

DE – PUBLISHED VERSION

COMP/2003/3793/2/0

KOMMISSION

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 3. Dezember 2003

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

**(Sache C.38.359 - Elektrotechnische und mechanische Kohlenstoff- und
Graphitprodukte)**

(Bekannt gegeben unter Aktenzeichen K(2003) 4457)

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

(Text von Bedeutung für den EWR)

(2004/.../EC)

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN -

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

gestützt auf das Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum,

gestützt auf die Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6. Februar 1962, Erste Durchführungsverordnung zu den Artikeln 85 und 86 des Vertrages¹, insbesondere auf die Artikel 3 und 15 Absatz 2,

auf die Entscheidung der Kommission vom 23. Mai 2003, das Verfahren in dieser Sache einzuleiten,

nachdem den beteiligten Unternehmen Gelegenheit gegeben wurde, sich gemäß Artikel 19 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 und der Verordnung (EG) Nr. 2842/98 der Kommission vom 22. Dezember 1998 über die Anhörung in bestimmten Verfahren

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

¹ ABl. Nr. 13 vom 21.2.1962, S. 204/62. Zuletzt geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 1216/1999 (ABl. L 148 vom 15.6.1999, S. 5).

nach Artikel 85 und 86 EG-Vertrag zu den Beschwerdepunkten der Kommission zu äußern²,

nach Anhörung des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen,

in Kenntnis des Abschlussberichts des Anhörungsbeauftragten in dieser Sache,

IN ERWÄGUNG NACHSTEHENDER GRÜNDE:

² ABl. L 354 vom 30.12.1998, S. 18.

I. Einleitung

- (1) Die vorliegende Entscheidung ist an die folgenden Unternehmen gerichtet, die elektrotechnische und mechanische Kohlenstoff- und Graphitprodukte liefern:
- C. Conradty Nürnberg GmbH (Conradty);
 - Hoffmann & Co. Elektrokohle AG (Hoffmann);
 - Le Carbone Lorraine S.A. (Carbone Lorraine);
 - Morgan Crucible Company plc (Morgan);
 - Schunk GmbH und Schunk Kohlenstofftechnik GmbH, gesamtschuldnerisch haftend (Schunk);
 - SGL Carbon AG ("SGL")³.
- (2) Die Adressaten dieser Entscheidung nahmen an einer einheitlichen und fortgesetzten Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 Absatz 1 des Vertrages zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft ("EG-Vertrag") und - ab 1. Januar 1994 - gegen Artikel 53 Absatz 1 des Abkommens über den Europäischen Wirtschaftsraum (EWR-Abkommen), für das gesamte Gebiet des EWR teil. Ihnen wird Folgendes zur Last gelegt:
1. Sie vereinbarten und aktualisierten von Zeit zu Zeit eine einheitliche, höchst detaillierte Methode zur Berechnung der Kundenpreise für die wichtigsten Arten von elektrotechnischen und mechanischen Kohlenstoff- und Graphitprodukten sowie für verschiedene Kategorien von Kunden und alle EWR-Länder, in denen eine Nachfrage bestand, um für eine große Vielfalt von Produkten zur Festlegung von in gleicher oder ähnlicher Weise berechneten Preisen zu gelangen.
 2. Sie vereinbarten für die verschiedenen Kategorien von Abnehmern regelmäßige prozentuale Preiserhöhungen für die wichtigsten Arten von elektrotechnischen und mechanischen Produkten in den EWR-Ländern, in denen eine Nachfrage bestand.
 3. Sie vereinbarten Aufpreise für Kunden, Preisnachlässe für verschiedene Arten von Lieferungen sowie Zahlungsbedingungen.
 4. Sie vereinbarten Hauptlieferanten für die wichtigsten Kunden, das Einfrieren der Marktanteile im Hinblick auf diese Kunden, tauschten

³ In den Fußnoten werden die Hinweise auf bestimmte Dokumente abgekürzt. Eine Erläuterung dieser Abkürzungen und die vollständige Liste der für diese Entscheidung verwendeten Dokumente ist in Abschnitt 4 enthalten. Die Seitenangaben in eckigen Klammern beziehen sich auf die Akten auf CD-ROM.

regelmäßig Preisinformationen für diese Kunden aus und vereinbaren für sie besondere Preisangebote.

