowflex Components Limited als „Flowflex“ bezeichnet.
- (42) Die Abteilung für den Vertrieb im Vereinigten Königreich und den anderen Mitgliedstaaten, und für den Exportvertrieb befindet sich in der Firmenleitung von Flowflex Components in Buxton. Die zuständigen Personen sind der Sales Director und ein Sales Manager, die Vertriebskanäle über Großhändler in allen Märkten nutzen.

- Umsatz

- (43) Umsatzzahlen, Mengenangaben und Marktanteile von Flowflex sind im Anhang dieser Entscheidung zu finden.

- Beteiligte Personen

[Randnummer (44) wurde inklusive sämtlicher Querverweise auf diese Randnummer und einschlägige Fußnoten gestrichen]

- Unternehmenshierarchie

[Randnummer (45) wurde inklusive sämtlicher Querverweise auf diese Randnummer und einschlägige Fußnoten gestrichen]

- Vertriebsmethode

- (46) Das Unternehmen operiert über einen einzigen Produktions- und Vertriebsstandort im Vereinigten Königreich.
- (47) Nach den Informationen, die Flowflex als Antwort auf das Auskunftsverlangen der Kommission bereitgestellt hat, nahm Flowflex nicht an den Super-EFMA-Treffen teil.

2.2.1.4. FRA.BO

- Unternehmensinformationen

- (48) FRA.BO S.p.A (nachstehend „Frabo“ genannt) ist eine Aktiengesellschaft mit eingetragenem Firmensitz in Bordolano, Italien, wo sich auch die Produktionsstätten befinden. Die Verwaltungs- und Lagereinrichtungen des Unternehmens befinden sich in der Via Benedetto Croce 21/23 in Quinzano d'Oglio (Italien). Hauptaktionäre des Unternehmens sind *[gestrichen]*.
- (49) Frabo hat eine Reihe von Tochterunternehmen in verschiedenen europäischen Ländern.

- Umsatz

- (50) Umsatzzahlen, Mengenangaben und Marktanteile von Frabo sind im Anhang dieser Entscheidung zu finden.

- Beteiligte Personen

[Randnummer (51) wurde inklusive sämtlicher Querverweise auf diese Randnummer und einschlägige Fußnoten gestrichen]

- Unternehmenshierarchie

[Randnummer (52) wurde inklusive sämtlicher Querverweise auf diese Randnummer und einschlägige Fußnoten gestrichen]

- Vertriebsmethode

- (53) Bis 1989 verkaufte Frabo ausschließlich Kupferfittings von ATUB, Comap und Mueller-*[gestrichen]*. Das Vertriebsnetz von Frabo beschränkte sich auf Kunden in Italien, überwiegend Großhändler, und lag in den Händen von Verkaufsvertretern.
- (54) Im Jahr 1989 begann Frabo mit der Herstellung von Kupferfittings, weitete die Herstellung auf die gesamte Produktpalette aus und begann zu diesem Zeitpunkt über einen Importeur/Händler nach Deutschland zu exportieren. 1993 wurde Frabo France gegründet. Die Produkte von Frabo werden außer bei Frabo Meteor und Frabo Romania über Großhändler und in Italien an Endverbraucher verkauft.

2.2.1.5. Legris Industries SA, Comap SA

- Unternehmensinformationen

- (55) Der Konzern Comap wurde 1949 gegründet. Im Jahr 1986 erwarb Legris Industries SA (nachstehend „Legris Industries“ genannt) das Mutterunternehmen des Konzerns, Multifluid Energies, das anschließend in Comap SA (nachstehend „Comap“ genannt) umfirmierte. Seitdem ist Comap SA ein 99,99-prozentiges Tochterunternehmen von Legris Industries. Außer den Tochterunternehmen der Comap SA ist kein anderes

Tochterunternehmen von Legris Industries in der Sparte Kupferfittings tätig. Am 26. Januar 2006 wurde Comap SA von Aalberts Industries übernommen⁷.

- (56) Comap SA und seine Tochterunternehmen sind in den Geschäftsbereichen Fittings und Steuerungen für den Fluid-, Heizungs- und Sanitärbedarf tätig. Comap hatte weltweit 20 Tochter- oder Zweigunternehmen und etwa 1 200 Mitarbeiter sowie neun Produktionsstätten in Deutschland, Brasilien, Frankreich, Italien und dem Vereinigten Königreich. Zwei Fabriken des Comap-Konzerns, nämlich die in Saint-Denis de L'Hôtel (Frankreich) und in Tipton (Werk Rabco, Vereinigtes Königreich) stellen Kupferfittings her. Kernstück der Aktivitäten von Comap im Bereich Kupferfittings sind die Herstellung und der Verkauf „klassischer“ Kupferfittings zum Schweißen.
- (57) Die Tochterunternehmen des Comap-Konzerns waren hundertprozentiges Eigentum des Mutterunternehmens Comap SA, das auch die Führungskräfte seiner Tochterunternehmen ernannte. Als Mehrheitsaktionär von Comap SA ernannte Legris Industries die Führungskräfte von Comap SA, insbesondere die Mitglieder des Board of Directors. *[gestrichen]*Legris Industries*[gestrichen]* ist gleichzeitig Mitglied des „Conseil d'Administration“ (Board of Directors) von Comap SA, und Legris Industries ist gleichzeitig durch ein Mitglied im Board of Directors von Comap SA vertreten.
- (58) Comap SA startete seine Aktivitäten im Vereinigten Königreich im Jahr 1990 mit dem Kauf von Jeavons. 1998 erwarb Comap UK Ltd. Rabco Ltd., ein britisches Unternehmen, das sich auf die Herstellung und Vermarktung von Kupferfittings des Typs „Solder Ring“ spezialisiert hat.

- Umsatz

- (59) Umsatzzahlen, Mengenangaben und Marktanteile von Legris und Comap sind im Anhang dieser Entscheidung zu finden.

- Beteiligte Personen

[Randnummer (60) wurde inklusive sämtlicher Querverweise auf diese Randnummer und einschlägige Fußnoten gestrichen]

- Unternehmenshierarchie

- (61) *[gestrichen]*Die Preispolitik für Fittings wird in jedem Land individuell festgelegt. Der jeweilige Commercial Manager der einzelnen Comap-Tochterunternehmen ist dem Commercial Manager des Comap-Konzerns unterstellt, der seinerseits dem President und CEO von Comap SA *[gestrichen]* untersteht.

- Vertriebsmethode

- (62) Bis 1987 konzentrierte der Konzern Comap seinen Absatz von Kupferfittings überwiegend auf Frankreich, Deutschland und Spanien. Seit 1988 weitete Comap sein Europageschäft aus und errichtete in verschiedenen Ländern ein europäisches Netzwerk aus Vertriebsniederlassungen. Über dieses Netzwerk verkauft Comap seine

⁷ Der endgültige Verkauf der Comap-Aktien erfolgte am 27. März 2006.

Produkte vor allem an den Großhandel für Heizungs- und Sanitärbedarf. Außerdem verkauft Comap seine Produkte über sein Unternehmen Soveg, das auf diese Art von Kunden spezialisiert ist, an große Kaufhäuser. Die Großhändler und Kaufhäuser verkaufen diese Produkte dann an Installateure und Privatkunden weiter. In sehr geringem Umfang, insbesondere in den Ländern, in denen der Konzern über keine nennenswerte Handelsorganisation verfügt, verkauft Comap seine Produkte an Importeure, die sie in der Regel an Großhändler weiterverkaufen. Comap verkauft seine Produkte nicht direkt an Installateure oder Privatkunden.

- (63) Es sei darauf hingewiesen, dass Comap auf das Auskunftsverlangen der Kommission nach Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6. Februar 1962, Erste Durchführungsverordnung zu den Artikeln 85 und 86 des Vertrages⁸ (nunmehr Artikel 18 der Verordnung (EG) Nr 1/2003) hin eine beträchtliche Menge an Informationen bereitgestellt hat. Allerdings gibt es in diesen Informationen keine Hinweise auf Verhaltensweisen, die als Verletzung der Wettbewerbsregeln gelten könnten. Insbesondere werden Super-EFMA-Treffen⁹ nicht als solche benannt. Außerdem lag der Schwerpunkt der Gespräche zwischen den Wettbewerbern nach Angaben von Comap auf Themen von allgemeinem Interesse für das Fittingsgeschäft.

2.2.1.6. Mueller

- Unternehmensinformationen

- (64) Mueller Industries Inc. (nachstehend „Mueller“ genannt), ein Unternehmen mit Sitz in den USA, das seit 1991 an der New Yorker Börse notiert ist, stellt Produkte aus Kupfer, Messing, Kunststoff und Aluminium her. Der Firmensitz von Mueller befindet sich in Memphis, Tennessee. Zur Produktpalette gehören Kupferrohre und -fittings. Mueller ist eines der beiden Unternehmen, das sowohl Kupferrohre als auch Fittings für den Verkauf in Europa herstellt; das andere Unternehmen ist IMI plc.
- (65) Mueller produziert und verkauft Löt fittings aus Kupfer erst seit 1987. *[gestrichen]* Mit Ausnahme weniger Lieferungen im Jahr 2002, denen Bestellungen vor Dezember 2001 vorausgingen, stellte *[Mueller]* im Dezember 2001 den Verkauf von Metric-Size-Kupferfittings ein. *[gestrichen]*
- (66) Im Jahr 1997 kaufte Mueller Wednesbury (Vereinigtes Königreich) und Desnoyers (Frankreich) und erhielt so Zugang zum europäischen Markt für Kupferrohre und -fittings. Bis Mitte der 1980er Jahre war Wednesbury sowohl im Kupferrohr- als auch im Kupferfittingsgeschäft tätig. Seine Aktivitäten im Fittingsbereich gab es schon vor 1987 auf, so dass es in der Zeit von 1987 bis 1997 nur noch im Rohrgeschäft tätig war. Anfang 1997 gab Wednesbury den Fittingsverkauf auf. Am 28. Februar 1997 wurden alle Vermögenswerte von Wednesbury Tube von Mueller übernommen. Wednesbury Tube wurde erst in Macrobreak Ltd., dann in Wednesbury Tube Company Ltd., danach in Wednesbury Tube & Fittings Company Ltd. und schließlich in Mueller Europe Ltd. (nachstehend „Mueller Europe“ genannt) umbenannt. *[gestrichen]* Nach der Übernahme durch Mueller verkaufte Mueller Europe Metric-Size-Kupferfittings. Mueller Europe ist Eigentum der WTC Holding Company Inc., einem hundertprozentigen Tochterunternehmen von Mueller.

⁸ ABl. 13 vom 21. 2. 1962, S. 204/62.

⁹ Zur Bedeutung von Super-EFMA-Treffen siehe Erwägungsgrund (148).

(67) Mueller Industries Inc. war während der gesamten Dauer der Zuwiderhandlung über seine hundertprozentigen Tochterunternehmen WTC Holding Company Inc. *[gestrichen]*Eigentümer von Mueller Europe Ltd. *[gestrichen]*. *[gestrichen]*Mueller Industries verkaufte seine Kupferfittings in Europa *[gestrichen]*

- Umsatz

(68) Umsatzzahlen, Mengenangaben und Marktanteile von Mueller sind im Anhang dieser Entscheidung zu finden.

- Beteiligte Personen

[Randnummer (69) wurde inklusive sämtlicher Querverweise auf diese Randnummer und einschlägige Fußnoten gestrichen]

- Vertriebsmethode

(70) Von 1991 bis Ende 2001 verkaufte Mueller Kupferfittings in Europa *[gestrichen]*

2.2.1.7. Pegler, Tomkins

- Unternehmensinformationen

(71) Peglers Ltd. wurde 1932 als Aktiengesellschaft gegründet. Im Jahr 1968 fusionierte Peglers Ltd. mit Hattersley Holdings. Im Juni 1986 kaufte der Maschinenbaukonzern Tomkins diese Unternehmensgruppe und machte die Fusion rückgängig. Im Anschluss daran wurde Peglers Ltd. in Pegler Ltd umbenannt. Vom 17. Juni 1986 bis 31. Januar 2004 war Pegler Ltd. (nachstehend „Pegler“ genannt) ein hundertprozentiges Tochterunternehmen von Tomkins plc. Am 1. Februar 2004 wurde Pegler Ltd. an seine Geschäftsführer verkauft. Am 26. August 2005 wurden Pegler Holdings Ltd und Pegler Ltd von Aalberts übernommen. Pegler produzierte und verkaufte Erzeugnisse aus Kupferlegierungen, darunter auch Fittings, unter der Markenbezeichnung Prestex. Bis zum Verkauf an die Geschäftsführer oblag Tomkins plc die Ernennung der Directors von Pegler Ltd. Das Unternehmen Tomkins plc versichert, dass Pegler Ltd. als selbstständiges Unternehmen geführt wurde, das in Fragen der Technik, der Herstellung und des Vertriebs bzw. der Vermarktung selbst und ohne Einflussnahme oder Kontrolle durch Tomkins plc entscheiden konnte.

(72) Am 6. April 2004 teilte Tomkins plc der Kommission mit, dass das Unternehmen nicht in der Lage sei, einen substanziellen Beitrag zur Untersuchung der Kommission zu leisten. Pegler Ltd. habe seine Geschäfte unabhängig durchgeführt und die Vorgänge seien von seiner eigenen Geschäftsleitung kontrolliert worden. Tomkins plc sei bereit, die Kommission so gut es ginge zu unterstützen, aber die Kommission solle auf die Informationen zurückgreifen, die direkt von Pegler Ltd. bereitgestellt wurden.

- Umsatz

(73) Umsatzzahlen, Mengenangaben und Marktanteile von Pegler und Tomkins sind im Anhang dieser Entscheidung zu finden.

- Beteiligte Personen

[Randnummer (74) wurde inklusive sämtlicher Querverweise auf diese Randnummer und einschlägige Fußnoten gestrichen]

- Unternehmenshierarchie

[Randnummer (75) wurde inklusive sämtlicher Querverweise auf diese Randnummer und einschlägige Fußnoten gestrichen]

- Vertriebsmethode

- (76) Der Vertrieb von Fittings untersteht dem Sales and Marketing Director. Auf der direkt untergeordneten Ebene sind die Zuständigkeiten aufgeteilt, und zwar in den Bereich Export und den Bereich Vertrieb im Vereinigten Königreich. Der Export Sales Manager ist für den Export zuständig. Der Exportbereich ist in weitere Bereiche unterteilt, die verschiedenen Export Area Managern unterstehen. Jeder Exportbereich verfügt über seine eigenen Kommissionär und Händler für den Verkauf der Produkte. Der Vertrieb im Vereinigten Königreich obliegt dem UK Sales Manager, dem Regional Sales Manager unterstellt sind. Für jede Region gibt es Verkaufsvertreter, die das Produkt an die Kunden, d. h. an Groß- und/oder Einzelhändler verkaufen.

2.2.1.8. Sanha Kaimer

- Unternehmensinformationen

- (77) Die Sanha-Gruppe ist ein deutsches Familienunternehmen. Innerhalb des Konzerns sind die folgenden Unternehmen an der Herstellung und/oder dem Verkauf von Fittings beteiligt: Sanha Fittings B.V.B.A. (B-1704 Ternat, Industrielaan 7), Sanha Kaimer GmbH & Co. KG. (D-45219 Essen, Teelbruch 80), Sanha Italia Srl (I- 20134 Milano, Via Cavriana 3) und Sanha Polska Sp. Z.o.o. (PL- 59-220 Legnica, ul. Poznanska 49). Im Folgenden wird die Sanha-Gruppe entweder „Sanha“ oder „SHK“ genannt.
- (78) Sanha Kaimer GmbH & Co. KG ist ein hundertprozentiges Tochterunternehmen von Kaimer GmbH & Co. Holdings KG, und Sanha Italia Srl ein hundertprozentiges Tochterunternehmen von Kaimer Europa GmbH. Die Kaimer GmbH & Co. Holding KG ist im Besitz der Familie Kaimer. Unbeschränkt haftender Gesellschafter des Unternehmens - ohne Kapitalbeteiligung- ist die Kaimer GmbH. Kaimer Europa GmbH ist Eigentum der Kaimer GmbH & Co. Holdings KG (50 %) und von Mitgliedern der Familie Kaimer. Sanha hat einen Produktionsstandort in Belgien.

- Umsatz

- (79) Umsatzzahlen, Mengenangaben und Marktanteile von Sanha Kaimer sind im Anhang dieser Entscheidung zu finden.

- Beteiligte Personen

[Randnummern (80)-(81) wurden inklusive sämtlicher Querverweise auf diese Randnummern und einschlägige Fußnoten gestrichen]

- Unternehmenshierarchie

2.2.1.9. ***[Randnummern (82)-(83) wurden inklusive sämtlicher Querverweise auf diese Randnummern und einschlägige Fußnoten gestrichen]***Viega (Viegener)

- Unternehmensinformationen

(84) Die *Viega GmbH & Co. KG* wurde 1899 gegründet und ist innerhalb der Viega-Gruppe (nachstehend „Viega“ oder „Viegener“ genannt) für die Herstellung von Fittings zuständig. ***[gestrichen]***

(85) Innerhalb der Viega-Gruppe gehören sämtliche Unternehmen der Franz Viegener II. GmbH & Co. KG. Am 31. März 2004 wurde die Franz Viegener II. GmbH & Co. KG in Viega GmbH & Co. KG umbenannt. Die Viega Global GmbH & Co., *Viega International GmbH* und *Viega N.A.* sind Holdinggesellschaften ohne eigentliche Funktionen in der Fittingsproduktion bzw. dem Fittingshandel. Alle anderen Unternehmen des Konzerns (Viega S.A.R.L. – Frankreich; Conducciones de Agua Viega SL – Spanien; Viega Italia Srl – Italien; Viega A/S – Dänemark; Viega Nederland B.V. – Niederlande; Viega Sp.Z.o.o. – Polen; Viega s.r.o. – Tschechische Republik; Viega Asia/Pacific K.K. – Japan) sind Vermarktungsunternehmen, die von der Viega-Gruppe gegründet wurden.

(86) Die Viega Beteiligungs GmbH ist verantwortlich für die Repräsentation und die Verwaltung der Viega GmbH & Co. KG (ehemals Franz Viegener II GmbH & Co. KG, wie in Erwägungsgrund (85) erläutert). Das Unternehmen Viegener hat zwei Produktionsstätten für Fittings in Deutschland, und zwar in Attendorn und in Großheringen.

- Umsatz

(87) Umsatzzahlen, Mengenangaben und Marktanteile von Viega sind im Anhang dieser Entscheidung zu finden.

- Beteiligte Personen

[Randnummern (88)-(89) wurden inklusive sämtlicher Querverweise auf diese Randnummern und einschlägige Fußnoten gestrichen]- Unternehmenshierarchie

[Randnummer (90) wurde inklusive sämtlicher Querverweise auf diese Randnummern und einschlägige Fußnoten gestrichen]

- Vertriebsmethode

(91) Der Vertrieb der Produkte von Franz Viegener II GmbH & Co. KG erfolgt überwiegend über Großhändler. Die Produkte werden direkt an die Großhändler verkauft, mit denen auch die Preise ausgehandelt werden. Die Verhandlungen über die Preise werden von der Einkaufsvereinigung durchgeführt, wenn die Großhändler dort Mitglieder sind. Geleitet werden die Preisverhandlungen für Verkäufe im Inland vom Vertriebsleiter und für Verkäufe im Ausland vom Leiter des betreffenden

Unternehmens. Neben dem Verkauf an Großhändler wird ein kleiner Teil der Produktion direkt an Kunden von Originalteileherstellern verkauft.

2.2.2. *Unternehmensvereinigungen*

- (92) Die Kupferfittingsbranche wird von einer Reihe von Branchenverbänden vertreten; der wichtigste ist European Fittings Manufacturers Association (EFMA).
- (93) Die EFMA ist eine nicht rechtsfähige Vereinigung mit einer Satzung. Zu den Aktivitäten des Verbandes gehören die Werbung für die entsprechenden Produkte und die Förderung der Branche sowie die Kommentierung gesetzgeberischer oder technischer Fragen. Die regelmäßige Erhebung, Erfassung und Verbreitung statistischer Daten gehört nicht zu den Aufgaben des EFMA, obwohl ein entsprechender Plan entwickelt wurde. Das Sekretariat, das vom Sekretariat des International Wrought Copper Council (IWCC) geführt wird, befindet sich in London. Der Verband wurde 1973 gegründet.
- (94) Die Hauptversammlung und der Rat bilden die Leitungsgremien des Verbandes. Die Sitzungen der Hauptversammlung finden in der Regel zwei Mal jährlich – im Frühjahr und im Herbst – an verschiedenen Orten statt. Die Sitzung des technischen Ausschusses, der die Hauptversammlung vorbereitet, findet in der Regel am Tag vor der Hauptversammlung statt.
- (95) Zu den Gründungsmitgliedern gehören SA Eclipse NV, Atub SA, Haas (Etablissement H), Pont-à-Mousson SA, Raccord Orléanais SA, Bänninger GmbH, Società Metallurgica Italiana, Gränges Metallverken, Georg Fischer Ltd., Delta Metal Co. und Yorkshire Imperial Metals Ltd.. Zu den später beigetretenen Mitgliedern zählen Eclipse SA, Franz Viegner II GmbH und Wednesbury Tube Company Ltd. (alle bei der Hauptversammlung am 5./6. Juni 1979), KF SPRL (Hauptversammlung am 10. Oktober 1986), Delta Fluid Controls (einschließlich Delta Capillary Products und NIBCO Europe (Atcosa und Bänninger)) als Ersatz für die getrennte Mitgliedschaft von Delta Capillary Products (Hauptversammlung am 18. März 1988), Sanha Kaimer GmbH & Co. KG (Hauptversammlung am 25. September 1998, mit Wirkung ab dem 1. Januar 1999) und Frabo (Hauptversammlung am 6. Oktober 2000¹⁰).
- (96) Mit der Verabschiedung einer neuen Satzung am 1. Januar 2001 wurden die Unternehmen General Fittings Srl, Bra.wo, Flowflex und Pegler Ltd., die bis zu dessen Auflösung ausschließlich Mitglieder des Verbands European Brass Fittings Industry Association (EBFIA) gewesen waren, nun Mitglieder des EFMA. Die Mitglieder des EFMA stehen für mindestens 90 % des europäischen Marktes. Neben den Mitgliedern des EFMA gibt es zahlreiche überwiegend mittelständische Hersteller, die auf dem europäischen Markt aktiv sind.
- (97) Der Verband European Brass Fittings Industry Association (EBFIA) war ebenfalls ein Verband dieser Branche. Nach Angaben von Pegler wurden der EFMA und der EBFIA Ende 2000 zusammengelegt. Im Vereinigten Königreich gab es darüber hinaus den Verband British Plumbing Fittings Manufacturers Association („BPFMA“, vormals CTFMA).

¹⁰ Frabo war jedoch bereits auf der Hauptversammlung am 13. April 2000 vertreten.

- (98) Der französische Verband der Sanitärhersteller FNAS ist ein Handelsverband, der 1929 gegründet wurde, um die Interessen der Großhändler im Sanitär-, Installations und Warmluftheizungsbereich auf nationaler Ebene zu vertreten. Seit vielen Jahren setzt der FNAS Ausschüsse zur Untersuchung, Weiterverfolgung und Erörterung der verschiedenen Themen ein, die für die Großhändler von spezifischem Interesse sind. Darin vertreten sind der FNAS und dessen Mitglieder sowie die Hersteller. Am 24. April 2003 wurde auf Initiative der Großhändler ein Logistikausschuss eingesetzt, um das Thema Produktverpackung zu erörtern.
- (99) In der Gemeinschaft gibt es eine Reihe von Zulassungs- und Qualitätsstandardorganisationen, die sicherstellen, dass beim Verkauf der europäische Standard (EN1254) und bestimmte länderspezifische Zulassungsverfahren eingehalten werden. Diese sind die Deutsche Vereinigung des Gas- und Wasserfaches e.V. (DVGW), British Standards, Kitemark und WRAS (Water Regulation Advisory Scheme) im Vereinigten Königreich, NF bzw. Association Française de Normalisation (Afnor) in Frankreich und KIWA (KIWA N.V. eine Zertifizierungsgesellschaft) in den Niederlanden.

2.3. Angebot und Nachfrage

- (100) Der größte Markt für Kupferfittings ist der Installations- und Sanitärbereich mit Anwendungen in den Bereichen Zentralheizung, Kalt- und Warmwasserinstallationen und Gasversorgung in und an Gebäuden. Fittings werden auch für Wasser- und Kühlmittelleitungen in Klimaanlage und Kühlsystemen („ACR-Systeme“) verwendet. Die letztgenannten Fittings werden überwiegend für industrielle Anwendungen eingesetzt. Demnach werden Fittings sowohl für kommerzielle Zwecke (Installationen), in der Regel an Großhändler, als auch für industrielle Zwecke (Klimatisierung und Kühlung) verkauft. Hinsichtlich des letztgenannten Verwendungszwecks bietet das Produkt technische Standards, die qualitativ über denen für kommerzielle Zwecke liegen.

2.3.1. Angebot

- (101) Die wichtigsten Fittingshersteller in Europa sind Comap, Flowflex, Frabo, Delta, Pegler, Sanha Kaimer, Viegener und IMI. In Fernost gibt es ebenfalls verschiedene Hersteller. Mueller stellte den Verkauf von Metric-sized-fittings in Europa im Dezember 2001 ein.
- (102) Das Volumen des europäischen Marktes für alle Fittings, die für den Anschluss von Kupferrohrleitungen verwendet werden, beträgt etwa 1 Milliarde Einheiten pro Jahr. Nach Schätzungen des EFMA umfasste der westeuropäische Markt (Gemeinschaft plus Norwegen und die Schweiz) für Lötfitings und Solder-Ring-Fittings aus Kupfer und Kupferlegierungen im Jahr 1999 rund 800 Millionen Einheiten. In der gleichen Zeit und im gleichen Gebiet wurde der Markt für Klemmfittings auf rund 100 Millionen Einheiten geschätzt. Entsprechende Informationen wurden auch für die drei vorausgehenden Jahre erhoben, die nur geringfügige Abweichungen von diesen Zahlen aufweisen, mit Ausnahme eines Rückgangs in Deutschland, Österreich und der Schweiz und einer Zunahme in Spanien und Portugal.
- (103) Auf Lötfitings, Solder-Ring-Fittings bzw. Pressfitings entfallen 26 %, 36 % bzw. 38 % des Gesamtwerts des Marktes. Solder-Ring-Fittings herrschen auf dem Markt im

Vereinigten Königreich vor, während überall sonst Lötittings dominieren. Weitere Zahlen zu den Marktanteilen der wichtigsten Fittingshersteller sind im Anhang dieser Entscheidung zu finden.

- (104) Geografisch konzentriert sich der Absatzmarkt für Fittings im Wesentlichen auf Europa, d. h. Gemeinschaft/EWR. Exporte in osteuropäische Länder und in geringerem Umfang in Länder außerhalb Europas kommen ebenfalls vor.
- (105) Nach Angaben von Delta und anderen Unternehmen belaufen sich die Transportkosten auf etwa 1,5 % des Nettoverkaufspreises in der Gemeinschaft/im EWR und auf etwa den gleichen Prozentsatz im übrigen Europa. Weltweit betragen die Transportkosten 2 % des Nettoverkaufspreises. Ausgehend von anderen Schätzungen der Verkaufszahlen im EWR machten die Transportkosten 2001 rund 2,43 % des Verkaufspreises für Fittings aus, während dieser Prozentsatz für den weltweiten Verkauf bei rund 2,46 % lag. Diese Zahlen lassen darauf schließen, dass die Anbieter in der Lage sind, den gesamten europäischen Markt unabhängig vom Produktionsstandort zu beliefern.
- (106) Es gibt keine größeren rechtlichen Hindernisse für den Handel in der Gemeinschaft/im EWR. Wie oben bereits erwähnt, gibt es in der Gemeinschaft eine Reihe von Zulassungs- und Qualitätsstandardorganisationen, die sicherstellen, dass beim Verkauf der europäischen Standard (EN1254) und bestimmte länderspezifische Zulassungsverfahren eingehalten werden, z. B. DVGW, British Standards, Kitemark, WRAS, NF und KIWA. Zur Erfüllung der Konformitätsanforderungen werden in der Regel sechs bis zwölf Monate benötigt, was mit entsprechenden Kosten verbunden ist und zu einem gewissen Verwaltungsaufwand führt.

2.3.2. Lage der Branche

- (107) Seit 1985 geht die Tendenz in Richtung Konsolidierung, die mit Abgängen aus der Branche einhergeht. Die Branche ist in erheblichem Umfang von der Bauindustrie abhängig, und zwar sowohl vom Bereich Neubau als auch vom Bereich Reparaturen und Renovierungen.
- (108) Konsolidierungen gehen größtenteils auf die Übernahmestrategien zurück, die von den großen europäischen Akteuren wie Delta/IBP, IMI und Comap verfolgt werden.
- (109) Der Preisdruck auf die großen Unternehmen scheint eher von kleineren europäischen Wettbewerbern und von weniger bekannten Fittingsherstellern aus Fernost auszugehen. Dieser während der 1990er-Jahre erwiesenermaßen besonders hohe Preisdruck wirkte sich auf den europäischen Installations- und Heizungsmarkt aus, insbesondere im Bereich Fußbodenheizungen.

2.3.3. Nachfrage

- (110) Zu den Abnehmern von Kupferfittings gehören Handelsunternehmen, Großhändler, der Versandhandel sowie der Einzelhandel (z. B. Baumärkte).
- (111) Fittingshersteller beliefern die Großhändler direkt, wenn diese in der Nähe ihrer Produktionsstätten oder in Reichweite ihrer Vertriebsorganisation niedergelassen sind. Ansonsten verkaufen die Hersteller über unabhängige Händler, die als Vertreter oder Wiederverkäufer für Großhändler agieren. Bei den Händlern handelt es sich in der

Regel um in dem jeweiligen Land ansässige, private Unternehmen, während nicht wenige Großhändler Niederlassungen in mehreren Ländern haben oder europaweit agieren.

- (112) Der Vertrieb richtet sich an den Bau- und Maschinenbausektor. 1995 wurden gut 86 % der Fittings aus Kupfer für den Bausektor über Baustoffhändler vertrieben. Dieser hohe Anteil spiegelt eine vergleichsweise zersplitterte Nachfrage im Bausektor wider, die ein hohes Maß an Vertriebsdienstleistungen erfordert. Zu den Endverbrauchern gehören im Wesentlichen Installateure und Subunternehmer im privaten und öffentlichen Bausektor, insbesondere im Wohnungsbau.

2.4. Zwischenstaatlicher Handel

- (113) Der Markt für Kupferfittings ist von erheblichen Handelsströmen zwischen den Mitgliedsländern des EWR gekennzeichnet. Viele Kupferfittingshersteller produzieren in bis zu drei europäischen Ländern und verkaufen ihre Fittings in ganz Europa. Die Produktionsstätten der verschiedenen Hersteller sind in ganz Europa verteilt. Fittings werden vor allem in Mitgliedstaaten wie dem Vereinigten Königreich, Frankreich, Deutschland, Italien, Spanien und Belgien hergestellt¹¹. Von diesen Betriebsstätten aus beliefern die Kupferfittingshersteller den gesamten EWR-Raum und das übrige Europa. Ein Großteil des Fittingsverbrauchs der verschiedenen Mitgliedstaaten wird durch Importe aus anderen Mitgliedstaaten, insbesondere aus dem Vereinigten Königreich, Frankreich und Deutschland, gedeckt. Folglich gibt es auf dem Kupferfittingsmarkt ein *beträchtliches* Handelsaufkommen zwischen den Mitgliedstaaten.

3. DAS VERFAHREN

3.1. Chronologische Reihenfolge der Anträge auf Anwendung der Kronzeugenregelung

- (114) Am 9. Januar 2001 informierte Mueller die Kommission über das Bestehen eines Kartells auf dem Fittingsmarkt und erklärte sich bereit, auf der Grundlage der Mitteilung der Kommission über die Nichtfestsetzung von Geldbußen in Kartellsachen von 1996¹² (Kronzeugenregelung) mit der Kommission zusammenzuarbeiten. Auf dieses erste Vorbringen von Mueller folgte *[gestrichen]* weiterer Vorbringen.
- (115) Im Anschluss an ein Auskunftsverlangen gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17¹³ wandte sich IMI am 18. September 2003 an die Kommission und beantragte die Anwendung der Kronzeugenregelung. Am 19. September 2003 übersandte IMI eine kurze Beschreibung der Kartellaktivitäten und eine Auflistung der Treffen. Am 30. September 2003 legte IMI anlässlich einer Sitzung mit der Kommission einen Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung vor und erklärte sich bereit, im Rahmen der Kronzeugenregelung mit der Kommission zusammenzuarbeiten. Auf

¹¹ Comap unterhält z.B. bedeutende Produktionsstätten in Frankreich und im Vereinigten Königreich, IMI besitzt Produktionsstätten im Vereinigten Königreich und in Deutschland, usw.; siehe Erwägungsgrund (56).

¹² ABl. C 207 vom 18. 7. 1996, S.4.

¹³ Siehe Fußnote 85.

diesen Antrag folgte eine Reihe schriftlicher Erklärungen und Sitzungen sowie Gespräche mit Vertretern von IMI.

- (116) Am 10. März 2004 reichte Delta einen Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung ein. Dem Antrag von Delta folgten weitere schriftliche Ausführungen, eine Sitzung und mündliche Erklärungen.
- (117) Am 19. Juli 2004 reichte Frabo einen Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung ein.
- (118) Am 24. Mai 2005 reichte Oystertec einen Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung ein. Oystertec stellte den Antrag, nachdem die Kommission ein Auskunftsverlangen gemäß Artikel 18 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 übermittelt und das Unternehmen aufgefordert hatte, ihr für die laufenden Verfahren die Sprachregelung für seine Tochtergesellschaften International Building Products France SA („IBPF“) und International Building Products GmbH („IBPG“) mitzuteilen. Sein Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung sei laut Oystertec kein Geständnis, dass – auch wenn dies durchaus möglich sein kann – IBPF an einem abgestimmten Verhalten zwischen Wettbewerbern unter mutmaßlicher Verletzung von Artikel 81 EG-Vertrag teilgenommen hat, und dass die in seinem Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung dargelegten Sachverhalte und Fakten eine Verletzung von Artikel 81 EG-Vertrag seinerseits darstellen. Dem Antrag von Oystertec (inzwischen Advanced Fluid Connections plc) folgten schriftliche Stellungnahmen.

3.2. Ermittlungen und Anfragen der Kommission

- (119) Am 22. und 23. März 2001 führte die Kommission im Zuge ihrer Ermittlungen zu Kupferrohren und -fittings bei mehreren Unternehmen unangekündigte Nachprüfungen vor Ort durch, darunter auch bei IMI, einem der Adressaten der vorliegenden Entscheidung. Diese Nachprüfungen wurden nach Maßgabe von Artikel 14 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17¹⁴ durchgeführt.
- (120) Nach den ersten Nachprüfungen wurden die Ermittlungen im April 2001 in drei verschiedene Verfahren aufgeteilt: Sache COMP/E-1/38.069 (Kupfer-Installationsrohre), Sache COMP/E-1/38.121 (Fittings) und Sache COMP/E-1/38.240 (Industrierohre).
- (121) Anschließend führte die Kommission am 24. und 25. April 2001 weitere unangekündigte Nachprüfungen gemäß Artikel 14 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17 in den Betriebsstätten von Delta durch. Diese Nachprüfungen betrafen das Verfahren „Fittings“.
- (122) Von Februar/März 2002 an sandte die Kommission mehrere Auskunftsverlangen gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 und später gemäß Artikel 18 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 an alle betroffenen Parteien.

3.3. Mitteilung der Beschwerdepunkte und Anhörung

¹⁴ Siehe Fußnote 85.

- (123) Am 22. September 2005 leitete die Kommission das Verfahren ein und nahm eine Mitteilung der Beschwerdepunkte wegen Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 EG-Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen an.
- (124) Die Mitteilung der Beschwerdepunkte wurde an 30 Unternehmen und einen Verband gesandt. Die Adressaten waren Aalberts Industries NV (und seine Tochtergesellschaften Simplex Armaturen + Fittings GmbH & Co. KG, Aquatis France SAS, Yorkshire Fittings Limited und Woeste ‚Yorkshire‘ Componenti S.r.l.), Delta plc (und seine Tochtergesellschaften Delta Engineering Holdings Limited, Druryway Samba Limited und Aldway Nine Limited), Supergrif SL, Advanced Fluid Connections plc (und seine Tochtergesellschaften International Building Products France SA, International Building Products GmbH und IBP Limited), Flowflex Holdings Ltd (und seine Tochtergesellschaft Flowflex Components Ltd), FRA.BO S.p.A, Franz Viegener II. GmbH & Co. KG, IMI plc (und seine Tochtergesellschaft IMI Kynoch Ltd), Legris Industries SA (und seine Tochtergesellschaft Comap SA), Mueller Industries Inc. (und seine Tochtergesellschaften Mueller Europe Ltd. und WTC Holding Company Inc.), SANHA Kaimer GmbH & Co. KG (und seine Tochtergesellschaften Kaimer GmbH & Co. Holdings KG und Sanha Italia srl), Tomkins plc, Pegler Ltd und der Verband Fédération Française des Négociants en Appareils Sanitaires, Chauffage-Climatisation et Canalisations (FNAS).
- (125) Den Unternehmen stand die Ermittlungsakte der Kommission als DVD zur Verfügung. Zusammen mit dieser DVD erhielten die Unternehmen eine Liste der (durchgehend nummerierten) Dokumente der Ermittlungsakte mit Angabe des jeweils geltenden Zugänglichkeitsgrads. Außerdem wurden die Unternehmen davon in Kenntnis gesetzt, dass die Parteien über die DVD uneingeschränkter Zugang zu allen der Kommission im Verlauf der Untersuchung übermittelten Dokumenten erhielten, mit Ausnahme von Geschäftsgeheimnissen und sonstigen vertraulichen Informationen.
- (126) Am 26. und 27. Januar 2006 fand eine mündliche Anhörung in der Sache statt. Mit Ausnahme von Flowflex, Comap und Supergrif nahmen alle Parteien an der Anhörung teil.
- (127) Im Anschluss an die Mitteilung der Beschwerdepunkte und die mündliche Anhörung legten die Parteien mehrere schriftliche Stellungnahmen vor. Diese Stellungnahmen umfassten die schriftlichen Erwidern auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte und die Antworten auf von der Kommission im Rahmen der mündlichen Anhörung gestellte Fragen, die mit Genehmigung des Anhörungsbeauftragten nicht direkt beantwortet werden mussten. Sofern bestimmte Informationen aus diesen Stellungnahmen verwendet wurden, sind diese den betroffenen Parteien zur Verfügung gestellt worden. Die Parteien erhielten damit Gelegenheit, sich zu den betreffenden Abschnitten dieser Stellungnahmen zu äußern und ihre Verteidigungsrechte wahrzunehmen

4. BESCHREIBUNG DES KARTELLS

4.1. Aufbau und Mitglieder

- (128) Diese Entscheidung bezieht sich auf das Verhalten von Unternehmen, die Installationsfittings aus Kupfer und Kupferlegierungen herstellen und verkaufen.

- (129) Die Kommission stellt fest, dass sowohl auf gesamteuropäischer als auch auf nationaler Ebene Treffen und andere Kontakte zwischen Wettbewerbern stattfanden. Beide Verhaltensweisen sind derart miteinander verwoben, dass sie nicht unterschieden werden können und daher als Teil der Kartellvorgänge betrachtet werden¹⁵. In dieser Hinsicht sind beide Verhaltensweisen Gegenstand dieser Entscheidung.
- (130) In der folgenden Beschreibung werden die verschiedenen Vereinbarungen in allgemeiner Form dargestellt, und zwar so, wie sie von den Antragstellern auf Anwendung der Kronzeugenregelung dargelegt wurden. Im Anschluss daran folgt eine ausführlichere Darstellung der zeitlichen Abfolge der Ereignisse auf Jahresbasis.

4.1.1. Vorliegende Beweise

- (131) Bei den Beweisen, auf die sich die vorliegende Entscheidung stützt, handelt es sich erstens um zahlreiche Unterlagen (Terminkalender, interne Vermerke, interne Berichte, Sitzungsnotizen), Unternehmenserklärungen und Zeugenaussagen im Rahmen der Kronzeugenregelung und zweitens um Dokumente, die die Kommission bei ihren Nachprüfungen fand. Die Nachprüfungsunterlagen und die Unterlagen der Unternehmen sind Beweise, die zum Zeitpunkt der fraglichen Ereignisse, d. h. *in tempore non suspectu*, erstellt wurden. Was die Anträge auf Anwendung der Kronzeugenregelung anbelangt, so stimmen die zu den jeweiligen Zeiträumen gemachten Ausführungen insgesamt überein. Die Ausführungen von Mueller werden von denen der Firma IMI bestätigt; die von IMI wiederum von Delta und Frabo; und die Ausführungen von Frabo zu den Ereignissen nach den Nachprüfungen werden faktisch durch diejenigen von Oystertec bestätigt. Außerdem gibt es mehrere Stellen in der Beschreibung des Kartells, an denen die Kommission ausdrücklich auf Ereignisse verweist, die von einem Beteiligten berichtet und von anderen Unternehmen bestätigt wurden, bei denen es sich nicht immer um Antragsteller auf Anwendung der Kronzeugenregelung handelt. Der Antrag von IMI auf Anwendung der Kronzeugenregelung enthält Kontextbeschreibungen und Erläuterungen zahlreicher handschriftlicher Notizen und anderer Dokumente, die die Kommission im Verlauf der Ermittlungen fand. Darüber hinaus stützen sich fast alle Kronzeugenerklärungen von IMI auf Dokumente, die - anders als die Unternehmenserklärungen und/oder Zeugenvernehmungen - zum Zeitpunkt der Zuwiderhandlung erstellt wurden. Auch die Ausführungen von Frabo und Oystertec stützen sich zum Teil auf Unterlagen, die zum Zeitpunkt der Zuwiderhandlung angefertigt wurden. Manche Feststellungen der Kommission wurden von einigen Unternehmen (z.B. Pegler) nicht bestritten, und andere Unternehmen wie Flowflex und Viegener bestätigen, dass sie eine gewisse Zeit lang an den wettbewerbswidrigen Absprachen beteiligt waren *[gestrichen]*.

4.1.2. Entstehung und Entwicklung des Kartells

- (132) Laut den Ausführungen von IMI wies das Kartell die folgenden Schlüsselmerkmale auf:
- Es umfasste u. a. Preisabsprachen, den Austausch vertraulicher Informationen sowie die Zuteilung von Kunden und die Aufteilung von Märkten;

¹⁵ Siehe Erwägungsgrund (147).

- Zu den Beteiligten gehörten vor allem Delta/IBP, Comap und IMI, verschiedentlich aber auch weitere Unternehmen;
 - Geografisch waren Deutschland, Frankreich, Italien, Spanien, Portugal, Griechenland, die skandinavischen Länder, Österreich, Belgien, die Niederlande und das Vereinigte Königreich betroffen (siehe Erwägungsgrund (163) ff.);
 - Es bestand in der Zeit von 1987 bis 2001;
 - Das Kartell wurde aufgrund seiner europaweiten Dimension von bestimmten Teilnehmern als „pan-europäisch“ oder „Super-EFMA“ bezeichnet.
- (133) Die Kommission stellt fest, dass wettbewerbswidrige Absprachen während, vor, nach oder zwischen Sitzungen und Handelsmessen des EFMA, des BPFMA und anderer Verbände stattfanden. Allerdings sind die Sitzungen und andere regelmäßige Kontakte, die im Rahmen dieser Verbände stattfanden, im Gegensatz zu den Treffen und Kontakten im Umfeld (bilaterale oder multilaterale Vereinbarungen) nicht Gegenstand dieser Entscheidung.
- (134) Delta legt in seinem Antrag vom 16. April 2004 auf Anwendung der Kronzeugenregelung zwei Vereinbarungen vor, von denen die eine den Fittingsmarkt im Vereinigten Königreich und die andere den kontinentaleuropäischen Fittingsmarkt betrifft. In Bezug auf den Markt im Vereinigten Königreich wird von Delta betont, dass 1985 als Ausgangspunkt der wettbewerbswidrigen Praktiken zu betrachten sei, die bis ungefähr 2001 zu Gesprächen der dortigen Hersteller über Preise und entsprechende Absprachen führten. In der späteren Aussage vom 19. Januar 2005 fügt Delta hinzu, dass die Kontakte anfangs zwischen *[gestrichen]* (Delta-Gruppe) und *[gestrichen]* IMI, bestanden. Bei diesen ersten Kontakten wies Delta auf seine Absicht hin, die Preise im Vereinigten Königreich zu erhöhen, weil es darauf hoffte, dass IMI die Preise ebenfalls entsprechend erhöhen würde. Dies war mehrere Male vor 1986 geschehen. Die Kontakte wurden in der Folge aufrecht erhalten und durch *[gestrichen]* Delta vertieft, der Ende 1988 enge Kontakte mit *[gestrichen]* (IMI) und anschließend mit *[gestrichen]* (IMI YF) knüpfte.
- (135) Nach Angaben von Delta lautete der Plan wie folgt: Einer der führenden Hersteller, nämlich Delta, IMI oder Pegler, sollte damit beginnen, Gespräche über die Änderung ihrer Preislisten zu führen. Nach Erzielen eines Konsenses wollten sie die anderen Wettbewerber informieren, woraufhin von einem der führenden Hersteller mit der Umsetzung begonnen werden sollte. Die kleineren Wettbewerber schlossen sich Delta, IMI und Pegler ausnahmslos an. Die Umsetzung sollte etwa binnen eines Monats erfolgen, und die Preiserhöhungen sollten nicht exakt denen der anderen Hersteller entsprechen. Ziel der koordinierten Änderungen war es, die Marktbedingungen zu „stabilisieren“ und angesichts der starken Kaufkraft der Großhändler im Vereinigten Königreich eine einseitige Preiserhöhung zu verhindern. Die Hersteller im Vereinigten Königreich hatten bei den alle drei Monate stattfindenden Sitzungen des Verbands British Plumbing Fittings Manufacturers Association („BPFMA“, vormals CTFMA) sowie bei Kunden-/Anbieter-Tagen, bei Telefongesprächen und Messen Gelegenheit, mit den Wettbewerbern über Preise zu sprechen. Es gab auch noch weitere Ad-hoc-Treffen.

- (136) Die Ausweitung des Kartells vom Vereinigten Königreich auf Kontinentaleuropa wird von Delta/IBP wie folgt beschrieben: Vor 1987 beschränkte sich das Interesse von Delta im Installationsbereich auf den Direktexport von Klemmfittings vor allem nach Skandinavien und in die Beneluxländer und, allerdings mit begrenztem Erfolg, auf die wichtigeren Länder Deutschland, Spanien, Frankreich und Italien. Aufgrund von Expansionsbestrebungen erwarb Delta 1987 die europäischen Anteile des Unternehmens Nibco Inc., das Löt fittings herstellte und auf dem europäischen Markt verkaufte.
- (137) In den frühen 1990er-Jahren knüpfte *[gestrichen]* (von Delta) Kontakte zu *[gestrichen]*, einem niederländischen Hersteller von Klemmfittings, der auch in das Vereinigte Königreich lieferte. *[gestrichen]* erklärte, dass es bei einer Preiserhöhung der großen Klemmfittingshersteller im Vereinigten Königreich unter der Voraussetzung nachziehen würde, dass die kleineren Wettbewerber ebenfalls die Preise anheben. Von da an informierte *[gestrichen]* auch über Preiserhöhungen, die auf dem niederländischen und belgischen Markt vorgesehen waren, um sicherzustellen, dass Delta und IMI nachziehen würden. Ein ähnlicher Prozess begann auf dem skandinavischen Markt.
- (138) Nachdem Delta in den späten 1980er-Jahren mittels IBP expandiert war, wurden ihm die Entwicklungen im kontinentaleuropäischen Installationssektor stärker bewusst und zwar auch, welche Auswirkungen die Ausbreitung von Installations- und Heizungssystemen aus Kunststoff sich für Kupferrohranlagen und in der Folge für den Verkauf von Kupferfittings ergaben. Außerdem stellten immer mehr Großhändler ihre Bestellsysteme auf Computer um, was es ihnen ermöglichte, die Preise der konkurrierenden Kupferfittingshersteller zu vergleichen. Insgesamt führt Delta/IBP den starken Wettbewerb in Europa auf eine geringere Nachfrage nach Kupferfittings und auf die Marktdurchdringung anderer Hersteller aufgrund geringerer Produktionskosten zurück.
- (139) Laut Delta standen die Anbieter wegen der wachsenden Zahl europaweit agierender Großhändler zu jener Zeit unter dem Druck, ihre Preislisten in ganz Europa zu harmonisieren. Die Preiskoordinierung folgte dem Muster des Marktes im Vereinigten Königreich, erhielt aber mit Delta/IBP, IMI und anderen europäischen Herstellern eine europaweite Dimension, weil durch den grenzüberschreitenden Handel die verschiedenen nationalen Märkte nicht mehr isoliert betrachtet werden konnten.
- (140) Delta erläutert weiter, dass die Hersteller in Kontinentaleuropa bei Sitzungen des EFMA, dem europäischen Pendant zu den BPFMA-Sitzungen, Gelegenheit zu Preisgesprächen hatten. Zu den Fittingsherstellern, die bei Preisgesprächen eher federführend waren, gehörten Delta/IBP, IMI und Comap sowie Viegener in Deutschland. Neben den Gesprächen auf kontinentaleuropäischer Ebene gab es in jedem größeren Land einen eigenen Prozess der Preiskoordinierung und andere lokale Vereinbarungen, die die Vereinbarungen auf europäischer Ebene ergänzten.
- (141) Nach Auffassung von IMI begannen die Gespräche und Kontakte zwischen Mitgliedern der Branche auf europaweiter Ebene um 1988/1989. Nach Angaben von IMI entwickelte sich die Beziehung in den Jahren 1989/1990 weiter. Im Laufe der Zeit und mit zunehmendem Vertrauen ging es in den Gesprächen darum, wie die Handelsbedingungen für Fittings in Europa verbessert werden könnten. Dies führte zu Treffen und detaillierten Vereinbarungen mit dem Ziel von Preisabsprachen. Die

verschiedenen Treffen fanden kurz vor oder nach den EFMA-Sitzungen oder während Sitzungspausen statt. Außerhalb des EFMA-Rahmens gab es ebenfalls hochrangige Treffen.

- (142) IMI berichtet, dass die Gespräche in den Jahren 1988/1989 zwischen Vertretern von IBP, Comap und der YF-Gruppe (IMI) stattfanden. *{Gestrichen}* von IMI gibt außerdem an, dass das erste Treffen, bei dem es zu Preisvereinbarungen zwischen Wettbewerbern in Europa kam, entweder am 31. Januar 1991 oder 1. Februar 1991 stattfand. Das war das erste Super-EFMA-Treffen zwischen Comap, IBP und IMI YF. Zu den Teilnehmern gehörte u. a. *[gestrichen]* IMI YF.
- (143) In seinem Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung (Erwägungsgrund (117)) bringt Frabo vor, dass die Aktivitäten des Kartells Anfang der 1990er-Jahre begonnen hatten und mindestens bis April 2004 andauerten, während bestimmte wettbewerbswidrige Kontakte bis Januar 2005 fortbestanden. Frabo erklärt, seit April 2001 telefonische Kontakte mit Wettbewerbern gehabt zu haben, insbesondere mit IMI und Comap. Außerdem habe ein Informationsaustausch über den Verkauf und andere Bedingungen für Kunden stattgefunden, der aber nicht in eine Koordinierung der Preise mündete. IMI und Comap versorgten Frabo mit Informationen über Preise und andere Bedingungen für Kunden und regten unter Hinweis darauf, dass andere Wettbewerber sich auf die gleichen Bedingungen verständigt hätten, an, diese Preise zu übernehmen. Nach Angaben von Frabo brachen die Kontakte zwischen den Wettbewerbern nie ab, sondern wurden sogar fortgesetzt, nachdem Frabo im April 2004 alle Arten des Informationsaustauschs und der Kontakte mit den Wettbewerbern beendet hatte. Laut Frabo forderten die Wettbewerber, und zwar vor allem IMI, die anderen Beteiligten weiter zum Informationsaustausch und zu Preiskoordinierungen auf.
- (144) Was den Zeitraum nach den Nachprüfungen der Kommission, insbesondere zwischen Juni 2003 und April 2004, sowie die FNAS-Vereinbarungen anbetrifft, so wird Frabos Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung durch den entsprechenden Antrag von Oystertec (jetzt Advanced Fluid Connections plc) bestätigt.

4.1.3. An den Treffen beteiligte Unternehmen

- (145) Laut Angaben von IMI waren die wichtigsten europäischen Hersteller an dem europaweiten Fittingskartell beteiligt. Dazu gehörten Comap, Flowflex, Frabo, Delta/IBP, Pegler, Sanha Kaimer, Viegener, IMI und Mueller. Die Beteiligung dieser Akteure unterschied sich hinsichtlich der Intensität, der Gebiete und der Fittingsorten.
- (146) Nach Auffassung von Frabo waren IMI und Delta/IBP die treibenden Kräfte bei der Organisation der Vereinbarungen. Frabo gibt an, dass diese Unternehmen die wichtigen Entscheidungen trafen und dadurch die kleineren Wettbewerber wie Frabo in Zugzwang brachten. Wie IMI und Delta/IBP spielte auch Comap eine wichtige Rolle in der Kartellorganisation und kontaktierte andere kleinere Wettbewerber wie Viegener. IMI, Delta/IBP und Comap hielten die Wettbewerber zur Änderung bestimmter Preise an. Nach Angaben von Frabo drohten diese drei Unternehmen den anderen Wettbewerbern an, im Falle eines Versuchs, einen neuen Kunden zu gewinnen, der nicht zu ihrem regulären, traditionellen Kundenstamm gehörte, ihre eigenen Preise in einer Weise zu senken, dass dem betreffenden Kunden keine andere Wahl bliebe, als bei seinem früheren Anbieter zu bleiben.