5. Sie vereinbarten, sich der Werbung und der Teilnahme an Verkaufsausstellungen zu enthalten.
 6. Sie vereinbarten mengenmäßige Beschränkungen, Preiserhöhungen oder Boykottmaßnahmen gegen Wiederverkäufer, die möglicherweise mit ihnen in Wettbewerb treten wollten.
 7. Sie vereinbarten Preisunterbietungen im Verhältnis zu Wettbewerbern, und
 8. betrieben ein hoch differenziertes System zur Überwachung und Durchsetzung ihrer Vereinbarungen.
- (3) Die Unternehmen nahmen an der Zuwiderhandlung zumindest in den folgenden Zeiträumen teil:

Conradty: von Oktober 1988 bis Dezember 1999;

Hoffmann: von September 1994 bis Oktober 1999;

Carbone Lorraine: von Oktober 1988 bis Juni 1999;

Morgan: von Oktober 1988 bis Dezember 1999;

Schunk: von Oktober 1988 bis Dezember 1999;

SGL: von Oktober 1988 bis Dezember 1999.

II. Die vom Verfahren betroffene Branche

1. DIE BRANCHE FÜR ELEKTROTECHNISCHE UND MECHANISCHE KOHLENSTOFF- UND GRAPHITPRODUKTE

1.1. Das Produkt

- (4) Bei der Produktgruppe, die Gegenstand des Verfahrens ist, handelt es sich um Kohlenstoff- und Graphitprodukte für elektrotechnische und mechanische Anwendungsbereiche sowie um Kohlenstoff- und Graphitblöcke, aus denen diese Produkte hergestellt werden (Diese Produkte werden in dieser Entscheidung "elektrotechnische und mechanische Kohlenstoff- und Graphitprodukte" genannt).
- (5) Der Grundstoff für diese Kohlenstoffprodukte ist Steinkohlenkoks. Um Kohlenstoff zu erzeugen, wird dem Koks Pech hinzugefügt. Beide Stoffe werden vermengt und auf etwa 900 °C erwärmt (Karbonisierung). Das Stoffgemisch wird zu elementarem Kohlenstoff abgebaut und dieser wird

anschließend formgepresst. Bei diesem Kohlenstoff handelt es sich um ein zähes, reaktionsträges und chemikalienresistentes Material, das mechanischer Reibung widersteht. Kohlenstoff zeichnet sich durch einen niedrigen spezifischen Widerstand aus und ist daher als Leiter für elektrischen Strom geeignet. Wird Kohlenstoff auf etwa 3000 °C erhitzt, ändern sich seine chemischen Eigenschaften und er wandelt sich zu Graphit um (Graphitisierung). Graphit ist ein weiches, hochoberflächenbeständiges Material mit Schmiermitteleigenschaften. Kohlenstoff-Graphit-Mischungen werden für Hochleistungsanwendungen hergestellt, die eine Selbstschmierung erfordern.

- (6) Kohlenstoffprodukte für die Elektrotechnik werden vorrangig zur Übertragung von elektrischem Strom eingesetzt. Wichtigste Erzeugnisse dieser Produktgruppe sind Kohlebürsten und Stromabnehmer. Elektrokohle wird in Blöcken gehandelt, die einer Nachbehandlung bzw. Weiterverarbeitung bedürfen⁴.
- (7) Kohlebürsten werden zur Stromübertragung in Elektromotoren eingesetzt, bei denen ein auf einer Achse montierter Elektromagnet erregt wird. Als Kommutator⁵ wird ein Ring bezeichnet, der um die Achse gelegt ist. Die Bürsten werden so montiert, dass sie auf der Schleiffläche der Kommutatoren laufen. Wenn die Achse des Motors in Drehbewegungen versetzt wird, dreht sich der Kommutator ebenfalls. Die Kohlebürsten liegen bei dieser Drehbewegung auf der Schleiffläche des Kommutators auf und stellen somit einen ununterbrochenen Kontakt mit dem Kommutator her. Der elektrische Strom fließt dann von der Spannungsquelle des Elektromotors über die Bürsten zum Kommutator und von dort zum auf der Achse montierten Elektromagneten. Auf diese Weise wird ein geschlossener Stromkreis gewährleistet, während die Achse ihre Drehbewegung bei nur geringem mechanischem Widerstand ausführen kann. Kohlebürsten werden im Fahrzeugbau, in Haushaltsgeräten, in der Industrie und in der Antriebstechnik (öffentlicher Verkehr) eingesetzt. Beispiele für den Einsatz im Fahrzeugbau sind Anlasser, Drehstromgeneratoren, Kraftstoffpumpen, Klimaanlage und elektrische Fensterheber in Personen- und Lastkraftwagen. Kohlebürsten in Haushaltsgeräten werden in Bohrmaschinen, Staubsaugern, Elektrorasierern, Mixern und zahlreichen anderen Geräten und langlebigen Konsumgütern verwendet. Als Beispiel für Industrieanwendungen sind Fertigungsstraßen und Aufzüge zu nennen. Kohlebürsten als Stromabnehmer für den Antriebsbereich werden im Schienenverkehr und anderen öffentlichen Verkehrsmitteln eingesetzt, hauptsächlich in Lokomotiven und Hilfsaggregaten.
- (8) Stromabnehmer dienen der Übertragung des elektrischen Stroms von einer stationären Spannungsquelle zu einer sich bewegenden Maschine. Kohlen für

⁴ Zum Zwecke von Preisabsprachen hat das Kartell die von ihm angebotenen elektrotechnischen Produkte in verschiedene große Kategorien eingeteilt: Industriekohlebürsten und Stromabnehmer für den Antriebsbereich (unterteilt in Carbon Black und Metall/Kupfer), Kleinkohlebürsten, Pantographenkohle, Gleiteinsätze und -blöcke für Trolleybusse. Beispiele siehe MLS, EV 1, S. 57 [0139] und 77 [0160].

⁵ Nach Angaben von Morgan waren Kommutatoren und Bürstenhalter nicht Bestandteil des Kartells. Siehe Vorlage von Morgan vom 2. Juli 2002, S. 2 [4791].

Dachstromabnehmer (Pantographenkohle) sind ein Beispiel. Bei Dachstromabnehmern handelt es sich um Vorrichtungen mit dünnen Kohlestreifen von etwa 1 m Länge, die auf der Oberseite elektrisch angetriebener Züge montiert sind. Wenn sich der Zug bewegt, drückt der Dachstromabnehmer ständig gegen die Stromzuführung oberhalb der Schienenstrecke und gewährleistet so einen ständigen Kontakt und damit die unterbrechungsfreie Stromversorgung des Zuges. Stromabnehmer in elektrisch angetriebenen Zügen können ebenfalls am Unterboden von Zügen angebracht und in Verbindung mit Stromschienen genutzt werden, beispielsweise in U-Bahnsystemen (in diesem Fall als Stromabnehmerschuh bezeichnet). Ferner werden Stromabnehmer in Straßenbahnen und Trolleybussen eingesetzt (hier als Einsatz für Schleifschuhe bezeichnet).