4.1.4. Treffen, Organisation und Entscheidungsfindung

4.1.4.1. Abstufung der Zusammenkünfte

- (147) Das Kartell basierte im Wesentlichen auf drei Stützpfählern: a) hochrangigen Treffen zur Erörterung der Strategie und der Preise für eine Reihe von Ländern, b) Treffen, die einem Land oder einigen wenigen Ländern galten und zumeist der Umsetzung von Entscheidungen dienten, die auf höherer Ebene getroffen wurden, c) Gesprächen auf bilateraler Ebene.
- (148) Laut IMI fanden die hochrangigen Kartelltreffen in der Regel jedes Jahr im Umfeld der EFMA-Sitzungen im Frühjahr und Herbst statt. Sie fanden nicht in den gleichen Räumlichkeiten wie die EFMA-Sitzungen statt und wurden von einigen Teilnehmern als Super-EFMA-Treffen oder „Wettbewerber“-Treffen bezeichnet. Die Funktionsträger des EFMA waren nie beteiligt. In der Regel wurden beim Herbsttreffen die Preise abgesprochen, während es bei den Frühjahrstreffen mehr um die Überwachung der Fortschritte bei der Umsetzung der im Vorjahr vereinbarten Preise ging. Sofern von einer Partei angeregt, wurden auch weitere Ad-hoc-Treffen durchgeführt. Diese Ad-hoc-Treffen wurden anfangs hauptsächlich zwischen IMI, Delta/IBP und Pegler organisiert, später trat Comap an die Stelle von Pegler, dessen Bedeutung auf dem Fittingsmarkt schwand, während die Rolle von Comap durch den Erwerb zweier Fittingsunternehmen im Vereinigten Königreich zunahm. Es gab gewisse bilaterale und größere inoffizielle Treffen sowie Treffen am Rande von Handelsmessen.
- (149) An allen hochrangigen Zusammenkünften nahmen ausnahmslos die drei großen Unternehmen Delta/IBP, IMI und Comap teil. Bei hochrangigen Treffen wurden allgemeine strategische Entscheidungen getroffen. Dabei ging es um die Planung und die Aufstellung eines Maßnahmenprogramms, das dann auf die nationalen Treffen übertragen werden konnte. Außerdem wurden bei den hochrangigen Treffen Höhe und Methode der Preisänderung für jedes Land festgelegt.
- (150) Zu EFMA-Sitzungen, Super-EFMA-Treffen oder anderen Treffen außerhalb des EFMA gibt Frabo an, dass die Wettbewerber ihre Gespräche nach den offiziellen EFMA-Treffen in der Regel eine Stunde lang informell fortsetzten. Die bei den informellen Treffen getroffenen Entscheidungen wurden normalerweise im Anschluss durch Telefonkontakte ergänzt, bei denen die anzuwendenden Preise und Preisnachlässe besprochen wurden.
- (151) Delta gibt an, die Super-EFMA-Treffen dafür genutzt zu haben, um Informationen über die Wettbewerber zu erhalten, aber auch um die Vorgehensweise abzustimmen. Bei den Gesprächen wurde ein Land nach dem anderen behandelt. Die oben genannten Ad-hoc-Treffen in den jeweiligen Ländern ergaben sich aus dem im Umfeld des EFMA organisierten europäischen Treffen, um die auf europäischer Ebene beschlossenen Gesamtstrategien umzusetzen. Nach den europaweiten (Super-EFMA-)Treffen, die sich hauptsächlich mit den fünf wichtigsten Ländern befassten (Vereinigtes Königreich, Frankreich, Italien, Deutschland und Spanien), erstatteten die jeweiligen Vertreter Bericht und gaben an, was hinsichtlich der Preise zu tun sei. Die Ergebnisse der nationalen Treffen wurden bei einem der darauf folgenden Super-EFMA-Treffen besprochen.

4.1.4.2. Umsetzungstreffen

- (152) Auf diese hochrangigen Treffen folgten weitere Treffen auf nationaler Ebene, bei denen es im Detail um die Ausarbeitung und Umsetzung der getroffenen Entscheidungen und die Änderung der Preislisten im Rahmen der auf den hochrangigen Treffen beschlossenen Parameter ging. Wenn die Verantwortung für kleinere Märkte lokalen Vertriebsleitern übertragen wurde, nahmen diese ebenfalls an den hochrangigen Treffen teil, um über die auf lokaler Ebene zu erreichenden Ziele informiert zu sein. Dies betraf vor allem größere Märkte wie Deutschland, Frankreich und Spanien, da nicht alle Unternehmen dieser Länder EFMA-Mitglieder waren. Im Allgemeinen fanden Umsetzungstreffen auf europaweiter und/oder lokaler Ebene statt.
- (153) Delta erklärt, dass es bei ihnen üblich war, dass der Managing Director nach den Super-EFMA-Treffen an den Board of Directors von IBP und DEHL berichtete. Alle Berichte erfolgten mündlich und wurden in der Regel nie schriftlich festgehalten. Die lokalen Ländermanager wurden ebenfalls über die vereinbarten Preisänderungen informiert, entweder bei Treffen zum Thema Vermarktung oder durch einen Telefonanruf des Managing Director von IBP. Zuweilen zogen es die lokalen Manager der einzelnen Länder vor, sich dem Vorgehen von Delta/IBP bei der Umsetzung der vereinbarten Preisänderungen nicht anzuschließen, um die gute Beziehung zu den Kunden nicht zu gefährden.
- (154) Frabo fügt hinzu, dass die Wettbewerber, nachdem die Marktführer über die Preise für jedes Land entschieden hatten, über die Ergebnisse informiert wurden und die Entscheidungen dann umsetzten. Frabo erklärt außerdem, die von den Wettbewerbern beschlossenen Preiserhöhungen niemals in die Praxis umgesetzt zu haben. Auch wenn Frabo bisweilen neue Preislisten herausgab, die mit den Preislisten der Wettbewerber übereinstimmten, habe das Unternehmen in Wahrheit durch die Gewährung umfangreicherer Preisnachlässe für seine Kunden die Preiserhöhungen untergraben.

4.1.4.3. Organisation der Treffen

- (155) IMI berichtet, dass die Treffen von den drei Hauptmitgliedern einberufen wurden, d. h. von Delta/IBP, IMI und Comap, oder bei einem früheren Treffen im Voraus anberaumt wurden. Für den Veranstaltungsort, Buchungen und logistische Vorkehrungen zeichneten die drei Unternehmen gemeinsam verantwortlich. Die Tagesordnungen der Treffen wurden zu Beginn beschlossen, oder die zu besprechenden Themen wurden telefonisch abgestimmt. Es wurden keine offiziellen Protokolle geführt.

4.1.4.4. Teilnehmer

[Randnummern (156)-(158) wurden inklusive sämtlicher Querverweise auf diese Randnummern und einschlägige Fußnoten gestrichen]

4.1.5. Der Schwerpunkt der Treffen

- (159) IMI gibt an, dass zu den Gesprächsgegenständen der hochrangigen Treffen eine Übersicht über alle Länder des Kartells sowie Preiserhöhungen gehörten, die in der Regel eine Vereinbarung über das Niveau und die Art und Weise ihrer Durchsetzung

mit sich brachten, sowie Gespräche über die Umsetzungstermine und darüber, welches Unternehmen mit der Erhöhung beginnen sollte. Preiserhöhungen erfolgten in zweierlei Gestalt: entweder in Form einer Umstrukturierung der Preisliste oder als „Aufschlag“ bzw. „lineare“ Erhöhung. In einigen Fällen lag der Schwerpunkt ausschließlich auf der Festlegung neuer Preise. Weitere Themen der Treffen waren die Marktbedingungen, der Fortschritt bei der Umsetzung der Preisbeschlüsse usw..

(160) In diesem Zusammenhang berichtet Frabo, dass der jeweilige Marktführer der einzelnen europäischen Länder eine Preisliste für einen bestimmten Markt erstellte. Die Listenpreise wurden dann von den anderen Wettbewerbern übernommen und dienten als Grundlage für Verhandlungen mit den Kunden. Preiserhöhungen erfolgten durch die Bekanntgabe neuer Preise oder durch die Gewährung neuer Preisnachlässe. Die Preisnachlässe waren abhängig von der Art des Kunden, seinen tatsächlichen oder potenziellen Einkaufsmengen sowie seiner strategischen Position.

(161) Nach Angaben von IMI ging es bei den Treffen um Folgendes:

- Preiserhöhungen oder -senkungen: Vereinbart wurde das allgemeine Niveau der Erhöhung oder Senkung in einem bestimmten Gebiet innerhalb des EWR, der Umfang der Erhöhung oder Senkung, die Preisstruktur und gelegentlich auch die Höchstgrenze für Preisnachlässe. Für die verschiedenen Arten von Fittings wurden unterschiedliche Preiserhöhungen vorgenommen. Ziel der Gespräche war außerdem die Verringerung der Preisunterschiede zwischen den europäischen Ländern. In diesem Zusammenhang berichtet Frabo, dass die Preiserhöhungen auf gestiegene Rohstoffkosten oder andere Kostensteigerungen zurückzuführen waren. Diese Art von Vereinbarung wurde in der Regel bei höherrangigen Kartelltreffen getroffen, bei denen es normalerweise um mehrere Länder ging.
- Neue Preisstruktur: Hier lag der Schwerpunkt auf der Erstellung einer neuen Preisstruktur und der Überarbeitung der Preislisten. Die Entscheidung über ihre Einführung und die Zahl der betroffenen Länder wurde auf höherrangigen Treffen getroffen, während die Gespräche über Details eher bei Umsetzungs- oder anderen Treffen stattfanden.
- Ankündigungstermine und Führungsrolle: Die neuen Preise wurde gestaffelt festgesetzt. Die Teilnehmer kündigten erstens die neuen Preise und zweitens das Datum ihres Inkrafttretens an und nannten drittens den Zeitpunkt, zu dem sie spätestens für alle Kunden gelten sollten. Bei den Vereinbarungen ging es auch um das Unternehmen, das als erstes die Ankündigung vornehmen sollte, und um die Unternehmen, die Gebiet für Gebiet nachziehen sollten. Diese Vereinbarungen waren entweder Gegenstand von hochrangigen Treffen oder von Treffen, bei denen über bestimmte Gebiete gesprochen wurde.
- Preisunabhängige Aktivitäten: Laut IMI wurden Preisnachlässe für Kunden, die schneller zahlten, zeitlich und geografisch begrenzt.

- Kundenkategorien und Preisunterschiede: Die größten und treuesten Kunden zahlten die niedrigsten Preise. Zu diesem Zweck wurden die betreffenden Kunden in jedem Gebiet identifiziert und in Kategorien eingeteilt. Laut IMI galt diese Vereinbarung nicht für alle betroffenen Länder und nicht für die gesamte Dauer des Kartells.
- Kundenzuteilung nach Anbieter: In diesem Zusammenhang vermieden es die Kartellmitglieder, angestammte Kunden eines Wettbewerbers abzuwerben.
- Marktinformationen: Austausch von Marktinformationen und Details zu den im Kartell erzielten Erhöhungen und Senkungen bei Preisen und Mengen.
- Gespräche über gegenseitige Lieferungen: Es gab einige Gespräche (jedoch ohne abschließendes Ergebnis) darüber, dass jeder Hersteller nur die Produkte liefern sollte, bei denen er besonders effizient war, so dass jedes Mitglied die gesamte Palette an Fittings anbieten konnte.
- Beschwerden: Die Beschwerden bezogen sich auf den Weggang von Kunden an andere Kartellmitglieder sowie auf koordinierte Maßnahmen gegen Niedrigpreishersteller oder -händler, die nicht zum Kartell gehörten.
- Anbieterabsprachen bei Ausschreibungen: Die Wettbewerber kooperierten bei Aufforderungen zur Angebotsabgabe. Die Kooperation erfolgte in zweierlei Form: erstens als Anbieterabsprache für einzelne Händler und Einkaufsvereinigungen und zweitens als Anbieterabsprache im Rahmen der Händlerkategorisierung. Bei der ersten Form musste vereinbart werden, welche „Multis“ angewandt werden und welche Wettbewerber bei Angeboten konkurrieren sollten. Laut IMI wurden die Preiserhöhungen auch auf Angebote angewandt. Bei der zweiten Form ging es bei hochrangigen Treffen vorrangig um Angebote für Händlerkategorien. Umgesetzt wurde die Kategorisierung für Deutschland. Das Marktvolumen war in Deutschland Ende der 1990er-Jahre rückläufig. Das führte zu häufigeren Ausschreibungen seitens der Großhändler und weniger Kontrolle durch die konkurrierenden Hersteller. Unter diesen Bedingungen versuchten die Wettbewerber Kunden zu kategorisieren und unter Benutzung dieser Kategorisierung Eckwerte für die Preise festzusetzen.

(162) Frabo bestätigt mehrere der oben beschriebenen Praktiken wie Preisabsprachen und Vereinbarung gemeinsamer Preiserhöhungen in verschiedenen europäischen Ländern, Festlegung von Marktquoten für jeden Wettbewerber auf Länderbasis, Einrichtung eines Systems der Kundenzuteilung sowie Austausch von Preis- und Mengeninformationen zwischen den Wettbewerbern.

4.1.6. Kartellgebiete

- (163) Wie von IMI beschrieben (Erwägungsgrund (132)), lag der Schwerpunkt des Kartells im EWR auf Deutschland, Frankreich, dem Vereinigten Königreich, Spanien, Portugal, Italien, Belgien, den Niederlanden, Skandinavien, Griechenland und Österreich.

4.1.6.1. Deutschland

- (164) IMI gibt an, dass die Treffen in Deutschland im Rahmen des europaweiten Kartells um 1987/1988 begannen, wobei der Schwerpunkt in den Jahren 1988/1989 lag, als sich Bänninger erstmals an den Vereinbarungen beteiligte. An den Treffen nahmen Delta Bänninger/IBP, Viegener, IMI RYW, Hermann Schmidt, Comap und Sanha Kaimer teil. Diskutiert wurden zum einen die Anpassung der Preise, entweder durch Verändern des Rabatfaktors („Multi“) mittels eines fixen Prozentsatzes oder durch Herausgabe einer umstrukturierten Preisliste; Mittel zu Verlangsamung des Preisverfalls durch Festlegung von Untergrenzen; Absprachen zu den Differenzen zwischen den maximalen Rabattsätzen der Anbieter und die Zuteilung von Kunden, insbesondere von Großkunden. Laut Delta waren die Preise für Kupferfittings in Deutschland generell maßgebend für die Preise in Kontinentaleuropa.
- (165) [*Gestrichen*] Delta erinnert sich daran, an zwei oder drei Treffen in Deutschland teilgenommen zu haben, bei denen sowohl EFMA-Mitglieder als auch andere Personen anwesend waren. Ziel dieser Teilnahme war es, zu erfahren, was auf nationaler Ebene hinsichtlich der Preise vereinbart wurde, und insbesondere, welche Pläne Viegener hinsichtlich der Preise verfolgte. Viegener war ein mächtiger Akteur auf dem deutschen Markt, aber da das Unternehmen nicht zum Super-EFMA gehörte, wusste IBP weniger über die Absichten von Viegener Bescheid. Nach Angaben von Delta nahmen [*gestrichen*] Delta ebenfalls an Treffen in Deutschland zur Koordinierung der Preise teil.
- (166) Der deutsche Markt war auch das Zentrum von Absprachen bei Angeboten für Ausschreibungen. Die Preisnachlässe („Multis“), die die Grundlage für die Angebote der Wettbewerber bildeten, waren Gegenstand ausgiebiger bilateraler Gespräche (einschließlich Viegener und Sanha Kaimer).
- (167) Wie in Erwägungsgrund (161) erläutert, war Deutschland anfangs Schwerpunkt der Kundenkategorisierung.

4.1.6.2. Vereinigtes Königreich

- (168) Nach Angaben von IMI war die Preispolitik für das Vereinigte Königreich Gegenstand der Gespräche der europaweiten Kartelltreffen, aber auch (was näher liegt) der Treffen im Vereinigten Königreich. Die Treffen fanden teilweise auch thematisch getrennt nach Produktart, z. B. Pressfittings oder Solder-Ring-Fittings, statt. Zu den Teilnehmern gehörten Delta/IBP, IMI YF, Pegler und Flowflex. An diesen Treffen nahm auch Comap teil, wenn auch in geringerem Umfang bis zur Übernahme von Rabco im Jahr 1995. Die Treffen und Kontakte wurden von Delta/IBP, IMI YF und seit Mitte der 1990er-Jahre von Comap arrangiert. Bei den Treffen im Vereinigten

Königreich wurden ähnliche Themen besprochen wie in Deutschland¹⁶. Die Treffen fanden an unterschiedlichen Orten statt. Bei den hochrangigen Treffen ging es vorrangig um die Kundenkategorisierung für das Vereinigte Königreich.

4.1.6.3. Frankreich

(169) Bei den Kartelltreffen in Frankreich ging es in der Regel hauptsächlich um Preisabsprachen. Nach Angaben von Delta gab es in Frankreich eine gute Preisdisziplin, da die drei führenden Akteure auf dem französischen Markt – Comap, Delta/IBP und IMI – gleichzeitig die wichtigsten Super-EFMA-Akteure waren. Eines der drei Unternehmen – Delta/IBP, Comap oder IMI RO/YF – erstellte die auf französische Daten abgestimmte überarbeitete Preisliste. Die auf dem französischen Markt verwendeten Größen der Fittings (14 mm und 16 mm Durchmesser) waren in anderen Ländern unüblich. Wurde eine Vereinbarung über die Preise erzielt, wurde auch eine Umsetzungstabelle vereinbart, und die Ankündigung der neuen Preisliste wurde in der Regel von Comap als dem Marktführer übernommen. Bis in die späten 1990er-Jahre waren die Preise in Frankreich um bis zu 40 % höher als im übrigen Kontinentaleuropa. Neben der Preispolitik ging es bei den Treffen auch um die allgemeinen Marktbedingungen, Beschwerden über die Abwerbung von Kunden oder die Forderung nach der Rückkehr eines Kunden und manchmal um die Festlegung von Mindestpreisen nach Kundenkategorie sowie um die Kundenzuteilung. Die Kartelltreffen fanden in der Regel zweimal im Jahr statt. In den 1990er-Jahren fanden die Treffen in Frankreich üblicherweise in Paris statt.

4.1.6.4. Spanien/Portugal

(170) Die Treffen für Spanien fanden einmal jährlich mit dem Ziel der Umstrukturierung der Preislisten statt, die gemeinsam mit der für andere Gebiete erfolgte. In Spanien nahmen Comap (Sudo), Frabo, Delta/IBP (Atcosa), Sanha Kaimer, *[gestrichen]* (Mueller), Viegener (Viega) und IMI WSL (Woeste SL) an den Treffen teil. Laut IMI war Delta/IBP Marktführer in Spanien. Hinsichtlich der Preise orientierte sich Spanien eng an der deutschen Preisliste, wandte aber andere Rabatffaktoren an. Auch in Spanien gab es eine Kundenkategorisierung.

(171) Zu Portugal gibt IMI an, dass die Preise sich im Allgemeinen an den spanischen Preisen orientierten, weil die Nachfrage relativ gering war und sich diesbezügliche Treffen nicht lohnten.

4.1.6.5. Italien

(172) IMI nennt Comap, Delta/IBP, IMI CT, Frabo, Sanha Kaimer und *[gestrichen]* (Mueller) als Hauptanbieter. Hinsichtlich der Produkte konzentrierte sich die Nachfrage auf Klemmfittings aus Messing. Bei den Gesprächen ging es um die Preise und die Zeitpunkte für die Ankündigung von Preisänderungen. Umsetzungstreffen waren zwei- oder dreimal jährlich eingeplant. Nach Auffassung von Delta/IBP war der italienische Markt hinsichtlich der Preiskoordinierung weniger strukturiert, obwohl

¹⁶ Koordinierung von Preiserhöhungen, Preisunterschiede zwischen verschiedenen Produktarten und Preisunterschiede zwischen den Produktpaletten verschiedener Anbieter, Zuteilung von Kunden, Anpassung der Preisstrukturen im Vereinigten Königreich und in Kontinentaleuropa sowie Umsetzung der getroffenen Vereinbarungen.

Preisabsprachen stattfanden. Zu den beteiligten Unternehmen gehörten Delta/IBP, Comap, IMI CT, später Sanha Kaimer und ab ungefähr 1999 auch Frabo. Bei den Treffen lag der Schwerpunkt auf der Einführung neuer Preislisten. In den entsprechenden Folgetreffen wurde die Umsetzung der getroffenen Entscheidungen überprüft. Laut IMI wurden die Preiserhöhungen von Delta/IBP oder Comap angeführt. Weitere Themen bei den Treffen waren das allgemeine Niveau der Preisnachlässe pro Kunde, die Zuteilung der größten Kunden, Beschwerden über Abwerbungen von Kunden von Wettbewerbern sowie Forderungen, einen Kunden nicht zu bewerben.

4.1.6.6. *Belgien/die Niederlande*

- (173) IMI gibt an, dass Belgien und den Niederlanden wegen der geringen Nachfrage nicht viel Aufmerksamkeit gewidmet wurde. Zu den Anbietern in Belgien gehörten Eclipse (IMI), Kerrells (Sanha Kaimer), Comap und IMI RO (durch ihre Händler), Delta/IBP sowie seit 1993 auch *[gestrichen]* Mueller (durch seinen Händler Simvex). Gegen Ende der 1990er-Jahre hatte *[Mueller]* durch seinen Händler Simvex die Marktführerschaft übernommen. Die Preise orientierten sich am deutschen Niveau, während die Struktur auf bestimmte in Frankreich übliche Größen zugeschnitten war. Die Preislisten wurden bei hochrangigen Kartelltreffen ausgearbeitet. Bei Preiserhöhungen übernahm in der Regel Eclipse die Führung. Das war der Fall, als Eclipse in Belgien aktiv war, später übernahm einer seiner Händler die Rolle. Offizielle Treffen, bei denen es nur um Belgien ging, waren selten.
- (174) Die Hauptakteure in den Niederlanden waren Delta/IBP, IMI RYW, Viegener und Sanha Kaimer/Kerrells. Die Preise entsprachen dem gesamteuropäischen Niveau oder orientierten sich an den Preisen in Deutschland. Die Ausarbeitung und Ankündigung von Preislisten wurde von den gesamteuropäischen Kartellmitgliedern ohne Treffen durchgeführt. Die Führung bei der Preispolitik übernahm in der Regel Delta/IBP oder auch IMI RYW.

4.1.6.7. *Skandinavien*

- (175) IMI gibt an, dass die Preisabsprachen für die skandinavischen Länder bei gesamteuropäischen Kartelltreffen erfolgten. Auf diese Treffen folgten weitere Gespräche zwischen Delta/IBP, Comap und IMI/YF zur Erstellung der Preislisten und zur Planung der Ankündigungen. Die Anbieter von Löt fittings waren IMI/YF, Comap, Sanha Kaimer (Ende der 1990er-Jahre) und Delta/IBP mit dem größten Anteil. Klemmfittings wurden aus dem Vereinigten Königreich angeliefert. Die Hauptteilnehmer bei Treffen zu Klemmfittings waren Delta/IBP, Pegler, IMI/YF und seit Mitte der 1990er-Jahre auch Comap.

4.1.6.8. *Griechenland*

- (176) Nach Angaben von IMI wurde der griechische Fittingsmarkt von Tzanos, dem Händler von Delta/IBP, und ab dem Jahr 2000 von IMI/YF beherrscht. Auch Comap war ein Akteur. Die Gespräche über Griechenland fanden bei gesamteuropäischen Kartelltreffen statt, auf denen die Preise abgesprochen wurden. Delta/IBP führte die Erhöhungen in der Regel über Tzanos ein.

4.1.6.9. *Österreich*

- (177) Nach Angaben von IMI wurde Österreich, ebenso wie andere Länder mit geringer Nachfrage, auf gesamteuropäischer Ebene und insbesondere bei hochrangigen Treffen besprochen. Die Preise orientierten sich in der Regel an deutschen Preisen. Führend bei Preisänderungen war Delta/IBP über den Händler Mullersdorf.

4.2. Zeitliche Abfolge der Kontakte

[Randnummern (178)-(528) wurden inklusive sämtlicher Querverweise auf diese Randnummern und einschlägige Fußnoten gestrichen]

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

5.1. Verhältnis von EG-Vertrag und EWR-Abkommen

- (529) Die vorstehend genannten Abmachungen bezogen sich auf den EWR, da sie die Mitgliedstaaten und Norwegen betrafen. Die in Frage stehenden Abmachungen erstreckten sich auch auf Österreich, Schweden und Finnland vor ihrem Beitritt zur Europäischen Union am 1. Januar 1995.
- (530) Das EWR-Abkommen, das analoge Wettbewerbsvorschriften zum EG-Vertrag enthält, trat am 1. Januar 1994 in Kraft. Für die Aktivitäten des Kartells vor diesem Datum kann in diesem Verfahren nur Artikel 81 EG-Vertrag zur Anwendung gelangen.
- (531) Auf Abmachungen, die den Wettbewerb am Gemeinsamen Markt und den Handel zwischen den Mitgliedstaaten beeinträchtigen, ist Artikel 81 EG-Vertrag anzuwenden. Die Aktivitäten des Kartells in den EFTA-Staaten, die dem EWR angehören (Norwegen), und ihre Folgen für den Handel zwischen der Gemeinschaft und den Vertragsparteien des EWR bzw. der Vertragsparteien der EFTA untereinander fallen unter Artikel 53 EWR-Abkommen.

5.2. Zuständigkeit

- (532) Gemäß Artikel 56 EWR-Abkommen ist die Kommission in diesem Fall für die Anwendung sowohl von Artikel 81 EG-Vertrag als auch von Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen zuständig, da das Kartell spürbare Auswirkungen auf den Handel zwischen den Mitgliedstaaten und den Wettbewerb in der Gemeinschaft hatte.

5.3. Anwendung von Artikel 81 EG-Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen

5.3.1. Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen

- (533) Mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar und verboten sind gemäß Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag alle Vereinbarungen zwischen Unternehmen, Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, welche den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen geeignet sind und eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezwecken oder bewirken, insbesondere die unmittelbare oder mittelbare Festsetzung der An- oder Verkaufspreise oder sonstiger Geschäftsbedingungen, die Einschränkung oder Kontrolle der Erzeugung und des Absatzes und die Aufteilung der Märkte oder Versorgungsquellen.

- (534) Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen (der sich an Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag anlehnt) enthält eine ähnliche Bestimmung. Die Bezugnahme in Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag auf den „Handel zwischen Mitgliedstaaten“ wird darin jedoch durch den „Handel zwischen Vertragsparteien“ und die Bezugnahme auf „den Wettbewerb innerhalb des Gemeinsamen Marktes“ durch den „Wettbewerb in dem von dem [EWR-]Abkommen erfassten Gebiet“ ersetzt.

5.3.2. Art der Zuwiderhandlung

5.3.2.1. Vereinbarungen und abgestimmte Verhaltensweisen

- (535) Gemäß Artikel 81 EG-Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen sind *Vereinbarungen* zwischen Unternehmen, Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen und *aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen* untersagt, sofern die Voraussetzungen zur Anwendung seiner Bestimmungen erfüllt sind.¹⁷
- (536) Eine *Vereinbarung* im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag liegt vor, wenn die beteiligten Unternehmen einen gemeinsamen Plan verfolgen, der durch die Festlegung der Ausrichtung ihrer jeweiligen Handlungen oder die Unterlassung von Handlungen auf dem Markt ihr individuelles unternehmerisches Verhalten einschränkt oder einschränken kann¹⁸. Die Vereinbarung muss nicht schriftlich erfolgen und es sind keine Formalitäten, vertraglichen Sanktionen oder Durchführungsmaßnahmen erforderlich. Die Vereinbarung kann ausdrücklich erfolgen oder implizit aus dem Verhalten der Unternehmen hervorgehen, da eine bestimmte Verhaltensweise Rückschlüsse auf das Vorliegen einer Vereinbarung zulässt. Für den Tatbestand einer Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 EG-Vertrag ist es außerdem nicht erforderlich, dass die Beteiligten sich im Voraus auf einen umfassenden gemeinsamen Plan einigen. Der Begriff *Vereinbarung* im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag findet auch auf rudimentäre, partielle und an Bedingungen geknüpfte Vereinbarungen im Laufe des Verhandlungsprozesses Anwendung, die zur endgültigen Vereinbarung hinführen.
- (537) Wenn z. B. ein Unternehmen an Zusammenkünften teilnimmt, in denen ein bestimmtes Marktverhalten vereinbart wird, kann es für eine Zuwiderhandlung verantwortlich gemacht werden, selbst wenn sein eigenes Marktverhalten nicht dem vereinbarten Vorgehen entspricht¹⁹. Nach geltender Rechtsprechung ist „*die Tatsache, dass sich ein Unternehmen den Ergebnissen von Sitzungen mit offensichtlich wettbewerbsfeindlichem Gegenstand nicht beugt, nicht geeignet, es von seiner vollen Verantwortlichkeit für seine Teilnahme am Kartell zu entlasten, wenn es sich nicht*

¹⁷ Die Rechtsprechung des Gerichtshofs und des Gerichts erster Instanz der Europäischen Gemeinschaften zur Auslegung von Artikel 81 EG-Vertrag gilt auch für Artikel 53 EWR-Abkommen. Siehe Artikel 6 EWR-Abkommen, Artikel 3 Absatz 2 des EWR-Abkommens zur Errichtung einer Überwachungsbehörde. Im Folgenden wird deshalb meistens auf Artikel 81 EG-Vertrag Bezug genommen und davon ausgegangen, dass die gleichen Erwägungen für Artikel 53 EWR-Abkommen gelten.

¹⁸ Die Rechtsprechung des Gerichtshofs und des Gerichts erster Instanz zur Auslegung von Artikel 81 EG-Vertrag gilt auch für Artikel 53 EWR-Abkommen. Siehe Artikel 6 EWR-Abkommen, Artikel 3 Absatz 2 des Abkommens zur Errichtung einer Überwachungsbehörde und eines Gerichtshofs sowie Urteil des EFTA-Gerichtshofs vom 16. Dezember 1994 in der Rechtssache E-1/94, Randnummern 32 bis 35.

¹⁹ Rechtssache T 334/94 *Sarrió/Kommission*, Slg. 1998, S. II-1439, Randnummer 118.

*offen vom Inhalt der Sitzungen distanziert hat.*²⁰ Eine solche Distanzierung sollte z. B. in Form einer Ankündigung des Unternehmens erfolgen, dass es nicht mehr an den Zusammenkünften teilnehmen (und deshalb nicht mehr dazu eingeladen werden) möchte.

- (538) Eine *Vereinbarung* im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag erfordert nicht das gleiche Maß an Bestimmtheit, das für die Durchsetzung eines zivilrechtlichen Geschäftsvertrages erforderlich ist. Darüber hinaus kann der Begriff „Vereinbarung“ im Falle eines komplexen lang andauernden Kartells nicht nur auf den Gesamtplan oder die ausdrücklich vereinbarten Konditionen angewendet werden, sondern auch auf die Umsetzung dessen, was auf der Grundlage der gleichen Mechanismen in Verfolgung des gleichen gemeinsamen Ziels vereinbart wurde, sowie auf die Maßnahmen zur Erleichterung der Durchführung der Preisinitiativen²¹. Wie der Gerichtshof in Bestätigung des Urteils des Gerichts erster Instanz in der Rechtssache C-49/92P, *Kommission/Anic Partecipazioni SpA*²², ausgeführt hat, ergibt sich aus den ausdrücklichen Bestimmungen von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag, dass die Vereinbarung nicht nur in einer isolierten Handlung, sondern auch aus einer Reihe von Handlungen oder einem fortlaufenden Verhalten bestehen kann.
- (539) Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen stellen den Begriff *Vereinbarungen zwischen Unternehmen* neben den Begriff *aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen*, um durch ihre Verbotsvorschriften auch eine Form der Koordinierung zwischen Unternehmen zu erfassen, die zwar noch nicht bis zum Abschluss eines Vertrages im eigentlichen Sinne gediehen ist, jedoch bewusst eine praktische Zusammenarbeit an die Stelle des mit Risiken verbundenen Wettbewerbs treten lässt.²³
- (540) Die Kriterien der Abstimmung und der Zusammenarbeit, auf die in der Rechtsprechung des Gerichtshofes abgestellt wird, verlangen nicht die Ausarbeitung eines eigentlichen „Plans“, sie sind vielmehr im Sinne des Grundgedankens der Wettbewerbsvorschriften des Vertrages zu verstehen, wonach jedes Unternehmen selbständig zu bestimmen hat, welche Politik es auf dem Gemeinsamen Markt zu betreiben gedenkt. Obwohl dieses Selbständigkeitspostulat nicht das Recht der Unternehmen beseitigt, sich dem festgestellten oder erwarteten Verhalten ihrer Wettbewerber mit wachem Sinn anzupassen, steht es jedoch streng jeder unmittelbaren oder mittelbaren Fühlungnahme zwischen Unternehmen entgegen, die bezweckt oder bewirkt, entweder das Marktverhalten eines gegenwärtigen oder potentiellen Wettbewerbers zu beeinflussen oder einen solchen Wettbewerber über das Marktverhalten ins Bild zu setzen, das man selbst an den Tag zu legen entschlossen ist oder in Erwägung zieht²⁴.

²⁰ Ibidem. Siehe u. a. auch Rechtssache T 141/89 *Tréfileurope Sales/Kommission*, Slg. 1995, S. II 791, Randnummer 85; Rechtssache T-7/89 *Hercules Chemicals/Kommission*, Slg. 1991, S. II-1711, Randnummer 232 und verbundene Rechtssachen T-25/95, T-26/95, T-30/95 to T-32/95, T-34/95 to T-39/95, T-46/95, T-48/95, T-50/95 bis T-65/95, T-68/95 bis T-71/95, T-87/95, T-103/95 und T-104/95 *Cimenteries CBR SA/Kommission*, Slg. 2000, S. II-491, Randnummer 1389.

²¹ Siehe auch das Urteil des Gerichts erster Instanz in der Rechtssache T-7/89 *Hercules Chemicals/Kommission*, Slg. 1991, S. II-1711, Randnummer 256.

²² Siehe Slg. 1999, S. I-4125, Randnummer 81.

²³ Rechtssache 48/69, *Imperial Chemical Industries/Kommission*, Slg. 1972, S. 619, Randnummer 64.

²⁴ Verbundene Rechtssachen 40-48/73 usw. *Suiker Unie u. a./Kommission*, Slg. 1975, S. 1963.

- (541) Ein Verhalten kann daher auch dann als *aufeinander abgestimmte Verhaltensweise* unter Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag fallen, wenn sich die Beteiligten nicht ausdrücklich einem gemeinsamen Plan verschrieben haben, der ihr Vorgehen auf dem Markt bestimmt, sondern wissentlich geheime Absprachen treffen oder befolgen, die die Abstimmung ihres Geschäftsverhaltens erleichtern²⁵. Darüber hinaus können die Verhandlungen und Vorbereitungen, die effektiv in einen Gesamtplan zur Regulierung des Marktes münden, durchaus (je nach den Umständen) als abgestimmte Verhaltensweise charakterisiert werden.
- (542) Zwar setzt der Begriff der abgestimmten Verhaltensweise im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag nicht nur eine Abstimmung, sondern auch ein daraus resultierendes ursächliches Marktverhalten voraus, doch gilt vorbehaltlich des Gegenbeweises die Vermutung, dass die an der Abstimmung beteiligten und weiterhin im 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. Solche aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen fallen auch dann unter Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag, wenn keine den Wettbewerb beeinträchtigenden Auswirkungen auf dem Markt zu verzeichnen sind²⁶.
- (543) Ferner stellt nach ständiger Rechtsprechung der Informationsaustausch zwischen Unternehmen im Rahmen eines unter Artikel 81 EG-Vertrag fallenden Kartells über ihre jeweiligen Lieferungen eine abgestimmte Verhaltensweise im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag dar, wenn damit die ständige Kontrolle der laufenden Lieferungen erleichtert werden soll, um die hinreichende Effizienz des Kartells sicherzustellen²⁷.
- (544) Es muss jedoch drauf hingewiesen werden, dass die Kommission im Fall einer *komplexen Zuwiderhandlung* von langer Dauer nicht verpflichtet ist, das fragliche Verhalten ausschließlich der einen oder anderen Erscheinungsform des rechtswidrigen Verhaltens zuzuordnen. Diese beiden Formen des rechtswidrigen Verhaltens lassen sich nicht genau voneinander abgrenzen und können sich überschneiden. Es kann unter Umständen sogar unmöglich sein, eine solche Unterscheidung zu treffen, da eine Zuwiderhandlung gleichzeitig Merkmale beider Formen des verbotenen Verhaltens aufweisen kann, während einige Merkmale für sich betrachtet eher der einen als der anderen Erscheinungsform zugeordnet werden können. Es erscheint daher abwegig, ein eindeutig kontinuierliches gemeinsames Unterfangen mit ein und demselben Gesamtziel analytisch zu zerlegen und daraus mehrere eigenständige Zuwiderhandlungen zu konstruieren. Ein Kartell kann also gleichzeitig durch eine Vereinbarung und eine abgestimmte Verhaltensweise gekennzeichnet sein. Artikel 81

²⁵ Siehe auch das Urteil des Gerichts erster Instanz in der Rechtssache T-7/89, *Hercules/Kommission*, Slg. 1991, S. II-1711, Randnummer 256.

²⁶ Siehe auch das Urteil des Gerichtshofs in der Rechtssache C-199/92 P *Hüls/Kommission*, Slg. 1999, S. I-4287, Randnummern 158 bis 166.

²⁷ Siehe in diesem Zusammenhang Urteile des Gerichts erster Instanz in den Rechtssachen T-147/89 *Société Métallurgique de Normandie/Kommission*, Slg. 1995, S. II-1057, T-148/89 *Trefilunion/Kommission*, Slg. 1995, S. II-1063 und T-151/89, *Société des treillis et panneaux soudés/Kommission*, Slg. 1995, S. II-1191, Randnummer 72.

EG-Vertrag schreibt für eine komplexe Zuwiderhandlung dieser Art keine spezifische Subsumtion vor²⁸.

- (545) In seinem Urteil in der Rechtssache PVC II²⁹ stellte das Gericht erster Instanz Folgendes fest: „Bei einer komplexen Zuwiderhandlung, an der mehrere Hersteller über mehrere Jahre beteiligt waren und deren Ziel die gemeinsame Regulierung des Marktes war, kann von der Kommission nicht verlangt werden, dass sie die Zuwiderhandlung für jedes Unternehmen zu den einzelnen Zeitpunkten entweder als Vereinbarung oder abgestimmte Verhaltensweise qualifiziert, da jedenfalls beide Formen der Zuwiderhandlung von Artikel [81] EG-Vertrag umfasst werden“.

5.3.2.2. Vereinbarungen und abgestimmte Verhaltensweisen im vorliegenden Fall

- (546) Die in Abschnitt 4 beschriebenen Sachverhalte zeigen, dass die Unternehmen IMI Group, Aalberts Group, Delta Group, Advanced Fluid Connections (Oystertec), Tomkins Group (Pegler), Flowflex, Legris Group (Comap), Mueller, Viega, Frabo und Sanha Kaimer

wie folgt an wettbewerbsschädigenden Verhaltensweisen beteiligt waren:

- Sie vereinbarten Preiserhöhungen und/oder prozentuale Preiserhöhungen und/oder Preisstrukturen und/oder koordinierten ihre Preise **[gestrichen]**
- sie vereinbarten die Methoden und die Termine für die Preiserhöhungen der Marktführer in den verschiedenen europäischen Gebieten **[gestrichen]**
- sie vereinbarten Preisnachlässe, Rabatte und sonstige Geschäftsbedingungen **[gestrichen]**;
- sie einigten sich auf eine Kundenkategorisierung und Preisunterschiede **[gestrichen]**
- sie teilten Kunden Anbietern zu und stabilisierten ihre Marktanteile **[gestrichen]**
- sie einigten sich auf Angebotsabsprachen bei Ausschreibungen **[gestrichen]**
- sie sorgten mit einem Kontrollsystem, das - wie vorstehend dargelegt - gestaffelte Ankündigungstermine und eine Marktführervereinbarung für die verschiedenen europäischen Gebiete vorsah, für die Umsetzung der Preisvereinbarungen/-koordinierungen **[gestrichen]**

²⁸ Siehe das Urteil des Gerichts erster Instanz in der Rechtssache T-7/89, *Hercules/Kommission*, Slg. 1991, S. II-1711, Randnummer 264.

²⁹ Urteil des Gerichts erster Instanz vom 20. April 1999, verbundene Rechtssachen T-305/94 usw. *Limburgse Vinyl Maatschappij N.V. und andere/Kommission (PVC II)*, Slg. 1999, S. II-00931, Randnummer 696.

- sie tauschten vertrauliche Informationen über Geschäftsstrategien, Absatzmengen, Preise und die innerhalb des Kartells erzielten Preise aus [*gestrichen*]

- (547) Einige Unternehmen bestreiten nicht, in den jeweiligen Zeiträumen an einer Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 EG-Vertrag beteiligt gewesen zu sein. Was jedoch Comap betrifft, so räumt das Unternehmen zwar eine Beteiligung vom 8. Dezember 1997 bis zu den Untersuchungen der Kommission (22./23. März 2001) ein, streitet aber eine Beteiligung vom 31. Januar 1991 bis 8. Dezember 1997 ab. Für den letztgenannten Zeitraum macht Comap mangelnde Beweise für die angeblich wettbewerbswidrigen Tätigkeiten geltend. In ähnlicher Weise bestreitet Advanced Fluid Connections die rechtliche Charakterisierung seiner Beteiligung als eine gegen Artikel 81 EG-Vertrag verstoßende Vereinbarung und/oder abgestimmte Verhaltensweise. Aalberts weist darauf hin, dass sein Verhalten nicht als Vereinbarung bzw. abgestimmtes Verhalten angesehen werden kann, weil keine empfindlichen Informationen ausgetauscht wurden. Sanha bestreitet für den gesamten Zeitraum eine Beteiligung an den angeblich wettbewerbswidrigen Tätigkeiten. Erstens habe das Unternehmen autonom gehandelt, so dass sein Verhalten nicht als abgestimmte Verhaltensweise oder Vereinbarung eingestuft werden könne; zweitens sei es den Wettbewerbern nie gelungen, Sanha zu einer Beteiligung an der Vereinbarung zu überreden; und drittens habe die Kommission keinen kausalen Zusammenhang zwischen Sanhas Marktverhalten und irgendeiner abgestimmten Verhaltensweise feststellen können.
- (548) Was die Qualität der Beweismittel im Allgemeinen angeht, so erinnert die Kommission daran, dass sowohl das Verbot von Kartellen als auch die Strafen für gegen dieses Verbot verstoßende Unternehmen hinlänglich bekannt sind, und es deshalb völlig normal ist, dass das Kartellverhalten heimlich ausgeübt wird, die Zusammenkünfte geheim stattfinden und entsprechende Unterlagen auf ein Minimum beschränkt werden. Selbst wenn die Kommission Beweise findet, die eine unzulässige Kontaktaufnahme zwischen Wirtschaftsteilnehmern explizit bestätigen, handelt es sich normalerweise nur um lückenhafte und vereinzelte Belege, so dass bestimmte Einzelheiten häufig durch Schlussfolgerungen rekonstruiert werden müssen. In den meisten Fällen muss das Vorliegen einer wettbewerbswidrigen Verhaltensweise oder Vereinbarung aus einer Reihe von Koinzidenzen und Indizien abgeleitet werden, die bei einer Gesamtbetrachtung mangels einer anderen schlüssigen Erklärung den Beweis für eine Verletzung der Wettbewerbsregeln darstellen können³⁰.
- (549) In der Tat muss die Kommission in der Praxis das Bestehen einer Zuwiderhandlung oft unter ungünstigen Voraussetzungen nachweisen, weil seit den Vorgängen, die die Zuwiderhandlung bilden, mehrere Jahre vergangen sein können³¹. Zwar sind hinreichend genaue und übereinstimmende Beweise beizubringen, die die feste Überzeugung begründen, dass die Zuwiderhandlung begangen wurde, doch es ist nicht

³⁰ Siehe Analyse des Gerichtshofs in der Rechtssache „Zement“: verbundene Rechtssachen 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, *Aalborg Portland u. a./Kommission*, Slg. 2004, S. I-123, Randnummern 55-57.

³¹ Urteil des Gerichts erster Instanz in den verbundenen Rechtssachen T-67/00, T-68/00, T-71/00 und T-78/00: *JFE Engineering Corp., ehemals NKK Corp. (T-67/00), Nippon Steel Corp. (T-68/00), JFE Steel Corp. (T-71/00) und Sumitomo Metal Industries Ltd (T-78/00) / Kommission*, Slg. 2004, S. II-2501, Randnummer 203.

erforderlich, dass jeder der von der Kommission vorgelegten Beweise diesen Kriterien hinsichtlich jedes Merkmals der Zuwiderhandlung genügen muss. Vielmehr reicht es aus, dass das von der Kommission angeführte Indizienbündel bei seiner Gesamtwürdigung dieser Anforderung genügt³².

- (550) Selbst wenn Comap bestimmte Vorkommnisse in dem oben genannten Zeitraum bestreitet und andere Auslegungen bestimmter Beweismittel erbringt, ist es dem Unternehmen nicht gelungen, den auf der Gesamtheit aller Beweisstücke und Indizien basierenden Standpunkt der Kommission zu erschüttern, dass Comap auch vom 31. Januar 1991 bis 8. Dezember 1997 an den Vereinbarungen und/oder abgestimmten Verhaltensweisen beteiligt war.
- (551) Comaps Behauptungen stehen in Widerspruch zu den übereinstimmenden Aussagen von Mueller, IMI und Delta, die sich selbst belasteten und das kollusive Verhalten in der Fittingsbranche sowie die Kollusion, an der auch Comap seit dem 31. Januar 1991 beteiligt war, zugaben. Insbesondere erinnern sich sowohl IMI *[gestrichen]* und Delta/IBP *[gestrichen]* an Comaps Beteiligung an den wettbewerbswidrigen Absprachen um das Jahr 1989 *[gestrichen]* Delta/IBP erklärt außerdem, dass Comap wegen seiner Größe und seiner Präsenz auf dem französischen Markt in das Kartell einbezogen und zu einem unverzichtbaren Mitglied der europaweiten Vereinbarungen wurde *[gestrichen]*. Die Akte der Kommission enthält Beweise in Form von handschriftlichen Sitzungsprotokollen, Terminkalendern und internen Berichten, die zeigen, dass Comap vom 31. Januar 1991 bis 8. Dezember 1997 an den Vereinbarungen beteiligt war *[gestrichen]*. Zum Datum 31. Januar 1991 erklärt IMI *[gestrichen]*, dass das erste Super-EFMA-Treffen zwischen Comap, Delta/IBP und IMI YF am 31. Januar 1991 in Zürich stattfand. Nach Angaben von *[gestrichen]* (IMI) wurden auf diesem Treffen die Preise zwischen den Wettbewerbern in Europa vereinbart. Dieses Treffen wird von *[gestrichen]* bestätigt, aus dessen Reisekostenabrechnung für die Zeit vom 31. Januar 1991 bis 1. Februar 1991 hervorgeht, dass das Unternehmen bei dem *Super-EFMA-Treffen* anwesend war *[gestrichen]*). Außerdem enthält die Akte der Kommission Beweisstücke, die erkennen lassen, dass Comap vor dem 31. Januar 1991 an den Zuwiderhandlungen beteiligt war. Es handelt sich dabei um handschriftliche Aufzeichnungen aus der Zeit der Ereignisse, die eine Beteiligung Comaps bereits ab 16. April 1990 belegen *[gestrichen]*
- (552) Zu den von Advanced Fluid Connections und Aalberts vorgebrachten Argumenten bezüglich der rechtlichen Charakterisierung der Beteiligung und der Unempfindlichkeit der ausgetauschten Informationen ist anzumerken, dass die faktischen Elemente der unzulässigen Vereinbarungen wie der Austausch vertraulicher Informationen über die künftige Umsetzung von Preiserhöhungen, über Verkaufsvolumen, Gewinnspannen, Produktionskosten und Materialkosten, der zu einer Vereinbarung über Preiserhöhungen und zur effektiven Umsetzung der vereinbarten Preiserhöhungen führte, keinen Zweifel an dem Vorliegen einer Vereinbarung und/oder abgestimmter Verhaltensweise unter Verstoß gegen Artikel 81 EG-Vertrag bestehen lassen. Dies gilt insbesondere für die Treffen und Kontakte

³² Siehe verbundene Rechtssachen C-238/99 P, C-244/99 P, C-245/99 P, C-247/99 P, C250/99 P bis C-252/99 P und C-254/99 P *Limburgse Vinyl Maatschaapij u. a./ Kommission*, Slg. 2002, S. I-8375, Randnummern 513 bis 523; siehe auch Rechtssachen T-67/00, T-68/00, T-71/00 und T-78/00, JFE und andere, , Slg. 2004, S. II2501, Randnummern 179 und 180.

zwischen IBP (das zu Advanced Fluid Connections gehört), Comap, Raccord Orléanais *[gestrichen]* und Frabo, die 2003 und 2004 im Rahmen des FNAS-Logistikausschusses stattfanden *[gestrichen]*. Diese Treffen werden durch schriftliche Protokolle, die von den teilnehmenden Unternehmen unterzeichnet wurden, belegt. Der letzte Kontakt (in Form einer Telefonkonferenz) und die entsprechende Preiserhöhung, die Gegenstand der Gespräche war, werden durch die Aufzeichnungen belegt, die von Frabo und Advanced Fluid Connections selbst vorgelegt wurden *[gestrichen]*. Neben der Vereinbarung über Preiserhöhungen und deren Umsetzung kam es zum Informationsaustausch über Verkaufsmengen und zur Offenlegung von Geschäftsstrategien zwischen den Wettbewerbern, die es den betreffenden Herstellern ermöglichten, die so gewonnenen Informationen bei der Festlegung ihres eigenen Marktverhaltens zu berücksichtigen. Gleiches gilt für die angekündigte Umsetzung von Preiserhöhungen durch bestimmte Beteiligte, die es den Parteien ermöglichte, das Verhalten ihrer Wettbewerber zu beeinflussen und ihr eigenes Marktverhalten an die Strategien ihrer Wettbewerber anzupassen. Diese Gespräche zwischen den konkurrierenden Herstellern führten zu mehr Vorhersehbarkeit und reduzierten so die Ungewissheit in Bezug auf das Marktverhalten der Wettbewerber.

- (553) Neben Beweisen für die Vereinbarungen im Rahmen des FNAS legt Frabo eine Reihe handschriftlicher Aufzeichnungen vor, die zur Zeit der Ereignisse verfasst wurden und die Kontakte und Gespräche über Preiserhöhungen und deren Umsetzung in mehreren Mitgliedstaaten belegen *[gestrichen]*. Diese Kontakte fanden im Zeitraum von Juni 2003 bis April 2004 zwischen *[Klarstellung: eine Tochtergesellschaft von Aalberts]*, Comap und Frabo statt. Die Gespräche deuten ohne jeden Zweifel auf einen illegalen Charakter der Vereinbarungen und/oder aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen hin.
- (554) Zur Preiserhöhung im Zusammenhang mit dem FNAS hat Aalberts eine andere Interpretation dessen, ob eine Vereinbarung im Rahmen des FNAS-Logistikausschusses zustande kam, und behauptet, dass es bei den Treffen nicht um wettbewerbswidrige Fragen ging. Diesbezüglich lassen die Protokolle der oben genannten Sitzung kaum Zweifel an der Wettbewerbswidrigkeit der Gespräche. Darüber hinaus gibt Comap zu, dass sein Vertreter bei den Gesprächen vom 20. Januar 2004, die zu der Reihe der vorgenannten Treffen zählen, einige Äußerungen machte, bei denen es sich um „bedauerliche Versprecher“ handelte *[gestrichen]*. Ist jedoch wie in diesem Fall die Teilnahme an einer wettbewerbswidrigen Sitzung erwiesen, so muss nach ständiger Rechtsprechung das fragliche Unternehmen Beweise dafür vorlegen, dass es ohne jegliche wettbewerbswidrige Absicht an dieser Sitzung teilnahm und nachweisen, dass es seine Wettbewerber darauf hingewiesen hat, dass es mit einer anderen Zielsetzung an der Sitzung teilnahm als diese³³. In diesem Fall nahmen *[Klarstellung: eine Tochtergesellschaft von Aalberts]* und Comap von Juni 2003 bis Februar 2004 an einer Reihe von offenkundig wettbewerbswidrigen Sitzungen, in deren Mittelpunkt wettbewerbschädigende Absprachen standen (siehe Erwägungsgrund (552)), teil, können jedoch keine Beweise dafür vorlegen, dass sie sich zum Zeitpunkt der Sitzungen öffentlich von diesen Abmachungen distanzieren. Vielmehr wird die Kommission durch die darauf folgenden Ereignisse und *[Klarstellung: eine Tochtergesellschaft von Aalberts]* und Comaps Verhalten

³³ Siehe die vorgenannte Rechtssache Zement (Randnummer 81). Siehe auch Rechtssache C-199/92 P, *Hüls /Kommission*, Slg. 1999, S. I-4287, Randnummer 155 und Rechtssache C-49/92 P, *Anic /Kommission*, Slg. 1999, S. I-4125, Randnummer 96).

eindeutig in ihrer Überzeugung bestätigt, dass diese sich nicht distanzieren, sondern den Abmachungen zustimmen und diese umso mehr umsetzen. Wie von Advanced Fluid Connections angegeben, wurde nach dem als Termin für eine Preiserhöhung vereinbarten April 2004 von Presrac/Raccord Orléanais von Aalberts am 1. September 2004 in der Tat eine Preiserhöhung von 5,5 % vorgenommen, die am 4. Juni 2004 bekannt gegeben worden war, und Comap führte am 1. April 2004 sowie am 1. Juli 2004 neue Preise ein **[gestrichen]**.

- (555) Was die Argumente von Sanha angeht (siehe Erwägungsgrund (547)), so müssen diese unter Berücksichtigung der Erwägungsgründe (548) und (549) bewertet werden. Die Argumente stehen in Widerspruch zu den der Kommission vorliegenden Beweisstücken sowie Sanhas eigenen Äußerungen gegenüber seinen Wettbewerbern vor der Mitteilung der Beschwerdepunkte. An dieser Stelle ist es angebracht, Auszüge aus dem Protokoll von Frabo über eine Sitzung vom Oktober 2000 **[gestrichen]** wiederzugeben, in dem es zu Sanha Kaimer heißt: „*[Gespräche] über Preise. IBP griff SK wegen der Maßnahmen in Deutschland an, die sich negativ auf das Volumen von IBP auswirkten. SK [Sanha Kaimer] entgegnete, dass es genug davon hätte, seit nunmehr 10 Jahren über diese Vereinbarungen zu reden und festzustellen, dass sie auf dem Markt nicht angewendet werden. [Frabo] wies darauf hin, dass SK sich auch in Italien nicht angemessen verhält, woraufhin SK mit der üblichen Reaktion aus Überraschung und Erstaunen entgegnete: Davon wusste ich nicht, ich werde die Angelegenheit aber in Ordnung bringen.*“³⁴. Sanhas Behauptungen stehen außerdem in Widerspruch zu den Aussagen von IMI, Delta, Frabo und Mueller, die sich selbst belasteten und das kollusive Verhalten in der Fittingsbranche sowie die Kollusion, an der auch Sanha mehrere Male beteiligt war, zugaben **[gestrichen]**. Was die Anträge auf Anwendung der Kronzeugenregelung angeht, so weist Sanha darauf hin, dass Mueller Sanhas Beteiligung an den wettbewerbswidrigen Tätigkeiten nicht erwähnt. Sanha zufolge wiegen die Aussagen von Mueller, dem Unternehmen, das als erstes einen Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung gestellt hat, schwerer als die Aussagen der anderen Antragsteller. Diesbezüglich liegen der Kommission Beweise vor, zu denen Sanha Zugang hatte, aus denen hervorgeht, dass Mueller in der Tat mit Sanha während und um 1997 in Verbindung stand. Außerdem ist die Zuwiderhandlung von Mueller getrennt von derjenigen der anderen Kartellmitglieder zu betrachten, da Mueller als Randspieler hauptsächlich bilaterale Kontakte hatte. Als Randspieler und beschränkt Beteiligter war Mueller nicht unbedingt über alle anderen Beteiligten, einschließlich Sanha, und sämtliche Absprachen informiert, und außerdem sind seine Aussagen nicht geeignet, die Beweise der Kommission gegen Sanha zu entkräften und das Unternehmen von seiner Verantwortung zu entbinden. Neben den Aussagen von IMI, Delta und Frabo im Rahmen der Kronzeugenregelung verfügt die Kommission, wie gerade erwähnt, über Belege für Sanhas Beteiligung an dem wettbewerbswidrigen Verhalten. Die Kommission hat diese Belege bei ihren Nachprüfungen gefunden; sie bestehen aus Unterlagen, die zur Zeit, als die verschiedenen Kontakte zwischen den Wettbewerbern stattfanden, erstellt wurden (d. h. *in tempore non suspectu*). Darüber hinaus bestätigte ein IMI-Mitarbeiter bei der Anhörung vom 26.-27. Januar 2006 seine früheren Aussagen zur Beteiligung Sanhas an den wettbewerbswidrigen Handlungen. Sanhas Beteiligung an den Kartellmaßnahmen passt daher zur Gesamtstruktur des mittels zahlreicher bilateraler und multilateraler Kontakte funktionierenden Kartells. Auch wenn Sanha seine Beteiligung an den Vereinbarungen bestreitet, ist es dem

³⁴ Es handelt sich um eine Übersetzung der Äußerung aus dem Italienischen.

Unternehmen nicht gelungen, den auf der Gesamtheit aller Beweisstücke und Indizien basierenden Standpunkt der Kommission zu erschüttern, dass Sanha ebenfalls an den Vereinbarungen und/oder abgestimmten Verhaltensweisen beteiligt war.

5.3.2.3. *Einzige, komplexe und fortdauernde Zuwiderhandlung*

- (556) Ein komplexes Kartell kann für die Dauer seines Bestehens als eine *einzigste, fortdauernde Zuwiderhandlung* angesehen werden. Um neuen Entwicklungen Rechnung zu tragen, kann die Vereinbarung durchaus von Zeit zu Zeit geändert, oder die Mechanismen können angepasst oder gestärkt werden. Die Gültigkeit dieser Feststellung wird auch nicht dadurch beeinträchtigt, dass einzelne Akte einer Reihe von Handlungen oder eines kontinuierlichen Verhaltens für sich alleine genommen ebenfalls einen Verstoß gegen Artikel 81 EG-Vertrag darstellen könnten. In seinem Urteil *Kommission/Anic Partecipazioni*³⁵ stellte der Gerichtshof nämlich fest, dass die Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag sich notwendigerweise aus einem Zusammenwirken mehrerer Unternehmen ergeben, die alle Mittäter sind, deren Beteiligung aber insbesondere gemäß den Merkmalen des betroffenen Marktes und der Stellung der einzelnen Unternehmen auf diesem Markt, den verfolgten Zielen und der gewählten oder angestrebten Art und Weise der Durchführung verschiedene Formen aufweisen kann. Daher kann sich ein Verstoß gegen Artikel 81 nicht nur aus einer isolierten Handlung, sondern auch aus einer Reihe von Handlungen oder auch aus einem andauernden Verhalten ergeben.
- (557) Auch wenn es sich bei einem Kartell um ein gemeinsames Unterfangen handelt, können die Beteiligten unterschiedlich stark engagiert sein. Einige können eine beherrschende Rolle als Anführer ausüben. Es kann zu internen Konflikten und Rivalitäten oder Regelverstößen kommen, was jedoch nichts daran ändert, dass eine Vereinbarung und/oder eine aufeinander abgestimmte Verhaltensweise im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag gegeben ist, wenn fortdauernd ein einziges, gemeinsames Ziel verfolgt wird.
- (558) Die Tatsache, dass jedes Mitglied eines Kartells die Rolle spielt, die seinen eigenen besonderen Umständen angemessen ist, ändert nichts an der Verantwortung des Mitglieds für die Zuwiderhandlung insgesamt einschließlich der von anderen Mitgliedern des Kartells mit dem gleichen wettbewerbswidrigen Zweck oder der gleichen Wirkung begangenen Handlungen. Ein Unternehmen, das sich an einer gemeinsamen rechtswidrigen Unternehmung durch Handlungen beteiligt, die zur Realisierung des gemeinsamen Ziels beitragen, ist über den gesamten Zeitraum seines Festhaltens an dem gemeinsamen Plan gleichermaßen auch für die Handlungen der anderen Beteiligten im Rahmen der gleichen Zuwiderhandlung verantwortlich. Dies gilt sicherlich dann, wenn das fragliche Unternehmen nachweislich von dem rechtswidrigen Verhalten der anderen Beteiligten wusste, wissen musste oder es hätte voraussehen müssen und bereit war, das Risiko auf sich zu nehmen³⁶. Diesbezüglich kommen die Gerichte einheitlich zu folgender Feststellung: „*Ein Unternehmen kann ferner auch dann, wenn feststeht, dass es nur an einem oder mehreren Bestandteilen*

³⁵ Siehe Urteil des Gerichtshofs in der Rechtssache C-49/92 P *Kommission/Anic Partecipazioni*, Slg. 1999, I-4125, Randnummern 78 bis 81, 83 bis 85 und 203.

³⁶ Rechtssache C-49/92 P, *Kommission/Anic Partecipazioni*, Slg. 1999, S. I-4125, Randnummer 78 bis 81, 83 bis 85 und 203.

dieses Kartells unmittelbar mitgewirkt hat, für ein Gesamtkartell zur Verantwortung gezogen werden, sofern es wusste oder zwangsläufig wissen musste, dass die Absprache, an der es sich beteiligte, Teil eines Gesamtplans war und dass sich dieser Gesamtplan auf sämtliche Bestandteile des Kartells erstreckte“.³⁷

5.3.2.4. Einzige, komplexe und fortdauernde Zuwiderhandlung im vorliegenden Fall

- Zeitraum von 1988 bis 2001

(559) Wie in Erwägungsgrund (134) dargelegt, verfügt die Kommission über Hinweise, die auf kollusives Verhalten bereits vor Dezember 1988 hindeuten. Dennoch geht die Kommission, wie weiter unten erläutert wird (siehe Erwägungsgrund (700)), von Dezember 1988 als Beginn dieser Absprachen aus. Dieses Verhalten dehnte sich etwa im Januar 1991 (erstes europaweit organisiertes Treffen zwecks Preisgesprächen auf gesamteuropäischer Ebene) auf ganz Europa aus *[gestrichen]* und dauerte ununterbrochen mit mehr Beteiligten bis zum Ende der Zuwiderhandlung an. Auch wenn ein früherer Zeitpunkt für den Beginn der wettbewerbswidrigen Kontakte auf europäischer Ebene angenommen werden könnte *[gestrichen]*, steht jedoch zweifellos fest, dass zum 31. Januar 1991 wettbewerbswidrige Absprachen auf gesamteuropäischer Ebene bestanden und den Wettbewerbern bekannt waren. Seit Januar 1991 (und bis April 2004) war das wettbewerbswidrige Verhalten auf nationaler Ebene, also auch das im Vereinigten Königreich, Teil des Verhaltens auf gesamteuropäischer Ebene und stand damit in Verbindung *[gestrichen]*. In der Tat wurden die auf gesamteuropäischer Ebene getroffenen Entscheidungen auf nationaler Ebene umgesetzt, wie auch die die nationalen Märkte betreffenden Angelegenheiten die Entscheidungen auf gesamteuropäischer Ebene beeinflussten und bei diesen berücksichtigt wurden; den Beteiligten war dieser Ablauf bewusst, und die Verflechtungen zwischen nationaler und europäischer Ebene wurden so eng, dass zwischen diesen beiden Ebenen nicht mehr unterschieden werden kann *[gestrichen]*. Daher betrachtet die Kommission das wettbewerbswidrige Verhalten auf gesamteuropäischer Ebene als die logische Fortsetzung des wettbewerbswidrigen Verhaltens, das die Hersteller im Vereinigten Königreich seit Dezember 1988 an den Tag legten, und sieht dieses Verhalten von Dezember 1988 bis zum Ende als eine einzige und fortdauernde Zuwiderhandlung an.

(560) Die Kommission stützt ihre Begründung auf folgende Überlegungen:

- Die Art der Zuwiderhandlung, die Handlungslinien, die Organisation und die Koordinierung auf nationaler Ebene unter den Fittingsherstellern im Vereinigten Königreich, sind mit der Zuwiderhandlung auf gesamteuropäischer Ebene vergleichbar. Die Beteiligten mussten keine neuen Formen der Koordinierung, des Systems oder der Organisation entwickeln, sondern sie setzten die auf Ebene des Vereinigten Königreichs eingeführten Formen in erweitertem Umfang fort (siehe

³⁷ Rechtssachen T-295/94, *Buchmann/Kommission*, Slg. 1998, S. II- 813, Randnummer 121; T-304/94, *Europa Carton/Kommission*, Slg. 1998, S. II-869, Randnummer 76; T-310/94, *Gruber + Weber/Kommission*, Slg. 1998, S. II-1043, Randnummer 140; T-311/94, *Kartonfabriek de Eendracht/Kommission*, Slg. 1998, S. II- 1129, Randnummer 237; T-334/94, *Sarrió/Kommission* Slg. 1998, S.II-1439, Randnummer 169 und T-348/94, , , , , *Enso Española/ommission*, Slg. 1998, S.II-1875 Randnummer 223. Siehe auch Rechtssache T-9/99, *HFB Holding und Isoplus Fernwärmetechnik / Kommission*, Slg. 2002, S. II-1487, Randnummer 231.

Erwägungsgründe (134) bis (140)). Insgesamt schränkten die Beteiligten ihr individuelles unternehmerisches Verhalten ein, um ein einziges gemeinsames wettbewerbsschädigendes Ziel zu verfolgen, nämlich die Verzerrung der normalen Wettbewerbsbedingungen für Fittings.

- Die Ausweitung des geografischen Umfangs und der Anzahl der Teilnehmer ist hauptsächlich darauf zurückzuführen, dass die Hersteller des Vereinigten Königreichs auf den europäischen Markt expandierten. Diese Expansion wurde durch die Konsolidierung der Branche Ende der 1980er Jahre und dem daraus folgenden Aufbau von Beziehungen in der Branche sowie durch die zunehmende Anzahl europaweit tätiger Großhändler ausgelöst *[gestrichen]*. Diese drei Gründe trugen naturgemäß zu einer Ausdehnung bei und führten dazu, dass sich die Hersteller aus dem Vereinigten Königreich an den wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen auf gesamteuropäischer Ebene beteiligten.
- Die Absprachen im Vereinigten Königreich dienten als Grundlage für die Fortsetzung der Vereinbarungen auf gesamteuropäischer Ebene in Bezug auf Preiserhöhungen, Rabatte und die Zuteilung von Kunden. Die Vereinbarungen auf der Ebene des Vereinigten Königreichs mussten angepasst und gestärkt werden, um den oben genannten neuen Entwicklungen Rechnung zu tragen.
- Was die Beteiligung an den Abmachungen anbetrifft, so setzten die Fittingshersteller des Vereinigten Königreichs ihre Beteiligung an dem europaweiten System - wenn auch mit mehr Wettbewerbern - und an den nationalen Vereinbarungen, die Teil des europaweiten Systems waren, fort *[gestrichen]*.
- Die Absprachen im Vereinigten Königreich waren mehrfach Teil der Koordinierung auf gesamteuropäischer Ebene und folgten den gesamteuropäischen und anderen nationalen Abmachungen *[gestrichen]*.
- Zwei der führenden Hersteller des Vereinigten Königreichs – namentlich Delta und IMI - gehörten auch zu den führenden Unternehmen auf europäischer Ebene.
- Die Kontinuität der Zuwiderhandlung zeigt sich in der Tatsache, dass bestimmte Vertreter der Delta Group und von IMI, die an den Treffen im Vereinigten Königreich teilnahmen, auch die späteren europaweiten Abmachungen kannten und bei den Treffen auf europaweiter Ebene anwesend waren; und auch umgekehrt kannten Vertreter von Comap, einem führenden europäischen Unternehmen, das sich an den europaweiten Abmachungen beteiligte, die Absprachen auf nationaler Ebene im Vereinigten Königreich und beteiligten sich daran *[gestrichen]*;
- Gründe für die Preisabsprachen im Vereinigten Königreich waren die starke Position der wichtigsten Großhändler, die Schwankungen der Kupferpreise und die darauf folgende massive Inflation sowie die Notwendigkeit stabiler Marktbedingungen. Diese Faktoren galten analog auch für die europäische Ebene (siehe Erwägungsgrund (132)). Ein weiterer wichtiger Faktor für die Preiskoordinierung war die zunehmende Anzahl europaweit tätiger Großhändler, die dazu übergingen, ihre Bestellsysteme europaweit auf Computer umzustellen, was den Vergleich der Preise sämtlicher Hersteller erleichterte *[gestrichen]*

- Die einheitliche Preisstruktur und die daraus entstandene Transparenz der Nettopreise in Kontinentaleuropa erleichterte die Expansion auf europäischer Ebene.
 - Die oben genannten Faktoren Konsolidierung, Einfachheit und Transparenz der Vereinbarungen auf europaweiter Ebene wurden zum Katalysator und schufen ein ideales Umfeld für die Anpassung und Stärkung des europaweiten Verhaltens.
 - Die europaweiten Vereinbarungen erwiesen sich, angesichts des Drucks und der Expansion der Großhändler in der Gemeinschaft, denen es standzuhalten galt, als wirksames Instrument. Der gesamte europäische Markt wurde von den Teilnehmern kontrolliert.
- (561) Die Kommission vertritt daher die Auffassung, dass die vereinbarten und auf europaweiter Ebene ergriffenen Maßnahmen eine zusammenhängende Kette von Maßnahmen darstellen, mit denen das im Vereinigten Königreich begonnene Verhalten fortgesetzt wurde.
- (562) In seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte räumt Flowflex zwar ein, eine gewisse Zeit lang (und zwar hauptsächlich 1997 und 1998 *[gestrichen]*) an dem Verhalten beteiligt gewesen zu sein, das Unternehmen bestreitet aber eine ununterbrochene Beteiligung von 1989 bis 1996. Es macht geltend, dass für eine solche ununterbrochene Beteiligung in diesem Zeitraum, die im Übrigen verjährt sei, keine Beweise vorliegen.
- (563) Die Behauptungen von Flowflex werden durch die in Abschnitt 4 dargelegten Fakten nicht bestätigt. Der Kommission liegen Beweise vor, die die ununterbrochene Beteiligung von Flowflex an den wettbewerbswidrigen Abmachungen in der fraglichen Zeit belegen. Die Kommission hat diese Beweise bei ihren Nachprüfungen vorgefunden; es handelt sich um Unterlagen, die zu der Zeit erstellt wurden, als die verschiedenen Kontakte zwischen den Wettbewerbern stattfanden *[gestrichen]* Darin wird Flowflex im Zusammenhang mit bestimmten Preisen und Preisnachlässen sowie mit bereits erfolgten und künftigen Preiserhöhungen genannt, so dass die Unterlagen kaum Zweifel an seiner Beteiligung zulassen. Zudem widersprechen Flowflex' Behauptungen den übereinstimmenden Aussagen von IMI und Delta, die sich selbst belasteten und das kollusive Verhalten in der Fittingsbranche sowie die Kollusion, an der auch Flowflex von Beginn an (d. h. ab 1985) und für die Zwecke dieser Entscheidung zumindest ab Dezember 1988 beteiligt war, zugaben *[gestrichen]*. Dieses Verhalten zielte ohne jeden Zweifel darauf ab, den Wettbewerb einzuschränken und die Fittingspreise auf dem Markt über das normale Wettbewerbsniveau anzuheben.
- Zeitraum von 2001 bis 2004
 - Kontinuität der Zuwiderhandlung über die Nachprüfungen hinaus
- (564) Nach Auffassung der Kommission wurde diese einzige und komplexe Zuwiderhandlung nach den Nachprüfungen der Kommission am 22./23. März 2001 und 24./25. April 2001 von Comap, IBP/Oystertec (Advanced Fluid Connections) und Frabo bis April 2004 und in geringerem Maße auch von Delta fortgesetzt. *[Klarstellung: eine Tochtergesellschaft von Aalberts]* war nach den Nachprüfungen

der Kommission vom 25. Juni 2003 bis 1. April 2004 an der Zuwiderhandlung beteiligt.

- (565) Die Kommission muss zur Feststellung der Kontinuität hinreichend präzise und kohärente Beweise dafür vorlegen, dass die mutmaßliche Zuwiderhandlung tatsächlich fortgesetzt wurde. Hierbei kann sie ihren Nachweis auch auf lückenhaftes Beweismaterial stützen, aus dem sich Schlussfolgerungen ziehen lassen. Wie bereits oben dargelegt, muss „in den meisten Fällen [...] das Vorliegen einer wettbewerbswidrigen Verhaltensweise oder Vereinbarung aus einer Reihe von Koinzidenzen und Indizien abgeleitet werden, die bei einer Gesamtbetrachtung mangels einer anderen schlüssigen Erklärung den Beweis für eine Verletzung der Wettbewerbsregeln darstellen können“³⁸. Außerdem sind die verschiedenen Beweisstücke zum Nachweis der Kontinuität in ihrem Gesamtzusammenhang zu würdigen. Wie weiter unten ausgeführt wird, bestanden der Gesamtplan zur Kontrolle und Beschränkung des Wettbewerbs auf dem Markt für Kupferfittings und insbesondere der Wille, dies zu tun, weiter fort. Dies wird von mehreren Antragstellern auf Anwendung der Kronzeugenregelung bestätigt.
- (566) Die Annahme der Kommission, dass das wettbewerbswidrige Verhalten nach ihren Nachprüfungen von März 2001 bis April 2004 fortgesetzt wurde, stützt sich auf folgende Beweisstücke und Erwägungen:
- In seinem Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung vom Juli 2004 legt Frabo Beweise in Form von handschriftlichen Aufzeichnungen im Rahmen des FNAS-Logistikausschusses vor. Die Aufzeichnungen beziehen sich auf eine Telefonkonferenz vom 16. Februar 2004 über eine Vereinbarung, die Preise anzuheben. Die teilnehmenden Unternehmen waren Frabo, IBP, Raccord Orléanais, Comap *[gestrichen]*.
 - In seinem Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung gibt Frabo an, dass die (bilateralen und multilateralen) Kontakte zwischen den Wettbewerbern während des gesamten Zeitraum nach den Nachprüfungen (März 2001) bis April 2004 aufrechterhalten wurden *[gestrichen]*. Frabos Unternehmenserklärung wird durch mehrere Unterlagen wie Aufzeichnungen aus der Zeit der Ereignisse, Terminkalender, Telefonverzeichnisse, usw. unterstützt, in denen Fälle von Preiserhöhungen und andere diesbezügliche geschäftliche Angelegenheiten ausdrücklich erwähnt werden. Frabos Informationen zu den verschiedenen Kontakten und Abmachungen sind detailliert und umfassen Namen, Daten und spezifische Angaben, anhand derer sich die verschiedenen Gespräche zwischen den Wettbewerbern unterscheiden lassen.

³⁸ Siehe verbundene Rechtssachen C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P und C-219 P, *Aalborg Portland A/S et al. / Kommission*, Slg. 2004, S. I-123, Randnummern 56 und 57 ; siehe auch Rechtssache T-368/00, *General Motors Nederland BV und Opel Nederland BV / Kommission*, Slg. 2003, S. II-4491, Randnummer 88 .

- In seinem Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung vom Mai 2005 bestätigt Advanced Fluid Connections die Angaben Frabos zum FNAS und fügt weitere Beweise für mehrere andere FNAS-Sitzungen in Form von handschriftlich verfassten Protokollen hinzu. Die Protokolle stammen aus der Zeit von Juni 2003 bis April 2004 und beziehen sich auf eine Vereinbarung über eine Preiserhöhung, Gespräche über Gewinnspannen, Preisfragen, Geschäftsstrategien, Materialkosten und andere damit zusammenhängende Fragen. Die Protokolle sind von allen Vertretern der beteiligten Unternehmen unterzeichnet, und die Aufzeichnungen über die Telefonkonferenz vom 16. Februar 2004 enthalten die Namen aller Beteiligten (Frabo, IBP, Raccord Orléanais, Comap) *[gestrichen]*.
- Advanced Fluid Connections berichtet, dass die vorstehend genannte vereinbarte Preiserhöhung von zwei der beteiligten Unternehmen (Raccord Orléanais/*[gestrichen]* und Comap *[gestrichen]*) umgesetzt wurde. Diese Umsetzung wird weder von Comap noch von Aalberts bestritten.
- In seinem Antrag auf Anwendung Kronzeugenregelung gibt Advanced Fluid Connections an, dass vom 12.-16. März 2002 am Rande einer Messe in Essen (SHK) eine Sitzung zwischen IBP GmbH *[gestrichen]*, Woeste/*[gestrichen]* und Comap *[gestrichen]* stattfand. Advanced Fluid Connections korrigierte sich später und teilte mit, dass dieses Treffen nicht vom 12.-16. März 2002 stattfand, sondern am 18. März 2004. Advanced Fluid Connections zufolge führten die Teilnehmer Gespräche über die künftigen Preiserhöhungen der IBP GmbH *[gestrichen]*. Woeste/*[gestrichen]* und Comap bestreiten das Treffen der *[gestrichen]* (Woeste/*[gestrichen]*) und *[gestrichen]* (Comap) mit *[gestrichen]* nicht.
- Zu diesem Treffen in Essen gibt Advanced Fluid Connections *[gestrichen]* an, dass er *[gestrichen]* erklärte, „dass wir eine Preiserhöhung zum Monatsende planen. [...] Bis dahin hatte ich, glaube ich, den Kunden die Erhöhung bereits mitgeteilt, so dass diese Information nicht mehr länger vertraulich bleiben musste. Es mag Gerüchte gegeben haben, die sie jeweils dazu veranlasst haben können, mich nach den Preiserhöhungen von IPB zu fragen. Es wäre ihnen nicht möglich gewesen, dies zu überprüfen und zu diesem Zweck Kunden um eine Kopie des Schreibens der IBP Deutschland mit der offiziellen Ankündigung der Preiserhöhung zu bitten, weil dieses erst am 30. März 2004 rausging“.
- Die Kommission stellt fest, dass IBP seine für Ende März 2004 geplante Preiserhöhung nicht öffentlich bekannt gegeben hat und dass auf dem Markt zirkulierende Gerüchte mit Sicherheit nicht als öffentliche Bekanntgabe gewertet

werden können. Wie *[gestrichen]* einräumte, konnten die *[gestrichen]* (Woeste/*[gestrichen]*) und *[gestrichen]* (Comap) sich diese Gerüchte nicht durch Kundenbefragungen bestätigen lassen, da das offizielle Schreiben von IBP mit der Ankündigung der Preiserhöhung erst am 30. März 2004 versandt wurde.

- Die Kommission geht daher davon aus, dass die Informationen über die zum Monatsende geplante Preiserhöhung von IBP, die die *[gestrichen]* von *[gestrichen]* erhielten, jeden Zweifel daran ausgeräumt haben mussten, ob und wann eine Preiserhöhung stattfindet.
- Aufgrund der vorstehenden Erwägung und der bis dahin praktizierten Kartellabsprachen (d. h. Einführung der Preiserhöhungen durch das jeweils führende Unternehmen in den verschiedenen Mitgliedstaaten), ist die einzig plausible Erklärung für dieses Treffen eine Wiederaufnahme der wettbewerbswidrigen Kontakte nach den Nachprüfungen, mit dem gleichen Schema wie zuvor.
- Keines der beteiligten Unternehmen bestreitet, dass die zuvor genannten, dokumentierten Kontakte stattgefunden haben. Keines der beteiligten Unternehmen kann eine glaubwürdige Erklärung für diese Kontakte und Abmachungen liefern.
- Indem sie die Kontinuität der Zuwiderhandlung über die Nachprüfungen hinaus bestreiten, stellen Oystertec, Aalberts und Comap wie weiter unten dargelegt (Erwägungsgründe (569)ff.) die Beweiskraft von Frabos Ausführungen und den beigefügten Unterlagen in Zweifel; sie behaupten, dass die Erklärungen von Frabo als Nachweis der Zuwiderhandlung nicht ausreichen und dass die Kontakte durch zulässige Geschäftsbeziehungen (Querlieferungen) der Unternehmen untereinander zu begründen sind.
- Um die Ausführungen von Frabo in Zweifel zu ziehen, gibt *[gestrichen]* von Advanced Fluid Connections eine schriftliche Erklärung ab, derzufolge er, anders als in der Erklärung von *[gestrichen]* (Frabo) angegeben, seit April 2001 in der Zeit von 2001 bis 2005 - abgesehen von seiner Teilnahme an Handelsmessen - nie in direktem Kontakt mit *[gestrichen]* gestanden habe.
- Frabo legt jedoch mehrere Telefonrechnungen einer italienischen Telefongesellschaft vor, aus denen hervorgeht, dass *[gestrichen]* insgesamt mehrere Stunden dauernde Telefongespräche mit *[gestrichen]* geführt hat (siehe auch Erwägungsgründe (786) bis (790)).

- Außerdem legt Frabo Geschäftsunterlagen vor, die belegen, dass die Lieferbeziehungen zu Advanced Fluid Connections im September 2002 endeten und danach keine derartigen Beziehungen mehr bestanden. Die Kontakte, die Frabo mit Advanced Fluid Connections nach September 2002 hatte, können sich daher nicht aus den Geschäftsbeziehungen ergeben haben (siehe Erwägungsgrund (575)).
- Mehrere Unternehmen bestreiten die Unrechtmäßigkeit der Sitzungen im Rahmen des FNAS. Ihren Angaben zufolge sind die Kontakte ihrer Arbeit im Logistikausschusses zuzuordnen und bezogen sich auf Verpackungsfragen.
- Die Kommission kann jedoch aus folgenden Gründen nicht nachvollziehen, dass es sich um rechtmäßige Gespräche zwischen Wettbewerbern gehandelt haben soll:
- Auf der Sitzung im Rahmen des FNAS vom 20. Januar 2004 macht *[gestrichen]* von Comap die Äußerung, dass „sein Unternehmen die Zusagen der vorherigen Sitzungen zwar nicht in Frage stelle, die tatsächliche Umsetzung der auf der letzten Sitzung getroffenen Vereinbarung jedoch einen Aufschlag von 13% anstelle der ursprünglich vorgesehenen 10% erfordere“. *[gestrichen]* (Vereinbarung über Einführung eines Preisaufschlags);
- Bei dem Treffen im Rahmen des FNAS vom 15. Oktober 2003 erklärt *[gestrichen]* (IBP) folgendes: „Bei IBP umfasst Kategorie A elf Produkte, die 50 % der Verkaufsmenge ausmachen [...] In dieser Kategorie ist die Gewinnspanne am niedrigsten.“ *[gestrichen]* (eine sensible Geschäftsinformation, die nicht zur Veröffentlichung (Kategorie A) bestimmt ist und Wettbewerbern nicht gegeben werden sollte);
- Auf der Sitzung vom 20. Januar 2004 im Rahmen des FNAS erklärt *[gestrichen]* Comap, dass „die Hersteller Ihre Kunden über die Möglichkeit einer Erhöhung von 6 % informieren, [...] Die gestiegenen Materialkosten dürften sich auf die gesamte Palette auswirken. Der Preis pro Einheit für die neuen Verpackungen wird aus diesem Grund 5,3 % oder 5,4 % höher sein“ *[gestrichen]* (Dieser Prozentsatz basiert auf einer Absprache zwischen den Wettbewerbern. Unter normalen Marktbedingungen sollte jeder Wettbewerber den Preis seiner Ware pro Einheit selbständig und unabhängig festlegen können);
- Auf derselben Sitzung erklärte *[gestrichen]* Comap, dass „die Hersteller dies bei den Kunden bei der Interclima ausloten würden, um den Markt im Hinblick auf die Möglichkeit einer Preiserhöhung zu sondieren, die, falls nötig, auch über einen

gewissen Zeitraum hinweg gestaffelt erfolgen könnte. Rückmeldungen an die Mitglieder der Arbeitsgruppe sind im Rahmen einer Telefonkonferenz möglich, die am 16. Februar 2004 um 15:00 Uhr stattfindet“ **[gestrichen]** (Vereinbarung, die Reaktion des Marktes auf die künftige Preiserhöhung zu testen);

- Auf der Sitzung im Rahmen des FNAS vom 25. Juni 2003 soll **[gestrichen]** Folgendes gesagt haben, „Das Ziel sollte mindestens lauten, Preisstabilität zu erreichen“, woraufhin **[gestrichen]** erklärte, dass die Hersteller „zunächst in Bezug auf die Preisniveaus beruhigt werden müssten“ **[gestrichen]** (keiner weiteren Erklärung bedürftige Äußerung über Wahrung der Preisstabilität unter den Fittingsherstellern).
- Wie weiter unten dargelegt (siehe Erwägungsgründe (570),(577),(583)) waren dieselben Personen vor und nach den Nachprüfungen verschiedene Male an der Zuwiderhandlung beteiligt.
- Die betroffenen Unternehmen bestreiten zwar die Kontinuität der Zuwiderhandlung vor und nach den Nachprüfungen, können aber keine Erklärung dafür liefern, warum sie ihr Verhalten änderten und ihre Kontakte angeblich wieder aufnahmen. Auch dies ist vor dem Hintergrund der vorstehenden Erwägung zu betrachten, dass es dieselben Personen waren, die sich vor und nach den Nachprüfungen verschiedene Male an der Zuwiderhandlung beteiligten.
- In seinem Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung gibt Delta **[gestrichen]** an, dass auf der letzte EFMA-Sitzung am 20. April 2001 (unmittelbar nach den Nachprüfungen) außerhalb des EFMA-Sitzungssaals unerwünschte Äußerungen über Preise gemacht worden seien (aber nicht von IMI) und es auch innerhalb des Saals zu solchen Äußerungen kam, die vom Sekretariat unterbunden werden mussten **[gestrichen]**.
- Die Kommissionsakte enthält außerdem Belege dafür, dass am 26. Januar 2001 auf einem Treffen zwischen **[gestrichen]** (IMI), **[gestrichen]** (Delta/IBP) und **[gestrichen]** (Comap) in Paris erwähnt wurde, dass die Koordinierungstreffen der Wettbewerber trotz der Tatsache fortgesetzt würden, dass das Fittingsgeschäft von Delta verkauft werden würde.
- Zu diesem letzten Vorkommnis vom 26. Januar 2001 erklärt Delta, dass sich diese Äußerung nicht auf Oystertec (Unternehmen, das 2001 das Fittingsgeschäft von Delta übernahm) sondern allenfalls auf Nibco (anderes Unternehmen, das damals Verhandlungen zum Erwerb des Fittingsgeschäfts von Delta führte) beziehen kann. Diese

Äußerung kann dementsprechend nicht berücksichtigt werden, weil das Fittingsgeschäft von Delta schließlich von Oystertec übernommen wurde.

- Nach Auffassung der Kommission zeigen die Äußerungen, die auf dieser Sitzung und auf der Sitzung vom 20. April 2001 im Rahmen des EFMA getätigt wurden, in welchem Geist und in welchem Gesamtkontext die Wettbewerber während der gesamten Dauer des Kartells operierten und unzulässige Kontakte knüpften. Diese Vorkommnisse zeugen auch von dem Willen der beteiligten Unternehmen, den Wettbewerb auf dem Fittingsmarkt auch in der Zukunft zu kontrollieren und zu beschränken *[gestrichen]*. Das ist der Hintergrund, vor dem das Verhalten der beteiligten Unternehmen unabhängig davon, wer das Fittingsgeschäft von Delta übernommen hat, bewertet werden sollte. Die Beweise deuten nämlich darauf hin, dass die beteiligten Unternehmen und ihre Nachfolger und sogar einige der an diesem Treffen beteiligten Personen die unzulässigen Kontakte zu den Wettbewerbern nach den Nachprüfungen in der Tat fortsetzten *[gestrichen]*.

(567) Angesichts dieses fortdauernden Plans und des entsprechenden Willens, das Wettbewerbsrecht zu missachten, reicht es für die Annahme, dass die Kartellmitglieder die Zuwiderhandlung unterbrochen haben, nicht aus, wenn ihre Mitwirkung im Kartell zeitweilig weniger sichtbar oder ihre Kontakte weniger zahlreich waren. Es ist nur normal, dass langjährige Kartelle von erfolgreichen und weniger erfolgreichen Phasen gekennzeichnet sind, und sich Phasen von geringerer Intensität kaum vermeiden lassen. Wenn ruhigere Phasen auftreten, so ist das auf den natürlichen Wandel auf dem Markt zurückzuführen, den die Nachprüfungen der Kommission mit sich bringen, und nicht auf das wirkliche Bestreben, zu den Bedingungen des freien Wettbewerbs zurückzukehren. Dies geht eindeutig aus den *früheren und anschließenden* mehrfachen gemeinsamen Bemühungen der Hersteller um die Durchsetzung höherer Preise auf dem Markt hervor. Um die Beteiligung an einem Kartell einzustellen, muss sich das Mitglied öffentlich von den Aktivitäten des Kartells distanzieren und sich gleichzeitig vollständig aus der Zusammenarbeit mit allen seinen Wettbewerbern zurückziehen. An einem Kartell beteiligte Unternehmen haben sich aus der Zuwiderhandlung ganz eindeutig nicht zurückgezogen, wenn sie sich, *[gestrichen]* weiterhin treffen, um Preiserhöhungen, Marktstrategien, Preise, Verkaufsmengen, Gewinnspannen, Produktions- und Materialkosten usw. zu erörtern.

(568) Ausgehend hiervon und wie nachstehend genauer dargelegt wird, gelangt die Kommission zu der Überzeugung, dass Oystertec, Comap und Frabo und in begrenztem Maße auch Delta die Zuwiderhandlung nicht unmittelbar nach den Nachprüfungen eingestellt, sondern auch danach fortgesetzt haben. *[Klarstellung: eine Tochtergesellschaft von Aalberts]* hat ab Juni 2003, nach dem Erwerb des Fittingsgeschäfts von IMI, an der Zuwiderhandlung teilgenommen. Die Kommission betrachtet das Verhalten dieser Unternehmen als flagranten Verstoß gegen die Wettbewerbsregeln. Wenn die Kommission eine Nachprüfung in einem Kartellverfahren durchführt, teilt sie den betroffenen Unternehmen offiziell mit, dass eine Verletzung der Wettbewerbsregeln vorliegen könnte. Die Erfahrung hat gezeigt,

dass die Nachprüfungen in der überwiegenden Mehrheit der Fälle dazu führen, dass die Unternehmen in Erwartung einer entsprechenden Entscheidung der Kommission die Zuwiderhandlung unverzüglich einstellen, was unmittelbar zu einer Verbesserung der Lage führt. In der Zeit nach den Nachprüfungen sollten die Unternehmen daher jegliches eindeutig unzulässiges Verhalten unverzüglich beenden. Im vorliegenden Fall waren bestimmte Unternehmen sowohl vor als auch nach den Nachprüfungen an den wettbewerbswidrigen Praktiken beteiligt. Diese Unternehmen wussten von den Nachprüfungen der Kommission. Dennoch ignorierten diese Unternehmen die Nachprüfungen, und einige von ihnen setzten ihr Verhalten danach sogar drei Jahre lang bis April 2004 fort.

- (569) In seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte macht Aalberts geltend, dass keines seiner Tochterunternehmen je an einer einzigen, komplexen und fortdauernden Zuwiderhandlung bis April 2004 beteiligt war. Außerdem behauptet das Unternehmen, dass sich die meisten Kontakte zu anderen Fittingherstellern wie Frabo und Comap in der Zeit nach August 2002 dadurch erklären lassen, dass diese Wettbewerber Kunden seiner Tochtergesellschaften waren, zu denen diese zulässige Lieferbeziehungen unterhielten.
- (570) Was **[Klarstellung: eine Tochtergesellschaft von Aalberts]** anbelangt, so ist festzuhalten, dass das Unternehmen nach den Nachprüfungen vom 25. Juni 2003 bis 1. April 2004 an der Zuwiderhandlung beteiligt war. Der Kommission liegen Beweise vor, dass erstens IMI, Aalberts Vorgänger, seine Beteiligung untermittelbar nach den Nachprüfungen einstellte, und zweiten **[Klarstellung: eine Tochtergesellschaft von Aalberts]** sich im Juni 2003 systematisch im Rahmen der FNAS-Sitzungen zu beteiligen begann **[gestrichen]**.
- (571) Für die Zeit von Juni 2003 bis April 2004 wird **[Klarstellung: eine Tochtergesellschaft von Aalberts]**Behauptung, es hätte zulässige Lieferbeziehungen unterhalten, nicht durch Fakten dieses Falls bestätigt. Die Akte der Kommission enthält Beweise dafür, dass **[gestrichen]**vor und nach den Nachprüfungen an den wettbewerbswidrigen Abmachungen beteiligt waren **[gestrichen]**. Dies bezieht sich auf wettbewerbswidrige Abmachungen innerhalb und außerhalb des FNAS. Zu Absprachen, die unabhängig vom FNAS getroffen wurden, legt Frabo eine Reihe von Unterlagen vor, die entsprechende Kontakte und Gespräche mit **[Klarstellung: eine Tochtergesellschaft von Aalberts]**über Preiserhöhungen und deren Umsetzung in verschiedenen Mitgliedstaaten belegen. Was die Abmachungen im Rahmen des FNAS anbetrifft, so lassen diese vorstehend erwähnten Belege über Preiserhöhungen, Produktionskosten usw. **[gestrichen]** keinen Zusammenhang zu den angeblich zulässigen Lieferbeziehungen der Wettbewerber erkennen. Die Protokolle der FNAS-Sitzungen lassen kaum Zweifel an der Wettbewerbswidrigkeit der Kontakte aufkommen. **[Klarstellung: eine Tochtergesellschaft von Aalberts]**hat nicht nur an den Sitzungen teilgenommen und den verschiedenen Vereinbarungen zugestimmt, sondern auch die für April 2004 beschlossenen Preiserhöhung umgesetzt **[gestrichen]**. Advanced Fluid Connections gab außerdem an, dass IBP GmbH **[gestrichen]**, Woeste/**[gestrichen]** und Comap **[gestrichen]** am 18. März 2004 zusammenkamen und bei einer Messe in Essen Gespräche über Preiserhöhungen führten³⁹ **[gestrichen]**.

³⁹ In seiner Erklärung zu diesem Vorkommnis erklärte **[gestrichen]**, dass er „kurze Gespräche mit **[gestrichen]** Woeste/Simplex hatte und getrennt von diesen auch mit **[gestrichen]** Comap führte“.

- (572) Wie bereits in Zusammenhang mit dem Treffen in Essen erwähnt **[gestrichen]**, änderte Advanced Fluid Connections seine Aussage dahingehend, dass das Treffen nicht im März 2002, sondern im März 2004 stattgefunden habe. Während der mündlichen Anhörung unterrichtete die Kommission alle Parteien über diese Änderung. Nachdem der Kommission die nichtvertrauliche Fassung der Aussage zugegangen war, wurde diese Fassung mit Genehmigung des Anhörungsbeauftragten an die beteiligten Parteien weitergeleitet. Daraufhin legte Aalberts am 8. Februar 2006 seine Stellungnahme gemeinsam mit den Aussagen der **[gestrichen]** vor. Die Kommission schließt daraus, dass die betroffenen Parteien in vollem Umfang über die Aussage informiert waren, umso mehr als sie – insbesondere Aalberts – auch dazu Stellung nahmen. In jedem Fall und auch aufgrund anderer Tatsachen als dem Treffen hält die Kommission die Teilnahme von **[Klarstellung: eine Tochtergesellschaft von Aalberts]** an wettbewerbswidrigen Maßnahmen im Zeitraum von Juni 2003 bis April 2004 für erwiesen.
- (573) Darüber hinaus waren Aalberts sowohl die Nachprüfungen der Kommission als auch die Tatsache bekannt, dass IMI im September 2003 einen Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung stellte⁴⁰. Dem ist so, weil Aalberts das Fittingsgeschäft von IMI im August 2002 übernahm und IMI in seinem Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung erklärte, dass auch nach dem Verkauf seines Fittingsgeschäfts an Aalberts die Verantwortung für die Untersuchung der Kommission in der Fittingsbranche weiter bei IMI liegt. Zudem hat es zahlreiche Pressemitteilungen der Kommission, Berichte der Finanz- und Handelspresse und sonstige Pressemitteilungen einzelner Unternehmen über die Nachprüfungen und die Untersuchung der Kommission gegeben⁴¹. In Anbetracht der vielen Jahre, die Aalberts auf dem

[gestrichen] Angaben zufolge wollten alle drei auf der Essener Messe von ihm wissen, „was IBP Deutschland in Bezug auf die Preise beabsichtige“, woraufhin **[gestrichen]** erklärte, „dass wir eine Preiserhöhung für Ende des Monats planen“, wegen des Anstiegs der Rohstoffkosten. Aalbert behauptet, dass während dieses Treffens keine empfindlichen Geschäftsinformationen ausgetauscht wurden. Die Kommission vertritt diesbezüglich die Auffassung, dass die Mitteilung einer bevorstehenden Preiserhöhung an die Wettbewerber einen Kontakt mit eindeutig wettbewerbswidriger Ausrichtung darstellt. Wie oben erläutert, macht es der Informationsaustausch über künftige Preiserhöhungen den Wettbewerbern möglich, die so gewonnenen Informationen bei der Festlegung ihres eigenen Marktverhaltens zu berücksichtigen und das Verhalten ihrer Wettbewerber zu beeinflussen und ihr eigenes Marktverhalten an die Strategien ihrer Wettbewerber anzupassen. Aalberts legt auch Erklärungen von **[gestrichen]** (Woeste/**[gestrichen]**) vor, in der sie bestreiten, sich bei **[gestrichen]** (IBP) nach der beabsichtigten Preiserhöhung erkundigt zu haben und derzufolge Simplex aufgrund von Marktkenntnissen ohnehin schon von der von IBP Deutschland angekündigten [bzw. anzukündigenden] Preiserhöhung wusste. Die Kommission stellt fest, dass weder **[gestrichen]** noch **[gestrichen]** das Treffen mit **[gestrichen]** am Rande der Essener Messe am 18. März 2004 bestreiten, und dass auch keiner der beiden leugnet, informiert worden zu sein, dass die IBP GmbH Ende März ihre Preise anheben würde.

⁴⁰ In seinem Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung gibt IMI eine Beteiligung seines Fittingsgeschäfts an dem Kartell vor den Nachprüfungen zu.

⁴¹ Siehe: Dow Jones International News, 23. März 2001: *EU carries out spot inspections of copper tube market*; Reuters News, 26. März 2001: *EC visits IMI in copper tube cartel enquiry*; European Report, 28. März 2001: *Commission anti-trust officials raid offices of five copper tube manufacturers*; Metal Bulletin, 29. März 2001: *EU investigators raid Cu tube companies*; Oster Dow Jones Select, 14. Mai 2003: *DJ. EU/Outokumpu/GIM-3-No estimates of fines*; Dow Jones International News, 14. Mai 2003: *EU probes Outokumpu, GIM for copper pipe price-fixing*; Birmingham Post, 3. September 2003: *IMI faces price-fixing claim*; Metal Bulletin, 4. September 2003: *Non-ferrous-Outokumpu, IMI receive details on Cu tube probe*; Birmingham Post, 8. September 2003: *City view – notoriety from copper cartel can't be too reassuring*; Reuters News, 12. Dezember 2003: *EU copper tube cartel fines in pipeline*; Nordic Business Report, 15. Dezember 2003: *EU Commission to fine copper tube makers*;

Fittingssektor tätig ist *[gestrichen]*, war das Unternehmen also durch diese Pressemitteilungen und Berichte von den Nachprüfungen der Kommission unterrichtet.

- (574) Advanced Fluid Connections behauptet, der Kommission sei es nicht gelungen, das Vorliegen einer einzigen, komplexen und nach den Nachprüfungen fortdauernden Zuwiderhandlung nachzuweisen. Es behauptet ferner, die FNAS-Sitzungen seien nicht mit den französischen Super-EFMA-Sitzungen vergleichbar, sondern bezögen sich nur auf den französischen Markt und stünden in keinerlei Zusammenhang mit irgendeinem wettbewerbswidrigen Verhalten oder den Ereignissen, die vor der Übernahme von IBP durch Oystertec (jetzt Advanced Fluid Connections) stattfanden. Advanced Fluid Connections macht ferner geltend, dass die nach den Nachprüfungen erfolgten Kontakte mit den Wettbewerbern und insbesondere mit Frabo zulässig gewesen seien und Vereinbarungen über Querlieferungen betrafen. Zudem macht das Unternehmen geltend, am 20. Dezember 2001 ein umfassendes Programm zur Einhaltung der Wettbewerbsregeln angenommen zu haben. Dem Programm folgten am 8. Januar 2002 eine entsprechende Schulung sowie verschiedene andere Maßnahmen (wie die Beendigung der Kontakte zu Wettbewerbern). Nach Auffassung von Advanced Fluid Connections wurde die kontinuierliche Reihe wettbewerbswidriger Kontakte, die vor der Übernahme des Fittingsgeschäfts von Delta stattfanden, durch diese Verhaltensmaßnahmen unterbrochen.
- (575) Die Kommission stellte fest, dass Oystertec (Advanced Fluid Connections) nach den Nachprüfungen und seiner Übernahme des Fittingsgeschäfts von Delta mehrere Male unzulässige Kontakte zu Wettbewerbern, namentlich *[Klarstellung: eine Tochtergesellschaft von Aalberts]*, Comap und Frabo hatte. Erstens liegen Beweise dafür vor, dass Oystertec in der Zeit von Juni 2003 bis April 2004 an den FNAS-Vereinbarungen beteiligt war. Diese Beweise wurden von Advanced Fluid Connections selbst vorgelegt *[gestrichen]*. Zweitens gab Advanced Fluid Connections selbst an, dass IBP GmbH/Oystertec *[gestrichen]*, Woeste *[gestrichen]* und Comap *[gestrichen]* am 18. März 2004 zusammenkamen und vor dem Verkauf des Fittingsgeschäfts von IBP GmbH an Oystertec bei einer Messe in Essen Gespräche über Preiserhöhungen führten *[gestrichen]*. Oystertec war nicht nur über die FNAS-Sitzungen sondern auch durch seine Kontakte zu Frabo, Aalberts und Comap *[gestrichen]* an den unzulässigen Abmachungen nach den Nachprüfungen beteiligt. Zudem liegen Beweise dafür vor, dass *[gestrichen]* zunächst Angestellte von Delta und anschließend von Oystertec waren und einige von ihnen vor und nach den Nachprüfungen bis zum Verkauf des Delta-Fittingsgeschäft an Oystertec und darüber hinaus an den wettbewerbswidrigen Absprachen beteiligt waren *[gestrichen]*. Was das Argument angeht, dass sich die FNAS-Sitzungen nur auf den französischen Markt bezogen, so geht aus den Protokollen hervor, dass es auf diesen Sitzungen nicht nur um Frankreich, sondern auch um Spanien, Italien, das Vereinigte Königreich,

Evening Mail, 19. Dezember 2003: *IMI set for fine over fix claims*; Dow Jones International News; 3. September 2004: *EU Commission to fine Outokumpu for cartel practice*; Dow Jones International News; 3. September 2004: *EU fines Cos EUR 222,3 M for fixing plumbing tube prices*; Waymaker, 3. September 2004: *EU Commission fines former Boliden company for participation in copper tube cartel*; Metals Weel, 6. September 2004: *EC fines seven companies in copper plumbing tubes cartel*; Construction News, 9. September 2004: *IMI fined 30,5 m GBP over price-rigging*; AFX International Focus, 27. September 2005: *EU to open formal proceedings against some European pipe fittings producers*.

Deutschland und den europäischen Markt im Allgemeinen ging und diese also für ganz Europa galten. Darüber hinaus nahmen an den FNAS-Sitzungen Unternehmen teil, die in ganz Europa präsent sind.

- (576) Darüber hinaus berichtet Frabo von zahlreichen Kontakten und Abmachungen mit IBP *[gestrichen]*. Frabo zufolge fanden die Kontakte zu IBP von 2001 bis April 2004 statt *[gestrichen]*. Was das Argument von Advanced Fluid Connections angeht, bei den Kontakten zu Frabo habe es sich um zulässige Beziehungen aufgrund von Querlieferungen gehandelt, so legt Frabo Beweise dafür vor, dass das Unternehmen die Lieferbeziehungen zu Advanced Fluid Connections im September 2002 beendete und danach nicht wieder aufnahm. Außerdem legt Frabo eindeutige Beweise dafür vor, dass es wettbewerbswidrige Kontakte zu Oystertec hatte *[gestrichen]*. Zur Widerlegung der Aussage von Frabo über die Kontakte, die das Unternehmen mit IBP hatte, legt Advanced Fluid Connections überdies die Aussage von *[gestrichen]* vor, derzufolge er von 2001 bis 2005 keinen telefonischen Kontakt zu *[gestrichen]* hatte. In seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte legte Frabo mehrere Telefonrechnungen vor, die belegen, dass *[gestrichen]* in der Zeit vom 10. April 2002 bis 17. Juli 2003 mindestens 28 Mal per Mobiltelefon kontaktierte. Angesichts der gesamten Informationslage, der dokumentarischen Beweise und der Ausführlichkeit der von Frabo bislang gemachten Angaben sowie in Anbetracht der Unterlagen über die beiden vorgenannten Vorkommnisse, die die Argumente von Advanced Fluid Connections widerlegen, gelangt die Kommission zu der Auffassung, dass die von Frabo vorgebrachten Angaben in Bezug auf die Unzulässigkeit der Kontakte zu IBP/Oystertec zuverlässig sind.
- (577) Was das Argument von Advanced Fluid Connections zu dem Programm zur Einhaltung der Wettbewerbsregeln anbelangt, so bedeutete dies keine Unterbrechung der wettbewerbswidrigen Kontakte. Das Programm zur Einhaltung der Wettbewerbsregeln von Advanced Fluid Connections und die entsprechenden Schulungen liefen am 20. Dezember 2001 an. Die Kommission stellt fest, dass die meisten Personen, die an den wettbewerbswidrigen Kontakten vor und nach den Nachprüfungen (und vor und nach der Einführung des Programms) beteiligt waren *[gestrichen]*, das oben genannte Wettbewerbsschutzprogramm unterzeichnet haben. Eine Unterbrechung der wettbewerbswidrigen Kontakte lässt sich damit nicht nachweisen. In Anbetracht der Tatsache, dass das betreffende Unternehmen vier Jahre brauchte, um die in seinem Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung vom Mai 2005 beschriebenen wettbewerbswidrigen Kontakte festzustellen, ist der Wert dieses Programms ausgesprochen fraglich. Die Kommission hat schließlich auch deswegen starke Zweifel an der Wirksamkeit des Wettbewerbsschutzprogramms von Advanced Fluid Connections, weil selbst Wettbewerberkontakte, in deren Verlauf unbestritten empfindliche Themen erörtert wurden, in dem Verzeichnis der Wettbewerberkontakte von Oystertec nicht erwähnt werden und dort unbedingt hätten vermerkt werden müssen. So werden insbesondere die Preisgespräche, die am Rande der Essener Messe am 18. März 2004 geführt wurden, in dem von *[gestrichen]* im Rahmen des Wettbewerbsschutzprogramms von Oystertec angelegten Verzeichnis der Wettbewerberkontakte nicht erwähnt, obwohl eindeutige Beweise vorliegen, dass es diese Kontakte tatsächlich gegeben hat *[gestrichen]*. In seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte erläutert Advanced Fluid Connections, dass *[gestrichen]* „*[gestrichen]* nicht über diese Gespräche informiert hatte, es aber wahrscheinlich besser getan hätte“.

- (578) Die Kommission stellt ferner fest, dass das Vorläuferunternehmen von Oystertec, Delta, vor den Nachprüfungen und, wie in Erwägungsgrund (580) dargelegt, vor dem Verkauf seines Fittingsgeschäfts an Oystertec an den wettbewerbswidrigen Vereinbarungen beteiligt war. Oystertec waren sowohl die Nachprüfungen der Kommission als auch die Tatsache bekannt, dass Delta im März 2004 einen Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung⁴² stellte, da Oystertec das Fittingsgeschäft von Delta im November 2001 übernommen hatte und Oystertecs Vertreter das Verfahren bezüglich Deltas Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung und den diesbezüglichen Schriftwechsel mit der Kommission verfolgten.
- (579) Die Kontinuität der Zuwiderhandlung wird durch die Tatsache belegt, dass die vorgenannten Vereinbarungen nach den Nachprüfungen auf bilateraler und multilateraler Ebene zwischen denselben Unternehmen und in einigen Fällen zwischen denselben Personen mit dem gleichen wettbewerbswidrigen Inhalt (Preiserhöhungen, Marktstrategien, Preise, Verkaufsvolumen, Gewinnspannen, Produktionskosten, Materialkosten), der gleichen Art des Informationsaustauschs und der Koordinierung fortbestanden und dass die vereinbarte Preiserhöhung umgesetzt wurde. Selbst wenn von März 2001 bis Juni 2003 (FNAS-Sitzung) keine Einigungen im formalen Sinne zustande kamen und/oder umgesetzt wurden, bedeutet dies nicht, dass die Zuwiderhandlung in Bezug auf Fittings in allen Einzelheiten beendet wurde. Darüber hinaus hat Oystertec keinerlei Beweise dafür vorgelegt, dass es nach den Nachprüfungen nicht an den verbotenen Kartellvereinbarungen beteiligt war. Im Gegenteil, die von Oystertec im Rahmen seines Antrags auf Anwendung der Kronzeugenregelung vorgelegten Beweise und die anderen der Kommission vorliegenden Beweise zeugen unzweifelhaft vom Ausmaß seiner Beteiligung. Daher liegt in Bezug auf Advanced Fluid Connections kein Abbruch der Zuwiderhandlung nach den Nachprüfungen bis April 2004 vor.
- (580) Delta behauptet, seine Beteiligung unmittelbar nach den Nachprüfungen vom 22./23. März 2001 beendet zu haben. Die Behauptungen von Delta werden durch die Fakten dieses Falles nicht bestätigt. Der Kommission liegen Beweise dafür vor, dass Delta seine illegalen Abmachungen in zumindest zwei Fällen fortsetzte [*gestrichen*]. Im ersten Fall geht es um ein E-Mail von [*gestrichen*] vom 23. April 2001, das wettbewerbswidrige Absprachen belegt. Hierzu macht Delta geltend, dass die E-Mail-Nachricht an [*gestrichen*], den damaligen Sales Manager für Osteuropa, geschickt wurde und den Markt in Tschechien betraf, das seinerzeit noch nicht Mitglied der Europäischen Union war. Dieses Argument kann nicht akzeptiert werden, da aus der E-Mail-Nachricht nicht hervorgeht, dass sie speziell den tschechischen oder osteuropäischen Markt betraf. Die Tatsache, dass die E-Mail-Nachricht an [*gestrichen*] adressiert war, bedeutet nicht, dass ihr Inhalt sich nur auf diese Märkte bezog. Im Gegenteil, in dieser E-Mail wird auf mehrere gesamteuropäische Wettbewerber und deren Preispolitik sowie auf Preisvereinbarungen Bezug genommen, wobei nicht klar wird, dass sich die Vereinbarungen nur auf diese Märkte beschränkten. Darüber hinaus erklärte Delta, nachdem es von der Kommission zur Stellungnahme aufgefordert worden war: „Nach den unangekündigten Nachprüfungen der Kommission wies IBP seine Führungskräfte in ganz Europa mündlich an, von Preisabsprachen abzusehen. Nach April 2001 wurden von IBP keine zentralen Treffen

⁴² Die Vertreter von Oystertec waren bei einem Treffen zwischen Delta und der Kommission bezüglich Deltas Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung ebenfalls anwesend.

zur Absprache von Preisen mehr organisiert. [...] Es ist jedoch möglich, dass bestimmte Regionen die Anweisungen von IBP nur langsam umsetzen.“ **[gestrichen]**. Der zweite Fall bezieht sich auf eine weitere E-Mail-Nachricht vom 18. April 2001 von **[gestrichen]** an **[gestrichen]**, die den spanischen Markt betrifft und aus der unzulässige Abmachungen hervorgehen **[gestrichen]**. In diesem Zusammenhang sei darauf hingewiesen, dass Delta von den Nachprüfungen der Kommission am 22./23. März 2001 wusste. Dies geht aus einer E-Mail vom 5. April 2001 von **[gestrichen]** hervor, in der er die Nachprüfungen der Kommission bestätigt und erläutert, welche Verfahren anzuwenden sind, falls die Ermittler der Kommission die Mitarbeiter des Unternehmens befragen sollten.