- (9) Mechanische Kohlenstoff- und Graphitprodukte sind auch bei hohen Reibungskräften sehr widerstandsfähig, inert, verschleißarm und haben - sofern sie Graphit enthalten - auch Schmiereigenschaften. Sie werden vorrangig zum Versiegeln/Auskleiden von Behältern für flüssige und gasförmige Stoffe sowie zur Schmierung verschleißarmer Maschinenteile eingesetzt. Beispiele sind Dichtringe aus Kohlenstoff oder Graphit, Lager, Pumpenschieber, Walzen sowie Gehäuseteile aus formgepresstem Kohlenstoff, aus formgepresstem und kunstharzgebundenem Kohlenstoff, aus Metall-/Graphitverbindungen und Karbon-Keramik-Kohlenstoffringen⁶. Als Anwendungsbereiche sind u. a. Pumpen, Verdichter und Turbinen zu nennen. Mechanische Kohle wird auch in Blöcken gehandelt, die einer Nachbehandlung bzw. Weiterverarbeitung bedürfen.
- (10) Es existieren Tausende verschiedener elektrotechnischer und mechanischer Kohlenstoff- und Graphitprodukte. Sie werden häufig nach Kundenspezifikationen gefertigt. Vor dem Einsatz eines Produkts erfolgt im Allgemeinen eine Zertifizierung, bei der geprüft wird, ob die Produkthanforderungen des Kunden erfüllt werden. Da die Produkte meist nicht sperrig oder sehr schwer sind, können sie einfach transportiert werden. Die meisten Produzenten verbringen jedoch die Blöcke von einem oder mehreren Produktionsstandorten zu Tochtergesellschaften in anderen Ländern, wo sie dann in enger Zusammenarbeit mit dem Kunden und in Kundennähe bearbeitet werden.
- (11) Die verschiedenen Produkte weisen eine Gemeinsamkeit auf: Sie werden alle aus bestimmten Arten von Kohle und Graphit für den späteren Einsatz im elektrotechnischen oder mechanischen Bereich hergestellt. Die Herstellerfirmen dieser Produkte sind vor allem Spezialisten in der Karbon- und Graphitverarbeitung. Diese Produzenten haben ihr Geschäftsverhalten hinsichtlich der gesamten Produktgruppe innerhalb desselben Kartells, im selben Zeitraum und in denselben Ländern koordiniert, wobei diese Abstimmung allerdings entsprechend dem jeweiligen Produkttyp auf verschiedene Kunden abzielte.

⁶ Die kartelleigene Liste der wichtigsten mechanischen Kohlenstoffprodukte ist zu finden in MLS, EV 4, S. 52 [1155]. Siehe Vorlage von Morgan vom 2. Juli 2002, S. 2 [4790-4793].

- (12) In ihrer Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte erklärt Carbone Lorraine, die Kommission hätte sich auf ihre Bekanntmachung über die Definition des relevanten Marktes im Sinne des Wettbewerbsrechts der Gemeinschaft⁷ stützen sollen, um das Produkt zu definieren; es bestehe keine Substituierbarkeit von Kohlenstoff- und Graphitblöcken durch fertige Kohlenstoff- und Graphitprodukte.
- (13) Die Kommission stimmt dieser Feststellung zu. Ebensowenig sind elektrotechnische durch mechanische Produkte substituierbar, da sie für völlig unterschiedliche Anwendungen gebraucht werden. Selbst zwischen verschiedenen Arten von elektrotechnischen Produkten und verschiedenen Arten von mechanischen Produkten ist häufig keine Substituierbarkeit gegeben. Allerdings dient die Marktdefinition der genauen Abgrenzung des Gebietes, auf dem Unternehmen miteinander in Wettbewerb stehen⁸, um den Rahmen festzulegen, innerhalb dessen das Wettbewerbsrecht der Gemeinschaft anzuwenden ist. In Kartellsachen grenzen die Unternehmen, die wettbewerbswidrige Vereinbarungen treffen, durch diese Vereinbarungen selbst das Gebiet ab, auf dem sie miteinander im Wettbewerb stehen - bzw. nicht mehr stehen. Im Rahmen der Anwendung von Artikel 81 EG-Vertrag ist - wenn nötig - der relevante Markt zu bestimmen, um entscheiden zu können, ob eine Vereinbarung den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen geeignet ist und eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezweckt oder bewirkt. Folglich muss die Kommission in einer Entscheidung nach Artikel 81 EG-Vertrag nur dann den relevanten Markt abgrenzen, wenn ohne eine solche Abgrenzung nicht bestimmt werden kann, ob die Vereinbarung oder die abgestimmte Verhaltensweise, um die es geht, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen geeignet ist und eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezweckt oder bewirkt⁹.