- (581) Zudem liegen der Kommission Beweise vor, dass **[gestrichen]** zunächst Angestellte von Delta und anschließend von Oystertec waren und einige von ihnen vor und nach den Nachprüfungen bis zum Verkauf des Delta-Fittingsgeschäft an Oystertec und darüber hinaus an den wettbewerbswidrigen Abmachungen beteiligt waren **[gestrichen]**. Delta legte keine Beweise dafür vor, dass das Unternehmen und insbesondere diese Personen sich nach den Nachprüfungen von allen Kartellmaßnahmen zurückzogen. Im Gegenteil, der oben dargelegte Sachverhalt zeigt, dass Delta bis zum Verkauf seines Fittingsgeschäfts an Oystertec im November 2001 an der Zuwiderhandlung beteiligt war.
- (582) Comap behauptet, dass sich Frabos Anschuldigungen, die unzulässigen Abmachungen seien von 2001 bis 2004 fortgesetzt worden, nicht beweisen lassen. Dem Unternehmen zufolge haben die Wettbewerber nur zulässige Geschäftsbeziehungen aufgrund von Querlieferungen unterhalten. Es macht ferner geltend, dass zwischen den EFMA-Sitzungen und möglichen späteren Treffen kein Zusammenhang besteht. Comap zufolge sind die beiden Vereinbarungen weder homogen noch kontinuierlich (es habe eine Pause von mindestens 3 Jahren gegeben) und betrafen auch nicht denselben geografischen Raum.
- (583) Die Kommission hat festgestellt, dass Comap nach den Nachprüfungen mehrere Male unzulässige Kontakte zu Wettbewerbern, namentlich **[Klarstellung: eine Tochtergesellschaft von Aalberts]**, Oystertec und Frabo hatte (siehe Erwägungsgrund (566)) . Erstens geht aus den schriftlichen Protokollen der Kontakte im Rahmen der FNAS hervor, dass Comap **[gestrichen]** von Juni 2003 bis April 2004 an den unzulässigen Abmachungen beteiligt war **[gestrichen]**. Die Protokolle lassen deren illegalen Charakter erkennen. Diesbezüglich hat Comap nicht nur an den Treffen teilgenommen und den verschiedenen Absprachen und der vorgeschlagenen Preiserhöhung zugestimmt, sondern diese auch umgesetzt **[gestrichen]**. Zweitens enthält die Akte der Kommission Belege, wonach wettbewerbswidrige Kontakte insbesondere - aber nicht ausschließlich - mit Frabo stattgefunden haben **[gestrichen]**. Frabo legt dazu Informationen und dokumentarische Beweise in Form von Notizen und Kalendereinträgen vor, die zur Zeit der fraglichen Ereignisse gemacht wurden und aus denen hervorgeht, dass **[gestrichen]**, beide Angestellte von Comap, vor und nach den Nachprüfungen an der Zuwiderhandlung beteiligt waren **[gestrichen]**. Aus den von Frabo vorgelegten Unterlagen geht hervor, dass es Kontakte und Gespräche mit Comap über Preiserhöhungen und deren Umsetzung in mehreren Mitgliedstaaten gegeben hat. Diese Kontakte (die FNAS- Abmachungen sind hier ausgeklammert) fanden im Zeitraum 2001 bis April 2004, und insbesondere im Juni und Juli 2003 sowie im Februar 2004 statt. Drittens gab Advanced Fluid Connections an, dass IBP GmbH **[gestrichen]**, Woeste **[gestrichen]** und Comap **[gestrichen]** am 18. März 2004

zusammenkamen und bei einer Messe in Essen Gespräche über Preiserhöhungen führten. Hier gibt es keinen Anhaltspunkt für einen Zusammenhang zu den angeblichen Querlieferungen zwischen den Wettbewerbern. Die Beweise belegen im Gegenteil, dass es unzulässige Kontakte und Vereinbarungen gab.

- (584) Was das Argument bezüglich des geografischen Raums, auf den sich FNAS-Sitzungen bezogen, betrifft, so geht aus den Protokollen hervor, dass es auf diesen Sitzungen nicht nur um Frankreich, sondern auch um Spanien, Italien, das Vereinigte Königreich, Deutschland und den europäischen Markt im Allgemeinen ging, sie also für ganz Europa galten. Darüber hinaus nahmen an den FNAS-Sitzungen Unternehmen teil, die in ganz Europa präsent sind. Dies zeigt eine Übereinstimmung mit dem geografischen Ausmaß der Zuwiderhandlung vor den Nachprüfungen. Was den fehlenden Zusammenhang zwischen den EFMA-Sitzungen und den Sitzungen in der Zeit nach den Nachprüfungen betrifft, so geht aus der Akte der Kommission hervor, dass es in dem gesamten Zeitraum Kontakte zwischen denselben Unternehmen und in einigen Fällen zwischen denselben Personen mit dem gleichen wettbewerbswidrigen Inhalt, der gleichen Art des Informationsaustauschs und der Koordinierung sowie mit dem gleichen gemeinsamen und fortdauernden Ziel gegeben hat, die Preise zu verzerren und den Wettbewerb im Fittingssektor einzuschränken. All dies beweist die Kontinuität der Zuwiderhandlung und den nie aufgegebenen Willen, den Fittingsmarkt zu regulieren.
- (585) Comap wusste von den Nachprüfungen der Kommission. Zu den Nachprüfungen und Untersuchungen der Kommission hat es zahlreiche Pressemitteilungen der Kommission, Berichte der Finanz- und Handelspresse und diverse andere Pressemitteilung einzelner Unternehmen gegeben. Angesichts der vielen Jahre, die Comap im Fittingssektor tätig ist, war das Unternehmen also durch diese Pressemitteilungen und Berichte von den Nachprüfungen der Kommission unterrichtet.
- (586) Wie weiter oben dargelegt (siehe Erwägungsgründe (565) und (567)), kann das Kartell nicht als beendet betrachtet werden, wenn Beweise für eine Beteiligung an dem Kartell vor und nach dem Zeitraum der angeblichen Unterbrechung vorliegen und eine Unterbrechung bzw. ein Rückzug von allen Kartellmaßnahmen nicht nachgewiesen werden kann. Im vorliegenden Fall war Comap, wie aus der Erwiderung des Unternehmens auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte und mehreren Anträgen auf Anwendung der Kronzeugenregelung (IMI, Delta, Mueller und Frabo) hervorgeht, vor den Nachprüfungen an der Zuwiderhandlung beteiligt. Die vorgenannten Beweise belegen, dass Comap auch nach den Nachprüfungen der Kommission noch drei Jahre lang an der Zuwiderhandlung beteiligt war. Selbst wenn von März 2001 bis Juni 2003 (FNAS-Sitzung) keine Einigungen im formalen Sinne zustande kamen und/oder umgesetzt wurden, bedeutet dies außerdem nicht, dass die Zuwiderhandlung in Bezug auf Fittings in jeder Hinsicht beendet wurde.
- (587) Comap legte keine Beweise dafür vor, dass das Unternehmen und insbesondere die oben genannten Personen sich nach den Nachprüfungen von allen Kartellmaßnahmen zurückzogen. Diesbezüglich macht Comap geltend, dass das Unternehmen sich mit einem Schreiben vom 16. März 2004 öffentlich distanzierte; darin erläuterte der *[gestrichen]*Comap, *[gestrichen]* dem FNAS-Vorsitzenden*[gestrichen]* dass Comap seinen Vertretern jedwedes Gespräch mit seinen Wettbewerbern über Preisfestsetzungen und Verkaufsstrategien im Rahmen des FNAS untersagt

[gestrichen]. Anzumerken ist, dass nicht Comap selbst das Schreiben an alle seine Wettbewerber übermittelte, darin nicht alle Kartellmaßnahmen⁴³ genannt wurden und es nicht vor den Absprachen, sondern erst wesentlich später übersandt wurde. Darüber hinaus stellt dieses Schreiben nach Auffassung der Kommission insofern keine öffentliche Distanzierung dar, als *[gestrichen]* in keiner Weise auf die Unzulässigkeit der Gespräche zwischen den Wettbewerbern eingeht.

- (588) Daher ist im Falle von Oystertec, Comap, Frabo und in geringerem Maße Delta keine Beendigung der Zuwiderhandlung nach den Nachprüfungen festzustellen. Was *[Klarstellung: eine Tochtergesellschaft von Aalberts]* betrifft, so war das Unternehmen von Juni 2003 bis April 2004 an der Zuwiderhandlung beteiligt. Keiner der oben genannten Beteiligten hat Beweise dafür vorgelegt, dass er seine Beteiligung an dem Kartell offiziell beendete oder öffentlich seine Abkehr von den Abmachungen und die Bereitschaft zur Beendigung der Zuwiderhandlung in Bezug auf alle Kartellmaßnahmen bekannte, und gleichzeitig jede weitere Beteiligung an Kartellmaßnahmen ausschloss.
- (589) Das Kartell erstreckte sich über einen langen Zeitraum und betraf ein großes geografisches Gebiet. Es beruhte auf ausgeklügelten Umsetzungsmechanismen. In Anbetracht dieser Elemente und der Zahl der Anträge auf Anwendung der Kronzeugenregelung sowie des entsprechend umfangreichen Beweismaterials ist die Kommission der Auffassung, dass sich die beteiligten Unternehmen an jeden Vorfall, der zur offiziellen Beendigung der Zuwiderhandlung durch eines der Unternehmen geführt hätte, klar erinnern würden und davon berichtet hätten. Im vorliegenden Fall konnte keiner der Beteiligten einen Beweis erbringen, der seinen Rückzug von den Vereinbarungen belegt hätte.
- (590) Daher kommt die Kommission zu dem Schluss, dass der Zeitraum nach den Nachprüfungen bis April 2004 als Fortsetzung der Zuwiderhandlung angesehen werden kann. Die Zeit nach den Nachprüfungen bis Juni 2003 kann als Zeitraum gewertet werden, in dem aufgrund der Nachprüfungen der Kommission eine geringere Intensität und eingeschränkte Kontakte⁴⁴ und nicht etwa die Beendigung der einen und der Beginn einer anderen Zuwiderhandlung zu verzeichnen waren. Zusammengenommen gehörten die Kartellmaßnahmen von März 2001 bis April 2004 zu einem Gesamtplan, die Handlungslinien der Beteiligten auf dem Markt festzulegen und ihr individuelles Geschäftsverhalten einzuschränken, um fortdauernd ein einziges wettbewerbswidriges Ziel und einen einzigen wirtschaftlichen Zweck zu verfolgen, nämlich die normale Preisentwicklung auf dem EWR-Fittingsmarkt zu verzerren. Die Kommission hält es deshalb für widersinnig, dieses durch einen einzigen Zweck bestimmte fortgesetzte Verhalten in verschiedene getrennte Zuwiderhandlungen zu unterteilen, während es sich in Wirklichkeit um eine einzige Zuwiderhandlung handelte, die sich in einer Reihe von wettbewerbswidrigen Maßnahmen während des gesamten Bestehens des Kartells manifestierte⁴⁵.

⁴³ In dem Schreiben wird nicht auf alle Abmachungen Bezug genommen, die bei den FNAS-Sitzungen getroffen wurden, und insbesondere nicht auf die Umsetzung der am 16. Februar 2004 vereinbarten Preiserhöhung. Ebensovienig wird auf die Kontakte Bezug genommen, die zwischen den Untersuchungen der Kommission am 22./23. März 2001 und den FNAS-Vereinbarungen stattfanden.

⁴⁴ wie von Frabo geschildert.

⁴⁵ Rechtssache T-13/89 *Imperial Chemical Industries/Kommission* Slg. 1992, S. II-1021, Randnummern 259-260.

- (591) Aus den angeführten Gründen sind die geschilderten Vereinbarungen zu Recht als eine einzige, komplexe und fortdauernde Zuwiderhandlung anzusehen.

Schlussfolgerung

- (592) **[Klarstellung: eine Tochtergesellschaft von Aalberts]**, Comap, Delta Group, Flowflex, Frabo, IMI Group, Mueller, Oystertec, Pegler, Sanha Kaimer und Viegener waren zu verschiedenen Zeitpunkten an einer einzigen, komplexen und fortdauernden Zuwiderhandlung beteiligt. Insgesamt dauerte diese Zuwiderhandlung vom 31. Dezember 1988 bis 1. April 2004. IMI, Delta, Pegler und Flowflex waren unmittelbar an den Abmachungen beteiligt, die zunächst für den Markt im Vereinigten Königreich getroffen wurden, während alle vorstehend genannten Wettbewerber direkt an den umfassenderen europäischen Abmachungen beteiligt waren, die unter Abschnitt 4.1.6 beschriebenen nationalen Märkte eingeschlossen. Die Super-EFMA- sowie die anderen entsprechenden Wettbewerbsabsprachen werden als Teil einer einzigen, komplexen und fortdauernden Zuwiderhandlung betrachtet, da sie allen Wettbewerbern bekannt waren und bei den Entscheidungen, die in diesem Rahmen getroffen wurden, die nationalen Praktiken berücksichtigt und die Entscheidungen zudem auf nationalen Ebenen umgesetzt wurden **[gestrichen]**. Aus diesem Grund waren diese Abmachungen Bestandteil eines umfassenderen Plans, nämlich den Wettbewerb im Bereich Kupferfittings in ganz Europa zu verhindern. Wie bereits dargelegt, gehörten die Super-EFMA-Abmachungen zu den verschiedenen wettbewerbswidrigen Abmachungen, die in bilateraler oder multilateraler Form getroffen wurden.
- (593) Darüber hinaus muss zwar nicht unbedingt nachgewiesen werden, dass sich die Teilnehmer vorab auf einen umfassenden gemeinsamen Plan geeinigt hatten, doch zeigt der unter Abschnitt 4.1 beschriebene Gesamtplan, dass die Teilnehmer sich bei ihren Treffen und sonstigen Kontakten, die jedes Jahr mehrmals organisiert wurden, auf einen solchen umfassenden Plan einigten. Die Preiskoordinierung sowie die EU-weite Marktaufteilung durch Kundenzuteilung gehörten zusammen mit dem Kontrollsystem, mit dem die Einhaltung der für alle geltenden Regeln sichergestellt wurde, zu diesem Gesamtplan. Das gemeinsame Ziel dieses Plans bestand darin, den europäischen Markt für Kupferfittings zu kontrollieren. Dies wurde auch bei verschiedenen Gelegenheiten explizit geäußert **[gestrichen]**.
- (594) Der Begriff „Vereinbarung“ bezieht sich nicht nur auf den Gesamtplan, sondern auch auf die Umsetzung dessen, was im Rahmen der Verfolgung der gleichen gemeinsamen Ziele, nämlich der Kontrolle des Marktes, vereinbart wurde. Zu den zur Umsetzung dieses Gesamtplans ergriffenen Maßnahmen gehörten gestaffelte Ankündigungstermine für Preiserhöhungen und/oder neue Preise sowie Absprachen in Bezug auf das Unternehmen, das die Ankündigung „anführen“ sollte, und auf die Unternehmen, die diesem Unternehmen in ihrem Gebiet folgen sollten (siehe Erwägungsgründe **[gestrichen]**). Darüber hinaus tauschten die Parteien Informationen über Kunden aus, anhand derer sie die Umsetzung der Preisziele sowie die Kundenzuteilung und -kategorisierung überprüfen konnten **[gestrichen]**.
- (595) Einige Elemente der rechtswidrigen Vereinbarung könnten ebenfalls durchaus als abgestimmte Verhaltensweisen gewertet werden. Wenngleich den Umsetzungsmaßnahmen, also den Ankündigungsterminen und Marktführerabmachungen sowie dem Austausch vertraulicher Informationen

[gestrichen] zweifellos eine Vereinbarung zugrunde lag, könnte die Umsetzung dieser Vereinbarung im Wege des Austauschs von Kundeninformationen, Preisinformationen und Informationen über Multis, d. h. in Bezug auf Preiserhöhungen oder neue Preisstrukturen und die anwendbaren Rabattregeln, zwischen den Unternehmen auch als eine Beteiligung an aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen gewertet werden, die die Koordinierung des Marktverhaltens der beteiligten Unternehmen erleichtern sollte. Auf diese Weise konnten die beteiligten Hersteller die geltenden Preise überwachen und so die Wirksamkeit der Vereinbarung sowie die gemeinsame Kontrolle des Marktes sicherstellen. Angesichts dieses Informations- und Koordinierungssystems muss die Kommission zu dem Schluss gelangen, dass die beteiligten Unternehmen nicht unabhängig voneinander auf dem Markt tätig waren, da sie Informationen über das Marktverhalten ihrer Wettbewerber hatten.

- (596) Die verschiedenen Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen waren, angesichts ihres identischen Ziels Bestandteil eines Plans, während der gesamten Dauer des Kartells die Preise festzulegen und die Einhaltung der bei Wettbewerbertreffen getroffenen Vereinbarungen durch Telefonkontakte und den Austausch von Faxmitteilungen und elektronischen Daten⁴⁶ zu überwachen. Dieser Plan reiht sich in die vielen Bemühungen der beteiligten Unternehmen ein, mit denen ein einziges wirtschaftliches Ziel verfolgt wurde, nämlich den Wettbewerb zu verhindern und dadurch die normale Entwicklung der Preise auf dem Markt. Es wäre daher widersinnig, dieses durch ein einziges Ziel gekennzeichnete kontinuierliche Verhalten zu zergliedern. Tatsache ist, dass die Beteiligten sich über einen Zeitraum von ca. 9 Monaten bis 14 Jahren an einem integrierten Plan beteiligten, der eine einzige Zuwiderhandlung darstellt und sich in rechtswidrigen Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen niederschlug⁴⁷.
- (597) Daher vertritt die Kommission die Auffassung, dass die Komplexität des Verhaltens von **[Klarstellung: eine Tochtergesellschaft von Aalberts]**, Comap, Delta Group, Flowflex, Frabo, IMI Group, Mueller, Oystertec, Pegler, Sanha Kaimer und Viegener im vorliegenden Fall alle Merkmale einer Vereinbarung und/oder abgestimmten Verhaltensweise im Sinne von Artikel 81 EG-Vertrag aufweist.

Kontinuität der Zuwiderhandlung insgesamt

- (598) Nach Auffassung der Kommission waren die Unternehmen wie folgt kontinuierlich an der Zuwiderhandlung beteiligt:
- Comap/Legris von Januar 1991 bis April 2004 **[gestrichen]**;
 - Delta Group von Dezember 1988 bis November 2001 **[gestrichen]**
 - Oystertec von November 2001 bis April 2004 **[gestrichen]**;
 - IMI Group von Dezember 1988 bis März 2001 **[gestrichen]**

⁴⁶ z.B. Excel-Tabellen

⁴⁷ Rechtssache T-13/89 *Imperial Chemical Industries/Kommission*, Slg. 1992, S.II-1021, Randnummern 259 bis 260.

- *[Klarstellung: eine Tochtergesellschaft von Aalberts]* von Juni 2003 bis April 2004 *[gestrichen]*
- Pegler/Tomkins von Dezember 1988 bis März 2001 *[gestrichen]*
- Flowflex von Dezember 1988 bis März 2001 *[gestrichen]*
- Mueller von Dezember 1991 bis Dezember 2000 *[gestrichen]*;
- Viegener von Dezember 1991 bis März 2001 *[gestrichen]*;
- Frabo von Juli 1996 bis April 2004 *[gestrichen]*
- Sanha Kaimer von Juli 1996 bis März 2001 *[gestrichen]*.

- (599) Dies wird belegt durch die Tatsache, dass die beteiligten Unternehmen (i) den Informationsaustausch, die Preiskoordinierung und die Organisation von Kontakten in der gleichen Art und Weise fortsetzten, (ii) das Ziel der Zuwiderhandlung das Gleiche geblieben war (Preiskoordinierung, Preisfestlegung, sonstige Preisabsprachen wie Preisnachlässe und Rabatte, Kundenzuteilung) und (iii) Kontakte, Informationsaustausch und Koordinierung zwischen den Wettbewerbern ohne Unterbrechung fortgesetzt wurden. Die Kontakte in Bezug auf den Markt des Vereinigten Königreichs wurden im Dezember 1988 aufgenommen und etwa im Januar 1991 (siehe Erwägungsgrund (559)) bzw. an Daten um diesen Monat herum *[gestrichen]* auf die gesamteuropäische Ebene ausgedehnt und bis April 2004 fortgesetzt. Des Weiteren kam es auf den anderen nationalen Märkten Europas zwischen April 1990 und April 2004 (bekanntes Anfangs- bzw. Enddatum) zu Kontakten, die im Zusammenhang mit den europaweiten Kontakten stehen und einen Bestandteil davon bilden. Sämtliche vorstehend genannten Kontakte weisen jedoch die gleiche Form auf, folgten dem gleichen System und demselben organisatorischen Ablauf seit Dezember 1988. Aus den oben dargelegten Beweisen geht außerdem hervor, dass mehrere Unternehmen nach den Nachprüfungen der Kommission und einige von ihnen sogar weitere drei Jahre lang, an diesem Verhalten festhielten.
- (600) Nach Auffassung der Kommission liegt darüber hinaus eindeutig eine Kontinuität der Methoden (Vereinbarungen in Verbindung mit Handelsverbänden (EFMA, BPFMA, FNAS) sowie Super-EFMA-Treffen und Treffen auf hoher, höchster und operativer Ebene, multilaterale und bilaterale Treffen, engere Zusammenarbeit unter den führenden Herstellern und ihren Nachfolgern (IMI/Aalberts, Delta/Oystertec, Comap)) und der Praktiken (erfolgreiche Durchführung von Preiserhöhungen *[gestrichen]*) des Kartells vor, das im Dezember 1988 im Vereinigten Königreich begann und ausgeweitet auf europäischer Ebene und den übrigen nationalen Märkten bis April 2004 fortgesetzt wurde. Die Beweise belegen, dass die Teilnehmer kein neues System oder keine neue Form der Koordinierung entwickeln mussten. Hauptmerkmale der Kooperation waren Preisabsprachen, Marktaufteilung durch Kundenzuteilung und Austausch von Geschäftsinformationen (siehe Erwägungsgründe (546), (559)).
- (601) Darüber hinaus steht fest, dass über den gesamten Zeitraum von Dezember 1988 bis zum Ende der Zuwiderhandlung die führenden Fittingshersteller Delta, IMI und Pegler (letzteres Unternehmen von Dezember 1988 bis 1991, als die europaweiten Vereinbarungen begannen) sowie Comap (ab Januar 1991, als die europaweiten

Vereinbarungen bereits bestanden) stetig, fortdauernd und aktiver als die anderen Teilnehmer an den Abmachungen mitwirkten und diese koordinierten Koordinierung und Teilnahme an den Vereinbarungen bestand (siehe Erwägungsgründe (132), (134) ff., (155)). Gleiches gilt für die Zeit nach den Nachprüfungen, als die führenden Hersteller und deren Nachfolgeunternehmen, Oystertec (Delta), Aalberts (IMI) und Comap eine ebenso aktive Koordinierungstätigkeit und Beteiligung an den Vereinbarungen an den Tag legten.

- (602) Daher betrachtet die Kommission das Verhalten der Unternehmen als eine einzige, fortdauernde und komplexe Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 EG-Vertrag, für das jeder Teilnehmer für die Dauer seiner Beteiligung am gemeinsamen System die Verantwortung trägt. Demnach kann die Zuwiderhandlung insgesamt als verbotene „Vereinbarung“ im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag gelten. Selbst wenn der Begriff „Vereinbarung“ auf gewisse Zeiträume oder Momente der Zuwiderhandlung nicht zutrifft, fällt das fragliche Verhalten dennoch als aufeinander abgestimmte Verhaltensweise unter das Verbot nach Artikel 81 EG-Vertrag (siehe Erwägungsgrund (594)).

5.3.2.5. Unternehmensvereinigungen

- (603) Gemäß Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag sind Verhaltensweisen von Unternehmensvereinigungen, die eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezwecken oder bewirken, ebenfalls mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar und verboten. Um einer Vereinigung und ihren Mitgliedern wegen ihrer Beteiligung an der gleichen Zuwiderhandlung Sanktionen auferlegen zu können, muss die Kommission nachweisen, dass die Vereinigung ein von ihren Mitgliedern gesondertes Verhalten zeigte⁴⁸. Die Unternehmensvereinigungen müssen keine Handels- oder Produktionstätigkeit ausüben, damit Artikel 81 EG-Vertrag für sie anwendbar ist. Das Gericht stellt hierzu fest: *„Die Berufsvereinigungen brauchen keine eigene Handels- oder Produktionstätigkeit aufzuweisen, damit [Artikel 81 Absatz 1) EG-Vertrag auf sie anwendbar ist. [...] [Artikel 81 Absatz 1] EG-Vertrag gilt nämlich auch für Vereinigungen, soweit deren Tätigkeit oder die ihrer Mitgliedsunternehmen auf die Folgen abzielt, die diese Vorschrift unterbinden soll. Jede andere Auslegung würde [Artikel 81 Absatz 1] EG-Vertrag seine tatsächliche Bedeutung nehmen. [...] Das Gericht stellt in diesem Zusammenhang fest, dass der Wortlaut von Artikel 85 Absatz 1 [Artikel 81 Absatz 1] EG-Vertrag Vereinbarungen zwischen Unternehmensvereinigungen und Unternehmen nicht vom Anwendungsbereich der darin aufgestellten Verbote ausschließt. Um davon ausgehen zu können, dass eine Vereinigung wie auch deren Mitglieder an derselben Zuwiderhandlung teilnahmen, muss die Kommission nachweisen, dass die Vereinigung ein von ihren Mitgliedern gesondertes Verhalten zeigte.“*⁴⁹

5.3.2.6. Unternehmensvereinigungen im vorliegenden Fall

⁴⁸ Urteil des Gerichts erster Instanz vom 15. März 2000, in den verbundenen Rechtssachen T-25/95, T-26/95, T-30/95 bis T-32/95, T-34/95 bis T-39/95, T-46/95, T-48/95, T-50/95 bis T-65/95, T-68/95 bis T-71/95, T-87/95, T-103/95 und T-104/95, *Cimenteries CBR SA u. a./Kommission*, Slg. 2000, S. II-491, Randnummer 1325, nachstehend Zement-Fall.

⁴⁹ Siehe Erwägungsgründe im oben genannten Zementfall (Fußnote 48).

- (604) Was den FNAS angeht, so liegen der Kommission Beweise vor, die auf eine indirekte Einbindung des Verbands in die am 16. Februar 2004 erzielte Vereinbarung über Preiserhöhungen schließen lassen. Diese Vereinbarung wurde im Rahmen des FNAS⁵⁰ getroffen *[gestrichen]*. Laut Protokoll lautete das Fazit dieser Telefonkonferenz, dass „eine Erhöhung der Preise der Anbieter um 5 % in Kürze (im April) umsetzbar sein könnte, sobald der FNAS sie bei seinen Mitgliedern gerechtfertigt hat“. Diese Schlussfolgerung lässt keinen Zweifel an der Unzulässigkeit der Vereinbarung.
- (605) Der FNAS wurde also insofern in diese Vereinbarung eingebunden, als er deren Umsetzung erleichtern sollte⁵¹. Wie vorstehend erläutert (603) gilt der EG-Vertrag auch für Unternehmensvereinigungen, soweit deren Tätigkeit auf die Folgen abzielt, die diese Vorschrift unterbinden soll. Indem er die Umsetzung der oben genannten Preiserhöhung erleichterte, könnte der FNAS also gegen den EG-Vertrag verstoßen und an einer wettbewerbswidrigen Abmachung mitgewirkt haben.
- (606) Obgleich Beweise dafür vorliegen, dass die Hersteller eine Vereinbarung erzielten und diese Advanced Fluid Connections zufolge auch umsetzten, so deutet nichts darauf hin, dass der FNAS die ihm von den Herstellern anvertraute Aufgabe aktiv annahm und/oder die Umsetzung der Vereinbarung tatsächlich erleichterte.
- (607) Daher vertritt die Kommission die Auffassung, dass der FNAS nicht an der vorstehenden Vereinbarung oder irgendwelchen anderen wettbewerbswidrigen Abmachungen beteiligt war und die vorliegende Entscheidung daher nicht an ihn zu richten ist.

5.3.3. *Einschränkung des Wettbewerbs*

5.3.3.1. *Ziel*

- (608) In Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen sind folgende Vereinbarungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen ausdrücklich als wettbewerbseinschränkend genannt⁵²:
- a) die unmittelbare oder mittelbare Festsetzung der Verkaufspreise oder sonstiger Geschäftsbedingungen;
 - b) die Einschränkung oder Kontrolle der Erzeugung, des Absatzes oder der technischen Entwicklung;
 - c) die Aufteilung der Märkte oder Versorgungsquellen.
- (609) Dies sind die wesentlichen Merkmale der in diesem Fall vorliegenden horizontalen Abmachungen. Die Marktaufteilung erfolgte durch Zuteilung der Kunden sowie durch

⁵⁰ FNAS verfasste Protokolle über alle Sitzungen, die 2003 begannen, und ließ sie von allen Teilnehmern unterzeichnen, so auch das Protokoll dieser Telefonkonferenz.

⁵¹ Der FNAS sollte die Vereinbarung gegenüber den Großhändlern rechtfertigen. Gemäß dem vorherigen Treffen vom 20. Januar 2004 sollten die Hersteller noch ehe der FNAS mit dieser Rechtfertigung begann, bei ihren Kunden auf der Interclima (Messe) vorführen und den Markt im Hinblick auf die Möglichkeit einer Preiserhöhung sondieren, die erforderlichenfalls auch zeitlich gestaffelt erfolgen könnte *[gestrichen]*.

⁵² Die Aufzählung ist nicht erschöpfend.

Einigung auf die Unternehmen - in erster Linie die Marktführer -, die die Preiserhöhung in dem jeweiligen europäischen Gebiet einführen sollten *[gestrichen]*.

- (610) Insbesondere die Preisabsprachen beeinträchtigen den Wettbewerb (auch wenn die Preise nur als Ziel vorgegeben werden), da sie alle Mitglieder des Kartells in die Lage versetzt, mit hinreichender Gewissheit vorauszusehen, welche Preispolitik ihre Wettbewerber verfolgen⁵³. Im Allgemeinen bedeuten derartige Kartelle einen unmittelbaren Eingriff in die wesentlichen Wettbewerbsparameter auf dem betreffenden Markt⁵⁴. Durch die Äußerung des gemeinsamen Willens, ein bestimmtes Preisniveau für ihre Erzeugnisse durchzusetzen, bestimmten die betreffenden Hersteller nicht mehr autonom über ihre Marktpolitik und verstießen so gegen den Grundgedanken der Wettbewerbsvorschriften des EG-Vertrages⁵⁵.
- (611) Die Merkmale der horizontalen Abmachungen in diesem Fall bestehen im Wesentlichen aus der Festsetzung der Preise, typischerweise in Form der Vereinbarung prozentualer Preiserhöhungen. Beispiele für die Festsetzung der Verkaufspreise und sonstiger Geschäftsbedingungen sind die Vereinbarung einer Preisnachlassstruktur (Multis) und/oder von Preislinien und die Praktik, die Preiserhöhungen jedes Mal durch einen bestimmten Wettbewerber (zumeist den Marktführer) einführen zu lassen *[gestrichen]*. Durch die Planung ihres gemeinsamen Vorgehens bei Preiserhöhungen, wollten die beteiligten Unternehmen die mit dem einseitigen Versuch einer Preiserhöhung verbundenen Risiken, wie den Verlust von Marktanteilen, ausschalten. Da der Preis das wichtigste Instrument des Wettbewerbs ist, zielten die verschiedenen kollusiven Absprachen und Mechanismen der Hersteller letztlich auf die Erhöhung der Preise zu ihren Gunsten und jenseits der Höhe ab, die sich bei einem ungehinderten Funktionieren des Wettbewerbes ergeben hätte.
- (612) Preisfestsetzungen und die Aufteilung von Märkten stellen per se Beschränkungen des Wettbewerbs im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen dar.
- (613) Dass die Unternehmen ein wettbewerbswidriges Ziel verfolgten, wird auch dadurch deutlich, dass sie gezielte Maßnahmen ergriffen, um ihre Treffen sowie ihre wettbewerbswidrigen Vereinbarungen und Unterlagen geheim zu halten. So verwendeten sie für die Organisation bestimmter hochrangiger Treffen häufig⁵⁶ den „Kodenamen“ „Super-EFMA“ (siehe Erwägungsgrund (132)); sie trafen ihre Absprachen mündlich und vermieden Schriftverkehr, um keine Spuren auf Papier zu hinterlassen (siehe Erwägungsgründe (153) und (155)). Wenn sie schriftlich miteinander kommunizierten, enthielten bestimmte Dokumente einen ausdrücklichen Hinweis auf die Vertraulichkeit oder die Aufforderung an den Adressaten, das Dokument nach dem Lesen zu vernichten bzw. keine Notizen dazu zu verfassen, die auf den rechtswidrigen Zweck des Kontakts und die Absicht, diesen zu verheimlichen, hindeuten könnten *[gestrichen]*.

⁵³ Rechtssache 8/72 *Vereeniging van Cementhandelaren/Kommission*, Slg. 1972, S. 977, Randnummer 21.

⁵⁴ Rechtssache T-141/94 *Thyssen Stahl/Kommission*, Slg. 1999, S. II-347, Randnummer 675.

⁵⁵ Rechtssache T-311/94 *BPB de Eendracht/Kommission*, Slg. 1998, S. II-1129, Randnummer 192.

⁵⁶ Der Deutlichkeit halber sollte darauf hingewiesen werden, dass Treffen zwischen Wettbewerbern nicht nur im Rahmen der „Super-EFMA“-Treffen stattfanden.

- (614) Was das wettbewerbswidrige Ziel des Austauschs von vertraulichen Informationen und der übrigen wettbewerbswidrigen Kontakte anbelangt, so müssen die Abmachungen im jeweiligen Zusammenhang und unter Berücksichtigung aller Umstände betrachtet werden. Die Kontakte dienten allein dem Zweck, den Preiswettbewerb einzuschränken, und ermöglichten es darüber hinaus den Unternehmen, ihre Preisstrategie an die Informationen anzupassen, die sie von den Wettbewerbern erhielten. Es liegt auf der Hand, dass die Parteien das Ziel verfolgten, die Stabilität der Preise und der zugewiesenen Marktanteile zu sichern.
- (615) Die in Abschnitt 4 beschriebenen Vereinbarungen und/oder abgestimmten Verhaltensweisen bezweckten folglich die Einschränkung des Wettbewerbs im Sinne von Artikel 81 EG-Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen.

5.3.3.2. Wirkung

- (616) Nach ständiger Rechtsprechung ist es für die Anwendung von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen nicht erforderlich, die tatsächlichen Wirkungen einer Vereinbarung zu berücksichtigen, deren Zweck in der Verhinderung, Beschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs im Gemeinsamen Markt besteht. Folglich brauchen die tatsächlichen wettbewerbswidrigen Auswirkungen nicht nachgewiesen zu werden, wenn die wettbewerbswidrige Zielsetzung des fraglichen Verhaltens erwiesen ist.⁵⁷
- (617) Hieraus folgt, dass in diesem Fall ein Verstoß gegen Artikel 81 EG-Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen vorliegt, selbst wenn einige zwischen den Wettbewerbern vereinbarte Preiserhöhungen erfolglos waren oder nicht einmal durchgeführt wurden.
- (618) Auch wenn die Parteien das Endergebnis einiger Preiserhöhungen als Fehlschlag ansahen, bedeutet dies außerdem nicht zwangsläufig, dass sie keine Wirkungen auf dem Markt gehabt hätten. Es ist durchaus üblich, dass der Anführer einer Preiserhöhung gewisse Marktanteile verliert; dieses Risiko nehmen die betreffenden Unternehmen in Kartellsituationen wie im vorliegenden Fall freiwillig auf sich. In diesem Fall konnten die Unternehmen, die die Preiserhöhungen in den verschiedenen EWR-Gebieten anführten, einige Risiken und Verluste untereinander ausgleichen, indem sie sich als Anführer bei den Preiserhöhungen ablösten. Darüber hinaus wirkt sich eine teilweise umgesetzte oder kurzfristig wirksame Preiserhöhung ebenfalls auf die Preise aus und schadet den Verbrauchern, auch wenn diese Wirkung über einen kürzeren Zeitraum als von den Teilnehmern geplant und erwünscht zu spüren ist. Wenn die Ziele der Preiserhöhung auch nicht immer genau erreicht wurden, hatten die Preiserhöhungen doch immer eine gewisse Wirkung auf die Art, in der die Mitglieder des Kartells Verhandlungen mit Kunden führten, und entsprechend bestanden auch gewisse Auswirkungen auf die erzielten Preise.
- (619) Wie im Folgenden dargelegt, wurden die meisten der unter diese Entscheidung fallenden, abgesprochenen Preiserhöhungen tatsächlich umgesetzt und wirkten sich wettbewerbsbeeinträchtigend auf den Markt aus:

⁵⁷ Siehe beispielsweise Rechtssache T-62/98, *Volkswagen AG/Kommission*, Slg. 2000, S. II-2707, Randnummer 178 und die darin zitierte Rechtsprechung.

- Die Umsetzung der Kartellbeschlüsse wurde in der Regel durch Umsetzungstreffen sichergestellt, an denen Mitarbeiter aus eher technischen Bereichen teilnahmen, wie etwa Sales Directors oder Manager der europäischen und/oder nationalen Ebene (siehe Erwägungsgründe (147) bis (153)), oder in Form von Super-EFMA- oder anderen Ad-hoc-Treffen, die u. a. die Einhaltung von zuvor vereinbarten Maßnahmen betrafen; die Umsetzung wurde außerdem durch die Ankündigung der Termine für die Preiserhöhungen durch die Marktführer und den regelmäßigen Austausch vertraulicher Informationen sichergestellt (siehe u. a. Erwägungsgrund (161)). Es kann davon ausgegangen werden, dass die betreffenden Wettbewerber die ausgetauschten Informationen bei der Festlegung ihres eigens Marktverhaltens berücksichtigten (siehe Erwägungsgrund (542)).
- Darüber hinaus bestand für die Preiserhöhungen ein Kontrollsystem, das gestaffelte Ankündigungstermine und eine Marktführerschaft für die verschiedenen europäischen Gebiete vorsah *[gestrichen]*
- Ferner wurde die Umsetzung der Kartellbeschlüsse auch durch häufige Kontakte der Wettbewerber untereinander sichergestellt. Die Tatsache, dass sie sich regelmäßig über einen Zeitraum trafen, der sich bei manchen Teilnehmern auf ungefähr neun Monate und bei anderen Teilnehmern auf bis zu 14 Jahre erstreckte - in dem über 160 bilaterale und multilaterale Treffen nachgewiesen werden konnten -, um über Preise, Mengen, Angebote, Kunden und sonstige Geschäftsbedingungen zu sprechen, lässt darauf schließen, dass ihre Vereinbarung erfolgreich gewesen sein muss. Bestimmte Zeitpunkte, bei denen es zu Abweichungen von den vereinbarten Grundsätzen gekommen ist *[gestrichen]*, sind bei einem so lange währenden Kartell als normal anzusehen.
- Ferner liegen Beweise für interne Anweisungen zur Umsetzung einer während eines Wettbewerbertreffens vereinbarten Preiserhöhung sowie Vermerke über den Erfolg bzw. Misserfolg der Preiskooperation und der Durchführung von Preiserhöhungen vor *[gestrichen]*. Was die Kundenzuteilung anbelangt, so wurde bei der Umsetzung der diesbezüglichen Beschlüsse der Kartellmitglieder darauf geachtet, dass langjährige Kunden eines Wettbewerbers nicht abgeworben wurden, da dies nicht im Sinne des Kartells war (siehe Erwägungsgrund (161) und *[gestrichen]*); dies wurde durch die Zusicherung gewährleistet, dass das geschädigte Unternehmen für den „Verlust eines Kunden“ entschädigt würde *[gestrichen]*, sowie durch das „Teilen“ von Kunden oder indem diejenigen Unternehmen, die sich über die

Zuteilung hinwegsetzten, dazu gebracht wurden, ihre Handlungen rückgängig zu machen *[gestrichen]*.

- Hinsichtlich der Stabilisierung von Marktanteilen konnten dank der regelmäßigen Überprüfung der Marktentwicklung, die auf den Treffen vorgenommen wurde, eventuelle Abweichungen, insbesondere im Hinblick auf Kunden, erkannt und die ursprüngliche Lage wiederhergestellt werden.
- Ferner liegen Beweise dafür vor, dass die Parteien Informationen über Kunden austauschten, anhand derer sie die Umsetzung der Preisziele sowie der Kundenzuteilung und -kategorisierung überprüfen konnten *[gestrichen]*.

(620) Daher vertritt die Kommission in diesem Fall die Auffassung, dass auf der Grundlage der in Abschnitt 4 dargelegten Tatsachen ebenfalls erwiesen ist, dass die Kartellvereinbarungen über mehrere Jahre hinweg umgesetzt wurden.

5.3.4. Artikel 81 Absatz 3 EG-Vertrag

(621) Die Bestimmungen in Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag können gemäß Artikel 81 Absatz 3 im Falle einer Vereinbarung oder eines abgestimmten Verhaltens, das zur Verbesserung der Warenerzeugung oder -verteilung oder zur Förderung des technischen oder wirtschaftlichen Fortschritts beiträgt, als nicht anwendbar betrachtet werden, wenn die Vereinbarung oder das abgestimmte Verhalten den Verbrauchern eine angemessene Beteiligung am entstehenden Gewinn ermöglicht, sofern die Vereinbarung bzw. das Verhalten keine Beschränkungen nach sich zieht, die für die Erreichung dieser Ziele nicht unerlässlich sind, und sofern die Vereinbarung bzw. das Verhalten den betreffenden Unternehmen nicht die Möglichkeit bietet, den Wettbewerb hinsichtlich eines wesentlichen Teils der betreffenden Waren auszuschalten.

(622) Da die unter diese Entscheidung fallenden klaren Preisabsprachen einzig und allein der Beschränkung des Wettbewerbs dienten, deutet nichts darauf hin, dass die Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen zwischen den Fittingsherstellern Effizienzgewinne nach sich gezogen oder auf sonstige Weise den technischen oder wirtschaftlichen Fortschritt gefördert hätten; jedenfalls hat sich keine der Parteien auf Artikel 81 Absatz 3 EG-Vertrag berufen. Kernkartelle wie das, das Gegenstand dieser Entscheidung ist, stellen per definitionem die den größten Schaden verursachende Form der Wettbewerbsbeschränkung dar, die ausschließlich den beteiligten Herstellern und nicht den Verbrauchern zugute kommt.

(623) Die Bedingungen für eine Freistellung gemäß Artikel 81 Absatz 3 EG-Vertrag sind daher in diesem Fall nicht erfüllt, so dass das Verbot nach Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag in vollem Umfang gilt.

5.3.5. Auswirkung auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten und zwischen Vertragsparteien des EWR-Abkommens

(624) Nach ständiger Rechtsprechung des Gerichtshofes ist „eine Vereinbarung nur dann geeignet, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen, wenn sich anhand objektiver rechtlicher oder tatsächlicher Umstände mit hinreichender

Wahrscheinlichkeit voraussehen lässt, dass sie unmittelbar oder mittelbar tatsächlich oder der Möglichkeit nach den Warenverkehr zwischen Mitgliedstaaten beeinflussen kann.“ Außerdem erfordert Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag zwar nicht, „*dass Vereinbarungen den Handel zwischen Mitgliedstaaten tatsächlich beeinträchtigt haben, jedoch den Nachweis, dass die Vereinbarungen geeignet sind, diese Wirkung zu haben.*“⁵⁸

- (625) Auch ist die Anwendung von Artikel 81 EG-Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen auf ein Kartell nicht auf den Teil des Absatzes der Kartellmitglieder beschränkt, der die physische Verbringung der Waren in einen anderen Mitgliedstaat oder eine andere EWR-Vertragspartei bedingt; außerdem muss nicht nachgewiesen werden, dass die Teilnahme der einzelnen Kartellmitglieder im Gegensatz zum Kartell insgesamt den Handel zwischen Mitgliedstaaten oder zwischen EWR-Vertragsparteien beeinträchtigt hat.⁵⁹
- (626) Wie in Erwägungsgrund (113) dargelegt, zeichnet sich der Fittingsmarkt durch ein umfangreiches Handelsvolumen zwischen den Mitgliedstaaten und zwischen den EWR-Vertragsparteien aus. Somit hatten die Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen zwischen den Kartellmitgliedern spürbare Auswirkungen auf diesen Handel.
- (627) Im vorliegenden Fall hat sich das Kartell auf beinahe den gesamten Handel in der Gemeinschaft und im EWR erstreckt. Das Bestehen eines Preismechanismus war geeignet, die Handelsströme von dem Verlauf umzulenken, dem sie ansonsten gefolgt wären⁶⁰.

5.3.6. Weitere Erwägungen

5.3.6.1. Die betroffenen Fittingsarten

- (628) In ihren Erwidern auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte führten mehrere Unternehmen an, dass bestimmte Fittingsarten von der gegenwärtigen Untersuchung und der vorliegenden Entscheidung ausgenommen werden sollten.
- (629) Aalberts zufolge sollte der relevante Produktmarkt auf Kupferlöttings in Standardgrößen beschränkt werden, und außergewöhnliche Fittingsgrößen sollten nicht berücksichtigt werden. Als Argument für diese Unterscheidung führt Aalberts an, dass es nicht möglich ist, die Produktion von standardmäßigen Fittingsgrößen auf exotischere Fittingsgrößen umzustellen. Aalberts zufolge bestehen zwischen den verschiedenen Fittingstypen wie Löttings (hohes Durchflussvolumen, Massenprodukt) und Pressfittings (Spezialprodukt) aber auch zwischen Kupfer- und

⁵⁸ Rechtssache 56/65 *Société Technique Minière*, Slg. 1966, S. 282, Randnummer 7; Rechtssache 42/84 *Remia* und andere/Kommission, Slg. 1985, S. 2545, Randnummer 22 und verbundene Rechtssachen T-25/95 und andere, *Cimenteries CBR/Kommission* Slg. 2002, S. II-491; siehe auch Rechtssache C-306/96 *Javico*, Slg. 1998, S. I-1983, Randnummern 16 und 17 und Rechtssache T-374/94 *European Night Services/Kommission*, Slg. 1998, S. II-3141, Randnummer 136.

⁵⁹ Siehe Rechtssache T-13/89 *Imperial Chemical Industries/Kommission*, Slg. 1992, S. II-1021, Randnummer 304.

⁶⁰ Siehe verbundene Rechtssachen 209/78 bis 215/78 und 218/78 *Van Landewyck u. a./Kommission*, Slg. 1980, S. 3125, Randnummer 170.

Messingfittings erhebliche Unterschiede, die auf ihre unterschiedlichen Verwendungszwecke zurückzuführen sind.

- (630) Viegener behauptet, dass Pressfittings und Schraubfittings nie Gegenstand irgendeiner unzulässigen Vereinbarung gewesen seien.
- (631) Flowflex führt an, dass die verschiedenen Fittingstypen nicht untereinander austauschbar und deshalb nicht Teil der Zuwiderhandlung sind. Flowflex zufolge gibt es keinen einheitlichen europäischen Fittingsmarkt, so dass die betreffenden Unternehmen nicht auf denselben Märkten konkurrieren. Je nach Größe, Art, Verwendungszweck und Nachfrage in den einzelnen Mitgliedstaaten seien die Fittings in verschiedene Kategorien einzuteilen.
- (632) IMI findet, die Kommission sollte bei ihrer Bewertung auch der Tatsache Rechnung tragen, dass die Zuwiderhandlung bei Pressfittings erst 1999/2000 begann. IMI erklärt, dass Pressfittings bis 1999/2000 nur von Viegener hergestellt wurden, so dass dieses Unternehmen in der Zeit, als die Kartellaktivitäten am intensivsten waren, quasi eine Monopolstellung für diese Fittingsart einnahm.
- (633) Die Kommission kann die Argumente, die die Beteiligten in Bezug auf den relevanten Produktmarkt anführen, nicht annehmen. Im Allgemeinen und gemäß dem Urteil des Gerichts erster Instanz in der Rechtssache Tokai⁶¹ wird der von einer Kommissionsentscheidung betroffene Markt durch die Kartellvereinbarungen und -aktivitäten bestimmt.
- (634) Die Untersuchungen haben ergeben, dass sich die wettbewerbswidrigen Gespräche während des gesamten Bestehens des vorliegenden Kartells und zu verschiedenen Zeitpunkten auf sämtliche Fittingsarten und -größen, also auch Lötfitings, Solder-Ring-Fittings, Klemm-, Press- und Steckfittings bezogen *[gestrichen]*. Die Vereinbarungen betrafen Kupferfittings ebenso wie Fittings aus Kupferlegierungen wie Rotguss, Messing und anderen Legierungen auf Kupferbasis. Die Vertreter der Hersteller von außergewöhnlichen Fittingsgrößen, wie *[Klarstellung: eine Tochtergesellschaft von Aalberts]*, waren genauso an den unzulässigen Kontakten zwischen den Wettbewerbern beteiligt *[gestrichen]*. Wie oben dargelegt (siehe Erwägungsgrund (542)), darf bis zum Beweis des Gegenteils angenommen werden, dass die an derartigen Kontakten, die alle Fittingstypen betrafen, beteiligten und weiterhin im Markt tätigen Unternehmen die mit ihren Wettbewerbern ausgetauschten Informationen bei der Bestimmung ihres Marktverhaltens bezüglich sämtlicher Fittingsarten berücksichtigen.
- (635) Darüber hinaus erklärte der größte europäische Hersteller von Pressfittings, Viega, bei der mündlichen Anhörung, dass Pressfittings und andere Fittingsarten wie Lötfitings, Solder-Ring-Fittings und Klemmfittings untereinander uneingeschränkt austauschbar sind. Diese Aussage von Viega wird von Sanha Kaimer in der mündlichen Anhörung bestätigt. Der wichtigste Unterschied zwischen den verschiedenen Fittingsarten besteht in der Art und Weise, wie sie mit dem Rohr verbunden werden. Einfache Fittings müssen mit dem Rohr verschweißt werden, was zeitaufwändiger ist, während

⁶¹ Siehe Urteil vom 15. Juni 2005 in den verbundenen Rechtssachen T-71/03, T-74/03, T-87/03 und T-91/03 *Tokai Carbon Co. Ltd u. a. / Kommission*, noch nicht veröffentlicht, Randnummer 90.

Pressfittings durch eine spezielle Spannvorrichtung mit dem Rohr verbunden werden können.

- (636) Aus diesem Grund ist davon auszugehen, dass alle Fittingsarten von den Kartellvereinbarungen betroffen waren und daher in die vorliegende Entscheidung einzubeziehen sind.

5.3.6.2. *Angebliche Nötigung von Frabo*

- (637) In seinem Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung gibt Frabo an, dass IMI und IBP Druck auf Frabo ausübten, sich an den Vereinbarungen, insbesondere an einem „Nichtangriffspakt“, der für Preise und Marktanteile galt, zu beteiligen. Frabo erklärt weiter, dass die Wettbewerber damit drohten, drastische Preissenkungen in den Märkten durchzuführen, in denen Frabo über große Marktanteile verfügte. Frabo weigerte sich, die Preise mit den Wettbewerbern zu koordinieren. Infolgedessen senkten IMI und Delta/IBP ihre Preise im März 1999 am deutschen Markt, einem der wichtigsten Märkte von Frabo, um etwa 25 %. Frabo zufolge war dieser Preisabfall der entscheidende Auslöser dafür, dass es die Kooperation mit den Wettbewerbern aufnahm.
- (638) In seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte korrigiert Frabo wesentliche Elemente seiner früheren Aussage. Das Unternehmen gibt an, dass zwar einige Beweise vorliegen, die vermuten lassen, dass IMI und Delta Druck auf es ausübten, es aber nicht mehr völlig sicher sei, ob dies tatsächlich der Fall war. Frabo erklärt, dass zu der Zeit, als IMI und Delta ihre Preise in Deutschland senkten (Anfang 1999), ein neues Management ernannt wurde, das die Preissenkungen als Vergeltungsmaßnahmen für Frabos Nichtbeteiligung an dem Kartell empfand. Frabos Management sei der Überzeugung gewesen, dass eine Beteiligung an den Kartellvereinbarungen die einzige Überlebenschance für das Unternehmen sei, weshalb es die Zusammenarbeit mit den Wettbewerbern aufgenommen habe.
- (639) Diesbezüglich führt IMI an, dass Frabo gar nicht zu einer Beteiligung an dem Kartell genötigt werden konnte, da - wie aus der Akte der Kommission eindeutig hervorgeht - Frabo bereits Jahre vor der angeblichen Nötigung (nämlich bereits seit dem 3. März 1992) an den wettbewerbswidrigen Absprachen beteiligt war. Ferner erklärt IMI, dass die im März 1999 erfolgte Senkung der Preise in Deutschland um 25 % auf einen Preiskrieg zwischen IMI und Delta zurückzuführen war. Delta gibt als Erklärung für die 25%ige Preissenkung in Deutschland ein kundenorientiertes Angebot an den Händler Schmidt an, durch das in keiner Weise Druck auf Frabo ausgeübt werden sollte.
- (640) Auf dieser Grundlage lässt sich nach Auffassung der Kommission weder nachweisen, dass IMI und Delta Druck auf Frabo ausübten, sich an dem Kartell zu beteiligen, noch, dass es sich bei der Senkung der Preise um 25% um eine Vergeltungsmaßnahme gegenüber Frabo handelte.

5.3.6.3. *Erwägungen zu bestimmten Beweisstücken*

- (641) In den Räumlichkeiten eines Beteiligten wurden mehrere Dokumente und Tabellen gefunden, die möglicherweise nicht mit anderen Parteien ausgetauscht wurden [*gestrichen*]. Besonders zu erwähnen sind dabei mehrere Kalkulationstabellen, die zu verschiedenen Produkten der Fittingsbranche, den meisten europäischen Ländern und

sämtlichen Wettbewerbern Daten über Mengen und Marktanteile in den Jahren 2000 bis 2003 enthalten. Die Tabellen wurden im Jahr 1999 erstellt und im Jahr 2000 modifiziert. Delta gibt an, dass die in diesen Tabellen enthaltenen Daten aus Aufzeichnungen von DEHL und dessen Tochterunternehmen stammen, bei denen es sich um eine Budgetaufstellung zur Abschätzung der gesamten Marktgröße sowie des Markt- und Umsatzanteils von DEHL handelte; die Dokumente seien nur zur internen Verwendung bestimmt gewesen.

- (642) Die Kommission gelangt im Hinblick auf diese Tabellen zu der Schlussfolgerung, dass die in den Tabellen erfassten Informationen angesichts der hohen Detailgenauigkeit bei Mengen, Anteilen, bestimmten Produkten und Wettbewerbern sowie angesichts der Vollständigkeit der Informationen für die verschiedenen Länder und der Tatsache, dass die Unternehmen zugegeben haben, regelmäßig Informationen nicht nur auf hochrangiger, sondern auch auf technischer Ebene ausgetauscht zu haben, in einem erheblichen Umfang das Ergebnis eines rechtswidrigen Austauschs sensibler Geschäftsinformationen zwischen den an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmen sind.

5.4. Adressaten

5.4.1. Allgemeine Grundsätze

- (643) Die Maßnahmen zur Durchsetzung der Wettbewerbsregeln der Gemeinschaft und des EWR sind an eine Rechtspersönlichkeit zu richten. Artikel 81 EG-Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen sind auf Unternehmen anwendbar, wobei der Begriff des Unternehmens wirtschaftlich fundiert ist, die Verantwortung für eine Zuwiderhandlung jedoch ausschließlich bei den Einheiten mit Rechtspersönlichkeit liegt⁶². Daher muss jedes einzelne Unternehmen bestimmt werden, das für die Verletzung des Artikels 81 EG-Vertrag verantwortlich gemacht werden kann; dazu ist mindestens eine juristische Person zu bestimmen, die das Unternehmen vertritt. Nach geltender Rechtsprechung „[stellen] nach dem gemeinschaftlichen Wettbewerbsrecht verschiedene Gesellschaften, die zum selben Konzern gehören, eine wirtschaftliche Einheit und somit ein Unternehmen im Sinne der Artikel 81 EGV und 82 EGV dar[...], wenn sie ihr Marktverhalten nicht selbständig bestimmen“.⁶³ Wenn eine Tochtergesellschaft ihr Marktverhalten nicht selbständig bestimmt, bildet die betreffende Muttergesellschaft eine einzige wirtschaftliche Einheit mit der Tochtergesellschaft und kann mit der Begründung für eine Zuwiderhandlung verantwortlich gemacht werden, dass sie demselben Unternehmen angehört.
- (644) Muttergesellschaften können für Verstöße ihrer Tochtergesellschaften gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag haftbar gemacht werden, wenn diese über ihr Marktverhalten nicht eigenständig bestimmen können⁶⁴. Handelt es sich in dem

⁶² Ein „Unternehmen“ im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 ist nicht unbedingt dasselbe wie eine Gesellschaft mit Rechtspersönlichkeit; für die Anwendung und Durchsetzung von Entscheidungen muss jedoch eine juristische oder natürliche Person bestimmt werden, an die die Maßnahme zu richten ist; Rechtssache T-305/94, *PVC*, Slg. 1999, S. II-931, Randnummer 978

⁶³ Rechtssache 170/83 *Hydrotherm*, Slg. 1984, S. 2999, Randnummer 11 und Rechtssache T-102/92 *Viho/Kommission*, Slg. 1995, S. II-17, Randnummer 50.

⁶⁴ Rechtssache 48/69 *Imperial Chemical Industries/Kommission*, Slg. 1972, 619, Randnummern 132-133; Rechtssache 170/83 *Hydrotherm*, Slg. 1984, S. 2999, Randnummer 11; Rechtssache T-102/92, *Viho/Kommission*, Slg. 1995, S. II-17, Randnummer 50.

Zeitpunkt des Begehens der Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag um eine hundert- oder nahezu hundertprozentige Tochtergesellschaft, ist gemäß der ständigen Rechtsprechung davon auszugehen, dass die Muttergesellschaft einen entsprechenden Einfluss auf das Handeln der Tochtergesellschaft ausübt⁶⁵.

- (645) Die Annahme eines bestimmenden Einflusses auf eine hundertprozentige Tochtergesellschaft ist widerlegbar. Es obliegt allerdings der diese Annahme bestreitenden Partei, schlüssige Beweise zur Untermauerung ihres Vorbringens vorzulegen. Allgemeine Ausführungen ohne überzeugendes Beweismaterial reichen hierfür nicht aus. Zur Widerlegung der Annahme muss dargelegt werden, dass die Muttergesellschaft entweder nicht in der Lage war, einen bestimmenden Einfluss auf das Marktverhalten ihrer Tochter auszuüben, oder dass die Tochter eigenverantwortlich gehandelt hat (d. h. dass die Muttergesellschaft zwar einen bestimmenden Einfluss hätte ausüben können, dies aber hinsichtlich der grundsätzlichen Orientierung der kaufmännischen und betrieblichen Strategie und ihres Marktverhaltens ihrer Tochter nicht getan hat).
- (646) Die Annahme kann jedoch nicht durch die Behauptung widerlegt werden, die Muttergesellschaft habe die Tochtergesellschaften zur Teilnahme an dem wettbewerbswidrigen Verhalten weder ermutigt noch gezwungen oder angewiesen, oder durch die bloße Feststellung, die Muttergesellschaft selbst sei nicht unmittelbar an dem Kartell beteiligt oder darüber informiert gewesen. Ebenso wenig kann als Argument angeführt werden, die Muttergesellschaft würde in die Tagesgeschäfte der Tochtergesellschaft nicht eingreifen oder sei nur für Verwaltungs- und Finanzierungsaufgaben zuständig. Vielmehr kann eine Muttergesellschaft für das Verhalten ihrer Tochtergesellschaften verantwortlich gemacht werden, wenn sie tatsächlich oder mutmaßlich (und diese Mutmaßung nicht widerlegt wird) bestimmenden Einfluss auf die allgemeine Betriebsführung der Tochtergesellschaft ausgeübt hat (d. h. wenn die Muttergesellschaft tatsächlich oder mutmaßlich die Grundzüge der Unternehmenspolitik und der Geschäftsführung der Tochtergesellschaft bestimmt hat), unabhängig davon, ob dieser Einfluss im Einzelnen in der vorstehend in diesem Erwägungsgrund erwähnten Form ausgeübt wurde.

5.4.2. *Verantwortlichkeit im vorliegenden Fall*

- (647) In Abschnitt 4 wurde nachgewiesen, dass in den in Erwägungsgrund (734) genannten Zeiträumen die folgenden Unternehmen unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligt waren:

Delta Engineering Holdings Limited, Druryway Samba Limited (früher Conex Sanbra Limited (*[gestrichen]*)), Aldway Nine Limited (früher IBP Limited, siehe Erwägungsgrund (28)), Supergrif SL (Nachfolger von Accessorios de Tuberia de Cobre SA (*[gestrichen]*)), International Buildings Products GmbH, International

⁶⁵ Rechtssache 107/82 *AEG/Kommission*, Slg. 1983, S. 3151, Randnummer 50; Rechtssache C-310/93P, *BPB Industries & British Gypsum/Kommission*, Slg. 1995, S. II-865, Randnummer 11; Rechtssache T-354/94 *Stora Kopparbergs Bergslags AB/Kommission*, Slg. 1998, S. II-2111, Randnummer 80; verbundene Rechtssachen T-305/94, T-306/94, T-307/94, T-313/94 bis T-316/94, T-318/94, T-325/94, T-328/94, T-329/94 und T-335/94 *LVM u. a./Kommission (PVC II)*, Slg. 1999, S. II-931, Randnummern 961 und 984; Rechtssache T-203/01 *Michelin/Kommission*, Slg. 2003, S. II-4371, Randnummer 290; verbundene Rechtssachen T-71/03, 74/03, 87/03 und 91/03 *Tokai Carbon Co. Ltd u. a./Kommission*, Urteil vom 15. Juni 2005 (noch nicht veröffentlicht), Randnummern 59-60.

Buildings Products France SA, IMI plc, Yorkshire Fittings Limited (früher IMI Yorkshire Fittings Limited, siehe Erwägungsgrund (12)), Aquatis France SAS (früher Raccord Orléanais SA, anschließend Raccord Orléanais SAS, (siehe Erwägungsgrund (12)), Simplex Armaturen + Fittings GmbH & Co. KG (früher R Woeste & Co Yorkshire GmbH, siehe Erwägungsgrund (12)), VSH Italia Srl (früher IMI Componenti Termoidrosanitari Srl, siehe Erwägungsgrund (12) und Woeste ‚Yorkshire‘ Componenti S.r.l., siehe Erwägungsgrund (12)), Comap SA, Pegler Limited, Mueller Industries Inc, Mueller Europe Ltd, Flowflex Components Limited, Flowflex Holdings Limited, FRA.BO SpA, Sanha Kaimer GmbH & Co KG, Kaimer GmbH & Co Holdings KG, Sanha Italia Srl, Viega GmbH & Co. KG.

- (648) Um die richtigen Adressaten dieser Entscheidung zu ermitteln und die Verantwortung für die Zuwiderhandlung innerhalb jedes Unternehmens festzustellen, ist in Bezug auf die nachstehend genannten Unternehmen Folgendes festzuhalten:

5.4.2.1. Aalberts NV

- (649) Am 30. August 2002 wurden alle Unternehmen von IMI, die Fittings herstellten, an Aalberts Industries NV verkauft. Alle diese Unternehmen sind seither hundertprozentige Tochterunternehmen von Aalberts Industries. Die Geschäftsleitung jedes Tochterunternehmens ist für alle betrieblichen Aktivitäten dieses Unternehmens verantwortlich und berichtet direkt oder indirekt an den Vorstand von Aalberts Industries. Jedes Management-Team besteht mindestens aus einem Managing Director, einem Sales Manager, einem Production Manager und einem Financial Controller. Der jeweilige Managing Director *[gestrichen]*, die die Betriebseinheiten der Tochterunternehmen leiten. Der Aufsichtsrat und der Vorstand von Aalberts werden von der Aktionärsversammlung ernannt.
- (650) In seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte weist Aalberts jegliche Verantwortung von sich und behauptet, nie direkt beteiligt gewesen zu sein und nichts von der angeblichen Zuwiderhandlung gewusst zu haben. Die Betriebsorganisation sei bei Aalberts in hohem Maße dezentralisiert. *[gestrichen]* Aalberts habe keinen bestimmenden Einfluss auf die Tochtergesellschaften, deren Geschäfte mit einem hohen Maß an Autonomie geführt wurden, ausgeübt. Als relativ kleine Holdinggesellschaft mit nur 12 Mitarbeitern könne Aalberts keine Kontrolle über 80 Betriebsgesellschaften ausüben. Außerdem verfolge Aalberts keine kommerzielle Tätigkeit und beschäftige sich weder mit der Produktion noch mit dem Vertrieb von Waren.
- (651) In Anbetracht der Erwägungsgründe (644)-(646) und ausgehend von den in Erwägungsgrund (649) dargelegten Argumenten stellt die Kommission fest, dass Aalberts in der Lage war, eine umfassende wirksame Kontrolle über und einen bestimmenden Einfluss auf die Geschäftspolitik seiner Tochtergesellschaften auszuüben und dass angenommen werden kann, dass Aalberts von dieser Fähigkeit auch Gebrauch gemacht hat. Die Einlassung, dass das Management einer jeden Tochtergesellschaft diese rechtlich binden kann und *[gestrichen]* reicht nicht aus, um die Annahme eines bestimmenden Einflusses über die Tochtergesellschaften zu widerlegen.
- (652) Darüber hinaus wird die Feststellung, dass Aalberts' Tochtergesellschaften nicht autonom handeln, durch folgende Elemente unterstützt: Wie vorstehend dargelegt,

berichtet der jeweilige Managing Director an eines der beiden Mitglieder des Vorstands von Aalberts oder an eine Gruppe von Managing Directors, die die Betriebseinheiten der Tochterunternehmen leiten. Dies spricht dafür, dass das Management von Aalberts in der Lage war, sich Kenntnisse über die Geschehnisse innerhalb der Tochtergesellschaften zu verschaffen, was es als hundertprozentiger Eigentümer und aufgrund der damit verbundenen Gesamtverantwortung wohl auch tat. Zu dem Argument, Aalberts sei eine Holdinggesellschaft, die keine kommerzielle Tätigkeit ausübt, stellt die Kommission fest, dass das Unternehmen nach eigenen Angaben in den Geschäftsbereichen Industrieservice und Durchflusskontrolle⁶⁶ tätig ist (siehe Erwägungsgrund (10)). Diese Geschäftsfelder liegen in demselben allgemeinen Geschäftsumfeld wie dem ihrer Tochtergesellschaften. Daher übt das Unternehmen Aalberts keine anderen Geschäftstätigkeiten aus als seine Tochtergesellschaften. Aalberts macht geltend, dass bis August 2002, als Aalberts das Fittingsgeschäft von IMI übernahm, mit Ausnahme von Presrac (gehört jetzt zu Aquatis) keines seiner Tochterunternehmen Kupferfittings herstellte. Die Kommission stellt jedoch fest, dass Aalberts 1991 VSH, einen niederländischen Klemmfittingshersteller, erwarb. Aalberts Aussage ist daher nicht richtig, weshalb das Argument, Aalberts sei nicht im Bereich Fittings tätig bzw. nur sehr begrenzt auf dem Fittingsmarkt involviert gewesen, nicht akzeptiert werden kann.

- (653) Schließlich werden auch die Bilanzen von Aalberts mit denen seiner Tochtergesellschaften konsolidiert, so dass deren Gewinne und Verluste in die Gewinn-Verlust-Rechnung des gesamten Konzerns einfließen. Aalberts ist ein international tätiger Industriekonzern, der seit 1987 an der Euronext-Börse in Amsterdam notiert ist. Nach Auffassung der Kommission ist Aalberts aufgrund der Konzernaufsichtsverpflichtungen eines börsennotierten Unternehmens als Muttergesellschaft gehalten, ihre Tochtergesellschaften im Hinblick auf mögliche Verletzungen des Wettbewerbsrechts aktiv zu kontrollieren und sie gegebenenfalls anzuweisen, dieses Verhalten künftig zu unterlassen. Wie oben dargelegt (siehe Erwägungsgrund (573)), war Aalbert in vollem Umfang über die Nachprüfungen der Kommission informiert.
- (654) Daher gelangt die Kommission zu der Auffassung, dass Aalberts die Annahme, dass die Gesellschaft für das Verhalten seiner Tochterunternehmen haftbar ist, nicht widerlegen konnte. Aus diesem Grund und in Anbetracht der vorstehenden Erwägungen (siehe Erwägungsgründe (649) und (652)) geht die Kommission von einer umfassenden wirksamen Kontrolle und einem bestimmenden Einfluss von Aalberts über bzw. auf die Geschäftspolitik seiner Tochtergesellschaften aus⁶⁷.
- (655) Folglich erachtet die Kommission die folgenden Unternehmen als unmittelbar haftbar für ihre rechtswidrigen Handlungen: Simplex Armaturen + Fittings GmbH & Co KG (früher R Woeste & Co Yorkshire GmbH und Woeste Yorkshire (12)); Aquatis France SAS (früher Raccord Orléanais SA bzw. danach Raccord Orléanais SAS (12)).
- (656) Des Weiteren erachtet die Kommission Aalberts Industries NV in seiner Funktion als Mutterunternehmen als gesamtschuldnerisch haftbar für das rechtswidrige Verhalten

⁶⁶ Die im Fittingsgeschäft tätigen Tochterunternehmen Aalberts sind dem Geschäftsbereich Durchflusskontrolle zugeordnet.

⁶⁷ Gestützt auf die in den Erwägungsgründen (643)-(646) dargelegten Grundsätze.

der in Erwägungsgrund (655) genannten Unternehmen ab dem Zeitpunkt, an dem Aalberts diese Unternehmen übernommen hat.

5.4.2.2. *Delta*

- (657) Delta Engineering Holdings Limited („DEHL“, früher Delta Fluid Controls Limited, siehe Erwägungsgrund (25)) war während der Dauer der Zuwiderhandlung ein hundertprozentiges Tochterunternehmen von Delta plc. Delta plc kontrollierte die Ernennung sämtlicher Directors von DEHL (siehe Erwägungsgründe (22) bis (29)). DEHL verfügte über eine Reihe hundertprozentiger Tochterunternehmen, die an der Zuwiderhandlung beteiligt waren, und ernannte jeweils deren Board of Directors. Sämtliche Tochterunternehmen von DEHL werden vom Board of Directors von DEHL geleitet. Darüber hinaus war Delta plc hundertprozentiger Eigentümer einer Reihe von Tochterunternehmen, die keine im Fittingsgeschäft tätigen Tochterunternehmen von DEHL waren, und kontrollierte diese vollständig. Sämtliche Unternehmen im Sanitär- und Fittingsbereich waren die gesamte Zeit bis zum 23. November 2001, als das Fittingsgeschäft von Delta an Oystertec plc verkauft wurde, hundertprozentige Tochterunternehmen von Delta plc. Berücksichtigt werden müssen auch die nachstehend in Erwägungsgrund (659) dargelegte hierarchische Struktur innerhalb der Delta-Gruppe sowie die Ernennung und die Beziehungen zwischen den Direktoren der verschiedenen Unternehmen dieser Gruppe.
- (658) Delta plc bringt vor, dass die Delta-Gruppe nicht an den Kartellaktivitäten im Fittingsbereich beteiligt war und keine Kenntnisse hiervon hatte. Dies sei so gewesen, weil die Delta-Gruppe in ihren verschiedenen Bereichen und Unterbereichen mit einer stark dezentralisierten Entscheidungsfindungsstruktur arbeitete, in der der Unterbereich für Fittings seine täglichen Aufgaben eigenständig verwaltete. In seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte macht Delta geltend, dass das Unternehmen zwar in der Lage war, bestimmenden Einfluss auf seine Tochterunternehmen auszuüben, dies aber in so geringem Maße tat, dass ihm die Zuwiderhandlung entging.
- (659) Wie vorstehend in Erwägungsgrund (646) dargelegt, ist für die Haftbarmachung nicht relevant, ob die Muttergesellschaft von der Zuwiderhandlung Kenntnis hatte. Um die Annahme der Einflussnahme zu widerlegen, muss vielmehr nachgewiesen werden, dass die Tochtergesellschaften autonom handelten. Eine Reihe von Fakten in der Akte weisen jedoch darauf hin, dass dies bei den Tochtergesellschaften der Delta-Gruppe nicht der Fall ist. Erstens berichteten die Managing Directors der Fittingstochterunternehmen im Vereinigten Königreich seit 1988 an den Divisional Managing Director von Delta Fluid Controls Ltd., der wiederum dem CEO von Delta plc unterstand und an diesen berichtete. Zu jener Zeit wurde das Fittingsgeschäft von Delta plc im Vereinigten Königreich als integrierter Geschäftsbereich verwaltet (siehe Erwägungsgrund (23)). Zweitens wurde dieselbe Berichterstattungsstruktur zugrunde gelegt, als Delta Fluid Controls Ltd. 1988 seinen Namen in DEHL änderte. Die Managing Directors der Fittingstochterunternehmen von DEHL berichteten an den Divisional Managing Director von DEHL, der wiederum dem CEO von Delta plc unterstand und an diesen berichtete. Wie in Erwägungsgrund (657) erläutert, war DEHL drittens von 1988 bis 2001 ein hundertprozentiges Tochterunternehmen von Delta plc, und Delta plc kontrollierte die Ernennung der Directors von DEHL (siehe Erwägungsgrund (25)). Viertens war unter dem Board of Directors von Delta plc ein Delta Group Management Board angesiedelt, und unter diesem wiederum waren

verschiedene Divisional Boards, einschließlich des DEHL Divisional Board, angesiedelt. Zwei der Divisional Managing Directors von DEHL *[gestrichen]* hatten einen Sitz im Management Board der Delta-Gruppe. Manche CEOs von Delta plc *[gestrichen]* sowie der Finance Director der Delta-Gruppe nahmen grundsätzlich an Sitzungen des Divisional Board von DEHL teil (*[gestrichen]*). Die Leitung all dieser Unternehmen war daher über verschiedene, ineinander greifende Beziehungen verbunden. Fünftens enthält die Akte der Kommission Beweise dafür, dass Deltas Management (der CEO, *[gestrichen]*) die Geschäftspolitik der Tochterunternehmen genauestens überwachte. Sechstens müssen die oben erwähnten hierarchischen Strukturen in Verbindung mit der Tatsache gesehen werden, dass die Unternehmen innerhalb der Sanitär- und Fittingsbereiche ab 1994 dem Divisional Board von DEHL unterstanden und an dieses berichteten. Wie in Erwägungsgrund (657) erwähnt, kontrollierte DEHL die Ernennung der Board-Mitglieder für alle seine Tochterunternehmen im Fittingsbereich. In der Praxis bestellte DEHL zudem auch die Directors in den überseeischen Unternehmen des Fittingsbereichs. Siebtens ist Delta plc im selben Geschäftssektor tätig wie DEHL und dessen Tochterunternehmen (siehe Erwägungsgrund (22)). Achtens war Delta plc hundertprozentige Eigentümerin mehrerer Fittingsunternehmen außerhalb des DEHL-Konzerns, die sie auch kontrollierte; aufgrund der Konzernstruktur hat es jedoch den Anschein, als bildeten alle Fittingsunternehmen während des Zeitraums der Zuwiderhandlung eine einzige Wirtschaftseinheit, die als solche geleitet wurde (siehe Erwägungsgründe (28), (29)). Neuntens muss erwähnt werden, dass es Delta plc war, das einen Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung bei der Kommission stellte.

- (660) Daher gelangt die Kommission zu der Auffassung, dass Delta die Annahme, dass Delta plc und DEHL für das Verhalten ihrer Tochterunternehmen haftbar sind, nicht widerlegen konnte. Aus diesem Grund und in Anbetracht der vorstehenden Erwägungen (siehe Erwägungsgründe (657) und (659)) geht die Kommission von einer umfassenden wirksamen Kontrolle und einem bestimmenden Einfluss von Delta plc und DEHL über bzw. auf die Geschäftspolitik ihrer Tochtergesellschaften bis zum 23. November 2001 aus⁶⁸.
- (661) Folglich erachtet die Kommission die folgenden Unternehmen als unmittelbar haftbar für ihre rechtswidrigen Handlungen: Delta Engineering Holdings Limited (früher Delta Fluid Controls Limited, siehe Erwägungsgrund (25)) ; Druryway Samba Limited (früher Conex Sanbra Limited (*[gestrichen]*) ; Aldway Nine Limited (früher IBP Limited (28)); Supergrif SL (Nachfolger von Accessorios de Tuberia de Cobre S.A. (*[gestrichen]*); International Building Products GmbH für seine eigenen Tätigkeiten und die der Bänninger GmbH, mit der sie fusionierte (*[gestrichen]*), und International Building Products France.
- (662) Darüber hinaus erachtet die Kommission Delta Engineering Holdings Limited (früher Delta Fluid Controls Limited (25)) in seiner Funktion als Mutterunternehmen und geschäftsführendes Unternehmen als gesamtschuldnerisch haftbar für das rechtswidrige Verhalten von: Druryway Samba Limited (früher Conex Sanbra Limited (*[gestrichen]*) und Aldway Nine Limited (früher IBP Limited (28)). Die Kommission erachtet des Weiteren Delta Engineering Holdings Limited (früher Delta Fluid Controls Limited) als haftbar für die rechtswidrigen Handlungen von Triflow

⁶⁸ Gestützt auf die in den Erwägungsgründen (643)-(646) dargelegten Grundsätze

Limited⁶⁹. Die Kommission erachtet DEHL in seiner Funktion als geschäftsführendes Unternehmen als gesamtschuldnerisch haftbar für das rechtswidrige Verhalten von Supergrif SL (Nachfolger von Accessorios de Tuberia de Cobre S.A. (*[gestrichen]*)) für die Aktivitäten von Accessorios de Tuberia de Cobre S.A. und die eigenen Aktivitäten (siehe Erwägungsgrund (29) und *[gestrichen]*); International Building Products GmbH für seine eigenen Tätigkeiten und die der Bänninger GmbH, mit der sie fusionierte (*[gestrichen]*), und International Building Products France SA.

- (663) Die Kommission stellt fest, dass Delta plc durch eine Reihe hundertprozentiger Tochterunternehmen (nämlich Delta Group Overseas Limited, Delta Group International Holdings Limited, Delta Group Overseas B.V., Delta Electrical and Engineering Holdings BV, Delta Group Overseas Holding GmbH und Delta France SA) hundertprozentiger Eigentümer von Bänninger GmbH, Supergrif SL, Accessorios de Tuberia de Cobre S.A., International Building Products GmbH und International Building Products France SA war. In Anbetracht der vorstehenden Erwägungen (Erwägungsgründe (657) bis (659)) trifft in diesem Fall die Annahme der wirksamen Kontrolle und der Ausübung eines bestimmenden Einflusses zu.
- (664) Schließlich erachtet die Kommission Delta plc (früher Delta Group plc (*[gestrichen]*)) als Mutterunternehmen von DEHL (früher Delta Fluid Controls Limited) für gesamtschuldnerisch haftbar (siehe Erwägungsgrund (25)).

5.4.2.3. *Oystertec /Advanced Fluid Connections*

- (665) Wie bereits erwähnt, wurde das Fittingsgeschäft von Delta am 23. November 2001 von Oystertec plc (jetzt Advanced Fluid Connections plc) übernommen. Anzumerken ist, dass für die vorstehend genannten rechtswidrigen Handlungen, die in den Zeitraum nach dem 23. November 2001 fallen, Oystertec und nicht Delta plc die Verantwortung trägt. Am 23. November 2001 wurde der Bereich Installation von IBP unter Leitung von IBP Ltd.⁷⁰ vollständig von Oystertec plc übernommen. Das Fittingsgeschäft von Oystertec gehörte zu hundert Prozent IBP Ltd. International Building Products France SA war eine Tochtergesellschaft von IBP Ltd. (siehe Erwägungsgrund (33)). Auch nach der Übernahme konzentrierte sich die Geschäftstätigkeit von IBP weiterhin auf die Herstellung und den Vertrieb von Installationsfittings (Kupfer, Kupferlegierung, Messing und Bronze). Mindestens zwei der Mitglieder des Management Board für den Bereich Installation von IBP waren gleichzeitig Direktoren von Oystertec plc. Bis zum 31. Januar 2003 übernahmen *[gestrichen]* beide Funktionen. Ab 1. Februar 2003 war *[gestrichen]* gleichzeitig als CEO von IBP Ltd. und Direktor von Oystertec plc tätig, während *[gestrichen]* sowohl bei IBP Ltd als auch bei Oystertec plc den Posten eines Direktors bekleidete. Folglich existierten enge Verflechtungen zwischen dem Management von Oystertec plc und IBP Ltd. So war es Oystertec, das bei der Kommission einen Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung für die Unternehmen der Gruppe, einschließlich IBP Limited und seine französische Tochtergesellschaft, International Building Products France SA, stellte. Die Kommission ist der Auffassung, dass Oystertec plc die Vermutung seiner Verantwortlichkeit für das Verhalten seiner Tochtergesellschaften nicht widerlegt hat.

⁶⁹ Triflow bestand bis zum 21. Oktober 2003.

⁷⁰ In diesem Zusammenhang ist klarzustellen, dass IBP Limited seit dem 23. November 2001 Eigentum und Teil von Oystertec plc und nicht der Delta-Gruppe ist. International Building Products France SA ist wiederum eine hundertprozentige Tochtergesellschaft von IBP Limited.

Die Kommission geht daher von einer umfassenden wirksamen Kontrolle und einem bestimmenden Einfluss von Oystertec plc über bzw. auf die Geschäftspolitik seiner Tochtergesellschaften aus⁷¹.

- (666) Folglich erachtet die Kommission International Building Products France SA als unmittelbar haftbar für die rechtswidrigen Handlungen vom 23. November 2001 bis 1. April 2004. Außerdem erachtet die Kommission Advanced Fluid Connections plc (ehemals Oystertec plc) und IBP Ltd als Mutterunternehmen als gesamtschuldnerisch haftbar für das rechtswidrige Verhalten von International Building Products France SA in dem betreffenden Zeitraum.

5.4.2.4. Legris

- (667) Während der gesamten Dauer der Zuwiderhandlung befand sich Comap SA praktisch (zu 99,99 %) im Besitz von Legris Industries SA. Darüber hinaus ernannte Legris Industries die Führungskräfte von Comap SA, insbesondere die Mitglieder des Board of Directors (Erwägungsgründe (55), (57)). Außerdem stellt die Kommission fest, dass *[gestrichen]* Mitglied des „Conseil d'Administration“ (Board of Directors) von Comap SA war, und Legris Industries durch ein Mitglied im Board of Directors von Comap SA vertreten wurde. Des Weiteren stehen bestimmte Aktivitäten von Legris Industries in engem Zusammenhang mit den Aktivitäten von Comap SA (Industrie- und Haushaltsflüssigkeiten).
- (668) Legris weist die Haftbarmachung mit dem Argument zurück, dass es nicht unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligt war und insofern keine Kontrolle ausübte, als es nicht in die Geschäftsstrategie von Comap eingriff. Außerdem habe Legris Comap nicht angewiesen, sich an der Zuwiderhandlung zu beteiligen. Die Geschäftspolitik von Comap sei von der Comap-Geschäftsleitung eigenständig festgelegt worden. Legris führt an, dass es lediglich eine administrative und finanzielle Rolle gespielt habe, während alle geschäftlichen und gewerblichen Fragen in den Zuständigkeitsbereich von Comap fielen. Als Beweis legte Legris sämtliche Protokolle der Board- und Surveillance-Council-Sitzungen für die Jahre 1991 bis 2003 vor, die angeblich nicht die Geschäftspolitik von Comap betrafen.
- (669) Gestützt auf Erwägungsgrund (646) stellt die Kommission fest, dass die Einwände von Legris (668) nicht ausreichen, um die Annahme, dass Legris einen bestimmenden Einfluss auf Comap ausübte, zu widerlegen.
- (670) Die Akte enthält in jedem Fall mehrere Beweise dafür, dass Legris am Management von Comap und seinen Geschäften beteiligt war und mit diesen in Verbindung stand: erstens werden die Führungskräfte von Comap, und zwar insbesondere die Mitglieder des Board of Directors, von Legris ernannt; zweitens war wie oben erwähnt *[gestrichen]* Mitglied des „Conseil d'Administration“ (Board of Directors) von Comap SA; drittens war Legris im Board of Directors von Comap durch einen Verwalter vertreten; viertens war *[gestrichen]* auch Mitglied des Entwicklungsausschusses von Legris, was zeigt, dass die Führungsebenen beider Unternehmen miteinander verflochten waren; fünftens war *[gestrichen]* und in dieser Zeit mehrere Jahre lang auch Mitglied des „Directoire“ (Board of Directors) von Legris, was ebenfalls von eng verflochtenen Beziehungen zwischen Mutter- und

⁷¹ Gestützt auf die in den Erwägungsgründen (643)-(646) dargelegten Grundsätze.

Tochtergesellschaften zeugt. Sechstens wird in der Mehrzahl der Protokolle der Board- und Surveillance-Council-Sitzungen von Legris auf Tätigkeiten von Comap und anderen Tochtergesellschaften Bezug genommen.

- (671) Dies deutet nicht auf die Autonomie von Comap hin, sondern im Gegenteil darauf, dass das Management von Legris in der Lage war, sich Kenntnisse über die Geschehnisse innerhalb der Tochtergesellschaften zu verschaffen, was es als fast hundertprozentiger Eigentümer und aufgrund der damit verbundenen Gesamtverantwortung wohl auch tat. Zu dem Argument, Legris sei lediglich eine Verwaltungs- und Finanzeinheit, stellt die Kommission fest, dass das Unternehmen nach eigenen Angaben in den Geschäftsbereichen Industrie- und Haushaltsflüssigkeiten und Logistik tätig ist. Diese Geschäftsfelder liegen in demselben allgemeinen Geschäftsumfeld wie das von Comap. Somit übt das Unternehmen Legris keine andere Geschäftstätigkeit als Comap aus. Legris gibt außerdem an, dass der Umsatz von Comap *[gestrichen]* des Gesamtumsatzes von Legris ausmache, was zeige, dass das Fittingsgeschäft kein zentraler Geschäftsbereich von Legris sei. Der jeweilige Anteil, den der Umsatz einer Tochtergesellschaft am Gesamtumsatz der Muttergesellschaft ausmacht, lässt nicht darauf schließen, dass die Muttergesellschaft kein Interesse hat, bestimmenden Einfluss auf die Tochtergesellschaft auszuüben, um die Stärke und den Wert der Tochtergesellschaft und damit der gesamten Gruppe zu sichern.
- (672) Schließlich werden auch die Finanzergebnisse von Legris mit denen von Comap konsolidiert, so dass dessen Gewinne und Verluste in die Gewinn-Verlust-Rechnung der gesamten Gruppe einfließen. Hierzu führt Legris an, dass Legris nach französischem Recht verpflichtet sei, seine Finanzergebnisse mit denen von Comap zu konsolidieren. Die Kommission stellt fest, dass Legris ein an der französischen Börse notierter Industriekonzern ist, und die Verpflichtung in Bezug auf konsolidierte Jahresabschlüsse für börsennotierte Unternehmen gilt. Nach Auffassung der Kommission ist Legris aufgrund der Konzernaufsichtsverpflichtungen eines börsennotierten Unternehmen als Muttergesellschaft gehalten, seine Tochtergesellschaften im Hinblick auf mögliche Verletzungen des Wettbewerbsrechts aktiv zu kontrollieren und sie gegebenenfalls anzuweisen, dieses Verhalten künftig zu unterlassen. Wie oben dargelegt (siehe Erwägungsgrund (585)), wussten sowohl Comap als auch Legris als Comaps Muttergesellschaft von den Nachprüfungen der Kommission.
- (673) Daher gelangt die Kommission zu der Auffassung, dass Legris die Annahme, dass das Unternehmen für das Verhalten von Comap haftbar ist, nicht widerlegen konnte. Aus diesem Grund und in Anbetracht der vorstehenden Erwägungen (siehe Erwägungsgründe (667) und (670)) geht die Kommission von einer umfassenden wirksamen Kontrolle und einem bestimmenden Einfluss von Legris Industries über bzw. auf die Geschäftspolitik seiner Tochtergesellschaften aus⁷².
- (674) Folglich erachtet die Kommission Comap SA als unmittelbar haftbar für sein rechtswidriges Verhalten. Des Weiteren erachtet die Kommission Legris Industries SA als Mutterunternehmen als gesamtschuldnerisch haftbar für das rechtswidrige Verhalten von Comap SA für die Dauer der Zuwiderhandlung.

⁷² Gestützt auf die in den Erwägungsgründen (643)-(646) dargelegten Grundsätze.

5.4.2.5. Tomkins und Pegler

- (675) Von Juni 1986 bis zum 31. Januar 2004 war Pegler Limited ein hundertprozentiges Tochterunternehmen von Tomkins plc.⁷³ Tomkins plc war befugt, die Directors von Pegler Limited zu ernennen.
- (676) In seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte brachte Pegler vor, dass nur das Unternehmen Tomkins, das die Geschäfte von Pegler bis 1. Februar 2004 genau kontrollierte, Adressat dieser Entscheidung sein sollte. Pegler erläuterte weiter, dass eine gesamtschuldnerische Haftung in diesem Fall nicht angebracht sei, da diejenige juristische Person haftbar gemacht werden sollte, die zur Zeit der Zuwiderhandlung die Geschäfte von Pegler führte und einen Vorteil von der Zuwiderhandlung hatte.
- (677) Zur Untermauerung führte Pegler in seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte und bei der Anhörung faktische Elemente an, die aus seiner Sicht die Tatsache bestätigen, dass es von Tomkins wirksam kontrolliert wurde. Pegler machte insbesondere Folgendes geltend: – Tomkins ernannte und/oder billigte sämtliche Direktoren von Pegler; – zwei der Board Directors von Tomkins waren auch Directors bei Pegler, von denen zwei den Vorsitz bei Pegler führten; – die Anstellungsverträge von Pegler enthielten eine Klausel, wonach Tomkins Peglers Direktoren veranlassen konnte, auch als Direktoren der mit Pegler verbundenen Unternehmen zu fungieren. So wurde *[gestrichen]*, Managing Director von Pegler von September 2002 bis Januar 2004, auch zum Managing Director von Hattersley Newmann Hender Ltd, einer anderen Tochtergesellschaft von Tomkins, ernannt; – Tomkins forderte Pegler jeden Monat zur Vorlage eines Berichts auf, der nicht nur finanzielle Angelegenheiten abdecken, sondern auch detaillierte Angaben zu Verkaufszahlen und Marketing, Technik, Geschäftsentwicklung und Schlüsselprojekten enthalten sollte; – es gab zwei Arten von Boardsitzungen bei Pegler: a) lokale Boardsitzungen zu betrieblichen Angelegenheiten, an denen die lokalen Direktoren von Pegler und verschiedene Abteilungs- und Finanzkontrolleure von Tomkins teilnahmen; b) sonstige Boardsitzungen zu konstitutionellen und strategischen Fragen, zur Unterzeichnung der Abschlüsse und Unternehmensberichte, Ernennung und Entlassung von Direktoren, Genehmigung von Gewinnausschüttungen und deren Verteilung an Tomkins, an denen nur diejenigen Direktoren von Pegler teilnahmen, die auch Direktoren bei Tomkins waren. Seit 1995 wurden diese Dinge von einem Tomkins-Direktor und einem anderen Direktor von Pegler genehmigt. Pegler führt weiter an, dass es viele andere Beweise dafür gebe, dass Tomkins über die gesamte Dauer der Zuwiderhandlung hinweg einen bestimmenden Einfluss auf die Geschäftspolitik von Pegler ausübte.
- (678) Dagegen vertritt Tomkins die Auffassung, dass nur Pegler haftbar gemacht und mit einer Geldbuße belegt werden sollte, da Tomkins – die Muttergesellschaft - nicht an der Zuwiderhandlung beteiligt war, von dieser nicht wusste und sie auch nicht in irgendeiner Weise gefördert hat.
- (679) Darüber hinaus weist Tomkins jede Haftung unter dem Hinweis von sich, dass das Unternehmen seiner Gesamtstrategie nach lediglich ein Finanzinvestor sei, der den

⁷³ Am 1. Februar 2004 wurde Pegler von Tomkins plc zunächst an sein Managementteam und anschließend, am 26. August 2005, an Aalberts plc verkauft.

Wert seiner Aktien steigern wolle, in dem er anerkannte Finanzkontrollen bei seinen Holdingunternehmen durchführte und zusätzlich strategische Aquistionen vornehme, um sein Investmentportfolio zu steigern und zu diversifizieren. Dabei delegierte Tomkins die betriebliche Verantwortung an die Leitung der lokalen Geschäftseinheiten, d. h. die Tochterunternehmen, die bei der Entwicklung und Umsetzung ihrer Geschäftsstrategien völlig autonom waren und jeweils den Weg einschlugen, den sie für das Erreichen der vereinbarten Finanzziele für geeignet hielten. Zur Untermauerung seiner Argumente legt Tomkins eine Beschreibung der Finanzrichtlinien für seine Tochterunternehmen⁷⁴ vor.

- (680) Tomkins Behauptung, es sei lediglich ein Finanzinvestitionsunternehmen, dass die betriebliche Verantwortung an das Management seiner Tochtergesellschaften auf Ebene der lokalen Geschäftseinheiten übertrug und dafür sorgte, dass seine Tochtergesellschaften die vereinbarten Finanzziele erreichten, stimmt nicht mit den eigenen Angaben überein, wonach es auf dem Bausektor und somit insgesamt auf demselben Geschäftsfeld tätig ist wie Pegler.
- (681) In Bezug auf Tomkins und gestützt auf den vorstehenden Erwägungsgrund (646) vertritt die Kommission die Auffassung, dass Tomkins mit seinen Einwänden (siehe Erwägungsgründe (678) und (679)) die Annahme, dass es eine wirksame Kontrolle über und einen bestimmenden Einfluss auf die Geschäftspolitik von Pegler ausübte, nicht widerlegte. Im Gegenteil, Peglers Angaben und andere Ausführungen in den Erwägungsgründen (675) und (677) stärken diese Annahme⁷⁵.
- (682) Zu Pegler stellte die Kommission fest, dass das Unternehmen unmittelbar an der Zuwiderhandlung beteiligt war. Die Tatsache, dass Tomkins als seine Muttergesellschaft in der fraglichen Zeit ebenfalls gesamtschuldnerisch für die unzulässigen Handlungen von Pegler haftbar gemacht werden kann, entbindet Pegler nicht von seiner Haftung. Die unmittelbare Beteiligung der Mitarbeiter von Pegler bildet die Grundlage für die Haftbarmachung von Pegler und für die gesamtschuldnerische Haftung beider Rechtssubjekte.
- (683) Folglich erachtet die Kommission Pegler Ltd (früher Pegler Limited, siehe (71)) als unmittelbar haftbar für seine rechtswidrigen Handlungen. Des Weiteren erachtet die Kommission Tomkins plc uals Mutterunternehmen als gesamtschuldnerisch haftbar für das rechtswidrige Verhalten von Pegler Ltd.

5.4.2.6. IMI

- (684) Wie in Abschnitt 4 ausgeführt, waren IMI plc und IMI Yorkshire Fittings Limited (YF) direkt an den Kartelltreffen beteiligt. Aufgrund dieser Teilnahme sind sie für ihre rechtswidrigen Handlungen unmittelbar haftbar. IMI plc kontrollierte - über sein hundertprozentiges Tochterunternehmen IMI Kynoch Ltd⁷⁶ - IMI Yorkshire Fittings

⁷⁴ Darin ist u. a. Folgendes geregelt: von den Tochterunternehmen vorgelegte strategische Jahrespläne; monatliche Kurzberichte der Tochterunternehmen über das Erreichen der Finanzziele; jährliche Anweisungen von Tomkins an die Tochterunternehmen über die Abfassung von Haushalts- und Finanzberichten; interne Kontrollstatements der Tochterunternehmen; Anträge auf Kapitalsanktionen für alle Investitionsaufwendungen oberhalb eines bestimmten festgelegten Betrags; Direktorenvergütung und Kreditaufstellungen/-Informationsblätter.

⁷⁵ Gestützt auf die in den Erwägungsgründen (643)-(646) dargelegten Grundsätze.

⁷⁶ IMI Yorkshire Fittings Limited ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft von IMI Kynoch Ltd.

Limited (YF) während der Dauer der Zuwiderhandlung. Außerdem war IMI plc entweder direkt oder indirekt hundertprozentiger Eigentümer der in den Erwägungsgründen (686) und (688) aufgeführten Tochtergesellschaften.

- (685) IMI hat mit seiner Aussage, es habe stets *[gestrichen]*, die Rechtsvermutung der wirksamen Kontrolle und des bestimmenden Einflusses nicht ausreichend widerlegt. Ausschlaggebend dafür ist u. a. die Tatsache, dass *[gestrichen]* und beide Ebenen direkt an den rechtswidrigen Kontakten beteiligt waren. *[gestrichen]* Darüber hinaus ist IMI plc befugt, das gesamte Unternehmen zu verwalten und zu repräsentieren. Gemäß der Satzung von IMI sind die Aktionäre von IMI plc befugt, die Directors des Unternehmens mittels eines mit einfacher Mehrheit gefassten Beschlusses zu ernennen bzw. zu entlassen, und der Board of Directors von IMI plc ist befugt, weitere Directors zu ernennen. Schließlich war es IMI plc., das bei der Kommission einen Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung für die gesamte Unternehmensgruppe stellte.
- (686) Daher geht die Kommission von einer vollständigen wirksamen Kontrolle und einem bestimmenden Einfluss von IMI über bzw. auf die Geschäftspolitik seiner Tochterunternehmen aus⁷⁷
- (687) Folglich erachtet die Kommission die folgenden Unternehmen als unmittelbar haftbar für ihre rechtswidrigen Handlungen: IMI plc; Yorkshire Fittings Limited (früher IMI Yorkshire Fittings Limited (12)); Aquatis France SAS (früher Raccord Orléanais SA bzw. danach Raccord Orléanais SAS (12)); Simplex Armaturen + Fittings GmbH & Co KG (früher R Woeste & Co Yorkshire GmbH und Woeste Yorkshire (12) und VSH Italia Srl (früher IMI Componenti Termoidrosanitari Srl (12)) sowie Woeste ,Yorkshire‘ Componenti S.r.l.(12)).
- (688) Darüber hinaus erachtet die Kommission IMI plc und IMI Kynoch Limited (ein hundertprozentiges Tochterunternehmen von IMI) als Mutterunternehmen als gesamtschuldnerisch haftbar für das rechtswidrige Verhalten der in Erwägungsgrund (687) genannten Unternehmen.⁷⁸ IMI plc haftet ferner für die unzulässigen Handlungen von Eclipse NC und Woeste SL⁷⁹.

5.4.2.7. Mueller

- (689) Von Februar 1997 bis Dezember 2000 war Mueller Industries Inc. (über sein hundertprozentiges Tochterunternehmen WTC Holding Company, Inc.) der hundertprozentige Eigentümer von Mueller Europe Ltd (früher Macrobreak Ltd, Wednesbury Tube Company Ltd und Wednesbury Tube & Fittings Company Ltd) und *[gestrichen]* dieses Unternehmen. *[gestrichen]*
- (690) Mueller hat seine Kontrolle über Mueller Europe Ltd bestätigt. *[gestrichen]*
- (691) Folglich erachtet die Kommission die folgenden Unternehmen als unmittelbar haftbar für ihre rechtswidrigen Handlungen: Mueller Industries⁸⁰ Inc.; Mueller Europe Limited.

⁷⁷ Gestützt auf die in den Erwägungsgründen (643)-(646) dargelegten Grundsätze.

⁷⁸ Unter den in Erwägungsgrund (687) aufgeführten Unternehmen ist IMI Kynoch Ltd die Muttergesellschaft von Yorkshire Fittings Limited.

⁷⁹ Diese beiden Unternehmen bestehen nicht mehr.

⁸⁰ Auf der Grundlage der Beteiligung seiner Vertreter in Europa an der Zuwiderhandlung.

(692) Des Weiteren erachtet die Kommission Mueller Industries Inc und WTC Holding Company Inc (ein hundertprozentiges Tochterunternehmen von Mueller) als Mutterunternehmen als gesamtschuldnerisch haftbar für das rechtswidrige Verhalten von Mueller Europe Limited.

5.4.2.8. *Sanha Kaimer*

(693) Die Kommission stellt fest, dass Sanha Kaimer GmbH & Co. KG während der Dauer der Zuwiderhandlung ein hundertprozentiges Tochterunternehmen von Kaimer GmbH & Co Holdings KG war. Außerdem war [*gestrichen*] seit 1998 Geschäftsführer von SANHA Kaimer GmbH & Co. KG und von Kaimer GmbH & Co. Holding KG sowie Alleinvertreter von Sanha Italia srl. Daher geht die Kommission von einer vollständigen wirksamen Kontrolle und einem bestimmenden Einfluss von Kaimer GmbH & Co Holdings KG über bzw. auf die Geschäftspolitik von SANHA Kaimer GmbH & Co KG aus⁸¹.

(694) Folglich erachtet die Kommission die folgenden Unternehmen als unmittelbar für ihre rechtswidrigen Handlungen haftbar: SANHA Kaimer GmbH & Co. KG; Kaimer GmbH & Co. Holdings KG und Sanha Italia srl. Darüber hinaus erachtet die Kommission Kaimer GmbH & Co. Holding KG als Mutterunternehmen als gesamtschuldnerisch haftbar für das rechtswidrige Verhalten von SANHA Kaimer GmbH & Co. KG.

5.5. **Dauer**

5.5.1. *Verjährungsfristen*

(695) Gemäß Artikel 25 Absatz 1 Buchstabe b der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 verjährt die Befugnis der Kommission zur Festsetzung von Geldbußen oder Zwangsgeldern für Verstöße gegen materielle Bestimmungen des Wettbewerbsrechts nach Ablauf von fünf Jahren. Bei fortgesetzten Zuwiderhandlungen beginnt die Verjährungsfrist erst am Tag der Beendigung der Zuwiderhandlung⁸². Die Verjährungsfrist wird durch jede auf Ermittlung oder Verfolgung der Zuwiderhandlung gerichtete Handlung der Kommission unterbrochen und beginnt nach jeder Unterbrechung von neuem⁸³.

(696) Die Untersuchung der Kommission begann in diesem Fall am 22. März 2001 mit den unangekündigten Nachprüfungen gemäß Artikel 14 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17. Deshalb können für das rechtswidrige Verhalten, das vor dem 22. März 1996 beendet wurde, keine Geldbußen festgesetzt werden.

(697) Comap behauptet, dass die Kommission für die Zeit vom 10. September 1992 bis 13. Dezember 1994 kein wettbewerbswidriges Verhalten seinerseits nachgewiesen hat. Aus der Mitteilung der Beschwerdepunkte gehe vielmehr hervor, dass Comap als unabhängiges Unternehmen gehandelt hat. Daher liege eine Unterbrechung von 27 Monaten vor, so dass alle Ereignisse vor dieser Zeit verjährt sind.

⁸¹ Gestützt auf die in den Erwägungsgründen (643)-(646) dargelegten Grundsätze.

⁸² Artikel 25 Absatz 2 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003.

⁸³ Artikel 25 Absätze 3 bis 5 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003.

- (698) Die Behauptungen von Comap werden durch die Fakten nicht belegt. Vielmehr liegt der Kommission Beweismaterial dafür vor, dass Comap sein wettbewerbswidriges Verhalten während des gesamten relevanten Zeitraums ohne Unterbrechung fortgesetzt hat. Dieses Beweismaterial belegt die Beteiligung Comaps vor, nach und während des fraglichen Zeitraums *[gestrichen]*. Außerdem stehen Comaps Behauptungen im Widerspruch zu den übereinstimmenden Aussagen von Mueller, IMI, Delta und Frabo, die sich selbst belastet und das kollusive Verhalten in der Fittingsbranche sowie die Kollusion, an der auch Comap seit dem 31. Januar 1991 (siehe Erwägungsgründe (142) und (141)), also auch in der fraglichen Zeit, beteiligt war, zugegeben haben. Die Kommission stellt fest, dass es keine Aussagen oder sonstigen Angaben dieser Wettbewerber gibt, wonach Comap in der fraglichen Zeit bzw. davor oder danach nicht an den Kartellmaßnahmen beteiligt gewesen wäre oder ihnen öffentlich seinen Rückzug von diesen mitgeteilt hätte. Comaps Berufung auf Unterbrechung und Verjährung kann daher nicht akzeptiert werden.
- (699) Flowflex behauptet ebenfalls, dass die Kommission eine ununterbrochene Beteiligung seinerseits an der Zuwiderhandlung von 1989 bis 1996 nicht nachgewiesen habe. Alle vor diesem Zeitraum liegenden Ereignisse seien somit verjährt. Die Kommission weist darauf hin, dass die vorstehenden Ausführungen in Bezug auf Comap (siehe Erwägungsgrund (698)) auch auf Flowflex zutreffen. Darüber hinaus liegen der Kommission Beweise für die Beteiligung von Flowflex vor *[gestrichen]*. Sie decken sich mit übereinstimmenden Aussagen von Delta und IMI über die Beteiligung von Flowflex (siehe Erwägungsgründe (135) und (145)). Es liegen keine Aussagen oder sonstigen Angaben dieser Wettbewerber vor, wonach Flowflex in der fraglichen Zeit bzw. davor oder danach nicht an den Kartellmaßnahmen beteiligt gewesen wäre oder ihnen öffentlich seinen Rückzug von diesen mitgeteilt hätte. Angesichts der genannten Beweise reicht es nicht aus, wenn Flowflex behauptet, es läge eine Unterbrechung vor, ohne die Unterbrechung jedoch nachzuweisen. Darüber hinaus stellt die Kommission fest, dass Flowflex seine Beteiligung an der Zuwiderhandlung von 1997 bis August 1998 nicht bestreitet, aber keine objektiven Beweise für seine angebliche Verhaltensänderung, die zur Beteiligung an der Zuwiderhandlung führte und eine Unterscheidung zwischen der Zeit der Teilnahme und der Nichtteilnahme rechtfertigt, vorlegt. Flowflex Berufung auf Unterbrechung und Verjährung kann daher nicht akzeptiert werden.

5.5.2. Dauer der Zuwiderhandlung im vorliegenden Fall

- (700) Zur Bewertung des Verhaltens der Fittingshersteller auf dem Markt des Vereinigten Königreichs wird die Kommission den Dezember 1988 als Anfangsdatum ansetzen. Der Kommission liegen Beweise vor, welche darauf hindeuten, dass einige wettbewerbswidrige Kontakte vor dem Jahr 1988 stattgefunden haben⁸⁴ (siehe Erwägungsgrund (134)) . Andere, der Kommission vorliegende Nachweise belegen indes zuverlässig und nachhaltig, dass die Zuwiderhandlung 1988 ihren Anfang nahm *[gestrichen]*. Auf dieser Grundlage ist die Kommission der Ansicht, dass die kollusiven Absprachen im Vereinigten Königreich 1988 begannen. Da aus den Nachweisen der Kommission jedoch nicht das genaue Datum oder der genaue Monat hervorgeht, erachtet es die Kommission für angemessen, den 31. Dezember als letzten Tag des letzten Monats im Jahr 1988 als Anfangsdatum anzunehmen.

⁸⁴ Delta zufolge nahm das wettbewerbswidrige Verhalten im Vereinigten Königreich 1985 seinen Anfang.

- (701) Was das Verhalten der Fittingshersteller auf europaweiter Ebene angeht, kann aufgrund der lockeren Form und der sondierenden Natur der Kontakte vor Januar 1991 der genaue Beginn der Absprachen zwischen Delta, IMI und Comap nicht mit völliger Sicherheit ermittelt werden *[gestrichen]*. Daher begrenzt die Kommission im vorliegenden Fall und für die europaweite Dimension des Kartells ihre Würdigung anhand der Wettbewerbsvorschriften und die etwaige Festsetzung von Geldbußen auf die Zeit ab dem 31. Januar 1991, d. h. dem Datum des ersten Treffens, bei dem sich die Wettbewerber auf Preise geeinigt haben, und für das europaweite Absprachen als organisiertes, strukturiertes System nachgewiesen werden können *[gestrichen]*.
- (702) Was das Enddatum angeht, so hängt das maßgebliche Datum zur Bestimmung der Dauer einer Zuwiderhandlung nicht vom Datum des letzten Kontakts zwischen den Wettbewerbern (Treffen, Anruf, Faxmitteilung usw.) ab. Im vorliegenden Fall wurden für einen bestimmten Zeitraum Absprachen getroffen und in der Regel zu einem späteren Zeitpunkt oder beim nächsten Treffen besprochen. Außerdem liegen der Kommission Beweise für einige Fälle vor, in denen wettbewerbswidrige Abmachungen um die Zeit der Nachprüfungen *[gestrichen]*. Unter normalen Umständen könnte davon ausgegangen werden, dass die meisten wettbewerbswidrigen Kontakte durch die Nachprüfungen, die die Kommission in diesem Fall am 22. März 2001 und am 24. April 2001 gemäß Artikel 14 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17 durchführte, beendet wurden. Dies gilt, wie unten dargelegt, für einige Unternehmen wie IMI, Pegler und Flowflex (siehe Erwägungsgründe (710), (716) und (723), bei denen die Kommission als Enddatum den Zeitpunkt der Kommissionsnachprüfungen annimmt. Die Kommission verfügt jedoch über Beweise, dass manche anderen Unternehmen ihre geheimen Absprachen bis zu drei Jahre nach den Nachprüfungen fortsetzten *[gestrichen]*. Wie einige der Parteien selbst bestätigen, können sie in der Tat die Möglichkeit nicht ausschließen, dass einige Mitarbeiter über die Nachprüfungen der Kommission hinaus wettbewerbswidrige Absprachen trafen *[gestrichen]*.
- (703) Darüber hinaus bestätigt Frabo bezüglich des Enddatums, dass die Kontakte zwischen den Wettbewerbern bis April 2004 andauerten. Nach Aussage von Frabo gilt das Enddatum April 2004 für die Wettbewerber Comap, Oystertec/IBP und Frabo *[gestrichen]*. Außerdem geht aus den Beweisen in der Akte hervor, dass im April 2004 eine Preiserhöhung umgesetzt werden sollte (*[gestrichen]*). Daher ist die Kommission der Ansicht, dass das Enddatum 1. April 2004 für Comap, Oystertec/IBP, Frabo und auch für *[Klarstellung: eine Tochtergesellschaft von Aalberts]*⁸⁵ gilt.