1.2. Die vom Verfahren betroffenen Unternehmen

1.2.1. Conradty

- (14) Das Auskunftsverlangen der Kommission im Sinne von Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 (Auskunftsverlangen im Sinne von Artikel 11) vom 2. August 2002 wurde von Conradty nicht beantwortet. Am 7. November 2002 meldete das Unternehmen Insolvenz an. Zu einem späteren Zeitpunkt des Verfahrens erteilte Conradty, allerdings nur in sehr begrenztem Umfang, gewisse Auskünfte. In ihrer Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte hatte die Conradty GmbH beispielsweise erklärt, sie habe während der Dauer der Zuwiderhandlung weder Graphitfolie noch

⁷ ABl. C 372 vom 9.12.1997, S. 5.

⁸ Bekanntmachung der Kommission über die Definition des relevanten Marktes im Sinne des Wettbewerbsrechts der Gemeinschaft, zweiter Absatz.

⁹ Siehe Urteil des Gerichts erster Instanz vom 19. März 2003 in der Rs. T-213/00, *CMA CGM u. a./Kommission*, noch nicht veröffentlicht, Rdnr. 206 sowie die dort genannten Urteile (noch nicht veröffentlicht).

formgepresste Teile, noch Kohlebürsten für Kfz hergestellt; die Herstellung von Pantographen sei 1997 eingestellt worden.

- (15) Im Jahr 1998, dem letzten abgeschlossenen Kalenderjahr, in dem das Kartell vollständig funktionierte, belief sich der von Conradty gemeldete konsolidierte Umsatz bei elektrotechnischen und mechanischen Kohlenstoff- und Graphitprodukten im EWR auf [*] Mio. EUR¹⁰. In seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte bestritt Conradty die Richtigkeit dieser Zahl, die das Unternehmen selbst vorgelegt hatte, und gab stattdessen einen Umsatz von weniger als [*] Mio. EUR an. Diese Behauptung stützte sich jedoch auf interne Zahlen über den Absatz einer begrenzten Anzahl der Produkte, die Gegenstand dieses Verfahrens sind, in wenigen Gebieten innerhalb des EWR. Um die korrekten Umsatzzahlen sowie den Wert des Eigenverbrauchs¹¹ in Erfahrung zu bringen, richtete die Kommission am 13. und 20. August 2003 sowohl an Conradty als auch an die übrigen Unternehmen dieses Verfahrens Auskunftsverlangen im Sinne von Artikel 11. Die verlangten Auskünfte wurden von Conradty jedoch nicht erteilt. Infolgedessen griff die Kommission auf die Informationen in der ersten Vorlage von Conradty zurück, die als am zuverlässigsten erschienen.
- (16) Auch für das letzte abgeschlossene Geschäftsjahr 2001, bevor das Unternehmen Insolvenz anmeldete, teilte Conradty nicht für alle Produkte den konsolidierten Weltumsatz mit, gab aber den Weltumsatz bei elektrotechnischen und mechanischen Kohlenstoff- und Graphitprodukten mit 10,6 Mio. EUR an¹². Da Conradtys Geschäft stark auf diese Produkte ausgerichtet war, hat die Kommission diese Angaben als Conradtys weltweiten Gesamtumsatz für 2001 akzeptiert.

1.2.2. Hoffmann

- (17) Hoffmann & Co. Elektrokohle AG wurde 1946 gegründet und hat ihren Sitz in Steeg (Österreich). Das Unternehmen stellt elektrotechnische Kohlenstoff- und Graphitprodukte her. Es verfügt über Tochtergesellschaften in den USA und Ungarn.
- (18) Hoffmann wurde am 28. Oktober 1999 von Schunk übernommen. Es verfügt weiterhin über eine eigene Rechtspersönlichkeit und eigenes Vermögen; die Verwaltung befindet sich jedoch seit der Übernahme in den Händen von Schunk¹³.
- (19) Der von Hoffmann gemeldete konsolidierte Umsatz bei elektrotechnischen und mechanischen Kohlenstoff- und Graphitprodukten im EWR belief sich

¹⁰ Vorlage von Conradty vom 10. April 2003 [15050].