5.5.2.1. Delta

- (704) Ausgehend von den obigen Überlegungen war die Delta-Gruppe vom 31. Dezember 1988 bis zum 23. November 2001 an der Zuwiderhandlung beteiligt. Wie in Erwägungsgrund (580) und (581) dargelegt, liegt der Kommission Beweismaterial dafür vor, dass Delta die wettbewerbswidrigen Kontakte auch nach den

⁸⁵ Der Kommission liegen Beweise dafür vor, dass Presrac/Raccord Orléanais *[Klarstellung: eine Tochtergesellschaft von Aalberts]* sowie Comap zur Umsetzung einer vereinbarten Preiserhöhung nach April 2004, nämlich im September 2004 bzw. Juli 2005, neue Preise einführten. Sie kann jedoch nicht mit Gewissheit feststellen, ob dies in Bezug auf die Umsetzung die Enddaten sind, da nicht ausgeschlossen werden kann, dass die Preiserhöhungen zu einem noch späteren Zeitpunkt umgesetzt wurden. Daher gilt für all diese Unternehmen April 2004 als Enddatum ihrer Beteiligung.

Nachprüfungen der Kommission fortsetzte. Daher ist die Kommission der Ansicht, dass eine Beteiligung an der Zuwiderhandlung bis zum 23. November 2001 gedauert hat, d. h. dem Datum, an dem Delta plc sein Fittingsgeschäft an Oystertec plc verkaufte *[gestrichen]*.

- (705) Was die verschiedenen Unternehmen der Delta-Gruppe im Einzelnen angeht, waren diese wie folgt an der Zuwiderhandlung beteiligt: DEHL (früher Delta Fluid Controls Limited (25)) von Juli 1991 bis November 2001; Druryway Samba Limited (früher Conex Sanbra Limited *[gestrichen]*) von Dezember 1988 bis November 2001; Aldway Nine Limited (früher IBP Limited, siehe Erwägungsgrund (28)) von Juli 1999 bis November 2001; Supergrif SL (Nachfolger von Accessorios de Tuberia de Cobre S.A. *[gestrichen]*) von Juli 1991 bis November 2001; International Building Products GmbH (für die Geschäftstätigkeit von Bänninger GmbH, mit der sie fusionierte, von Januar 1991 bis November 2001 *[gestrichen]*) sowie für die eigene Geschäftstätigkeit von Juli 1991 bis November 2001; und International Building Products France SA von April 1998 bis November 2001.

5.5.2.2. Oystertec

- (706) Bei Oystertec (jetzt Advanced Fluid Connections plc) war das Tochterunternehmen International Building Products France SA vom 23. November 2001 (siehe (32), (704)) bis zum 1. April 2004 an der Zuwiderhandlung beteiligt. Der Kommission liegen Beweise dafür vor, dass auch nach der Übernahme des Fittingsgeschäfts von Delta durch Oystertec weiterhin wettbewerbswidrige Kontakte stattfanden und bis zum 1. April 2004 andauerten *[gestrichen]*. In seinem Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung legte Oystertec Beweise vor, denen zufolge es bis April 2004 an den wettbewerbswidrigen Kontakten teilnahm *[gestrichen]*. An dieser Stelle sei erneut darauf hingewiesen, dass die Wettbewerber bei einem Treffen zwischen Delta, IMI und Comap am 16. Januar 2001 ausdrücklich vereinbarten, die Koordinierungstreffen trotz der Tatsache fortzusetzen, dass das Fittingsgeschäft von Delta verkauft werden würde (siehe Erwägungsgrund (566)). Diese Aussage belegt, in welchem Geist und vor welchem Hintergrund die Wettbewerber operierten und während der gesamten Kartelldauer unzulässige Kontakte pflegten. Somit war Oystertec weit über die Nachprüfungen der Kommission hinaus bis April 2004 an den Absprachen beteiligt (siehe Erwägungsgründe (575) und (579)).
- (707) Advanced Fluid Connections bestreitet die Dauer seiner Beteiligung an den Kartellmaßnahmen insofern, als es nur an den Zuwiderhandlungen im Rahmen der FNAS-Sitzungen beteiligt war, die, sofern die von Frabo vorgelegten Beweise für den Nachweis der Beteiligung von Advanced Fluid Connections während dieser Zeit genügen, 2 Jahre und 5 Monate andauerten. Advanced Fluid Connections behauptet jedoch, die Aussagen von Frabo im Rahmen seines Antrags auf Anwendung der Kronzeugenregelung entbehrten jeder Grundlage und seine Beteiligung an dem Kartell habe nur einen Monat gedauert *[gestrichen]*.
- (708) In Bezug auf Kontinuität und Beteiligung von Oystertec an der Zuwiderhandlung treffen die in den Erwägungsgründen (564)-(568) und (575)-(579) dargelegten Feststellungen der Kommission auch hier zu.
- (709) Was die verschiedenen Unternehmen der Advanced Fluid Connections im Einzelnen angeht, waren sie an der Zuwiderhandlung wie folgt beteiligt: Advanced Fluid

Connections (ehemals Oystertec plc) vom 23. November 2001 bis zum 1. April 2004 **[gestrichen]**, die beiden Tochtergesellschaften IBP Limited und International Building Products France SA vom 23. November 2001 bis zum 1. April 2004.

5.5.2.3. IMI

- (710) Die IMI-Gruppe war vom 31. Dezember 1988 (siehe Erwägungsgrund (559)) bis zum 22. März 2001 an der Zuwiderhandlung beteiligt. Der Kommission liegen Beweise dafür vor, dass IMI bis zu den Nachprüfungen der Kommission an den Absprachen beteiligt war **[gestrichen]**. Daher geht die Kommission davon aus, dass IMI bis 22. März 2001 an der Zuwiderhandlung beteiligt war.
- (711) Was die verschiedenen Unternehmen der IMI-Gruppe im Einzelnen angeht, waren diese wie folgt an der Zuwiderhandlung beteiligt: IMI plc von Oktober 1996 bis März 2001; Yorkshire Fittings Limited (früher IMI Yorkshire Fittings Limited, siehe (12) von Dezember 1988 bis März 2001; Aquatis France SAS (früher Raccord Orléanais SA und anschließend Raccord Orléanais SAS, siehe (12) von Januar 1991 bis März 2001; Simplex Armaturen + Fittings GmbH & Co. KG (früher R Woeste & Co Yorkshire GmbH und nach dessen Übernahme durch Aalberts Woeste Yorkshire, siehe (12) von Januar 1991 bis März 2001; VHS Italia Srl (früher IMI Componenti Termoidrosanitari Srl (12)) und Woeste ‚Yorkshire‘ Componenti S.r.l. (12) von März 1994 bis März 2001; Eclipse NV von März 1993 bis Juni 1998, d. h. dem Datum, an dem das Unternehmen aufgelöst wurde.

5.5.2.4. Aalberts

- (712) **[Klarstellung: eine Tochtergesellschaft von Aalberts]** war vom 25. Juni 2003 bis zum 1. April 2004 an der Zuwiderhandlung beteiligt (siehe Erwägungsgrund (570), Fußnote 85). Seine beiden Tochterunternehmen Simplex Armaturen + Fittings GmbH & Co. KG (früher R Woeste & Co Yorkshire GmbH und nach der Übernahme durch Aalberts Woeste Yorkshire, siehe (12) und Aquatis France SAS (früher Raccord Orléanais SA und anschließend Raccord Orléanais SAS, siehe (12) waren weit über die Nachprüfungen der Kommission hinaus vom 25. Juni 2003 bis zum 1. April 2004 an der Zuwiderhandlung beteiligt.

5.5.2.5. Comap

- (713) In Bezug auf Comap stützt die Kommission ihre Würdigung in Anbetracht der Rolle, Bedeutung und Beteiligung des Unternehmens an den europaweiten Vereinbarungen auf den am 31. Januar 1991 beginnenden Zeitraum, d. h. das Datum des ersten bekannten Super-EFMA-Treffens **[gestrichen]**, obwohl ihr Beweise vorliegen, welche auf einen früheren Zeitpunkt der Beteiligung hindeuten **[gestrichen]**. Comaps Beteiligung endete am 1. April 2004 (siehe Fußnote 85). Die Kommission ist der Ansicht, dass Comap als führender Teilnehmer der europaweiten Absprachen aktiv an Absprachen auf dieser Ebene mitwirkte und diese auch aktiv umsetzte. Der Kommission liegen Beweise dafür vor, dass Comap weit über die Nachprüfungen der Kommission hinaus noch an den Absprachen beteiligt war **[gestrichen]**.
- (714) Wie bereits dargelegt, behauptet Comap, dass es sich in der Zeit vom 31. Januar 1991 bis 8. Dezember 1997 in keiner Weise wettbewerbswidrig verhalten habe und dass keine Beweise dafür vorliegen, dass es dies über die Nachprüfungen hinaus getan hätte.

- (715) In Bezug auf die Beteiligung von Comap an der Zuwiderhandlung und die Kontinuität der Beteiligung treffen die in den Erwägungsgründen (574)-(551), (565)-(568) und (582)-(587), (697)-(698) dargelegten Feststellungen der Kommission auch hier zu.

5.5.2.6. Pegler

- (716) Pegler war vom 31. Dezember 1988 bis zum 22. März 2001 an der Zuwiderhandlung beteiligt **[gestrichen]**. Den Vorbringen von Delta und IMI zufolge war Pegler einer der wichtigsten Hersteller im Vereinigten Königreich, und leitete Gespräche über eine Preisänderung mit den anderen beiden führenden Herstellern, IMI und Delta, in die Wege. Peglers Beteiligung an den Zuwiderhandlungen gegen das Wettbewerbsrecht werden auch von IMI bestätigt. Das Anfangsdatum für Pegler beruht auf einem Bericht, der bei den Nachprüfungen bei Delta gefunden wurde und demzufolge Pegler in etwa gegen Ende des Jahres 1988 an wettbewerbswidrigen Absprachen teilnahm. Da im Bericht jedoch nicht das genaue Datum oder der genaue Monat genannt wird, erachtet es die Kommission für angemessen, den 31. Dezember als letzten Tag des letzten Monats des Jahres 1988 als Anfangsdatum anzunehmen. Was das Enddatum angeht, so liegen der Kommission Beweise dafür vor, dass die letzte wettbewerbswidrige Absprache seitens Peglers am 14. August 2000 stattfand **[gestrichen]**. Angesichts der Tatsache, dass Pegler ursprünglich eines der führenden Unternehmen bei der Zuwiderhandlung im Vereinigten Königreich war, zu den Unternehmen gehörte, welche regelmäßig an den Absprachen und ihrer Umsetzung beteiligt waren, und sich nicht offen von den Absprachen im Zeitraum zwischen der Absprache vom 14. August 2000 und den Nachprüfungen der Kommission distanzierte, sowie mangels gegenteiliger Beweise, ist die Kommission jedoch der Ansicht, dass erst die Nachprüfungen dazu führten, dass Pegler seine Zuwiderhandlung einstellte. Folglich sollte als Enddatum der Zuwiderhandlung von Pegler der 22. März 2001 zugrunde gelegt werden (Erwägungsgrund (702)).
- (717) Zum Anfangsdatum führt Pegler an, dass eine Zuwiderhandlung seinerseits erst am 29. Oktober 1993 begonnen haben kann. In seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte und bei der Anhörung erläuterte Pegler, dass bis 20. Januar 1989 nicht Pegler, sondern ein anderes Unternehmen gleichen Namens im Fittingsgeschäft tätig war. Darüber hinaus habe Pegler vom 20. Januar 1989 bis 29. Oktober 1993 als Agent der FHT Holdings Ltd, einer Tochtergesellschaft des im Fittingsgeschäft tätigen Unternehmens Tomkins gehandelt. Nach dem 29. Oktober 1993 war Pegler nicht mehr als Agent, sondern eigenständig im Fittingsgeschäft tätig. Darüber hinaus behauptet Tomkins, dass die Kommission den Anforderungen der Beweislast für einen Beginn von Peglers Beteiligung im Dezember 1988 nicht genüge. Tomkins zufolge liegt der frühestmögliche Zeitpunkt für eine Beteiligung Peglers Ende 1989.
- (718) Der Kommission liegen Beweise für eine Beteiligung Peglers seit dem 31. Dezember 1988 vor **[gestrichen]**. Die Kommission stellt fest, dass Pegler (und kein anderes Unternehmen) bereits von dieser Zeit an in wettbewerbswidrigem Kontakt zu den anderen Wettbewerbern stand. Es gibt keinen Hinweis dafür, dass Pegler im Rahmen dieser Kontakte für ein anderes Unternehmen gehandelt hätte. Vielmehr liegen Beweise dafür vor, dass **[gestrichen]**, seit 15. Juni 1980 Direktor bei Pegler⁸⁶, sich bei

⁸⁶ Diese Angabe ist den Antworten zu entnehmen, die Pegler selbst auf die Fragen der Kommission bei der Anhörung gab.

den Wettbewerbern als Vertreter Peglers vorstellte *[gestrichen]*. Außerdem konnte Pegler auf die entsprechende Aufforderung der Kommission hin keine Unterlagen vorlegen, aus denen hervorgeht, dass in der maßgeblichen Zeit eine Agenturvereinbarung zwischen Pegler und FHT Holdings Ltd. bestand.

- (719) Zudem widersprechen Tomkins' Einlassungen in Bezug auf den Beginn von Peglers Zuwiderhandlungen den übereinstimmenden Aussagen von IMI und Delta, die sich selbst belastet und das kollusive Verhalten in der Fittingsbranche sowie die Kollusion, an der auch Pegler mehrere Male und in Bezug auf die Vereinbarungen im Vereinigten Königreich sogar federführend beteiligt war *[gestrichen]*, zugegeben haben. Wie oben erläutert, liegen der Kommission zudem Beweise für Peglers Beteiligung an den wettbewerbswidrigen Vereinbarungen vor. Diese Beweise stammen von den Nachprüfungen der Kommission; es handelt sich um Unterlagen, die zu der Zeit, als die verschiedenen Treffen zwischen den Wettbewerbern stattfanden (also *in tempore non suspectu*), erstellt wurden *[gestrichen]*.
- (720) Was das Enddatum angeht, behauptet Tomkins, dass die letzte Beteiligung Peglers an den wettbewerbswidrigen Vereinbarungen am 14. August 2000 und nicht am 22. März 2001, dem Tag der Nachprüfungen der Kommission, stattfand. Tomkins zufolge ist es Sache der Kommission, zuverlässige Beweise für das Datum vorzulegen, an dem letzte Anzeichen für eine Beteiligung des Unternehmens bestanden. Darüber hinaus erklärt Tomkins, dass *[gestrichen]* Delta in seiner Aussage bestätigte, dass Pegler nach der Ernennung von *[gestrichen]* zum Managing Director von Pegler seltener an den wettbewerbswidrigen Gesprächen beteiligt war.
- (721) Die Behauptungen von Tomkins werden durch die Fakten dieses Falles nicht bestätigt. Erstens ist für die Bestimmung der Dauer einer Zuwiderhandlung, wie in Erwägungsgrund (702) dargelegt, nicht das Datum des letzten Kontakts zwischen den Wettbewerbern (Treffen, Anruf, Faxmitteilung usw.) maßgeblich. Im vorliegenden Fall wurden für einen bestimmten, in der Zukunft liegenden Zeitraum Absprachen getroffen und in der Regel zu einem späteren Zeitpunkt oder beim nächsten Treffen besprochen. In diesem Fall liegen der Kommission Beweise dafür vor, dass Pegler vor und nach August 2000 beteiligt war *[gestrichen]*. Was die Zeit nach August 2000 angeht, so erklärt *[gestrichen]* in seiner Aussage, dass Peglers Bedeutung für die Preiskoordinierungen im Vereinigten Königreich nach 1998 schwand. *[gestrichen]* zufolge, war dies vor allem darauf zurückzuführen, „*dass Pegler einen neuen Managing Director [gestrichen] ernannt hatte, der eine Beteiligung an den Preisgesprächen ablehnte. Pegler hat aber, obwohl es allmählich an Bedeutung verlor, die Beteiligung an den Treffen mit IMI und IBP nicht sofort beendet.*“ Die Kommission macht folgende Feststellungen: erstens sagt *[gestrichen]* nicht aus, dass Peglers Rolle in Bezug auf sämtliche wettbewerbswidrige Vereinbarungen unmittelbar nach der Ernennung von *[gestrichen]* zum Managing Director vollkommen schwand. Im Gegenteil, *[gestrichen]* sagt ausdrücklich, dass Peglers Beteiligung nicht unmittelbar beendet wurde. Zweitens betraf diese angeblich schwindende Beteiligung nur das Vereinigte Königreich und nicht die Vereinbarungen für ganz Europa. Drittens ist Peglers Antwort auf das Auskunftsverlangen der Kommission gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 zu entnehmen, dass *[gestrichen]* nicht seit 1998, sondern von Juni 2000 an Managing Director von Pegler war. Hieraus kann in Anbetracht der Beteiligung Peglers an dem Kartell insgesamt geschlossen werden, dass Pegler seine Beteiligung bis zu den Nachprüfungen der Kommission im März 2001 fortsetzte. Tomkins legte keine Beweise dafür vor, dass Pegler sich öffentlich von den

Aktivitäten des Kartells distanzierte und sich gleichzeitig vollständig aus der Zusammenarbeit mit allen seinen Wettbewerbern zurückzog.

5.5.2.7. *Mueller*

- (722) Mueller Industries Inc war vom 12. Dezember 1991 **[gestrichen]** bis Januar 1997 und sein Tochterunternehmen Mueller Europe Limited von Februar 1997 bis zum 12. Dezember 2000 an der Zuwiderhandlung beteiligt **[gestrichen]**. Bezüglich des Enddatums stellt die Kommission fest, dass Mueller am 12. Dezember 2000 zum letzten Mal am Kartell beteiligt war, als das Unternehmen an einem bilateralen Treffen mit einem Wettbewerber teilnahm, bevor es sich an die Kommission wandte und seinen Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung stellte.

5.5.2.8. *Flowflex*

- (723) Flowflex war vom 31. Dezember 1988 **[gestrichen]** bis zum 22. März 2001 an der Zuwiderhandlung beteiligt. Flowflex Components Limited war dabei von Dezember 1988 bis März 2001 an der Zuwiderhandlung beteiligt, Flowflex Holdings Limited hingegen von April 1989 bis März 2001 (siehe Erwägungsgrund (41)). Das Anfangsdatum basiert auf einem Bericht, der bei den Nachprüfungen bei Delta gefunden wurde und belegt, dass Flowflex in etwa gegen Ende des Jahres 1988 an wettbewerbswidrigen Absprachen beteiligt war. Da im Bericht jedoch nicht das genaue Datum oder der genaue Monat genannt wird, erachtet es die Kommission für angemessen, den 31. Dezember als letzten Tag des letzten Monats des Jahres 1988 als Anfangsdatum anzunehmen. Was das Enddatum betrifft, so hat es aufgrund eines bei IMI gefundenen Berichts über das zweite Quartal 2000 den Anschein, dass eine Übereinkunft zwischen IMI, IBP, Comap und Flowflex über eine Preiserhöhung bestand, bezüglich derer Flowflex keine Maßnahmen ergriff, obwohl von den Wettbewerbern erwartet wurde, dass es diese Erhöhung einführt **[gestrichen]**. Der Bericht nennt nicht das Datum, an dem die Preiserhöhung seitens Flowflex erfolgen sollte. Da der Bericht jedoch das zweite Quartal 2000 betrifft, war der letztmögliche Termin für die Umsetzung der Absprache der 30. Juni 2000. Ausgehend hiervon deuten die Beweise der Kommission auf den 30. Juni 2000 als letzten Tag der Beteiligung von Flowflex hin. In Anbetracht der Ausführungen in Erwägungsgrund (702) und angesichts der Tatsachen, dass Flowflex regelmäßig an den ursprünglichen Absprachen im Vereinigten Königreich, die europaweit fortgesetzt wurden, beteiligt war, dass es weiterhin an den europaweiten und den nationalen Absprachen beteiligt war und diese auch umsetzte, mehrere Male selbst seine Beteiligung an den Kartellvereinbarungen zugab **[gestrichen]**, sich nicht offen von den Vereinbarungen, die in der Zeit zwischen dem Treffen vom 30. Juni 2000 und den Nachprüfungen der Kommission getroffen wurden, distanzierte, sowie mangels gegenteiliger Beweise, ist die Kommission aber dennoch der Ansicht, dass Flowflex seine Zuwiderhandlung erst aufgrund der Nachprüfungen einstellte. Folglich sollte als Enddatum der Zuwiderhandlung seitens Flowflex der 22. März 2001 zugrunde gelegt werden (Erwägungsgrund (702)).

- (724) Flowflex bestreitet die Dauer seiner Beteiligung an der Zuwiderhandlung. Wie in Erwägungsgrund (562) ausgeführt, behauptet Flowflex, dass die Kommission eine ununterbrochene Beteiligung seinerseits von Dezember 1988 bis März 2001 nicht nachgewiesen habe. Was das Anfangsdatum angeht, so behauptet Flowflex, dass keine Beweise für die Zeit von 1989 bis 1995 vorliegen und die Ereignisse in der Zeit davor verjährt seien. Was das Enddatum anbetrifft, so streitet es jegliche Beteiligung bis

März 2001 unter dem Hinweis darauf ab, dass die letzte mögliche wettbewerbswidrige Vereinbarung im August 1998 stattfand. Diesbezüglich erläutert Flowflex, dass es ab August 1998 an keinen Treffen mehr teilnahm und mindestens seit dem letzten Quartal 1999 keine Preiserhöhung mehr vornahm.

- (725) Was das Anfangsdatum angeht, so finden die in Erwägungsgrund (699) dargelegten diesbezüglichen Ausführungen der Kommission auch hier Anwendung. In Bezug auf das Enddatum treffen die im Erwägungsgrund (723) dargelegten Ausführungen auch hier zu. In diesem Fall liegen der Kommission Beweise dafür vor, dass Flowflex vor⁸⁷ und nach August 1998 beteiligt war *[gestrichen]*. Außerdem liegen übereinstimmende Aussagen von Delta und IMI vor, die die geheimen Absprachen in der Fittingsbranche sowie die Absprache, an der Flowflex ebenfalls in der fraglichen Zeit beteiligt war, zugaben. Die Kommission stellt fest, dass es keine Aussagen oder sonstigen Angaben dieser Wettbewerber gibt, wonach Flowflex in der fraglichen Zeit bzw. davor oder danach nicht an den Kartellmaßnahmen beteiligt gewesen wäre oder ihnen öffentlich seinen Rückzug von diesen mitgeteilt hätte. Im Gegenteil, zusätzlich zu ihren Aussagen legten sie Beweise für die Beteiligung von Flowflex vor (siehe beispielsweise *[gestrichen]*). Aus diesen Beweisen kann in Anbetracht der Beteiligung von Flowflex an dem Kartell insgesamt geschlossen werden, dass Flowflex diese bis zu den Nachprüfungen der Kommission im März 2001 fortsetzte. Flowflex hat keine Beweise dafür vorgelegt, dass es sich öffentlich von den Aktivitäten des Kartells distanzierte und sich gleichzeitig vollständig aus der Zusammenarbeit mit allen seinen Wettbewerbern zurückzog.

5.5.2.9. Frabo

- (726) Frabo war vom 30. Juli 1996 *[gestrichen]* bis zum 1. April 2004 (Erwägungsgrund (703)) an der Zuwiderhandlung beteiligt. Der Kommission liegen Beweise dafür vor, dass Frabo zumindest seit dem 30. Juli 1996 an der Zuwiderhandlung beteiligt war *[gestrichen]*. Außerdem gibt es Beweise aus dem Jahr 1996 für weitere Kontakte, an denen Frabo beteiligt war *[gestrichen]*. Die Beteiligung von Frabo lässt sich auch aus anderen Ereignissen, die am 16. und 17. Februar 1996, d. h. vor dem 30. Juli 1996, stattfanden, ableiten *[gestrichen]*. Anhand dieser Beweise lässt sich jedoch nicht mit Gewissheit nachweisen, dass Frabo schon ab diesen frühen Zeitpunkten an der Zuwiderhandlung beteiligt war. Folglich wird für Frabo der 30. Juli 1996 als Anfangsdatum festgelegt. Was das Enddatum angeht, gibt Frabo in seinem Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung an, dass es die Kontakte zu den Wettbewerbern im April 2004 einstellte *[gestrichen]*. Frabo war somit weit über die Nachprüfungen der Kommission hinaus an den Absprachen beteiligt *[gestrichen]*. Da Frabo kein genaues Enddatum angibt, gelangt die Kommission folglich zu der Auffassung, dass das Unternehmen bis zum 1. April 2004 an der Zuwiderhandlung beteiligt war.
- (727) Frabo bestreitet das Anfangsdatum und führt an, dass es seit dem 28. Juni 1999 beteiligt war. Frabo habe bei dem an diesem Tag stattfindenden Treffen eine Zusammenarbeit mit den Wettbewerbern akzeptiert. Seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte fügte Frabo zur Widerlegung des von der Kommission angenommenen Anfangsdatums (30. Juli 1996) eine Restaurantrechnung bei, die belegt, dass *[gestrichen]* am 30. Juli 1996 in einem Restaurant in Bordolano,

⁸⁷ Flowflex bestreitet seine Beteiligung in der Zeit vor August 1998 nicht.

Italien, war. Die Kommission stellt jedoch Folgendes fest: Erstens wurde die Restaurantrechnung am 30. Juli 1996 um 00.31 Uhr ausgestellt. Das zeigt lediglich, dass **[gestrichen]** in der Nacht vom 29./30. Juli 1996 und nicht den gesamten Tag und die gesamte Nacht des 30. Juli 1996 in diesem Restaurant anwesend war. Zweitens ist auf dieser Rechnung nur der Name von **[gestrichen]** notiert und nicht auch der von **[gestrichen]**. Auf dieser Grundlage kommt die Kommission zu dem Schluss, dass das von Frabo vorgelegte Beweismaterial nicht ausreicht, um den 30. Juli 1996 als Anfangsdatum zu widerlegen. Darüber hinaus liegen der Kommission, wie in Erwägungsgrund (726) dargelegt, Beweise dafür vor, dass Frabo nicht erst ab dem 30. Juli 1996 an der Zuwiderhandlung beteiligt war **[gestrichen]**, sondern bereits vor diesem Zeitpunkt Kontakte bestanden **[gestrichen]**.

5.5.2.10. Sanha Kaimer

- (728) In Bezug auf Sanha Kaimer deuten die Beweise darauf hin, dass das Unternehmen mindestens seit dem 30. Juli 1996 **[gestrichen]** und bis zum 22. März 2001 beteiligt war. Außerdem liegt Beweismaterial vor, aus dem hervorgeht, dass Sanha Kaimer auf einem Wettbewerbstermin im Oktober 2000 selbst angab, seit Anfang der 1990er Jahre an den wettbewerbswidrigen Abmachungen beteiligt zu sein **[gestrichen]**. Bezüglich des Enddatums von Sanha Kaimer ist die Kommission der Ansicht, dass das letzte Datum seiner Beteiligung der 22. März 2001 ist. Die Kommission stellt fest, dass die letzte erwiesene Beteiligung von Sanha Kaimer etwa im März 2001 **[gestrichen]** stattgefunden haben muss, was von den Beteiligten auf der Grundlage desselben Beweismaterials **[gestrichen]** bestätigt wird, aber auch nicht ausschließt, dass die Umsetzung zu einem späteren Zeitpunkt erfolgte. Das Beweismaterial stützt daher die Schlussfolgerung, dass die Kartellvereinbarungen zumindest bis 22. März 2001, dem Zeitpunkt, zu dem die Kommission ihre Nachprüfungen anstellte, andauerten.
- (729) Konkret war Sanha Kaimer GmbH & Co KG von Juli 1996 bis April 2001 an der Zuwiderhandlung beteiligt und Kaimer GmbH & Co Holdings KG und Sanha Italia srl jeweils von Januar 1998 bis März 2001 **[gestrichen]**.
- (730) Wie oben dargelegt, bestreitet Sanha Kaimer die gesamte Dauer seiner Beteiligung. Aufgrund der **[gestrichen]** Überlegungen und Beweise kann dieses Argument von Sanha Kaimer nicht akzeptiert werden.

5.5.2.11. Viegener

- (731) Die Beteiligung des Unternehmens Viegener an der Zuwiderhandlung begann am 12. Dezember 1991 **[gestrichen]** und endete am 22. März 2001 **[gestrichen]**.
- (732) Viegener behauptet, dass es nicht in der gesamten Zeit von Dezember 1991 bis März 2001, sondern wesentlich kürzer beteiligt war. In seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte räumt Viegener ausdrücklich eine Beteiligung erst nach November 2000 ein.
- (733) In diesem Fall liegen der Kommission Beweise dafür vor, dass Viegener bereits ab Dezember 1991 an den wettbewerbswidrigen Vereinbarungen beteiligt war **[gestrichen]**, einige Beweise deuten sogar auf eine Beteiligung bereits ab Juli 1991 hin **[gestrichen]**, die über den gesamten Zeitraum hinweg, in dem das Kartell bestand, bis März 2001 fort dauerte **[gestrichen]**. Das bestätigen auch übereinstimmende Aussagen

von Delta, IMI und Mueller, die das kollusive Verhalten in der Fittingsbranche sowie die Kollusion, an der Viegener beteiligt war, zugaben. Die Kommission stellt fest, dass es keine Aussagen oder sonstigen Angaben dieser Wettbewerber gibt, wonach Viegener in der fraglichen Zeit bzw. davor oder danach nicht an den Kartellmaßnahmen beteiligt gewesen wäre oder ihnen öffentlich seinen Rückzug von diesen mitgeteilt hätte. Im Gegenteil, zusätzlich zu ihren Aussagen legten sie Beweise für die Beteiligung von Viegener vor. Aus diesen Beweisen kann in Anbetracht der Beteiligung von Viegener an dem Kartell insgesamt geschlossen werden, dass Viegener seine Beteiligung bis zu den Nachprüfungen der Kommission im März 2001 fortsetzte. Viegener legte keine Beweise dafür vor, dass es sich öffentlich von den Aktivitäten des Kartells distanzierte und sich gleichzeitig vollständig aus der Zusammenarbeit mit allen seinen Wettbewerbern zurückzog. Vielmehr stellt die Kommission fest, dass Viegener nicht bestreitet, eine gewisse Zeit lang beteiligt gewesen zu sein. Das Unternehmen legte keine objektiven Beweise für eine Verhaltensänderung vor, die bewirkt hätte, dass es für eine kürzere Zeit beteiligt gewesen wäre, und die Unterscheidung zwischen einer Zeit der Teilnahme und einer Zeit der Nichtteilnahme rechtfertigen würde. Viegeners Argumente können daher nicht akzeptiert werden.

5.5.3. Schlussfolgerungen zu den Adressaten und der Dauer in diesem Fall

(734) In Anbetracht der vorstehenden Ausführungen wird festgestellt, dass die folgenden Unternehmen im jeweils angegebenen Zeitraum gegen Artikel 81 EG-Vertrag und gegen Artikel 53 EWR-Abkommen verstoßen haben:

- i) **[Klarstellung: eine Tochtergesellschaft von Aalberts]**, für den Zeitraum vom 25. Juni 2003 bis zum 1. April 2004 (9 Monate);
- ii) Aquatis France SAS, für den Zeitraum vom 31. Januar 1991 bis zum 22. März 2001 (IMI) (10 Jahre und 1 Monat) sowie vom 25. Juni 2003 bis zum 1. April 2004 (Aalberts) (9 Monate);
- iii) Simplex Armaturen + Fittings GmbH & Co. KG, für den Zeitraum vom 31. Januar 1991 bis zum 22. März 2001 (IMI) (10 Jahre und 1 Monat) sowie vom 25. Juni 2003 bis zum 1. April 2004 (Aalberts) (9 Monate);
- iv) VHS Italia S.r.l., für den Zeitraum vom 15. März 1994 bis zum 22. März 2001 (IMI) (7 Jahre);
- v) Yorkshire Fittings Limited, für den Zeitraum vom 31. Dezember 1988 bis zum 22. März 2001 (IMI) (12 Jahre und 2 Monate);
- vi) Advanced Fluid Connections plc, für den Zeitraum vom 23. November 2001 bis zum 1. April 2004 (2 Jahre und 4 Monate);
- vii) IBP Limited, für den Zeitraum vom 23. November 2001 bis zum 1. April 2004 (2 Jahre und 4 Monate);
- viii) International Building Products France SA, für den Zeitraum vom 4. April 1998 bis zum 23. November 2001 (Delta) (3 Jahre und 7

- Monate) sowie vom 23. November 2001 bis zum 1. April 2004 (Advanced Fluid Connections) (2 Jahre und 4 Monate);
- ix) International Building Products GmbH, für den Zeitraum vom 31. Januar 1991 bis zum 23. November 2001 (für die Tätigkeiten der Bänninger GmbH, mit der es fusionierte) sowie für die eigenen Tätigkeiten vom 22. Juli 1991 bis zum 23. November 2001 (10 Jahre und 9 Monate);
 - x) Delta plc, für den Zeitraum vom 31. Dezember 1988 bis zum 23. November 2001 (12 Jahre und 10 Monate);
 - xi) Aldway Nine Limited, für den Zeitraum vom 28. Juli 1999 bis zum 23. November 2001 (Delta) (2 Jahre und 3 Monate);
 - xii) Delta Engineering Holdings Limited, für den Zeitraum vom 31. Dezember 1988 bis zum 23. November 2001 (12 Jahre und 10 Monate) (wobei es vom 22. Juli 1991 bis zum 23. November 2001 unmittelbar beteiligt war) (10 Jahre und 4 Monate);
 - xiii) Druryway Samba Limited, für den Zeitraum vom 31. Dezember 1988 bis zum 23. November 2001 (Delta) (12 Jahre und 10 Monate);
 - xiv) Flowflex Holdings Ltd, für den Zeitraum vom 1. April 1989 bis zum 22. März 2001 (11 Jahre und 11 Monate);
 - xv) Flowflex Components Ltd, für den Zeitraum vom 31. Dezember 1988 bis zum 22. März 2001 (12 Jahre und 2 Monate);
 - xi) FRA.BO S.p.A, für den Zeitraum vom 30. Juli 1996 bis zum 1. April 2004 (7 Jahre und 8 Monate);
 - xvii) IMI plc, für den Zeitraum vom 31. Dezember 1988 bis zum 22. März 2001 (12 Jahre und 2 Monate) (wobei es vom 1. Oktober 1996 bis zum 22. März 2001 unmittelbar beteiligt war) (4 Jahre und 5 Monate);
 - xviii) IMI Kynoch Ltd, für den Zeitraum vom 31. Dezember 1988 bis zum 22. März 2001 (12 Jahre und 2 Monate);
 - xix) Legris Industries SA, für den Zeitraum vom 31. Januar 1991 bis zum 1. April 2004 (13 Jahre und 2 Monate);
 - xx) Comap SA, für den Zeitraum vom 31. Januar 1991 bis zum 1. April 2004 (13 Jahre und 2 Monate);
 - xxi) Mueller Industries Inc., für den Zeitraum vom 12. Dezember 1991 bis zum 12. Dezember 2000 (9 Jahre);
 - xxii) Mueller Europe Ltd., für den Zeitraum vom 28. Februar 1997 bis zum 12. Dezember 2000 (3 Jahre und 9 Monate);

- xxiii) WTC Holding Company, Inc, für den Zeitraum vom 28. Februar 1997 bis zum 12. Dezember 2000 (3 Jahre und 9 Monate);
- xxiv) Pegler Ltd, für den Zeitraum vom 31. Dezember 1988 bis zum 22. März 2001 (12 Jahre und 2 Monate);
- xxv) SANHA Kaimer GmbH & Co. KG, für den Zeitraum vom 30. Juli 1996 bis zum 22. März 2001 (4 Jahre und 7 Monate);
- xxvi) Kaimer GmbH & Co. Holdings KG, für den Zeitraum vom 30. Juli 1996 bis zum 22. März 2001 (4 Jahre und 7 Monate) (wobei es vom 1. Januar 1998 bis zum 22. März 2001 unmittelbar beteiligt war) (3 Jahre und 2 Monate);
- xxvii) Sanha Italia srl, für den Zeitraum vom 1. Januar 1998 bis zum 22. März 2001 (3 Jahre und 2 Monate);
- xxviii) Supergrif SL, unter Deltas Eigentümerschaft, für den Zeitraum vom 22. Juli 1991 bis zum 23. November 2001 (10 Jahre und 4 Monate);
- xxix) Tomkins plc, für den Zeitraum vom 31. Dezember 1988 bis zum 22. März 2001 (12 Jahre und 2 Monate);
- xxx) Viega GmbH & Co. KG, für den Zeitraum vom 12. Dezember 1991 bis zum 22. März 2001 (9 Jahre und 3 Monate);

5.6. Abhilfemaßnahmen

5.6.1. Artikel 7 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003

- (735) Stellt die Kommission eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 EG-Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen fest, kann sie gemäß Artikel 7 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 die betreffenden Unternehmen verpflichten, die Zuwiderhandlung abzustellen.
- (736) Zwar lassen die vorliegenden Tatsachen vermuten, dass die Zuwiderhandlung im April 2004 endete, aber es ist sicherzustellen, dass dies auch tatsächlich der Fall ist.
- (737) Daher muss die Kommission die Unternehmen, an die diese Entscheidung gerichtet ist, auffordern, die Zuwiderhandlung zu beenden (falls dies noch nicht geschehen ist) und künftig alle auf dasselbe oder ein vergleichbares Ziel gerichteten oder entsprechend wirkenden Vereinbarungen, aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen und Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen zu unterlassen.
- (738) Dieses Verbot gilt für alle geheimen Zusammenkünfte und multi- oder bilateralen Kontakte zwischen Wettbewerbern, die darauf ausgerichtet sind, den Wettbewerb untereinander zu beschränken, oder die sie in die Lage versetzen, ihr Marktverhalten aufeinander abzustimmen.

5.6.2. Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 und Artikel 23 Absatz 2 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003

- (739) Gemäß Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 und Artikel 23 Absatz 2 Buchstabe a der Verordnung (EG) Nr. 1/2003⁸⁸ kann die Kommission durch Entscheidung Geldbußen gegen Unternehmen und Unternehmensvereinigungen festsetzen, die vorsätzlich oder fahrlässig gegen Artikel 81 EG-Vertrag und/oder Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen verstoßen. Für jedes an der Zuwiderhandlung beteiligte Unternehmen und jede beteiligte Unternehmensvereinigung darf die Geldbuße 10 % des im vorausgegangenen Geschäftsjahr erzielten Gesamtumsatzes nicht übersteigen.
- (740) Bei der Festsetzung der Höhe der einzelnen Geldbußen ist die Kommission verpflichtet, alle maßgeblichen Umstände und insbesondere die Schwere und die Dauer der Zuwiderhandlung zu berücksichtigen.
- (741) Ferner sollte die Geldbuße bei jedem Unternehmen alle erschwerenden und mildernden Umstände berücksichtigen.
- (742) Die Kommission beabsichtigt, die Geldbußen auf eine Höhe festzusetzen, die eine abschreckende Wirkung gewährleistet.

5.7. Grundbetrag der Geldbusse

- (743) Der Grundbetrag der Geldbusse wird entsprechend der Schwere und der Dauer der Zuwiderhandlung festgesetzt.

5.7.1. Schwere der Zuwiderhandlung

- (744) Bei der Ermittlung der Schwere der Zuwiderhandlung berücksichtigt die Kommission ihre Beschaffenheit, ihre konkreten Auswirkungen auf dem Markt, sofern messbar, und den Umfang des räumlich relevanten Marktes.

5.7.1.1. Art der Zuwiderhandlung

- (745) In diesem Fall besteht die Zuwiderhandlung in erster Linie aus geheimen Absprachen zwischen den Mitgliedern des Kartells zur Festsetzung von Preisen im EWR, die durch den Austausch vertraulicher Informationen unterstützt wurden. Diese Art der horizontalen Beschränkung zählt grundsätzlich zu den schwersten Verstößen gegen Artikel 81 EG-Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen.

5.7.1.2. Die tatsächlichen Auswirkungen der Zuwiderhandlung

- (746) In seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte behauptete das Unternehmen Comap, dass bei ihm der Preisverlauf auf die Entwicklung der Kupferpreise und nicht auf wettbewerbswidrige Vereinbarungen zurückzuführen wäre.

⁸⁸ Gemäß Artikel 5 der Verordnung (EG) Nr. 2894/94 des Rates vom 28. November 1994 mit Durchführungsvorschriften zum Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum „gelten die Gemeinschaftsregeln zur Verwirklichung der in den Artikeln 85 und 86 [nunmehr Artikel 81 und 82] des EG-Vertrags niedergelegten Grundsätze entsprechend“; (ABl. L 305 vom 30. 11 1994, S.6).

- (747) Zunächst sei darauf hingewiesen, dass die Auswirkungen der Zuwiderhandlung nur bewertet werden, wenn sie messbar sind⁸⁹. Auch wenn steigende Rohstoffkosten und andere Faktoren branchenweit zu Preiserhöhungen führen können, wurde im Sachverhaltsteil in diesem Fall zweifelsfrei festgestellt, dass den Preiserhöhungen Kontakte zwischen den Herstellern vorausgingen, bei denen gleichzeitige oder aufeinander folgende Preiserhöhungen vereinbart wurden. Auch wenn sich nicht genau bemessen lässt, in welchem Umfang sich die Preise ohne die geheimen Absprachen geändert hätten, so steht in Bezug auf den EWR doch fest, dass die Kartellvereinbarungen umgesetzt wurden *[gestrichen]*. Die Akte enthält mehrere Beispiele für den Erfolg und die wirksame Umsetzung einer Preiserhöhung *[gestrichen]*. Die Kommission vertritt zudem die Auffassung, dass sich die Auswirkungen eines Kartells insbesondere dann nicht auf die Preise beschränken, wenn das wettbewerbswidrige Verhalten auch eine Kundenzuteilung und somit die Stabilisierung der Marktanteile beinhaltet. Diese die gesamte Zeit der Zuwiderhandlung während Kundenzuteilung wird durch das vorliegende Beweismaterial und die Anträge auf Anwendung der Kronzeugenregelung belegt *[gestrichen]*.
- (748) Während Mueller, IMI, Delta und Frabo im vorliegenden Fall das Vorhandensein wettbewerbswidriger Vereinbarungen und Verhaltensweisen, wie in Erwägungsgrund (619) dargelegt, zugeben, brachten IMI, Delta und Frabo in Bezug auf die Auswirkungen auf den Markt Argumente zu ihrer Verteidigung vor. Demnach erfolgte die Beteiligung an der Vereinbarung nur, um keine Kunden zu verlieren *[gestrichen]*, manche Preiserhöhung wurde durch Frabo, entweder durch Nichtanwendung oder durch Gewährung spezieller Nachlässe, die zu unveränderten Preisen führten *[gestrichen]*, ebenso umgangen wie bestimmte Praktiken (Erwägungsgrund (161)) und Vereinbarungen (Erwägungsgrund (153)), Frabo wollte möglichst umfangreiche Informationen gewinnen, ohne sich an der Koordinierung zu beteiligen *[gestrichen]*, oder Informationen ohne Preiskoordinierung austauschen *[gestrichen]*, ferner wird auf die Kaufkraft der Großhändler und die massive Inflation bzw. Fluktuation der Kupferpreise verwiesen. Viega behauptet außerdem, dass es nicht zum harten Kern des Kartells gehörte, die Zuwiderhandlung allenfalls als schwer einzustufen sei und keine Auswirkungen auf den Markt gehabt habe.
- (749) Was die Marktauswirkungen angeht, so ist nach Auffassung der Kommission aufgrund des vorstehend geschilderten Sachverhalts erwiesen, dass die wettbewerbswidrigen Vereinbarungen umgesetzt wurden (siehe auch Erwägungsgrund (747)). Diese Feststellung wird auch nicht durch die Tatsache abgeschwächt, dass einige Parteien gelegentlich nicht der beabsichtigten Stoßrichtung folgten.
- (750) Außerdem ist darauf hinzuweisen, dass – unabhängig von der Feststellung der Kommission, dass die Zuwiderhandlung eine wettbewerbsbeschränkende Wirkung hatte – schon allein die Tatsache, dass die Zuwiderhandlung eine Beschränkung zum Ziel hatte, besonders schwer wiegt und daher in jedem Fall höher zu bewerten ist als Gesichtspunkte, die die Auswirkungen der Zuwiderhandlung betreffen. Die Auswirkungen, die eine Vereinbarung oder ein abgestimmtes Verhalten auf den normalen Wettbewerb gehabt haben könnten, sind kein geeignetes Kriterium für die

⁸⁹ Verbundene Rechtssachen T-236/01, T-239/01, T-244/01 bis T-246/01, T-251/01 und T-252/01, *Tokai a.o./Kommission*, Slg. 2004, S. II- 1181, Randnummer 207.

Festsetzung einer angemessenen Geldbuße. Nach geltender Rechtsprechung kann die Art der Zuwiderhandlung, wenn damit eindeutig ein wettbewerbswidriges Ziel verfolgt wird, größere Bedeutung haben als ihre Wirkung - „*dies gilt vor allem, wenn es sich dem Wesen nach um schwere Zuwiderhandlungen wie die Preisfestsetzung und die Marktaufteilung handelt.*“⁹⁰

- (751) Ausgehend von den vorstehenden Ausführungen gelangt die Kommission zu der Schlussfolgerung, dass die Vereinbarungen, soweit sie den EWR-Markt betreffen, umgesetzt wurden und Auswirkungen auf den Markt hatten, auch wenn die Auswirkungen eine schwächere oder kürzer befristete Wirkung zeigten, als von einigen Beteiligten beabsichtigt. Folglich kann die Schwere der Zuwiderhandlung in dieser Hinsicht keiner Kategorie unterhalb der Kategorie „besonders schwerwiegend“ zugeordnet werden.

5.7.1.3. Der Umfang des räumlich relevanten Marktes

- (752) Die Kommission berücksichtigt das durch das Kartell beeinträchtigte Gebiet, d. h. die geografische Dimension des Kupferfittingssektors.
- (753) Insgesamt gesehen handelte es sich bei dem Fittingskartell in der Hauptsache um ein europäisches Kartell. Die Zuwiderhandlung erstreckte sich praktisch auf den gesamten Gemeinsamen Markt sowie nach Gründung des EWR auch auf dessen Gebiet. Wie in Erwägungsgrund (559) erläutert, betrachtet die Kommission das wettbewerbswidrige Verhalten auf gesamteuropäischer Ebene jedoch als die logische Fortsetzung des wettbewerbswidrigen Verhaltens, das die Hersteller im Vereinigten Königreich von Dezember 1988 bis Januar 1991 an den Tag legten. In diesem Zeitraum erstreckte sich das Kartell geografisch auf den Markt des Vereinigten Königreichs und war räumlich stärker begrenzt. Wie unten dargelegt (siehe Erwägungsgrund (775)), wird dies von der Kommission bei der Berechnung der Ausgangsbeträge für die Geldbuße berücksichtigt.
- (754) Was Delta, IMI, Pegler und Flowflex angeht, stützt die Kommission ihre Würdigung daher für den Zeitraum ab dem 31. Dezember 1988 auf das Vorliegen eines Kartells auf dem Markt des Vereinigten Königreichs, und für den Zeitraum ab dem 31. Januar 1991, dem Tag, an dem das erste bekannte Super-EFMA-Treffen stattfand [*gestrichen*], auf den Sachverhalt, dass diese Unternehmen europaweit expandierten, europaweit an Vereinbarungen teilnahmen und diese auch europaweit umsetzten (siehe Erwägungsgründe (559), (560)).

5.7.1.4. Schlussfolgerungen zur Schwere der Zuwiderhandlung

- (755) In Anbetracht der Art der Zuwiderhandlung und der Tatsache, dass sich die Zuwiderhandlung auf den gesamten Gemeinsamen Markt sowie nach der Gründung des EWR auch auf den überwiegenden Teil des EWR erstreckte, ist die Kommission der Ansicht, dass die Adressaten dieser Entscheidung eine besonders schwerwiegende Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 EG-Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen

⁹⁰ Rechtssachen T-241/01, *SAS/Kommission*, Slg. 2005, S. II-2917, insbesondere Randnummern 84 und 85; T-49/02 bis T-51/02, *Brasserie nationale u. a./Kommission*, Slg. 2005, S. II-3033, Randnummern 178 und 179; T-38/02, *Groupe Danone/Kommission*, Urteil vom 25. Oktober 2005 (noch nicht veröffentlicht), insbesondere Randnummern 147, 148 und 152.

begangen haben. Nach Ansicht der Kommission ist die Sachlage so zu beurteilen, dass die Zuwiderhandlung als besonders schwerwiegend eingestuft werden muss, auch wenn die tatsächlichen Auswirkungen der Zuwiderhandlung nicht gemessen werden können.

5.7.2. *Differenzierte Behandlung*

- (756) Innerhalb der Kategorie der besonders schwerwiegenden Zuwiderhandlungen lässt die Bandbreite der Geldbußen eine differenzierte Behandlung der Unternehmen entsprechend ihrer Möglichkeit, den Wettbewerb aufgrund ihrer tatsächlichen Wirtschaftskraft erheblich zu schädigen, zu und ermöglicht es, die Geldbuße auf einen Betrag festzusetzen, der eine hinreichend abschreckende Wirkung entfaltet. Die Kommission hält dies im vorliegenden Fall für besonders geboten, da die an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmen beträchtliche Größenunterschiede aufweisen. Zu diesem Zweck können die beteiligten Unternehmen gemäß ihrer relativen Bedeutung im relevanten Markt verschiedenen Kategorien zugeordnet werden, wobei es gegebenenfalls gewisser Korrekturen bedarf, um anderen Faktoren, insbesondere dem Ziel einer wirksamen Abschreckung, Rechnung zu tragen.
- (757) Da im vorliegenden Fall mehrere Unternehmen an der Zuwiderhandlung beteiligt sind, ist bei der Festsetzung des Grundbetrags der Geldbußen das Gewicht jedes einzelnen Unternehmens und damit die tatsächliche Auswirkung des individuellen rechtswidrigen Verhaltens auf den Wettbewerb zu berücksichtigen. In diesem Zusammenhang ist das Gewicht jedes einzelnen Unternehmens von der Bedeutung des Unternehmens gemessen an Größe oder Wirtschaftskraft zu unterscheiden. Der Teil des Umsatzes, der mit den Waren erzielt wurde, auf die sich die Zuwiderhandlung bezog, kann einen zutreffenden Anhaltspunkt für das Ausmaß einer Zuwiderhandlung auf dem betreffenden Markt liefern⁹¹. Zwar können die Marktanteile eines Unternehmens (beruhend auf Umsatz oder Absatzvolumen) nicht entscheidend für die Schlussfolgerung sein, dass ein Unternehmen einer mächtigen Wirtschaftseinheit angehört, doch sind sie relevant für die Bestimmung des Einflusses, den das Unternehmen auf den von der Zuwiderhandlung betroffenen Markt ausüben konnte⁹². Der Marktanteil jedes Kartellmitglieds gibt darüber hinaus Aufschluss über seinen Beitrag zur Leistungsfähigkeit des Kartells insgesamt bzw. über die Instabilität, der das Kartell ohne seine Teilnahme ausgesetzt gewesen wäre.
- (758) Als Grundlage für die Bestimmung der relativen Bedeutung der an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmen hält die Kommission den Umsatz für angemessen, den das jeweilige Unternehmen mit dem betreffenden Produkt erzielte. Die jeweilige Bedeutung der Beteiligten wird für alle Unternehmen auf der Grundlage der Marktanteile im EWR im Jahr 2000 ermittelt; eine Ausnahme bilden Aalberts und Advanced Fluid Connections, für die das Jahr 2003 als Grundlage dient. Die Kommission hat das Jahr 2000 gewählt, da es das letzte Jahr der Zuwiderhandlung ist, in dem die meisten Adressaten dieser Entscheidung - ausgenommen die zwei angeführten Unternehmen - in dem Kartell aktiv waren.
- (759) Bei der Festsetzung der Ausgangsbeträge berücksichtigt die Kommission auch die Bedeutung des Fittingssektors im EWR. Der geschätzte Wert der maßgeblichen

⁹¹ Rechtssache T-220/00, *Cheil Jedang Corp./Kommission*, Slg. 2003, S. II-2473, Randnummer 91.

⁹² Rechtssache C-185/95 P *Baustahlgewebe/Commission*, Slg. 1998, S. I-8417, Randnummer 139.

Fittingsverkäufe im EWR belief sich im jeweils letzten vollen Jahr der Zuwiderhandlung, also 2000 bzw. 2003, auf rund 536 Mio. EUR bzw. 526 Mio. EUR.

- (760) Flowflex führt an, dass es von der Größe her im Vergleich zu den anderen Wettbewerbern das kleinste Unternehmen sei. Das Unternehmen akzeptiert zwar, dass die Zuwiderhandlung als besonders schwerwiegend eingestuft wird, findet aber, dass die Geldbuße im Falle eines mittelständischen Unternehmens (KMU = kleine und mittlere Unternehmen) wie Flowflex flexibel, angemessen und nicht diskriminierend angewendet werden sollte.
- (761) Zur Unterstützung dieses Arguments macht Frabo geltend, dass in der Fittingsbranche anders als in verwandten Sektoren wie der Kupferrohrbranche eine hohe Zahl an KMU vertreten ist, was die Kommission bei der Festsetzung der Ausgangsbeträge berücksichtigen sollte. Wie Flowflex, so behauptet auch Frabo, im Vergleich zu allen anderen beteiligten Unternehmen das kleinste Unternehmen zu sein, da es sich im Gegensatz zu den anderen Wettbewerbern um ein nur in der Fittingsbranche tätiges Familienunternehmen handelt. Daher müsste die Differenz zwischen dem Ausgangsbetrag der ersten Gruppe und Frabo mehr ausmachen, als eine einfache Korrelation dessen, was ihre jeweiligen Marktanteile vermuten lassen. Dieses Argument wird auch von Tomkins im Namen des Unternehmens Pegler vorgebracht. Schließlich solle die Kommission nach Auffassung Frabos bei der Festlegung der Gruppen den verschiedenen Fittingstypen Rechnung tragen, die von den jeweiligen Unternehmen hergestellt werden.
- (762) Pegler behauptet, dass jedwede Geldbuße strikt auf den weltweiten Umsatz Peglers begrenzt werden müsse, und sich nicht auf Tomkins, das Mutterunternehmen während der Zeit der Zuwiderhandlung, beziehen dürfte. Außerdem macht Tomkins für Pegler geltend, dass die Kommission Peglers Marktanteil (weit unter 1%) und der Tatsache Rechnung tragen müsse, dass es nur in zwei EWR-Ländern (Vereinigtes Königreich und Portugal) verkauft habe.
- (763) Zu dem Argument der kleinen und mittleren Unternehmen stellt die Kommission fest, dass entsprechend den unter (756) und (757) dargelegten Überlegungen die Größe jedes einzelnen Unternehmens und somit seine Klassifizierung als KMU bei der Berechnung des Ausgangsbetrags berücksichtigt wird. Was eine Differenzierung insbesondere nach den verschiedenen Fittingsarten anbelangt, so wird, wie vorstehend erläutert (siehe Erwägungsgründe (633) und (634)), der von einer Kommissionsentscheidung betroffene Markt durch die Kartellvereinbarungen und –aktivitäten bestimmt. Die Nachprüfungen ergaben, dass sich die wettbewerbswidrigen Gespräche während der Dauer des vorliegenden Kartells auf Kupferfittings und Fittings aus Kupferlegierungen in sämtlichen Arten und Größen bezogen. Die verschiedenen Arten, die von den jeweiligen Unternehmen hergestellt werden, ergeben sich aus den Umsatzzahlen, die die einzelnen Unternehmen mit dem betreffenden Produkt erzielten, und werden insofern auch berücksichtigt.
- (764) Was die räumliche Ausdehnung betrifft, so muss darauf hingewiesen werden, dass das Kartell sich über die gesamte Gemeinschaft und nach seiner Gründung den EWR erstreckte. 1988 beschränkte sich das Kartell auf den Markt im Vereinigten Königreich und dehnte sich von 1991 an europaweit aus, so dass es sich praktisch auf den gesamten Markt des EWR erstreckte. Mengen- und wertmäßig deckten die Marktanteile der Wettbewerber rund 95 % des Marktes ab. In diesem Zusammenhang

berücksichtigt die Kommission das durch das Kartell beeinträchtigte Gebiet, d. h. die geografische Dimension des Kupferfittingssektors insgesamt, und nicht die räumliche Ausdehnung der Aktivitäten jedes einzelnen Unternehmens. Ferner muss darauf hingewiesen werden, dass die Kommission das von Pegler vorgebrachte Argument in Bezug auf seinen begrenzten Marktanteil und seine begrenzte Marktpräsenz (Vereinigtes Königreich, Portugal) durchaus berücksichtigt. Da sich der Ausgangsbetrag für die Geldbuße nach dem Umsatz des jeweiligen Unternehmens im EWR richtet, spiegelt sich Peglers begrenzte geografische Präsenz bereits in einem niedrigeren Umsatz im EWR bzw. einem geringeren Anteil am Markt des EWR wider.

(765) Auf dieser Grundlage ist die Kommission der Auffassung, dass die Ausgangsbeträge für die Unternehmen, gegen die eine Geldbuße verhängt wird, wie folgt festgesetzt werden sollten:

- Aalberts Industries NV: 60 Mio. EUR
- Advanced Fluid Connections plc: 36 Mio. EUR
- Delta plc: 46 Mio. EUR
- Flowflex Holdings Ltd: 5,5 Mio. EUR
- FRA.BO S.p.A: 5,5 Mio. EUR
- IMI plc: 46 Mio. EUR
- Legris Industries SA: 14,25 Mio. EUR
- Mueller Industries Inc.: 5,5 Mio. EUR
- Kaimer GmbH & Co. Holdings KG: 5,5 Mio. EUR
- Tomkins plc: 2 Mio. EUR
- Viega GmbH & Co. KG: 60 Mio. EUR

5.7.3. *Hinreichende Abschreckung*

(766) Um sicherzustellen, dass mit der Geldbuße eine hinreichende abschreckende Wirkung erzielt wird, und um der Tatsache Rechnung zu tragen, dass große Unternehmen über das rechtliche und wirtschaftliche Fachwissen sowie entsprechende Infrastrukturen verfügen, aufgrund derer sie die Illegalität ihres Verhaltens hätten eher erkennen können, hat die Kommission die Möglichkeit, innerhalb der Kategorie der besonders schweren Zuwiderhandlungen den Ausgangsbetrag der Geldbuße anzupassen. Hierfür wird der Gesamtumsatz herangezogen, weil er Aufschluss über die Größe des Unternehmens und seine Wirtschaftskraft gibt, die ausschlaggebend für die Beurteilung der Abschreckungskraft einer Geldbuße gegen das Unternehmen ist.⁹³ Daher wird die Kommission im vorliegenden Fall die Größe und die Gesamtressourcen eines jeden Unternehmens berücksichtigen.

⁹³ Rehtssache T-220/00 *Cheil Jedang Corp./Kommission*, Slg. 2003, S. II-2473, Randnummern 83 und 96.

- (767) Der Ansatz der Kommission, einen Multiplikationsfaktor anzuwenden, wurde vom Gericht erster Instanz gebilligt. In einem neueren Urteil stellte es fest, dass der Betrag der Geldbuße mit 2,5 multipliziert wurde, um der Position der Klägerin als europäische Gruppe Rechnung zu tragen, und somit die Gewichtung nicht auf der Grundlage des Gesamtumsatzes der Klägerin erfolgte, und dass bei dem Multiplikator von 2,5 kein proportionaler Zusammenhang mit der Differenz zwischen dem Gesamtumsatz der Klägerin und dem der anderen Unternehmen bestehe.⁹⁴
- (768) Wenn die Kommission zur Abschreckung die Anwendung eines Multiplikators beabsichtigt, so reicht nach Auffassung von Delta ein einfacher Satz in der Mitteilung der Beschwerdepunkte zur Wahrung der Verteidigungsrechte nicht aus, sondern es müssten spezifische Gründe für die Anwendung eines solchen Multiplikators angegeben werden. Delta bringt weiter vor, dass in seinem Fall kein Multiplikator aus Abschreckungsgründen angewandt werden sollte, weil es i) als Mutterunternehmen nicht an der Zuwiderhandlung beteiligt gewesen sei; ii) keinen bestimmenden Einfluss auf die betreffenden Unternehmen ausgeübt habe; iii) kein großes multinationales Unternehmen sei; iv) andere Unternehmen um ein Vielfaches größer seien; v) es in diesem Sektor nicht mehr tätig sei, weil es das Fittingsgeschäft veräußert habe, und vi) somit keine Gefahr bestehe, dass es die Zuwiderhandlung wiederholt (Rückfälligkeit).
- (769) Tomkins zufolge bestehe kein Grund für die Kommission, Tomkins für die angeblichen Zuwiderhandlungen von Pegler eine Erhöhung aus Abschreckungsgründen aufzuerlegen, weil erstens sich 2005 der Gesamtumsatz von Tomkins nur auf 3 182,4 Mio. GBP (4 635 Mio. EUR)⁹⁵ belief, was unter der Obergrenze liegt, die die Kommission in ihren jüngsten Entscheidungen über Erhöhungen aus Abschreckungsgründen zugrunde legte; und zweitens kein besonderer Größenunterschied zwischen den an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmen bestehe.
- (770) Zu dem die Verteidigungsrechte betreffenden Argument stellte das Gericht erster Instanz fest, dass bei der Festsetzung des Betrags, um den die Geldbuße aufgrund der Anwendung eines bestimmten Multiplikators erhöht wird, der wesentlichen verfahrensrechtlichen Anforderung der Begründung genügt ist, wenn die Kommission in ihrer Entscheidung die Faktoren angibt, die es ihr ermöglichen, die Schwere und die Dauer der Zuwiderhandlung zu bemessen, und sie nicht verpflichtet ist, genauere Berechnungen anzustellen oder Zahlen in Zusammenhang mit der Berechnung der Geldbuße anzugeben.⁹⁶ Die Überlegungen in Erwägungsgrund (659) treffen auch auf das Argument von Delta zu, es sei nicht an der Zuwiderhandlung beteiligt gewesen und habe keinen bestimmenden Einfluss auf seine Tochterunternehmen ausgeübt. Was das Argument angeht, andere Unternehmen seien größer, ist darauf hinzuweisen, dass im Sinne der abschreckenden Wirkung bei der Festsetzung des Multiplikators die Größe jedes Unternehmens Berücksichtigung findet. Nicht vergessen werden darf die Feststellung des Gerichts erster Instanz, dass bei dem Multiplikator kein proportionaler Zusammenhang zu der Differenz zwischen dem Gesamtumsatz der

⁹⁴ Rechtssache T-31/99, *Asea Brown Boveri/Kommission*, Slg. 2002, S. II-1881, Randnummer 155, (AdÜ: Diese Randnummer fällt in den Teil des Urteils, für den keine offizielle Übersetzung vorliegt)

⁹⁵ Wechselkurs 2005: 0,6865 GBP = 1 Euro, (ABl. C 1 vom 4.1.2006, S.2).

⁹⁶ Rechtssache T-15/02 *BASF/Kommission*, Urteil vom 15. März 2006, (noch nicht veröffentlicht), Randnummer 213.

Klägerin und dem der anderen Unternehmen besteht⁹⁷ (siehe auch Erwägungsgrund (767)). Die Argumente von Delta bezüglich der Veräußerung und der Rückfälligkeit werden von der Kommission zurückgewiesen. Die Veräußerung eines bestimmten Geschäftsbereichs entbindet das betreffende Unternehmen nicht von seiner Haftung für begangene Zuwiderhandlungen und hält es mit Sicherheit nicht von künftigen Zuwiderhandlungen in demselben oder einem anderen Geschäftsbereich ab.

- (771) Die Kommission stellt zu den Einlassungen von Tomkins fest, dass dessen Umsatz 4 635 Mio. EUR eine Erhöhung aus Abschreckungsgründen rechtfertigt. Das Argument, es bestehe kein Größenunterschied zwischen den beteiligten Unternehmen, trifft nicht zu, da Tomkins die übrigen Unternehmen von der Größe her weit übertrifft. Daher hält die Kommission es für angemessen, gegen Tomkins eine Geldbuße in 1,25 facher Höhe festzusetzen.
- (772) In Bezug auf die übrigen Unternehmen und deren Gesamtumsatz in den Jahren 2000 und 2003 hält es die Kommission nicht für angebracht, deren Bußgelder zu erhöhen.
- (773) Dementsprechend ergibt sich für Tomkins der Ausgangsbetrag von 2,5 Mio EUR.

5.7.4. Erhöhung in Anbetracht der Dauer

- (774) Wie in den Erwägungsgründen (700) bis (733) dargelegt, betraf die Zuwiderhandlung die folgenden Unternehmen: Aalberts Industries NV, Advanced Fluid Connections plc, Delta plc, Flowflex Holdings Ltd, FRA.BO S.p.A, IMI plc, Legris Industries SA, Mueller Industries Inc., Kaimer GmbH & Co. Holdings KG, Tomkins plc und Viega GmbH & Co. KG, die jeweils mit unterschiedlichen Unternehmen in unterschiedlichen Zeiträumen beteiligt waren, sie begann spätestens am 31. Dezember 1988 und dauerte mindestens bis April 2004.
- (775) Die überwiegende Mehrheit dieser Unternehmen hat eine lang dauernde Zuwiderhandlung begangen. Bei Kartellfällen verfolgt die Kommission gegenwärtig die Politik, die Geldbußen bei Zuwiderhandlungen von langer Dauer um 10 % pro Jahr zu erhöhen. Hinzu kommt eine weitere Erhöhung um 5% für alle weiteren Zeiträume von mindestens sechs Monaten und weniger als einem Jahr. Wie bereits erwähnt (siehe Erwägungsgrund (753)), berücksichtigt die Kommission bei der Berechnung des Ausgangsbetrags für die Geldbuße, dass das Kartell von Dezember 1988 bis Januar 1991 den Markt des Vereinigten Königreichs betraf und räumlich somit stärker begrenzt war. Entsprechend sollte die Geldbuße in Bezug auf den Zeitraum vom 31. Dezember 1988 bis zum 31. Januar 1991 um 5 % pro Jahr erhöht werden (statt um 10 %). Für folgende Unternehmen ist diese geringere Erhöhung anzuwenden: Yorkshire Fittings Limited, Delta plc, Druryway Samba Limited, Flowflex Holdings Ltd, Flowflex Components Ltd, IMI plc, IMI Kynoch Ltd, Pegler Ltd, Tomkins plc.
- (776) Die Unternehmen, an die diese Entscheidung gerichtet ist, haben während der in Erwägungsgrund (734) aufgeführten jeweiligen Zeiträume eine fortdauernde Zuwiderhandlung begangen.

⁹⁷ Rechtssache T-31/99, *Asea Brown Boveri/Kommission*, Slg. 2002, S. II-1881, Randnummer 155, (AdÜ: Keine offizielle Übersetzung, da diese Randnummer in den Teil des Urteils fällt, der nicht in alle Sprachen übersetzt wurde)

5.7.5. *Schlussfolgerung zu den Ausgangsbeträgen*

(777) Die Grundbeträge der gegen die einzelnen Unternehmen zu verhängenden Geldbußen sollten daher wie folgt festgesetzt werden:

- Aalberts Industries NV: 63 Mio EUR
- Advanced Fluid Connections plc: 43,2 Mio EUR
- Delta plc: 98,9 Mio EUR
- Flowflex Holdings Ltd: 11,5 Mio EUR
- FRA.BO S.p.A: 9,6 Mio EUR
- IMI plc: 96,6 Mio EUR
- Legris Industries SA: 32,7 Mio EUR
- Mueller Industries Inc.: 10,4 Mio EUR
- Kaimer GmbH & Co. Holdings KG: 7,9 Mio EUR
- Tomkins plc: 5,2 Mio EUR
- Viega GmbH & Co. KG: 114 Mio EUR

5.8. **Erschwerende und mildernde Umstände**

5.8.1. *Erschwerende Umstände*

(778) Die Kommission hat in dieser Sache erschwerende Umstände festgestellt.

5.8.1.1. *Beteiligung an der Zuwiderhandlung über die Nachprüfungen hinaus*

(779) In den Erwägungsgründen (564) bis (590) wurde festgestellt, dass Oystertec (jetzt Advanced Fluid Connections), Comap und Frabo und in begrenztem Maße auch Delta die Zuwiderhandlung nicht unmittelbar nach den Nachprüfungen eingestellt sondern fortgesetzt haben. In Bezug auf Aalberts wurde festgestellt, dass **[Klarstellung: eine Tochtergesellschaft von Aalberts]** nach den Nachprüfungen von Juni 2003 bis April 2004 an der Zuwiderhandlung beteiligt war (siehe insbesondere Erwägungsgrund (570)). Im Rahmen von Kartellrechtsverfahren betrachtet die Kommission dieses Verhalten als ernsthaften Verstoß gegen die Wettbewerbsregeln. Wenn die Kommission Nachprüfungen in einem Kartellverfahren durchführt, teilt sie den betroffenen Unternehmen offiziell mit, dass eine Verletzung der Wettbewerbsregeln vorliegen könnte. Die Erfahrung hat gezeigt, dass diese Nachprüfungen in der überwiegenden Mehrheit der Fälle dazu führen, dass die Unternehmen in Erwartung einer entsprechenden Entscheidung der Kommission die Zuwiderhandlung unverzüglich einstellen. Ab den Nachprüfungen sollten die Unternehmen daher jegliches unzulässiges Verhalten unverzüglich beenden. Im vorliegenden Fall liegen umfangreiche Beweise dafür vor, dass die vorstehend genannten Unternehmen von den Nachprüfungen der Kommission wussten. Dennoch

ignorierten diese Unternehmen die Nachprüfungen, und einige unter ihnen setzten ihr Verhalten danach sogar bis zu drei Jahre lang bis zum April 2004 fort.

- (780) Die Tatsache, dass sich diese Unternehmen an einer Zuwiderhandlung beteiligt haben, obwohl sie darüber informiert worden war, dass die Kommission eine gegen eben diese Zuwiderhandlung gerichtete Untersuchung eingeleitet hatte, muss zu einer Erhöhung des Bußgeldes führen. In dieser Erhöhung sollte der zusätzliche Unwert berücksichtigt werden, dessen es bedarf, um die Zuwiderhandlung fortzusetzen.
- (781) In den Erwägungsgründen (564) bis (590) legte die Kommission Beweise und Erwägungen dar, anhand derer festgestellt wird, dass die in Erwägungsgrund (779) genannten Unternehmen nach den Nachprüfungen über ihre Mitarbeiter weiter an der Zuwiderhandlung beteiligt waren und keines der Unternehmen sich öffentlich von sämtlichen Kartellmaßnahmen distanzierte oder sich von diesen zurückzog. Unter diesen Umständen hält die Kommission das Erfordernis einer öffentlichen Distanzierung von allen Kartellmaßnahmen nach den Nachprüfungen für umso wichtiger. Ein Unternehmen, das von den Nachprüfungen der Kommission weiß, hat daher die aktive Verantwortung, die Tätigkeiten seiner Mitarbeiter im Hinblick auf mögliche Verletzungen der Wettbewerbsregeln zu untersuchen, sie ggf. anzuweisen, sich unmittelbar von der Beteiligung an allen Elementen des Kartells zurückzuziehen und ein derartiges Verhalten künftig zu unterlassen. Im vorliegenden Fall kann die Kommission nicht erkennen, welche Wirksamkeit die Programme zur Einhaltung der Wettbewerbsregeln für die Mitarbeiter der Unternehmen angeblich gehabt haben sollen, wenn diese trotz der Nachprüfungen und dieser Programme danach weiter an der Zuwiderhandlung teilnahmen. Eine stille Ablehnung bzw. die Einführung derartiger Wettbewerbschutzprogramme reicht allein nicht aus, um dem wettbewerbswidrigen Verhalten ein Ende zu setzen.
- (782) In Bezug auf Aalberts wurde festgestellt, dass **[Klarstellung: eine Tochtergesellschaft von Aalberts]** nach den Nachprüfungen in der Zeit von Juni 2003 bis April 2004 an der Zuwiderhandlung beteiligt war (siehe Erwägungsgrund (570)). Trotz der Tatsache, dass sich **[Klarstellung: eine Tochtergesellschaft von Aalberts]** erst ab Juni 2003 beteiligte, sollte dieser erschwerende Umstand nach Auffassung der Kommission auch für Aalberts gelten. Die Kommission stützt ihre Begründung auf folgende Überlegungen: Erstens wusste Aalberts, wie oben erläutert, von den Nachprüfungen (siehe Erwägungsgrund (570)), da es das Fittingsgeschäft von IMI im August 2002, also nach den Nachprüfungen, übernahm. Zudem hat es zahlreiche Pressemitteilungen und Berichte der Finanz- und Handelspresse über die Nachprüfungen und Untersuchungen gegeben, so dass das Unternehmen in Anbetracht seiner Teilhabe am Fittingssektor gewarnt sein musste. Zweitens liegen, wie bereits an anderer Stelle ausgeführt (siehe Erwägungsgrund (570)), Beweise dafür vor, dass **[gestrichen]** sowohl vor als auch nach den Nachprüfungen an den wettbewerbswidrigen Vereinbarungen beteiligt waren **[gestrichen]**. **[gestrichen]** war **[gestrichen]** bekannt, dass Nachprüfungen stattfanden und welche wettbewerbsrechtlichen Konsequenzen mit ihnen verbunden sind. Sie bezeugten, dass IMI angeblich ein auf dem neuesten Kenntnisstand beruhendes Programm zur Einhaltung der Wettbewerbsregeln eingeführt hatte, das von **[Klarstellung: eine Tochtergesellschaft von Aalberts]** übernommen wurde, und dass sie angeblich von beiden Unternehmen angewiesen worden seien, dieses Programm zu befolgen. Dennoch nahmen sie, wie oben dargelegt, trotz des Wettbewerbschutzprogramms nach den Nachprüfungen an der Zuwiderhandlung teil. Aalberts muss für sie haften, denn es sind Personen - nicht die

Unternehmen-, die an den verschiedenen wettbewerbswidrigen Vereinbarungen teilnehmen und gegen die Wettbewerbsregeln verstoßen. Drittens wusste Aalberts, wie in Erwägungsgrund (781) dargelegt, dass IMI einen Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung gestellt hatte (siehe Erwägungsgrund (570)), und war somit gewarnt, dass eine Zuwiderhandlung vorliegen könnte. Deshalb hatte das Unternehmen eine aktive Verantwortung, die Tätigkeiten *[gestrichen]* Angestellten im Hinblick auf mögliche Verletzungen des Kartellrechts zu überprüfen und sie ggf. anzuweisen, dieses Verhalten künftig zu unterlassen bzw. Disziplinarmaßnahmen gegen sie zu verhängen.

- (783) Aus diesen Gründen findet der erschwerende Umstand auch auf Aalberts Anwendung.
- (784) In Bezug auf Frabo erkennt die Kommission jedoch an, dass sein Beitrag in diesem Verfahren von besonderer Bedeutung war. Frabo war das erste Unternehmen, das das wettbewerbswidrige Verhalten nach den Nachprüfungen anzeigte und einen Zusammenhang zwischen den Jahren vor und nach den Nachprüfungen herstellte. So konnte die Kommission Kontinuität zwischen den betreffenden Zeiträumen nachweisen, was ohne Frabos Mitwirken nicht möglich gewesen wäre. In Anbetracht dieses Umstandes und aus Gründen der Fairness sollte Frabo nicht dafür bestraft werden, dass es diese im Anschluss an die Nachprüfung erfolgte Vereinbarung anzeigte. Dieser erschwerende Umstand sollte daher Frabo nicht zur Last gelegt werden.
- (785) Vor diesem Hintergrund und unter Berücksichtigung der besonderen Umstände dieses Falles rechtfertigen die erschwerenden Umstände eine Erhöhung des gegen Aalberts, Oystertec, Comap und Delta festzusetzenden Grundbetrags der Geldbuße um 60 %.

5.8.1.2. Irreführende Angaben

- (786) In seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte machte Advanced Fluid Connections zudem der Kommission gegenüber irreführende Angaben. Gemeint ist die von *[gestrichen]* am 29. November 2005 unterzeichnete Erklärung, die Advanced Fluid Connections seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte beifügte. Darin geht *[gestrichen]* u. a. auf den Antrag von Frabo auf Anwendung der Kronzeugenregelung ein, in dem das Unternehmen telefonische Kontakte zwischen *[gestrichen]* einräumt. Die Kontakte fanden in der Zeit von 2001 bis 2005 statt. *[gestrichen]* erklärt dazu, er wisse, „dass *[gestrichen]* behauptet, sie habe in der Zeit von 2001 bis 2005 mit mir in telefonischem Kontakt gestanden. Das ist falsch. Ich bin überzeugt, dass ich seit etwa April 2001, als Frabo die Teilnahme an den Treffen der Kupferkampagne einstellte, zu ihr nur noch auf Handelsmessen Kontakt hatte. Selbst dabei kann ich mich nur noch an ein einziges Mal, nämlich die Mostra-Convegno-Messe ungefähr im März 2004 erinnern. Im Verlauf des Jahres 2004 gab es einige Fittingslieferungen von IBP Italien an Frabo, die aber, soviel ich weiß, unter normalen Geschäftsbedingungen stattfanden, und ich kann mich an keine diesbezüglichen direkte Kommunikation mit Frabo erinnern.“ In seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte legte Frabo mehrere Telefonrechnungen vor, aus denen die Gespräche hervorgehen, die *[gestrichen]* in der Zeit von 2002 bis 2004 per Mobiltelefon tätigten. Frabo legte außerdem *[gestrichen]* Visitenkarte mit seiner handschriftlich notierten Mobiltelefonnummer vor. Die Telefonrechnungen belegen, dass *[gestrichen]* in der Zeit vom 10. April 2002 bis 17. Juli 2003 mindestens 28 Mal per Mobiltelefon kontaktierte (darin sind weder die Gespräche eingeschlossen, die

[gestrichen] im Festnetz geführt haben kann, noch eventuelle Anrufe von **[gestrichen]**).

- (787) Die Kommission legte Advanced Fluid Connections diese Telefonrechnungen zur Stellungnahme vor. Advanced Fluid Connections gab folgende Erklärung ab: „*[Der Rechtsvertreter von Advanced Fluid Connections] hat **[gestrichen]** von IBP Banninger Italia srl um seine Darstellung dieser Telefongespräche gebeten. Er kann sich an deren Inhalt nicht erinnern, glaubt aber, dass sie harmlos waren, und gibt legitime Gründe dafür an, warum diese Gespräche stattgefunden haben können.*“ In einer geänderten Version seiner ersten Erklärung erläutert **[gestrichen]**, er wisse, „*dass **[gestrichen]** behauptet, sie habe in der Zeit von 2001 bis April 2004 mit mir in telefonischem Kontakt gestanden. Die Aufzeichnungen zu den Telefongesprächen, die sie der Kommission vorlegte, beziehen sich aber nur auf die Zeit vom 10. April 2002 bis 17. Juli 2003. [...] Ich kann mich an diese Gespräche nicht erinnern. Ich erhalte so viele Anrufe am Tag, dass die hier in Rede stehenden Gespräche nur einen geringen Teil davon ausmachen. Ich denke, ich kann mich deshalb nicht an sie erinnern, sofern die Aufzeichnungen richtig sind, weil sie harmlos und ohne besondere Folgen waren. [...]*“.
- (788) Zu **[gestrichen]** Aussage, „*Im Verlauf des Jahres 2004 gab es einige Fittingslieferungen von IBP Italien an Frabo, die aber, soviel ich weiß, unter normalen Geschäftsbedingungen stattfanden, und ich kann mich an keine diesbezügliche direkte Kommunikation mit Frabo erinnern,*“ legte Frabo Beweise dafür vor, dass es bei IBP nur von Juli 2001 bis September 2002 kaufte und nach September 2002 keine weiteren Bestellungen mehr aufgab. Was die Lieferungen von Frabo an IBP angeht, so konnte Frabo nur eine einzige Aufzeichnung zu einer Bestellung finden, die IBP in der Zeit von 2001 bis 2004, nämlich im Juli 2002, aufgab. Auch in Bezug auf die Lieferungen von IBP Italien an Frabo ändert **[gestrichen]** seine Aussage und erklärt: „*2003 beschloss ich, die Produktlieferungen an Frabo einzustellen, weil Frabo dadurch die komplette Produktpalette besaß. [...] Es hat 2001-2002 (und nicht bis 2004, wie ich ursprünglich annahm) einige Fittingslieferungen von IBP Italien an Frabo geben, die aber soviel ich weiß unter normalen Geschäftsbedingungen stattfanden. **[gestrichen]** hat also erwiesenermaßen seine ursprüngliche Erklärung wiederholt geändert und schließlich zugegeben, dass die anfangs so vehement bestrittenen Kontakte mit **[gestrichen]** stattgefunden haben.*
- (789) Nach Auffassung der Kommission hat Advanced Fluid Connections die Kommission irreführt, obwohl insgesamt genügend Indizien und Beweise dafür vorliegen, dass Oystertec nach den Nachprüfungen bis April 2004 an der Zuwiderhandlung beteiligt war.
- (790) Daher wird die individuelle Haftung von Advanced Fluid Connections durch das vorstehend erläuterte Verhalten weiter verschärft. Dieser erschwerende Umstand rechtfertigt eine Erhöhung des gegen Advanced Fluid Connections festzusetzenden Grundbetrags der Geldbuße um 50 %.

5.8.2. Mildernde Umstände

5.8.2.1. Passive und/oder untergeordnete Rolle

- (791) Die große Mehrheit der Unternehmen machte mildernde Umstände wegen ihrer untergeordneten bzw. passiven Rolle im Kartell geltend.
- (792) Im Allgemeinen gesteht die Kommission zu, dass eine ausschließlich passive Rolle oder eine „Mitläufer“-Rolle eines Unternehmens im Zusammenhang mit einer Zuwiderhandlung bei entsprechendem Nachweis als mildernder Umstand anerkannt werden kann. Eine passive Rolle impliziert, dass das Unternehmen ein „schwaches Profil“ aufweist, d. h. dass es nicht aktiv an der Ausarbeitung der wettbewerbsschädigenden Vereinbarungen beteiligt war⁹⁸. Zu den Faktoren, die auf eine derartige Rolle innerhalb eines Kartells hindeuten könnten, zählen eine bedeutend seltenere Beteiligung an den Zusammenkünften im Vergleich zu den regulären Mitgliedern des Kartells⁹⁹ oder das Vorliegen entsprechender ausdrücklicher Erklärungen von Vertretern anderer Unternehmen, die an der Zuwiderhandlung beteiligt waren¹⁰⁰. Grundsätzlich müssen jedoch in jedem einzelnen Fall alle maßgeblichen Umstände berücksichtigt werden.
- (793) Aalberts führt an, es habe - gemessen an der Zuwiderhandlung insgesamt - in Anbetracht der geringen Dauer und des begrenzten Ausmaßes (im Rahmen des FNAS) seiner Beteiligung nur eine untergeordnete Rolle gespielt. Nach Ansicht von Advanced Fluid Connections war Oystertec ein Randspieler mit untergeordneter Rolle, der nur am Informationsaustausch im Rahmen der FNAS-Sitzungen, bei denen Kunden anwesend waren, beteiligt war. Dies deutet nach Auffassung von Advanced Fluid Connections auf eine isolierte, unbeabsichtigte und fahrlässige Beteiligung hin. Comap macht geltend, dass es keine Führerschaft übernommen habe und auch ansonsten kein wichtiger Beteiligter sei. Der Fittingssektor mache nur einen kleinen Anteil *[gestrichen]* der Geschäftstätigkeiten von Comap aus, und Dänemark, Norwegen und Holland gehörten nicht zu seinem Absatzgebiet. Frabo erklärt, dass es nur eine untergeordnete Rolle spielte und über zehn Jahre lang eine Beteiligung an dem Kartell ablehnte. Auch Mueller macht geltend, dass es ein Randspieler und häufig Zielscheibe der koordinierten Aktionen der Wettbewerber gewesen sei. Flowflex führt an, dass es eine passive Rolle gespielt habe und seine Beteiligung als kleinstes in der Mitteilung der Beschwerdepunkte genanntes Unternehmen nur geringe Auswirkungen auf den Markt hatte. Ähnlich argumentiert auch Pegler, das behauptet, kein Anführer gewesen zu sein und eine untergeordnete Rolle gespielt zu haben, die sich während der Dauer der Zuwiderhandlung auf eine Mitläuferrolle reduziert habe, was von Delta und IMI bestätigt werde und auch aus seinen Marktanteilen hervorgehe. Viega war ein Mitläufer und Randspieler, der zuweilen als Außenseiter sogar Druck auf die Wettbewerber ausübte.
- (794) Die Versuche von *[Klarstellung: ein Tochterunternehmen von Aalberts]* und Advanced Fluid Connections, sich als Beteiligte an einer einmaligen Begebenheit im Rahmen des FNAS darzustellen, sind nicht überzeugend. Vielmehr deuten die Beweise in der Akte der Kommission darauf hin, dass sie von den Nachprüfungen der Kommission wussten und als Nachfolgeunternehmen die Anführerrollen von IMI und Delta übernahmen (siehe Erwägungsgründe (564) bis (590)). Was Comap angeht, so

⁹⁸ Rechtssache T-220/00 *Cheil Jedang/Kommission*, Slg. 2003, S. II-2473, Randnummer 167; siehe auch verbundene Rechtssachen T-236/01, 239/01, 244/01-246/01, 251/01, 252/01, *Tokai Carbon u.a./Kommission*, Slg. 2004, S. II-1181, Randnummer 331.

⁹⁹ Rechtssache T-311/94, *BPB de Eendracht/Kommission*, Slg. 1998, S. II-1129, Randnummer 343.

¹⁰⁰ Rechtssache T-317/94, *Weig/Kommission*, Slg. 1998, S. II-1235, Randnummer 264.

lassen die Beweise in der Akte keinen Zweifel an seiner Führerschaft und aktiven Rolle im Kartell (siehe Erwägungsgründe (551) und (582) bis (587)). Die Häufigkeit, in der Comap während der gesamten Dauer der Zuwiderhandlung und auch nach den Nachprüfungen Kontakte zu den anderen Herstellern hatte *[gestrichen]*, ist mit dem Konzept eines passiv Beteiligten nicht vereinbar. Dass das Fittingsgeschäft nur einen geringen Teil der Geschäftstätigkeit von Comap ausmacht, ist bei der Beurteilung der Frage, ob ein Unternehmen bei der Zuwiderhandlung eine wichtige oder untergeordnete Rolle spielte, irrelevant. Welche Rolle jedes einzelne Unternehmen bei der Zuwiderhandlung spielte, ergibt sich aus seinen Handlungen und nicht aus dem Anteil, den das betreffende Produkt an der Gesamttätigkeit des betreffenden Unternehmens ausmacht. Zu dem Argument von Frabo, es habe über zehn Jahre lang eine Beteiligung an dem Kartell abgelehnt, kann die Kommission nur auf die oben dargelegten Beweise (siehe Erwägungsgründe (726) und (727)) verweisen, die Aufschluss über die Dauer der Beteiligung von Frabo geben. Falls Frabo kürzer an der Zuwiderhandlung beteiligt gewesen sein sollte als die anderen Wettbewerber, so spiegelt sich dies an der Erhöhung des Ausgangsbetrags nach der Dauer der Beteiligung wider, sagt aber nichts über die untergeordnete oder passive Rolle von Frabo aus. In jedem Fall sind die Dauer der Beteiligung eines Unternehmens an der Zuwiderhandlung und seine untergeordnete oder passive Rolle zwei unterschiedliche Gesichtspunkte, die getrennt bewertet werden müssen. Ebenfalls unbestritten ist, dass Frabo während der Dauer seiner Beteiligung ein Vollmitglied des Kartells war *[gestrichen]* und sich seine Beteiligung diesbezüglich nicht besonders von der der anderen unterscheidet. In Bezug auf Pegler deutet das Beweismaterial in der Akte auf eine beständige, regelmäßige und aktive Beteiligung an der Zuwiderhandlung hin *[gestrichen]*. Zudem belegen die Beweise in der Akte, dass Pegler bei den Vereinbarungen im Vereinigten Königreich eine führende Rolle einnahm. Pegler legte keinerlei Beweise dafür vor, dass sich ein Wandel von der Führungsrolle zur untergeordneten Rolle vollzogen hätte. Auch wenn die Beweise zeigen, dass Pegler keine führende Rolle bei den europaweiten Vereinbarungen spielte, begründet diese Tatsache keine passive oder untergeordnete Rolle an der Zuwiderhandlung insgesamt.

- (795) Was die Behauptungen von Mueller, Flowflex und Viega anbetrifft, so kann die Tatsache, dass keine führende Rolle übernommen wurde, nicht mit der Annahme einer passiven oder untergeordneten Rolle bei der Zuwiderhandlung gleichgesetzt werden. Wenngleich der Beweis einer führenden Rolle unter gewissen Umständen eine Erhöhung der Geldbuße wegen eines erschwerenden Umstands zur Folge haben könnte, stellt das Fehlen dieses Merkmals noch keinen mildernden Umstand dar. Schließlich sollte herausgestellt werden, dass alle vorgenannten Unternehmen während der gesamten Dauer des Kartells ausnahmslos auf die eine oder andere Art an der Vereinbarung von Preiserhöhungen und deren Umsetzung beteiligt waren. Daher weist keines dieser Unternehmen irgendein Unterscheidungsmerkmal auf, das eine untergeordnete oder passive Rolle begründen würde.
- (796) Die Kommission kann deshalb keine der vorstehenden Behauptungen, die passive und/oder untergeordnete Rolle dieser Unternehmen stelle einen mildernden Umstand dar, akzeptieren.
- (797) Den Beweisen in der Akte zufolge ist jedoch die Beteiligung von Flowflex nicht mit der der aktiven Mitglieder wie IMI und Delta zu vergleichen. Es liegen keine Beweise dafür vor, dass das Unternehmen aktiv an der Gestaltung wettbewerbswidriger Vereinbarungen beteiligt war. Vielmehr spricht das Beweismaterial dafür, dass sich

seine Beteiligung auf die Annahme und Umsetzung der von den anderen erzielten Vereinbarungen beschränkte. Als relativ unbedeutender Beteiligter hatte Flowflex keine Führungsrolle bei den Vereinbarungen und/oder abgesprochenen Praktiken inne. Im Vergleich zu den anderen führenden Unternehmen wie IMI, Delta und Pegler spielte Flowflex die passive Rolle eines Mitläufers (siehe Erwägungsgrund (135)).

- (798) Im Falle von Flowflex sollte daher angesichts der passiven und untergeordneten Rolle dieses Unternehmens die Geldbuße, die anderenfalls verhängt worden wäre, um 10 % ermäßigt werden.

5.8.2.2. *Beteiligung an wenigen Elementen der Zuwiderhandlung*

- (799) Nahezu alle Unternehmen behaupten, die Tatsache, dass sie nicht an allen Elementen der Vereinbarungen beteiligt waren, stelle einen mildernden Umstand dar.
- (800) Diesbezüglich macht Aalberts geltend, dass **[Klarstellung: die Aktivitäten seiner Tochtergesellschaft]** nicht alle Fittingstypen betrafen. Advanced Fluid Connections weist darauf hin, dass seine Beteiligung nur von sehr kurzer Dauer war. Comap bringt vor, dass seine Beteiligung weder als regelmäßig gewertet werden könne noch alle nationalen Märkte betraf. Flowflex führt an, dass es nur an den Treffen teilnahm, die die Klemmfittings und nur den britischen, skandinavischen, belgischen niederländischen und portugiesischen Markt betrafen. Ähnlich argumentiert Pegler, das behauptet, nur in Bezug auf fünf Fittingsarten und den britischen und portugiesischen Markt beteiligt gewesen zu sein. Tomkins macht für Pegler geltend, dass - der Aussage von **[gestrichen]** (Delta/IBP) zufolge - Pegler die Preiserhöhungen nur sporadisch und infolge gestiegener Rohstoffkosten umsetzte. Mueller weist darauf hin, dass es an den Super-EFMA-Treffen nicht teilnahm und seine Kontakte nur LötfitTINGS betrafen. Sanha streitet jegliche Beteiligung ab. Viega schließlich erklärt, dass seine Beteiligung auf den deutschen Markt beschränkt war, das Unternehmen nur an wenigen „deutschen Treffen“ teilnahm und nur 3 Kontakte wettbewerbswidriger Art gehabt habe.
- (801) Grundsätzlich besteht, wenn ein Unternehmen nicht die gesamte Zeit über an der Zuwiderhandlung beteiligt war, kein Grund für eine Herabsetzung der Geldbuße, weil diese Tatsache bei der Anrechnung der kürzeren Dauer der Zuwiderhandlung berücksichtigt wird. Ebenso wenig ist eine Herabsetzung gerechtfertigt, wenn ein Unternehmen nicht an allen Elementen der Vereinbarung beteiligt war. Wie bereits vorstehend erwähnt, kommen die Gerichte diesbezüglich einheitlich zu folgender Feststellung: *„Ein Unternehmen kann ferner auch dann, wenn feststeht, dass es nur an einem oder mehreren Bestandteilen dieses Kartells unmittelbar mitgewirkt hat, für ein Gesamtkartell zur Verantwortung gezogen werden, sofern es wusste oder zwangsläufig wissen musste, dass die Absprache, an der es sich beteiligte, Teil eines Gesamtplans war und dass sich dieser Gesamtplan auf sämtliche Bestandteile des Kartells erstreckte“*.¹⁰¹

¹⁰¹ Rechtssachen T-295/94 *Buchmann/Kommission*, Slg. 1998, S. II-813, Randnummer 121; T-304/94 *Europa Carton/Kommission*, Slg. 1998, S. II-869, Randnummer 76; T-310/94 *Gruber + Weber/Kommission* Slg. 1998, S. 1043, Randnummer 140, T-311/94 *Kartonfabriek de Eendracht/Kommission*, Slg. 1998, S. II-1129, Randnummer 237; T-334/94 *Sarrió/Kommission* Slg. 1998, S. II- 1439, Randnummer 169 und T-348/94 *Enso Española/Kommission*, Slg. 1998, S. II- 1875

- (802) Neben den vorstehenden Erwägungen ((801)) ergab die Untersuchung außerdem, dass sich die wettbewerbswidrigen Gespräche während der Dauer des vorliegenden Kartells auf Kupferfittings und Fittings aus Kupferlegierungen in sämtlichen Arten und Größen bezogen. Die verschiedenen Arten, die von den jeweiligen Unternehmen hergestellt werden, ergeben sich aus den Umsatzzahlen, die die einzelnen Unternehmen mit dem betreffenden Produkt erzielten, und werden insofern auch berücksichtigt. Was die räumliche Ausdehnung betrifft, so geht aus dem Beweismaterial hervor, dass sich das Kartell fast während des gesamten Zeitraums seines Bestehens über die gesamte Gemeinschaft und nach seiner Gründung den EWR erstreckte. Mengen- und wertmäßig deckten die Marktanteile der Wettbewerber rund 95 % des Marktes ab. In diesem Zusammenhang berücksichtigt die Kommission das durch das Kartell beeinträchtigte Gebiet, d. h. die geografische Dimension des Kupferfittingssektors insgesamt, und nicht die räumliche Ausdehnung der Aktivitäten und Beteiligung jedes einzelnen Unternehmens. Zu dem Argument, Peglers sporadische Preiserhöhungen seien auf gestiegene Rohstoffkosten zurückzuführen gewesen, ist festzustellen, dass die Preiserhöhungen von Pegler und seine unzähligen sonstigen Kontakte nicht als sporadischer gewertet werden können, als die der anderen regulären Kartellmitglieder *[gestrichen]*. Die Überlegungen in Erwägungsgrund (747) treffen auch gleichermaßen auf die gestiegenen Rohstoffpreise zu. Zu Sanha, das jede Beteiligung bestreitet, kann die Kommission nur auf das vorstehend insbesondere *[gestrichen]* beschriebene Beweismaterial mit dem Eingeständnis Sanhas aus dem Jahr 2000 verweisen, dass das Unternehmen zehn Jahre lang an allen Vereinbarungen beteiligt war.
- (803) Die Kommission kann daher in keinem dieser Fälle die Berufung darauf akzeptieren, dass man nur an wenigen Elementen der Zuwiderhandlung beteiligt gewesen sei.

5.8.2.3. *Wirtschaftliche Schwierigkeiten im Fittingssektor*

- (804) Comap macht als Begründung für seine Beteiligung an dem Kartell geltend, dass das Fittingsgeschäft weniger einträglich als seine übrigen Aktivitäten gewesen sei und es große Investitionen vornehmen musste.
- (805) Diese Argument kann nicht akzeptiert werden. In seinen jüngsten Urteilen bestätigte das Gericht erster Instanz, dass die Kommission nicht verpflichtet ist, die schlechte Finanzlage des betreffenden Sektors als mildernden Umstand zu werten. Die Tatsache dass das Fittingsgeschäft wirtschaftlich stärker krankt als andere Geschäftsbereiche, ist keine Rechtfertigung dafür, dass ein Unternehmen einem Kartell beitritt. Das Gericht erster Instanz stellte fest, dass Kartelle im Allgemeinen dann entstehen, wenn eine Branche in Schwierigkeiten ist. Wenn der Argumentation der Beteiligten gefolgt würde, müsste die Geldbuße regelmäßig in fast allen Fällen herabgesetzt werden¹⁰².

5.8.2.4. *Beendigung der Zuwiderhandlung*

- (806) Comap, Delta, Flowflex, Tomkins für Pegler und Viega führen an, dass die Einstellung der Zuwiderhandlung unmittelbar nach den Nachprüfungen der Kommission als mildernder Umstand angerechnet werden sollte.

¹⁰² Randnummer 223. Siehe auch Rechtssache T-9/99, *HFB Holding und Isoplus Fernwärmetechnik/Kommission*, Slg. 2002, S.II-1487, Randnummer 231.
Verbundene Rechtsachen T-236/01, 239/01, 244/01-246/01, 251/01, 252/01, *Tokai Carbon/Kommission*, Slg. 2004, S. II-1181, Randnummer 345.

- (807) Wie bereits erwähnt liegen der Kommission Beweise dafür vor, dass Comap und Delta nach den Nachprüfungen weiter an der Zuwiderhandlung beteiligt waren (siehe Erwägungsgründe (565) bis (591) sowie zur Wertung der Beteiligung nach den Nachprüfungen als erschwerender Umstand Erwägungsgründe (779) bis (783)).
- (808) In Bezug auf Flowflex, Pegler und Viega ist darauf hinzuweisen, dass eine Herabsetzung der Geldbuße wegen mildernder Umstände - weil die Zuwiderhandlung unmittelbar nach Tätigwerden der Kommission eingestellt wurde -, insbesondere dann in Betracht kommen kann, wenn das betreffende Verhalten nicht ausdrücklich wettbewerbswidrig ist. Im Umkehrschluss ist eine Herabsetzung weniger angebracht, wenn das Verhalten eindeutig wettbewerbswidrig ist¹⁰³. Da Preisfestsetzungen und Marktanteile an sich schon massive Verletzungen des Wettbewerbsrechts darstellen, besteht in diesem Fall kein Zweifel an der Wettbewerbswidrigkeit der Vereinbarungen, die Gegenstand dieser Entscheidung sind. Flowflex, Pegler und Viega wussten sehr wohl bzw. konnten nicht übersehen haben, dass sie an unzulässigen Aktivitäten beteiligt waren. Die Kommission ist daher der Ansicht, dass die unverzügliche Einstellung des rechtswidrigen Verhaltens nach Tätigwerden der Kommission bei diesem ausgeprägten und vorsätzlichen Verstoß gegen Artikel 81 EG-Vertrag nicht als mildernder Umstand gewertet werden kann.
- (809) Mueller macht geltend, dass es seine Beteiligung vor seiner Zusammenarbeit mit der Kommission im Januar 2001 beendete. Im Falle von Mueller ist die Beendigung der Beteiligung an den unzulässigen Aktivitäten spätestens zu dem Zeitpunkt, als das Unternehmen das Kartell anzeigte, eine Grundvoraussetzung für einen vollständigen Erlass der Geldbuße (siehe Abschnitt B, Buchstabe c der Mitteilung über die Anwendung der Kronzeugenregelung von 1996). Dass Müller seine Beteiligung an dem Kartell früh beendete, wird in dem Abschnitt zur Dauer der Beteiligung berücksichtigt.

5.8.2.5. Nichtumsetzung

- (810) Comap, Delta, Flowflex und Frabo führen an, dass ihre Geldbuße herabgesetzt werden sollte, weil sie die wettbewerbswidrigen Vereinbarungen gar nicht oder nur teilweise umgesetzt haben. Comap erklärt, dass es lediglich Informationen über Frankreich und Spanien ausgetauscht und unabhängig gehandelt habe. Delta führt an, dass es über Preisnachlässe und Rabatte die Vereinbarungen oft nicht umgesetzt und sich über die Kundenzuteilung hinweggesetzt habe. Ähnlich argumentieren Flowflex und Frabo.
- (811) Wie bereits dargelegt, kann ein Unternehmen, wenn es an Zusammenkünften teilnimmt, in denen ein bestimmtes Marktverhalten vereinbart wird, für eine Zuwiderhandlung verantwortlich gemacht werden, selbst wenn sein eigenes Marktverhalten nicht dem vereinbarten Vorgehen entspricht¹⁰⁴. Nach geltender Rechtsprechung ist nämlich *„die Tatsache, dass sich ein Unternehmen den Ergebnissen von Sitzungen mit offensichtlich wettbewerbsfeindlichem Gegenstand nicht beugt, nicht geeignet, es von seiner vollen Verantwortlichkeit für seine Teilnahme am Kartell zu entlasten, wenn es sich nicht offen vom Inhalt der Sitzungen*

¹⁰³ Rechtssache T-44/2000, *Mannesmann-Röhrenwerke AG/Kommission*, Slg. 2004, S. S. II-2223, Randnummer 281.

¹⁰⁴ Rechtssache T 334/94 *Sarrió/Kommission*, Slg. 1998, S. II-1439, Randnummer 118.

*distanziert hat.*¹⁰⁵ Eine solche Distanzierung sollte z. B. die Form einer Ankündigung des Unternehmens haben, dass es nicht mehr an den Zusammenkünften teilnehmen (und deshalb nicht mehr dazu eingeladen werden) möchte.

- (812) Ferner ist die Kommission nicht verpflichtet, die Nichtumsetzung einer Kartellvereinbarung als mildernden Umstand anzuerkennen, sofern das Unternehmen, das sich auf diesen Umstand beruft, nicht nachweisen kann, dass es sich eindeutig und massiv gegen die Umsetzung der Kartellvereinbarung gestellt hat, dass das Kartell aufzubrechen drohte, und dass es nicht den Anschein erweckt hat, es würde sich an die Vereinbarung halten, und damit andere Unternehmen zur Umsetzung der betreffenden Kartellvereinbarung veranlasst hat. Die Tatsache, dass sich ein Unternehmen auf dem Markt nicht in der mit den Wettbewerbern vereinbarten Weise verhalten hat, ist bei der Festsetzung der Geldbuße nicht zwangsläufig als mildernder Umstand zu berücksichtigen¹⁰⁶. Dass eine Kartellvereinbarung nicht eingehalten wird, bedeutet nicht, dass die Vereinbarung nicht besteht¹⁰⁷. In diesem Fall wurde daher die begangene Zuwiderhandlung nicht dadurch außer Kraft gesetzt, dass ein beteiligtes Unternehmen die anderen Mitglieder des Kartells getäuscht und das Kartell zu seinem eigenen Vorteil genutzt haben könnte, indem es sich nicht in vollem Umfang an die vereinbarten Preise gehalten hat¹⁰⁸.
- (813) Die unbestrittene Schlussfolgerung der Kommission in diesem Punkt ist in den Erwägungsgründen (619) bis (620) dargelegt, wo festgestellt wird, dass die Vereinbarungen umgesetzt wurden. Diese Schlussfolgerung ändert sich nicht dadurch, dass die beabsichtigte Wirkung auf dem Markt möglicherweise nicht in vollem Umfang eingetreten ist, weil Käufer Widerstand geleistet und/oder Wettbewerbsdruck verblieben ist. Keines der vorgenannten Unternehmen hat Belege dafür vorgelegt, dass sie in der Zeit, in der sie diese Vereinbarungen mittrugen, den Wunsch gehabt oder Maßnahmen unternommen hätten, absichtlich von der Umsetzung der für den EWR getroffenen Vereinbarungen Abstand zu nehmen¹⁰⁹. Ein geringerer Grad der Umsetzung kann nicht als wirkliche Nichtumsetzung der Vereinbarungen betrachtet werden¹¹⁰.
- (814) Comap, Delta, Flowflex und Frabo konnten folglich nicht nachweisen, dass die Nichtumsetzung der Preisvereinbarungen in die Praxis einen mildernden Umstand darstellt.

5.8.2.6. *Kein Wiederholungsverhalten*

¹⁰⁵ Ibidem. siehe u. a. auch Rechtssache T 141/89 *Tréfileurope Sales/Kommission*, Slg. 1995, S. II-791, Randnummer 85; Rechtssache T-7/89 *Hercules Chemicals/Kommission*, Slg. 1991, S. II-1711, Randnummer 232 und Rechtssache T-25/95 *Cimenteries CBR/Kommission*, Slg. 2000, S. II-491, Randnummer 1389.

¹⁰⁶ Rechtssache T-44/2000, *Mannesmann-Röhrenwerke AG/Kommission*, Slg. 2004, S. II-2223, Randnummer 277; Rechtssache T-327/94 *SCA Holding/Kommission*, Slg. 1998, S. II-1373, Randnummer 142.

¹⁰⁷ Rechtssache T-141/94 *Thyssen Stahl/Kommission*, Slg. 1999, S. II-347, Randnummern 233, 255, 256 und 341.

¹⁰⁸ Rechtssache T-308/94 *Cascades/Kommission*, Slg. 1998, S. II-925, Randnummer 9, betreffend die Bewertung mildernder Umstände.

¹⁰⁹ Verbundene Rechtssachen 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 *Cimenteries CBR u. a./Kommission*, Slg. 2000, S. II-491, Randnummern 4872 bis 4874.

¹¹⁰ Rechtssache T-220/00 *Cheil Jedang/Kommission*, Slg. 2003, S. II-2473, Randnummern 194-199.

- (815) Flowflex weist darauf hin, dass es zuvor nie an einer wettbewerbswidrigen Vereinbarung oder an Zuwiderhandlungen in benachbarten Geschäftsbereichen wie etwa der Kupferrohrbranche beteiligt war. Viega erklärt, kein Wiederholungstäter zu sein. Beide Unternehmen finden, dass dies als mildernder Umstand zu berücksichtigen ist.
- (816) Die Kommission ist nicht der Ansicht, dass generell die Tatsache, dass bei einem Unternehmen zuvor noch keine Wettbewerbsverstöße aufgetreten sind, bei der Festsetzung der Geldbuße zu berücksichtigen ist. Vielmehr sind wiederholte Zuwiderhandlungen ausdrücklich als erschwerender Umstand aufgeführt. Das Fehlen eines erschwerenden Umstands bedeutet nicht, dass ein mildernder Umstand gegeben wäre. Die Argumente von Flowflex und Viega werden daher zurückgewiesen.

5.8.2.7. Disziplinarmaßnahmen und Wettbewerbsschutzprogramm

- (817) Mehrere Unternehmen führen an, dass ihre Geldbuße herabgesetzt werden sollte, weil sie Programme zur Einhaltung der Wettbewerbsregeln durchgeführt haben. IMI gibt an, unmittelbar nach den Nachprüfungen (1. Mai 2001 und danach) ein auf dem neuesten Kenntnisstand beruhendes, striktes Programm zur Einhaltung der Wettbewerbsregeln eingeführt zu haben, das Disziplinarmaßnahmen für den Fall vorsah, dass einer der Mitarbeiter sich nicht daran halten sollte. Im Übrigen seien die Tatsache, dass es sich bei dem Treffen vom 20. April 2001 nicht an den Gesprächen beteiligte, und die unerwünschten Äußerungen in dem EFMA-Sitzungssaal *[gestrichen]* ein Beispiel für die Wirksamkeit dieses Programms. Aalberts macht geltend, dass *[Klarstellung: eine Tochtergesellschaft von Aalberts]* das von IMI eingeführte Programm zur Einhaltung der Wettbewerbsregeln weiterführte. Advanced Fluid Connections erläutert, dass es nach den Nachprüfungen ein umfassendes Wettbewerbsschutzprogramm sowie entsprechende Schulungen und andere diesbezügliche Maßnahmen einführte. Auch Pegler und Viega machen geltend, nach Tätigwerden der Kommission Programme zur Einhaltung der Wettbewerbsregeln und ähnliche Maßnahmen eingeführt zu haben.
- (818) Die Kommission begrüßt zwar Maßnahmen der Unternehmen zur Vermeidung künftiger Verstöße gegen das Kartellrecht; die Maßnahmen ändern aber nichts an der Tatsache der Zuwiderhandlung und an der Notwendigkeit der Festsetzung von Sanktionen mit dieser Entscheidung¹¹¹. Die bloße Tatsache, dass diese Maßnahmen in einzelnen früheren Entscheidungen der Kommission - die alle aus der Zeit vor Annahme der Leitlinien für das Verfahren zur Festsetzung von Geldbußen, die gemäß Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 und gemäß Artikel 65 Absatz 5 EGKS-Vertrag festgesetzt werden¹¹² von 1998 stammen - als mildernde Umstände berücksichtigt wurden, bedeutet nicht, dass die Kommission verpflichtet wäre, sich in jedem Fall so zu verhalten¹¹³. Dies gilt erst recht insoweit, als die Zuwiderhandlung in diesem Fall einen eindeutigen Verstoß gegen Artikel 81 Absatz 1 Buchstabe a EG-Vertrag darstellt.

¹¹¹ Siehe verbundene Rechtssachen T-236/01, T-239/01, T-244/01 bis T-246/01, T-251/01 und T-252/01, *Tokai Carbon Co. Ltd u. a./Kommission*, Slg. 2004, S. II-1181, Randnummer 343.

¹¹² ABl. C 9 vom 14. 1. 1998, S. 3.

¹¹³ Rechtssache T-7/89 *Hercules Chemicals/Kommission*, Slg. 1991, S. II-1711, Randnummer 357, und Rechtssache T-352/94 *Mo och Domsjö/Kommission*, Slg. 1998, S. II-1989, Randnummern 417 und 419.

- (819) Die Kommission stellt zudem fest, dass das Wettbewerbsschutzprogramm von IMI am 1. Mai 2001 anlief. Entgegen den Einlassungen von IMI zur Wirksamkeit seines Wettbewerbsschutzprogramms konnte das Programm gar keine Auswirkungen auf das Verhalten des Unternehmens am 20. April 2001 gehabt haben, als das Treffen im Sitzungssaal des EFMA stattfand. Die Kommission stellt außerdem fest, dass die Wettbewerbschutzprogramme von IMI und Advanced Fluid Connections am 1. Mai 2001 bzw. am 20. Dezember 2001 anliefen. IMI und Advanced Fluid Connections (Oystertec) stellten ihre Anträge auf Anwendung der Kronzeugenregelung im September 2003 bzw. im Mai 2005. Die Kommission kann, angesichts der Tatsache, dass die betreffenden Unternehmen zwei bzw. vier Jahre brauchten, um die in ihren Anträgen auf Anwendung der Kronzeugenregelung beschriebenen wettbewerbswidrigen Kontakte aufzudecken, die angebliche Wirksamkeit der Programme nicht erkennen. Ebenso wenig kann die Kommission nachvollziehen, welche Wirksamkeit das Programm zur Einhaltung der Wettbewerbsregeln für die Mitarbeiter von Advanced Fluid Connections gehabt haben soll, wenn diese sich trotz der Nachprüfungen weiter an der Zuwiderhandlung beteiligten.
- (820) Die Kommission kann unter diesen Umständen Berufungen auf Maßnahmen für die Einhaltung der Wettbewerbsregeln, die als mildernde Umstände zu werten sein sollen, nicht akzeptieren.

5.8.2.8. *Die angebliche Nötigung von Frabo durch Delta und IMI*

- (821) Wie bereits in den Erwägungsgründen (637) bis (640) dargelegt, behauptet Frabo, von IMI und IBP unter Druck gesetzt worden zu sein, damit es sich an den Vereinbarungen beteiligte. In seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte korrigiert Frabo seine Aussage jedoch und erklärt, dass dies vielleicht eine Fehleinschätzung gewesen sei. Frabo fordert die Kommission dennoch außerdem auf, die ursprüngliche Einschätzung der Wettbewerbsmaßnahmen als Vergeltungsmaßnahmen und die Tatsache, dass sein weltweiter Gesamtumsatz 1999 gegenüber 1998 um rund 20 % zurückging, als mildernden Umstand zu werten.
- (822) Wie bereits festgestellt (siehe Erwägungsgrund (640)), gibt es weder dafür Beweise, dass IMI oder Delta Druck auf Frabo ausübten, sich an den Kartellvereinbarungen zu beteiligen, noch dafür, dass es sich bei ihrem Verhalten um eine Vergeltungsmaßnahme gegenüber Frabo handelte. Die Kommission ist daher der Auffassung, dass Frabos Position hierdurch nicht beeinträchtigt wurde. Aber auch bei erwiesener Nötigung wären gegenüber Frabo keine mildernden Umstände angewandt worden. Ein Unternehmen, das von anderen Beteiligten genötigt wird, sich an einer Verletzung des Wettbewerbsrechts zu beteiligen, sollte die Behörden hierüber in Kenntnis setzen. Angesichts einer solchen gesetzeskonformen Option ist eine Teilnahme an rechtswidrigen Kartelltätigkeiten nicht zu rechtfertigen.

5.8.2.9. *Zusammenarbeit über die Kronzeugenregelung von 1996 hinaus*

- (823) Advanced Fluid Connections und IMI machen geltend, dass ihre Zusammenarbeit bei der Untersuchung dieses Falls über den Rahmen hinausgehe, der zu einer größtmöglichen Ermäßigung der Geldbußen gemäß der Kronzeugenregelung von 1996 berechtige, und fordern die Kommission auf, diese weiter reichende Zusammenarbeit als zusätzlichen mildernden Umstand zu berücksichtigen. Advanced Fluid Connections erklärt, dass es das erste Unternehmen war, das Beweise für die Zeit nach

den Nachprüfungen vorlegte, und ihm deshalb ein Erlass gewährt werden sollte. IMI bringt vor, dass ihm ein Erlass gewährt werden sollte, weil es das erste Unternehmen war, das entscheidende Beweise vorlegte. IMI erklärt, die Kommission hätte keine hinreichenden Beweise für die Zuwiderhandlung gehabt, wenn IMI nicht mit ihr zusammengearbeitet hätte. Außerdem habe IMI den Zusammenhang zwischen den Vereinbarungen im Vereinigten Königreich und auf europäischer Ebene hergestellt. Zudem sei IMI das erste Unternehmen gewesen, das Beweise dafür vorlegte, dass das wettbewerbswidrige Verhalten alle Fittings, also auch Pressfittings, betraf. Weil IMI nicht für seine Zusammenarbeit bestraft werden sollte, sollte die Kommission daher die Pressfittings bei der Bewertung der Schwere der Zuwiderhandlung und der Festsetzung des Ausgangsbetrags im Falle von IMI ausschließen.

- (824) Die Kronzeugenregelung von 1996 sieht - im Gegensatz zu Randnummer 23 der Mitteilung der Kommission über den Erlass und die Ermäßigung von Geldbußen in Kartellsachen¹¹⁴ von 2002 - keine spezielle Belohnung für ein die Anwendung der Kronzeugenregelung beantragendes Unternehmen vor, das der Kommission bis dahin unbekannte Fakten mitteilt, die die Schwere oder die Dauer des Kartellverstößes beeinflussen. Daher ist es angemessen, jedwede derartige Kooperation als mildernden Umstand zu werten. Es sei jedoch darauf hingewiesen, dass eine Ermäßigung der Geldbuße wegen Zusammenarbeit über die Kronzeugenregelung hinaus in geheimen Kartellfällen nur Ausnahmecharakter haben kann¹¹⁵.
- (825) Nach Auffassung der Kommission ist die Zusammenarbeit von Frabo in diesem Sinne als mildernder Umstand zu werten. Frabo hat als erstes Unternehmen die Fortsetzung des Kartells nach den Nachprüfungen offen gelegt und war insbesondere das erste Unternehmen, das Beweise und Erklärungen lieferte, anhand derer die Kontinuität der Zuwiderhandlung nach den Nachprüfungen bis April 2004 bewiesen werden konnte. Vor dem Antrag von Frabo auf Anwendung der Kronzeugenregelung wäre die Kommission nicht in der Lage gewesen, Dauer und Kontinuität der Zuwiderhandlung von März 2001 bis April 2004 nachzuweisen.
- (826) Um Frabo nicht für seine Kooperation zu bestrafen, sollte gegen das Unternehmen nach Auffassung der Kommission keine höhere Geldbuße verhängt werden als die, die es zahlen müsste, wenn es nicht mit der Kommission zusammengearbeitet hätte. Der Grundbetrag der gegen Frabo verhängten Geldbuße sollte entsprechend um den hypothetischen Betrag verringert werden, den das Unternehmen für eine dreijährige Zuwiderhandlung hätte zahlen müssen. Wegen der wirksamen Zusammenarbeit des Unternehmens mit der Kommission über die Kronzeugenregelung von 1996 hinaus sollte ein Pauschalbetrag von 1,6 Mio EUR abgezogen werden.
- (827) Was das von IMI vorgebrachte Argument angeht, den Zusammenhang zwischen den Vereinbarungen im Vereinigten Königreich und auf europäischer Ebene hergestellt zu haben, ist die Kommission der Auffassung, dass IMI diesen Zusammenhang in seinen Angaben nicht hergestellt und nicht zwischen den Vereinbarungen im Vereinigten Königreich und denen auf europäischer Ebene unterschieden hat (siehe Erwägungsgrund (132)). Unter diesen Umständen wird die Zusammenarbeit mit der Kommission im Rahmen der Kronzeugenregelung von 1996 bewertet.

¹¹⁴ ABI C 45 vom 19. 2. 2002, S. 3.

¹¹⁵ Siehe Entscheidung der Kommission vom 20. Oktober 2005, Verfahren COMP/38.281 *Italian Raw Tobacco*, noch nicht veröffentlicht, Abschnitt 385 ff.

- (828) In Bezug auf das ebenfalls von IMI vorgebrachten Argument, es sei das erste Unternehmen gewesen, das Beweise für wettbewerbswidriges Verhalten im Bereich Pressfittings vorlegte, ergab die Untersuchung, dass während des Zeitraums, in dem das Kartell bestand, und zu verschiedenen Zeitpunkten Fittings aller Arten und Größen, auch Pressfittings, Gegenstand der wettbewerbswidrigen Gespräche gewesen sind. Wie in Erwägungsgrund (636) erläutert und in Übereinstimmung mit dem Urteil des Gerichts erster Instanz in der Rechtssache *Tokai Carbon/Kommission*, wird der Markt, auf den sich eine Entscheidung der Kommission bezieht, durch die Kartellvereinbarungen und -aktivitäten bestimmt. Das von IMI vorgebrachte Argument wird daher zurückgewiesen.
- (829) Die Kommission kann schließlich die diesbezüglichen Forderungen von Advanced Fluid Connections nicht akzeptieren. Das erste Unternehmen, das Beweise für die Zeit nach den Nachprüfungen vorlegte, war nicht Advanced Fluid Connections, sondern Frabo. Darüber hinaus stellt die Kommission fest, dass Advanced Fluid Connections erst mehr als drei Jahre nach dem Erwerb des Fittingsgeschäfts von Delta mit einem Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung auf die Kommission zukam, und nachdem es von den Nachprüfungen erfahren und ein Auskunftsverlangen der Kommission nach Artikel 18 der Verordnung (EG) Nr 1/2003 erhalten hatte. Wie bereits in Erwägungsgrund (118) dargelegt, gab Advanced Fluid Connections außerdem an, dass es zwar die Möglichkeit einräumt, aber nicht zugibt, dass IBPF an einem aufeinander abgestimmten Verhalten zwischen Wettbewerbern im Sinne einer vermuteten Verletzung von Artikel 81 EG-Vertrag teilgenommen hat, oder dass die in seinem Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung dargelegten Sachverhalte und Fakten eine Verletzung von Artikel 81 EG-Vertrag seinerseits darstellen. Es gibt daher keinen Grund, der eine Herabsetzung der Advanced Fluid Connections aufzuerlegenden Geldbuße wegen mildernder Umstände, die sich aus der Zusammenarbeit über die Kronzeugenregelung von 1996 hinaus ergeben, rechtfertigen würde.

5.9. Anwendung der Obergrenze von 10 % des Umsatzes

- (830) Die Höhe der unter Berücksichtigung aller mildernden und erschwerenden Umstände festzusetzenden Geldbuße darf 10 % des weltweiten Umsatzes des betroffenen Unternehmens nicht überschreiten.
- (831) In diesem Fall überschreitet der Grundbetrag der gegen Viegener, Delta, Advanced Fluid Connections, Legris, Flowflex und Frabo vor Anwendung der Kronzeugenregelung zu verhängenden Geldbuße die Obergrenze von 10 % des Gesamtumsatzes der Unternehmen. Der Grundbeträge der gegen diese Unternehmen zu verhängenden Geldbuße sollte daher wie folgt herabgesetzt werden:
- Advanced Fluid Connections plc: 18,09 Mio. EUR
 - Delta plc: 35,39 Mio. EUR
 - Flowflex Holdings Ltd: 1,34 Mio. EUR
 - Frabo S.p.A.: 1,97 Mio. EUR
 - Legris Industries SA: 46,8 Mio. EUR

5.10. Anwendung der Kronzeugenregelung von 1996

(832) Mueller, IMI, Delta, Frabo und Advanced Fluid Connections haben in unterschiedlichen Stadien der Untersuchung mit der Kommission zusammengearbeitet, um eine wohlwillendere Behandlung nach Maßgabe der auf diesen Fall anzuwendenden Kronzeugenregelung von 1996 erhalten zu können. In den Erwägungsgründen (833) bis (870) untersucht die Kommission daher in chronologischer Reihenfolge, ob die betreffenden Unternehmen die Voraussetzungen nach dieser Regelung erfüllen.

5.10.1. Mueller

(833) Mueller, die derzeitige Muttergesellschaft von WTC Holding Company, Inc. und Mueller Europe Ltd., war das erste Unternehmen, das die Kommission über das Bestehen eines Kartells im Fittingssektor, das in den 1990er Jahren den EWR-Markt beeinträchtigte, unterrichtete. Die *[gestrichen]* Beweise *[gestrichen]*, die Mueller am 9. Januar 2001 vor den Untersuchungen der Kommission abgab, ermöglichten es der Kommission, das Bestehen, den Inhalt und die Beteiligten mehrerer Kartelltreffen und anderer Kontakte, vor allem in der Zeit von 1991 bis 2000, nachzuweisen, und am 22. März 2001 und danach Nachprüfungen durchzuführen.

(834) Mueller beendete seine Beteiligung an der Zuwiderhandlung sofort, vor Aufnahme seiner Zusammenarbeit mit der Kommission (siehe Erwägungsgrund (722)). Das Unternehmen übermittelte der Kommission laufend alle sachdienlichen Informationen sowie verfügbaren Unterlagen und Beweismittel und arbeitete während der Untersuchung *[gestrichen]* in vollem Umfang mit der Kommission zusammen. Mueller hat andere Beteiligte weder genötigt noch zu der rechtswidrigen Handlung angestiftet, und keine entscheidende Rolle gespielt.

(835) Deshalb sollte bei Mueller gänzlich von der Verhängung einer Geldbuße abgesehen werden.

5.10.2. IMI

(836) IMI behauptet, aufgrund seiner Zusammenarbeit mit der Kommission für eine 50%ige Ermäßigung seiner Geldbuße nach Maßgabe von Abschnitt D der Kronzeugenregelung von 1996 in Betracht zu kommen.

(837) Am 18. September 2003 wandte sich IMI infolge eines Auskunftsverlangens gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 an die Kommission und beantragte die Anwendung der Kronzeugenregelung (siehe Erwägungsgrund (115)). Am 19. September 2003 übersandte IMI eine kurze Beschreibung der Kartellaktivitäten und eine Liste der Treffen. Am 30. September 2003 legte IMI anlässlich einer Sitzung mit der Kommission einen Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung vor und erklärte sich bereit, im Rahmen der Kronzeugenregelung mit der Kommission zusammenzuarbeiten. Auf diesen Antrag folgte eine Reihe schriftlicher Vorbringen und Sitzungen sowie Gespräche mit Vertretern von IMI.

(838) Die dokumentarischen Beweise, Unternehmenserklärungen und Zeugenaussagen von IMI beziehen sich auf die Zeit von Ende der 1980er Jahre bis 2001. In seinen

Vorbringen gab IMI eine Beschreibung des Kartells einschließlich einer nicht erschöpfenden Liste multilateraler Treffen und sonstiger Kontakte der Fittingshersteller ab (unter Nennung der Daten, Orte und Teilnehmer) und legte eine Reihe weiterer interner Dokumente vor, die in der Zeit verfasst wurden, als die verschiedenen wettbewerbswidrigen Aktivitäten stattfanden. Dies ist von besonderer Bedeutung, weil viele dieser Dokumente und Vorfälle mehrere Jahre zurückliegen, was die Erinnerung daran besonders erschwert. Das Unternehmen beschreibt außerdem den Kontext und erläutert viele handschriftliche Notizen und sonstigen Unterlagen, die bei den Nachprüfungen in den Büros seiner Mitarbeiter gefunden wurden. Dank dieser Erläuterungen konnten diese Dokumente den jeweiligen Ereignissen im Rahmen des Kartells zugeordnet werden. Hinzu kamen die mündlichen Erklärungen, die die Angestellten von IMI bei den Befragungen abgaben, die mehrere Male in den Räumlichkeiten der Kommission in Brüssel stattfanden. Ferner kam IMI zwar erst über zwei Jahre nach den Nachprüfungen und nach einem Auskunftsverlangen nach Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 auf die Kommission zu, doch begann seine Zusammenarbeit mit der Kommission fast sieben Monate früher als die der anderen Beteiligten. Insgesamt stellt die Kommission fest, dass IMI die Kommission in vielerlei Hinsicht unterstützte und aktiv und uneingeschränkt mit ihr zusammenarbeitete.

- (839) Die Kommission akzeptiert daher das Argument, dass sie aufgrund der Quantität, Qualität und des Werts sowie des Zeitpunkts, zu dem ihr diese Informationen von IMI vorgelegt wurden, eine bessere Einsicht in die Zuwiderhandlung erhielt und die bei den Nachprüfungen gefundenen Dokumente besser einordnen konnte. Die in Form von wichtigen dokumentarischen Beweisen, Unternehmenserklärungen und Mitarbeiterbefragungen vorgebrachten Informationen waren detailliert und wurden deshalb von der Kommission bei ihren Untersuchungen intensiv genutzt.
- (840) IMI kommt nicht für die Nichtfestsetzung oder wesentlich niedrigere Festsetzung einer Geldbuße (Ermäßigung um mindestens 75 %) gemäß Abschnitt B der Kronzeugenregelung von 1996 in Betracht. Genauer gesagt, erfüllt es nicht die Voraussetzungen von Abschnitt B Buchstabe a, weil es der Kommission das Kartell nicht anzeigte, bevor diese eine - durch Entscheidung angeordnete - Untersuchung in diesem Fall aufnahm.
- (841) Ebenso wenig kommt IMI für eine erheblich niedrigere Festsetzung (Ermäßigung um 50 - 75 %) gemäß Abschnitt C der Kronzeugenregelung von 1996 in Betracht, da nicht IMI, sondern Mueller das erste Unternehmen war, das entscheidende Beweise für das Bestehen des Kartells lieferte (siehe Erwägungsgründe (833) ff.). Ferner lieferte die per Entscheidung angeordnete Untersuchung hinreichende Gründe für die Einleitung des Verfahrens, das zu einer Entscheidung in diesem Fall führte. Die Nachprüfungen lieferten direkte Beweise für das Bestehen des Kartells in der Zeit von 1988 bis 2001.
- (842) IMI beantragt eine niedrigere Festsetzung gemäß Abschnitt D der Kronzeugenregelung von 1996. Diesem Abschnitt zufolge kann ein Unternehmen, das nicht alle in den Abschnitten B oder C dieser Regelung aufgeführten Voraussetzungen erfüllt, dennoch für eine spürbar niedrigere Festsetzung der Geldbuße (Ermäßigung um 10 - 50 %) in Betracht kommen. Die Kommission stellt fest, dass IMI, bevor ihm die Mitteilung der Beschwerdepunkte zugegangen war, materiell zum Nachweis der Zuwiderhandlung beigetragen und nach Erhalt der Mitteilung der Beschwerdepunkte der Kommission mitgeteilt hat, dass es den in seinem Antrag auf Anwendung der

Kronzeugenregelung dargelegten Sachverhalt bestätigt und die Tatsachen, auf die die Kommission ihre Feststellungen stützte, im Wesentlichen nicht bestreitet. Die Kommission stellt weiter fest, dass IMI seine Beweise früher lieferte als die anderen Parteien, die eine Anwendung der Kronzeugenregelung beantragten, und aktiver kooperierte. IMI hat daher Anspruch auf die niedrigere Festsetzung der Geldbuße (Ermäßigung um 10 - 50 %) gemäß Abschnitt D Absatz 2 erster und zweiter Gedankenstrich der Kronzeugenregelung von 1996.

(843) Gemäß Abschnitt D der Kronzeugenregelung von 1996 wird die Geldbuße, die gegen IMI verhängt worden wäre, wenn das Unternehmen nicht mit der Kommission zusammengearbeitet hätte, entsprechend um 50 % ermäßigt.

(844) Gegen IMI sollte daher eine Geldbuße von insgesamt 48,3 Mio EUR verhängt werden.

5.10.3. Delta

(845) Delta behauptet, aufgrund seiner Zusammenarbeit mit der Kommission für eine 50%ige Ermäßigung seiner Geldbuße nach Maßgabe von Abschnitt D der Kronzeugenregelung von 1996 in Betracht zu kommen. Am 10. März 2004 reichte Delta einen Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung ein. Dem Antrag von Delta folgten weitere schriftliche Ausführungen, eine Sitzung und mündliche Erklärungen (siehe Erwägungsgrund (116)).

(846) Die Tatsachen, die IMI in seinem Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung darlegte, werden von Delta weitgehend bestätigt. Die Unternehmenserklärungen und Zeugenaussagen von Delta beziehen sich auf die Zeit der Vereinbarungen im Vereinigten Königreich und die Zeit der europaweiten Vereinbarungen bis März 2001. In seinen Unternehmenserklärungen und Zeugenaussagen lieferte Delta eine Beschreibung des Kartells, wobei es zwischen den Vereinbarungen für das Vereinigte Königreich, die Ende der 1980er Jahre begannen, und den späteren europaweiten Vereinbarungen unterschied. Auch wenn Delta keine Informationen beisteuerte, die die Kontinuität zwischen diesen beiden Vereinbarungen belegen, trug es doch zur Klärung der Beweise bei, die der Kommission zur Ende 1988 stattgefundenen Zuwiderhandlung vorlagen, und bestätigte diese. So konnte die Kommission ihre Beweise festigen und nachweisen, dass beide Zeiträume ineinander übergingen.

(847) Delta behauptet, es habe Informationen für den Beginn des Kartells im Jahr 1985 geliefert. Die Kommission weist diese Behauptung zurück. Aus der Akte geht eindeutig hervor, dass Delta seine ursprüngliche Erklärung, das Kartell habe 1985 begonnen, durch seine spätere Erklärung, die wichtigsten geheimen Absprachen hätten 1988 stattgefunden, änderte (siehe Erwägungsgrund (134) und *[gestrichen]*). Insofern haben die Informationen von Delta die Feststellung der Kommission zum Jahr 1988 lediglich bestätigt. Delta kann sich also nicht auf eine Erklärung berufen, die es selbst später änderte. Dies ändert jedoch nichts an der Schlussfolgerung der Kommission, dass Delta insgesamt mit der Kommission zusammengearbeitet und die Fakten, auf die die Kommission ihre Feststellungen stützte, im Wesentlichen nicht bestritten hat.

(848) Delta hat erst längere Zeit nach den Nachprüfungen der Kommission die Zusammenarbeit aufgenommen, etwa 8 Monate, nachdem die Kommission ein Auskunftsverlangen nach Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 übermittelt hatte. Die per Kommissionsentscheidung angeordneten Nachprüfungen vor Ort wurden bereits im

März 2001 durchgeführt. Obwohl Delta seit drei Jahren bekannt war, dass die Kommission eine Untersuchung durchführte, bot es der Kommission seine Kooperation erst an, nachdem diese mehrere Male und erstmals im Dezember 2001 mit Auskunftsverlangen an das Unternehmen herangetreten war¹¹⁶. Nach Auffassung von Delta ist die Zeit, die von den Nachprüfungen bis zu seinem Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung verstrichen ist, kein Zeichen für Kooperationsunwilligkeit. Vielmehr habe Delta wegen der Veräußerung des Fittingsgeschäfts Schwierigkeiten gehabt, die für den Antrag erforderlichen Informationen zusammenzutragen. Die Kommission erkennt diese Schwierigkeiten an. Tatsache ist jedoch, dass Delta erst an die Kommission herantrat, nachdem Mueller und IMI ihre Anträge auf Anwendung der Kronzeugenregelung gestellt hatten¹¹⁷.

- (849) Nach Erhalt der Mitteilung der Beschwerdepunkte teilte Delta der Kommission mit, dass es die Fakten, auf die die Kommission ihre Feststellungen stützt, im Wesentlichen nicht bestreitet.
- (850) Delta war nicht, wie gemäß Abschnitt B Buchstabe b der Kronzeugenregelung von 1996 erforderlich, das erste Unternehmen, das der Kommission entscheidende Beweise für das Fittingskartell lieferte, und erfüllt somit nicht Voraussetzungen des Abschnitts C, in dem auf die in Abschnitt B Buchstaben b bis e aufgeführten Voraussetzungen Bezug genommen wird. Gemäß Abschnitt D besagter Kronzeugenregelung kann ein Unternehmen, das nicht alle in den Abschnitten B oder C dieser Regelung aufgeführten Voraussetzungen erfüllt, dennoch für eine spürbar niedrigere Festsetzung der Geldbuße (Ermäßigung um 10 - 50 %) in Betracht kommen.
- (851) Nach gebührender Berücksichtigung all dieser Umstände gelangt die Kommission zu dem Schluss, dass Delta Anspruch auf die niedrigere Festsetzung der Geldbuße (Ermäßigung um 10 - 50 %) gemäß Abschnitt D Absatz 2 erster und zweiter Gedankenstrich der Kronzeugenregelung von 1996 hat. Delta wird entsprechend eine Ermäßigung der Geldbuße, die ohne seine Mitarbeit festgesetzt worden wäre, um 20 % gewährt.
- (852) Gegen Delta sollte daher eine Geldbuße von insgesamt 28,31 Mio. EUR verhängt werden.

5.10.4. Frabo

- (853) Am 19. Juli 2004 reichte Frabo einen Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung ein (siehe Erwägungsgrund (117)).
- (854) Die Tatsachen, die IMI und Delta in ihren Anträgen auf Anwendung der Kronzeugenregelung darlegten, werden von Frabo weitgehend bestätigt. Die dokumentarischen Beweise und Erklärungen von Frabo beziehen sich hauptsächlich auf die Zeit von 1998 bis 2004 **[gestrichen]**. Die von Frabo vorgelegten Beweise konnten zur Klärung der Beweise beitragen, die der Kommission zu der nach 1998 begangenen Zuwiderhandlung vorlagen, und diese bestätigen. So konnte die

¹¹⁶ Im Anschluss an die Nachprüfungen nahm die Kommission bereits im Dezember 2001 mit einem Auskunftsverlangen gemäß Artikel 11 Verordnung Nr. 17 den Schriftverkehr mit Delta auf.

¹¹⁷ Die Kommission stellt fest, dass IMI sein Fittingsgeschäft ebenfalls verkauft hat, und zwar an Aalberts.

Kommission ihre Beweise für die Zeit bis zu den Nachprüfungen im März 2001 festigen.

- (855) Frabo hat erst längere Zeit nach den Nachprüfungen der Kommission die Zusammenarbeit aufgenommen, etwa 1 Jahr, nachdem die Kommission ein Auskunftsverlangen nach Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 übermittelt hatte. Die per Kommissionsentscheidung angeordneten Nachprüfungen vor Ort wurden bereits im März 2001 durchgeführt. Obwohl Frabo seit über drei Jahren bekannt war, dass die Kommission eine Untersuchung durchführte, bot es der Kommission seine Kooperation erst an, nachdem diese mit Auskunftsverlangen an das Unternehmen herangetreten war¹¹⁸. Frabo zufolge sollte die Kommission berücksichtigen, dass das Unternehmen trotz der berechtigten Furcht vor Vergeltungsmaßnahmen seitens IMI und Delta kooperationswillig war. Diese Argument kann nicht akzeptiert werden. Wie bereits festgestellt (siehe Erwägungsgründe (640) und (822)), gibt es weder dafür Beweise, dass IMI und Delta Druck auf Frabo ausübten, sich an den Kartellvereinbarungen zu beteiligen, noch dafür, dass es sich bei ihrem Verhalten um eine Vergeltungsmaßnahme gegenüber Frabo handelte. Frabos Wahrnehmung und seine Furcht vor Vergeltungsmaßnahmen können keine Rechtfertigung dafür sein, dass das Unternehmen sich erst spät zu einer Zusammenarbeit mit der Kommission im Rahmen der Kronzeugenregelung entschloss. Ein Unternehmen, das seiner Wahrnehmung nach von anderen Beteiligten genötigt wird, sich an einer Verletzung des Wettbewerbsrechts zu beteiligen, sollte die Behörden hierüber in Kenntnis setzen. Angesichts einer solchen gesetzeskonformen Option ist eine Teilnahme an rechtswidrigen Kartelltätigkeiten nicht zu rechtfertigen. Tatsache bleibt daher, dass Frabo erst an die Kommission herantrat, nachdem Mueller und IMI ihre Anträge auf Anwendung der Kronzeugenregelung gestellt hatten.
- (856) Trotz alledem war Frabo das erste Unternehmen, das offen legte, dass die Zuwiderhandlung nach den Nachprüfungen bis April 2004 andauerte (siehe Erwägungsgründe (825) bis (826)). Außerdem wurden die Informationen von Frabo zur Abfassung von Auskunftsverlangen verwendet, die Advanced Fluid Connections veranlassten, einen Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung zu stellen, in dem es Beweise für seine Beteiligung an der Zuwiderhandlung nach den Nachprüfungen lieferte. Frabo unterstützte die Kommission somit maßgeblich bei der Tatsachenfeststellung und bei der Festigung ihrer Beweise für die Zeit nach den Nachprüfungen, auf die sich diese Entscheidung stützt. Für seine Kooperation über die Kronzeugenregelung von 1996 hinaus wurden Frabo von der Kommission mildernde Umstände gewährt.
- (857) Frabo war nicht, wie gemäß Abschnitt B Buchstabe b der Kronzeugenregelung von 1996 erforderlich, das erste Unternehmen, das der Kommission entscheidende Beweise für das Fittingskartell lieferte, und erfüllt somit nicht die Voraussetzungen des Abschnitts C, in dem auf die in Abschnitt B Buchstaben b bis e aufgeführten Voraussetzungen Bezug genommen wird. Gemäß Abschnitt D besagter Kronzeugenregelung kann ein Unternehmen, das nicht alle in den Abschnitten B oder C dieser Regelung aufgeführten Voraussetzungen erfüllt, dennoch für eine spürbar

¹¹⁸ Im Anschluss an die Nachprüfungen nahm die Kommission ab Juli 2003 mit einem Auskunftsverlangen gemäß Artikel 11 Verordnung Nr. 17 den Schriftverkehr mit Frabo auf.

niedrigere Festsetzung der Geldbuße (Ermäßigung um 10 - 50 %) in Betracht kommen.

- (858) Obwohl Frabo die Tatsachen, auf die die Kommission ihre Darstellung der Ereignisse ab 1999 in Bezug auf Frabo stützt, im Wesentlichen nicht bestreitet, behauptet das Unternehmen nach Erhalt der Mitteilung der Beschwerdepunkte, dass das Datum, an dem seine Beteiligung an dem Kartell begann, der 28. Juni 1999 und nicht wie von der Kommission festgestellt im Juli 1996 sei (Siehe hierzu Erwägungsgründe (726) bis (727)).
- (859) Nach gebührender Berücksichtigung all dieser Umstände gelangt die Kommission zu dem Schluss, dass Frabo Anspruch auf eine niedrigere Festsetzung der Geldbuße (Ermäßigung um 10 - 50 %) gemäß Abschnitt D Absatz 2 erster und zweiter Gedankenstrich der Kronzeugenregelung von 1996 hat. Entsprechend wird Frabo eine Ermäßigung der Geldbuße, die ohne seine Mitarbeit festgesetzt worden wäre, um 20 % gewährt.
- (860) Gegen Frabo sollte daher eine Geldbuße von insgesamt 1,58 Mio. EUR verhängt werden.

5.10.5. *Advanced Fluid Connections*

- (861) Am 24. Mai 2005 reichte Advanced Fluid Connections (Oystertec) einen Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung ein (siehe Erwägungsgrund (118)). Dem Antrag von Advanced Fluid Connections folgten schriftliche Stellungnahmen.
- (862) Advanced Fluid Connections hat erst längere Zeit nach dem Erwerb des Fittingsgeschäfts von Delta die Zusammenarbeit mit der Kommission aufgenommen, als das Verfahren bereits weit fortgeschritten war und die Kommission sich danach erkundigte, in welcher Sprache der Schriftwechsel mit dem Unternehmen und ggf. die Mitteilung der Beschwerdepunkte erfolgen sollte. Obwohl Advanced Fluid Connections seit über dreieinhalb Jahren bekannt war, dass die Kommission eine Untersuchung durchführte, bot es der Kommission seine Kooperation erst an, nachdem diese mit einem Auskunftsverlangen an das Unternehmen herangetreten war¹¹⁹.
- (863) Die Tatsachen, die Frabo in seinem Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung in Bezug auf die Beteiligung an der Zuwiderhandlung in den Jahren 2003 und 2004 im Rahmen des FNAS darlegte, werden von Advanced Fluid Connections in gewissem Umfang bestätigt. Die dokumentarischen Beweise und Unternehmenserklärungen von Advanced Fluid Connections beziehen sich auf die Jahre 2003 und 2004. Die von Advanced Fluid Connections vorgelegten Beweise trugen dazu bei, dass die Kommission ihre Beweiskette für die Zeit von Juni 2003 bis April 2004 festigen konnte.
- (864) Advanced Fluid Connections vertritt die Auffassung, dass es die Untersuchung maßgeblich voranbrachte, weil es als erster Antragsteller die für die Zeit nach den Nachprüfungen relevanten Tatsachen und Umstände in vollem Umfang offen legte. Auch Advanced Fluid Connections teilte der Kommission nach Erhalt der Mitteilung

¹¹⁹ Die Kommission wandte sich im Januar 2005 mit einem Auskunftsverlangen gemäß Artikel 18 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 schriftlich an Advanced Fluid Connections.

der Beschwerdepunkte mit, dass es die Fakten, auf die die Kommission ihre Feststellungen stützt, im Wesentlichen nicht bestreitet. Die Kommission weist das Ansinnen von Advanced Fluid Connections zurück. Was die Zeit nach den Nachprüfungen anbelangt, so trat Advanced Fluid Connections erst an die Kommission heran, nachdem Frabo seinen Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung gestellt hatte, der unmittelbare Beweise für die Zuwiderhandlung in der Zeit lieferte. In seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte gab Advanced Fluid Connections nur eine begrenzte Anzahl von Sachverhalten für die Zeit nach den Nachprüfungen zu und bestritt andere vehement.. Schließlich führte Advanced Fluid Connections die Kommission in die Irre (siehe Erwägungsgründe (786) bis (789)).

- (865) Nach gebührender Berücksichtigung all dieser Umstände sieht die Kommission im Falle von Advanced Fluid Connections daher keinen Grund für eine Ermäßigung der Geldbuße und gelangt zu dem Schluss, dass Advanced Fluid Connections keinen Anspruch auf die niedrigere Festsetzung der Geldbuße gemäß Abschnitt D Absatz 2 erster und zweiter Gedankenstrich der Kronzeugenregelung von 1996 hat.

5.10.6. Comap

- (866) In seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte macht Comap geltend, dass bei ihm im Gegensatz zu den anderen Unternehmen keine Nachprüfungen vorgenommen wurden und das Unternehmen auch nicht von der Kommission kontaktiert wurde¹²⁰. Dadurch sei Comap gegenüber den anderen Unternehmen, die die Möglichkeit hatten, einen Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung zu stellen, benachteiligt worden.
- (867) Zum ersten Punkt ist festzustellen, dass die Entscheidung, bei welchem Unternehmen eine Nachprüfung vorgenommen werden sollte, im Ermessen der Kommission liegt. Das bedeutet jedoch nicht, dass ein Unternehmen, das nicht geprüft wird, die wettbewerbswidrigen Vereinbarungen fortsetzen darf. Was den zweiten Punkt betrifft, so übersendet die Kommission bestimmten Unternehmen, deren Tochtergesellschaften in einem anderen Land als dem der Muttergesellschaft liegen, ein Schreiben, in dem sie um eine Sprachenregelung bittet, damit für die gesamte Kommunikation mit dem betreffenden Unternehmen eine einzige Sprache festgelegt werden kann. Wie bereits oben dargelegt (siehe Erwägungsgrund (862)), erkundigt sich die Kommission in diesem Schreiben nach der Sprache, in der die Korrespondenz und ggf. eine etwaige Mitteilung der Beschwerdepunkte erfolgen soll, falls die Kommission sich in diesem Fall zur Übermittlung einer solchen entschließen sollte. Nach Auffassung der Kommission handelt es sich bei einem Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung um eine Unternehmensentscheidung, in der das Unternehmen eigenständig beschließt, an die Kommission heranzutreten und Fakten zu seiner Beteiligung an wettbewerbswidrigen Aktivitäten offen zu legen. Dieser Antrag ist von den Schreiben der Kommission zur Sprachenregelung zu trennen. Darüber hinaus wusste Comap, dass die Kommission eine Untersuchung zu Kartellpraktiken wegen einer möglichen Verletzung des Artikels 81 EG-Vertrag durchführte. Diese mögliche

¹²⁰ Comap bezieht sich auf das Schreiben der Kommission an Advanced Fluid Connections, in dem sie sich erkundigte, in welcher Sprache der Schriftverkehr mit dem Unternehmen und eine etwaige Mitteilung der Beschwerdepunkte erfolgen sollten. Dieses Thema wurde auch von anderen Unternehmen wie Aalberts und Pegler angesprochen.

Verletzung wird in den Schreiben erwähnt, die die Kommission als Auskunftsverlangen übersandte. Solche Schreiben wurden Comap von der Kommission im Anfangsstadium des Verfahrens nach den Nachprüfungen übersandt. Comap wusste also, dass ein Verfahren lief, und es hätte durchaus einen Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung stellen können, wenn es sich dazu entschieden hätte. Diesbezüglich stellt die Kommission fest, dass Comap seinen Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung auf Nichtbestreiten der Tatsachen stützte. Der Antrag war Teil der Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, die Comap im Dezember 2005, also viereinhalb Jahre nach den Nachprüfungen der Kommission und zweieinhalb Jahre, nachdem die Kommission sich mit einem Auskunftsverlangen gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 an das Unternehmen gewandt hatte, abgab¹²¹.

- (868) Dieser Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung stützte sich auf Nichtbestreiten der Tatsachen für die Zeit vom 8. Dezember 1997 bis März 2001.
- (869) Die Kommission stellt fest, dass sich das Nichtbestreiten der Tatsachen nur auf drei Jahre der dreizehneinhalb Jahre, die die Zuwiderhandlung andauerte, bezog. Die Kommission ist daher der Auffassung, dass Comap keinen Anspruch auf die niedrigere Festsetzung der Geldbuße gemäß Abschnitt D Absatz 2 zweiter Gedankenstrich der Kronzeugenregelung hat.

5.10.7. Schlussfolgerung zur Anwendung der Kronzeugenregelung von 1996

- (870) In Anbetracht der Art ihrer Zusammenarbeit und unter Berücksichtigung der in der Kronzeugenregelung von 1996 festgelegten Voraussetzungen sollten die Geldbußen für Mueller, IMI, Delta, Frabo, Advanced Fluid Connections und Comap wie folgt ermäßigt werden:

- Mueller Geldbuße erlassen
- IMI Ermäßigung um 50 %
- Delta Ermäßigung um 20 %
- Frabo Ermäßigung um 20 %
- Advanced Fluid Connections keine Ermäßigung
- Comap keine Ermäßigung

5.11. Zahlungsfähigkeit

- (871) Flowflex bat die Kommission in seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte um Berücksichtigung seiner potentiellen Zahlungsunfähigkeit im Falle einer Geldbuße. *[gestrichen]*
- (872) Frabo bat die Kommission in seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte um Berücksichtigung seiner potentiellen Zahlungsunfähigkeit im

¹²¹ Im Anschluss an die Nachprüfungen nahm die Kommission ab Juli 2003 mit einem Auskunftsverlangen gemäß Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 den Schriftverkehr mit Comap auf.

Falle einer hohen Geldbuße. Frabo befinde sich finanziell in einer schwierigen Lage und würde die von seiner Bank zur Zahlung einer hohen Geldbuße erforderliche Unterstützung aufgrund seiner hohen Verschuldung nicht erhalten.

- (873) Delta erklärte zwar nicht ausdrücklich, zur Zahlung einer Geldbuße vielleicht nicht in der Lage zu sein, wies in seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte und während der Anhörung jedoch auf hohe Verbindlichkeiten im Rahmen seines Altersversorgungsplans hin.
- (874) Um unter diesen Umständen gemäß Nummer 5 Buchstabe b der Leitlinien für das Verfahren zur Festsetzung von Geldbußen die tatsächliche Zahlungsfähigkeit dieser Unternehmen einschätzen zu können, bat die Kommission sie um ausführliche Informationen über ihre finanzielle Lage.
- (875) Nach Prüfung der übermittelten Informationen gelangt die Kommission zu dem Schluss, dass die betreffenden Unternehmen keinen finanziellen Schwierigkeiten gegenüber stehen, die es ihnen in einem gegebenen sozialen Umfeld unmöglich machen würden, die Geldbuße zu zahlen¹²².
- (876) Entsprechend ist die Kommission der Auffassung, dass die Argumente in Bezug auf die Zahlungsfähigkeit der Unternehmen Flowflex, Frabo und Delta zurückzuweisen sind.

5.12. Höhe der in diesem Verfahren festgesetzten Geldbußen

- (877) Die gemäß Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 und gemäß Artikel 23 Absatz 2 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 zu verhängenden Geldbußen werden daher wie folgt festgesetzt:

–	Aalberts Industries NV:	100,80	Mio.	EUR
	davon	gesamtschuldnerisch		mit:
	(i) Aquatis France SAS:	55,15	Mio. EUR;	und
	(ii) Simplex Armaturen			+
	Fittings GmbH & Co. KG:	55,15	Mio. EUR	
–	1. IMI plc gesamtschuldnerisch mit IMI Kynoch Ltd:	48,30	Mio. EUR	
	davon	gesamtschuldnerisch		mit:
	(i) Yorkshire Fittings Limited:	9,64	Mio. EUR;	und
	(ii) VSH Italia S.r.l:	0,42	Mio. EUR;	und
	(iii) Aquatis France SAS:	48,30	Mio. EUR;	und
	(iv) Simplex Armaturen			+
	Fittings GmbH & Co. KG:	48,30	Mio. EUR	
	2. Aquatis France SAS und Simplex Armaturen			+
	Fittings GmbH & Co. KG sind gesamtschuldnerisch			
	haftbar für den zusätzlichen Betrag von:	2,04	Mio. EUR	

¹²² Siehe verbundene Rechtssachen T-236/01, T-239/01, T-244/01 bis T-246/01, T-251/01 und T-252/01 *Tokai Carbon/Kommission*, Slg. 2003, S. II-1181, Randnummer 371.

- Advanced Fluid Connections plc: 18,08 Mio. EUR
davon gesamtschuldnerisch mit:
(i) IBP Limited: 11,26 Mio. EUR; und
(ii) International Building Products France SA: 5,63 Mio. EUR

- Delta plc gesamtschuldnerisch mit
Delta Engineering Holdings Limited: 28,31 Mio. EUR
davon gesamtschuldnerisch mit:
(i) Druryway Samba Limited: 28,31 Mio. EUR; und
(ii) International Building Products GmbH: 2,81 Mio. EUR; und
(iii) International Building Products France SA: 5,63 Mio. EUR; und
(iv) Aldway Nine Limited: 28,31 Mio. EUR; und
(v) Supergrif SL: 0,59 Mio. EUR

- Flowflex Holdings Ltd
gesamtschuldnerisch mit Flowflex Components Ltd: 1,34 Mio. EUR

- FRA.BO S.p.A 1,58 Mio. EUR

- Legris Industries SA: 46, 80 Mio. EUR
davon gesamtschuldnerisch mit
Comap SA: 18,56 Mio. EUR

- Tomkins plc gesamtschuldnerisch
mit Pegler Ltd 5,25 Mio. EUR

- Kaimer GmbH & Co. Holdings KG 7,97 Mio. EUR
davon gesamtschuldnerisch mit:
(i) SANHA Kaimer GmbH & Co. KG: 7,97 Mio. EUR; und
(ii) Sanha Italia srl: 7,15 Mio. EUR

- Viega GmbH & Co. KG 54,29 Mio. EUR

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Die folgenden Unternehmen haben in den jeweils angegebenen Zeiträumen durch ihre Beteiligung an einer Reihe von Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen in Form von Preisfestsetzung, Verabredung von Preislisten und Rabatten, Verabredung von Mechanismen zur Durchführung von Preiserhöhungen, Aufteilung von Märkten und Kunden und Austausch sonstiger Wirtschaftsinformationen auf dem Markt für Kupferfittings und Fittings aus Kupferlegierungen in einer einzigen, komplexen und fortdauernden Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag sowie ab 1. Januar 1994 gegen Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen verstoßen:

- Aalberts Industries NV vom 25. Juni 2003 bis zum 1. April 2004
- Aquatis France SAS vom 31. Januar 1991 bis zum 22. März 2001 (IMI) und vom 25. Juni 2003 bis zum 1. April 2004 (Aalberts)
- Simplex Armaturen + Fittings GmbH & Co. KG vom 31. Januar 1991 bis zum 22. März 2001 (IMI) und vom 25. Juni 2003 bis zum 1. April 2004 (Aalberts)
- VSH Italia S.r.l vom 15. März 1994 bis zum 22. März 2001
- Yorkshire Fittings Limited vom 31. Dezember 1988 bis zum 22. März 2001
- Advanced Fluid Connections plc vom 23. November 2001 bis zum 1. April 2004
- IBP Limited vom 23. November 2001 bis zum 1. April 2004
- International Building Products France SA vom 4. April 1998 bis zum 23. November 2001 (Delta) und vom 23. November 2001 bis zum 1. April 2004 (Advanced Fluid Connections)
- International Building Products GmbH vom 31. Januar 1991 bis zum 23. November 2001
- Delta plc vom 31. Dezember 1988 bis zum 23. November 2001
- Aldway Nine Limited vom 28. Juli 1999 bis zum 23. November 2001
- Delta Engineering Holdings Limited vom 31. Dezember 1988 bis zum 23. November 2001
- Druryway Samba Limited vom 31. Dezember 1988 bis zum 23. November 2001
- Flowflex Holdings Ltd vom 1. April 1989 bis zum 22. März 2001
- Flowflex Components Ltd vom 31. Dezember 1988 bis zum 22. März 2001
- FRA.BO S.p.A vom 30. Juli 1996 bis zum 1. April 2004

- (i) IBP Limited: 11,26 Mio. EUR; und
- (ii) International Building Products France SA: 5,63 Mio. EUR

- d) Delta plc gesamtschuldnerisch mit
Delta Engineering Holdings Limited: 28,31 Mio. EUR
davon gesamtschuldnerisch mit:
 - (i) Druryway Samba Limited: 28,31 Mio. EUR; und
 - (ii) International Building Products GmbH: 2,81 Mio. EUR; und
 - (iii) International Building Products France SA: 5,63 Mio. EUR; und
 - (iv) Aldway Nine Limited: 28,31 Mio. EUR; und
 - (v) Supergrif SL: 0,59 Mio. EUR

- e) Flowflex Holdings Ltd
gesamtschuldnerisch mit Flowflex Components Ltd: 1,34 Mio. EUR

- f) FRA.BO S.p.A 1,58 Mio. EUR

- g) Legris Industries SA: 46,80 Mio. EUR
davon gesamtschuldnerisch mit
Comap SA: 18,56 Mio. EUR

- h) Tomkins plc gesamtschuldnerisch
mit Pegler Ltd 5,25 Mio. EUR

- i) Kaimer GmbH & Co. Holdings KG 7,97 Mio. EUR
davon gesamtschuldnerisch mit:
 - (i) SANHA Kaimer GmbH & Co. KG: 7,97 Mio. EUR; und
 - (ii) Sanha Italia srl: 7,15 Mio. EUR

- j) Viega GmbH & Co. KG 54,29 Mio. EUR

Die Geldbußen sind binnen drei Monaten ab Zustellung dieser Entscheidung in Euro auf das **Konto Nr. 642-0029000-95** der Europäischen Kommission bei der **Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A.**, Avenue des Arts 43, B - 1040 Brüssel (**SWIFT-Code: BBVABEBB – IBAN: BE76 6420 0290 0095**) einzuzahlen. Nach Ablauf dieser Frist werden automatisch Zinsen zu dem Satz fällig, der von der Europäischen Zentralbank bei ihren Hauptrefinanzierungsgeschäften am ersten Tag des Monats angewandt wird, in dem diese Entscheidung erlassen wurde, zuzüglich 3,5 Prozentpunkte, d. h. 6,5 %.

Artikel 3

Die in Artikel 1 aufgeführten Unternehmen stellen die dort genannten Zuwiderhandlungen unverzüglich ab, soweit dies nicht bereits geschehen ist.

Sie sehen künftig von der Wiederholung der in Artikel 1 genannten Handlungen oder Verhaltensweisen sowie von allen Handlungen oder Verhaltensweisen ab, die denselben oder einen ähnlichen Zweck bzw. dieselbe oder eine ähnliche Wirkung haben.

Artikel 4

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

- Aalberts Industries NV, Sandenburgerlaan 4, 3947 CS Langbroek, Niederlande
- Aquatis France SAS, Z.I. des Forges - B.P.6, 1 rue Jacques Dufresne, 45380 La Chapelle Saint-Mesmin, Frankreich
- Simplex Armaturen + Fittings GmbH & Co. KG, Isnyer Str. 28, 88260 Argenbühl, Deutschland
- VSH Italia S.r.l., Via E. Mattei 15-17, 22070 Bregnano, Italien
- Yorkshire Fittings Limited, Haigh Park Road, Stourton, LS10 1 RT Leeds, Vereinigtes Königreich
- Advanced Fluid Connections plc, c/o KPMG LLP, The Embankment, Neville Street, Leeds, LS1 4DW, Vereinigtes Königreich
- IBP Limited, Whitehall Road, Tipton, West Midlands, DY4 7JU, Vereinigtes Königreich
- International Building Products France SA, 13 Rue Jean Pierre Timbaud, 78500 Sartrouville, Frankreich
- International Building Products GmbH, Erdkauter Weg 17, 35394 Giessen, Deutschland
- Delta plc, 2nd Floor, Bridewell Gate, 9 Bridewell Place, EC4V 6AW London, Vereinigtes Königreich
- Aldway Nine Limited, Chiltern House, 24-30 King Street, Watford, Hertfordshire WD18 0BP; Vereinigtes Königreich
- Delta Engineering Holdings Limited, 2nd Floor, Bridewell Gate, 9 Bridewell Place, EC4V 6AW London, Vereinigtes Königreich
- Druryway Samba Limited, Chiltern House, 24-30 King Street, Watford, Hertfordshire WD18 0BP; Vereinigtes Königreich
- Flowflex Holdings Ltd, Samuel Blaser Works, Tongue Lane Industrial Estate, Buxton, Derbyshire SK17 7LR, Vereinigtes Königreich
- Flowflex Components Ltd, Samuel Blaser Works, Tongue Lane Industrial Estate, Buxton, Derbyshire SK17 7LR, Vereinigtes Königreich
- FRA.BO S.p.A, Via Circonvallazione 7, 26020 Bordolano (Cremona), Italien
- IMI plc, Lakeside, Solihull Parkway, Birmingham Business Park, Birmingham B37 7XZ, Vereinigtes Königreich

- IMI Kynoch Ltd, Solihull Parkway, Birmingham Business Park, Birmingham B37 7XZ, Vereinigtes Königreich
- Legris Industries SA, 74 Rue de Paris, 35000 Rennes, Frankreich
- Comap SA, 16 Avenue Paul Santy, B.P. 8211, 69355 Lyon Cedex 08, Frankreich
- Mueller Industries Inc., 8285 Tournament Drive, Memphis, Tennessee 38125, USA
- Mueller Europe Ltd., Oxford Street, Bilston, West Midlands WV14 DS, Vereinigtes Königreich
- WTC Holding Company, Inc., c/o The Corporation Company, 30600 Telegraph Road, Bingham Farms, Michigan 48025, USA
- Pegler Ltd, St. Catherine's Avenue, Doncaster, South Yorkshire DN4 8DF, Vereinigtes Königreich
- SANHA Kaimer GmbH & Co. KG, Im Teelbruch 80, 45219 Essen, Deutschland
- Kaimer GmbH & Co. Holdings KG, Im Teelbruch 80, 45219 Essen, Deutschland
- Sanha Italia srl, c/o SANHA Kaimer GmbH & Co. KG, Im Teelbruch 80, 45219 Essen, Deutschland
- Supergrif SL, Calle Ramon de Trinxeria 1, Pol. Ind. el Plá, 08980 Sant Feliu de Llobregat (Barcelona), Spanien
- Tomkins plc, East Putney House, 84 Upper Richmond Road, London SW15 2ST, Vereinigtes Königreich
- Viega GmbH & Co. KG, Ennester Weg 9, 57439 Attendorn, Deutschland

Diese Entscheidung ist ein vollstreckbarer Titel gemäß Artikel 256 EG-Vertrag [und Artikel 110 EWR-Abkommen].

Brüssel, den 20.09.2006

Für die Kommission
Neelie KROES
Mitglied der Kommission

ANHANG

Größe und relative Bedeutung in der Fittingsbranche in den Jahren 2000 und 2003

Unternehmen	EWR Umsatz (2000) (Wert in Mio. EUR)	Marktanteile (2000) (Wert in %)	EWR Umsatz (2003) (Wert in Mio. EUR)	Marktanteile (2003) (Wert in %)
Delta-Gruppe	100 - 150	20 – 30 %	---	---
Advanced Fluid Connections	---	---	50 - 100	10 – 20 %
IMI-Gruppe	100 - 150	20 – 30 %	---	---
Aalberts- Gruppe	0 - 50	0 – 10 %	100 - 150	20 – 30 %
Comap	0 - 50	0 – 10 %	0 - 50	0 – 10 %
Legris	---	---	---	---
Frabo	0 - 50	0 – 10 %	0 - 50	0 – 10 %
Mueller	0 - 50	0 – 10 %	0 - 50	0 – 10 %
Pegler	0 - 50	0 – 10 %	0 - 50	0 – 10 %
Tomkins- Gruppe	---	---	---	---
Flowflex	0 - 50	0 – 10 %	0 - 50	0 – 10 %
Sanha Kaimer	0 - 50	0 – 10 %	0 - 50	0 – 10 %
Viegener	150 - 200	20 – 30 %	150 - 200	30 – 40 %
aggregierter Anteil	510.876		501.673	
Sonstige	26.89	5.00	26.4	5.00
GESAMT	537.77	100.00	528.07	100.00