¹¹ Im Sinne dieser Entscheidung bedeutet "Eigenverbrauch" die weitere Verarbeitung oder unternehmens- bzw. konzerninterne Verwendung eines Produkts in der Weise, dass das Produkt zu einem anderen Produkt oder zum Teil eines anderen Produkts wird, das an Dritte verkauft wird. Eigenverbrauch kann - muss aber nicht - mit einem Innenumsatz, d. h. einem Umsatz innerhalb der Unternehmensgruppe, zu dem das Unternehmen gehört, einhergehen.

¹² Vorlage von Conradty vom 10. April 2003 [15050].

¹³ Schunk-Vorlage vom 10. März 2003, S. 8 [1088].

einschließlich des Eigenverbrauchs im Jahr 1998 auf [*] Mio. EUR¹⁴. Hoffmann gab seinen weltweiten Gesamtumsatz für 2002 mit 40,4 Mio. EUR an¹⁵.

1.2.3. Carbone Lorraine

- (20) Le Carbone Lorraine S.A. entstand 1937 aus dem Zusammenschluss des Unternehmens La Compagnie Générale Electrique de Nancy und der Gesellschaft Le Carbone. Das Unternehmen ist heute nach eigenem Bekunden die Muttergesellschaft eines "Zusammenschlusses kleiner und mittlerer Unternehmen", die gemeinsam die Carbone Lorraine-Gruppe bilden¹⁶. Carbone Lorraine ist an der Börse notiert. Der Sitz des Unternehmens befindet sich in Paris (Frankreich).
- (21) Die Produktion und die gewerblichen Tätigkeiten von Carbone Lorraine konzentrieren sich auf zwei Hauptbereiche: den Geschäftsbereich Elektrische Bauteile (Electrical Components) mit Elektromotoren und den Geschäftsbereich Anspruchsvolle Systeme und Werkstoffe (Advanced Systems and Materials) mit Graphit. Die elektrotechnischen Kohlenstoff- und Graphitprodukte werden durch den Geschäftsbereich Elektrische Bauteile (Electrical Components) abgedeckt. Die mechanischen Kohlenstoff- und Graphitprodukte werden durch den Geschäftsbereich Anspruchsvolle Systeme und Werkstoffe abgedeckt.
- (22) Carbone Lorraine ist ein weltweit tätiges Unternehmen. 40 % seiner Mitarbeiter und über die Hälfte seiner Produktionsstandorte sind außerhalb Europas angesiedelt. Betrachtet man alle Produkte zusammen, so verfügt das Unternehmen über 19 Industriestandorte in Europa (hauptsächlich in Deutschland, Frankreich, Italien, Spanien und im Vereinigten Königreich), fünf in Asien und 12 in den USA sowie über drei Standorte in Südamerika und Afrika.
- (23) Der von Carbone Lorraine gemeldete konsolidierte Umsatz bei elektrotechnischen und mechanischen Kohlenstoff- und Graphitprodukten im EWR belief sich einschließlich des Eigenverbrauchs im Jahr 1998 auf [*] Mio. EUR¹⁷. Carbone Lorraine gab seinen weltweiten Gesamtumsatz für 2002 mit 721 Mio. EUR an¹⁸.
- (24) Seit 1995 hat sich die Carbone Lorraine-Gruppe insbesondere durch die Akquisition anderer Unternehmen vergrößert. Diese Erweiterung konzentrierte sich jedoch auf andere Tätigkeitsbereiche als elektrotechnische und

¹⁴ Hoffmanns Antworten vom 28. August und 9. September 2003 auf die beiden Auskunftsverlangen der Kommission gemäß Artikel 11 vom 13. und 20. August 2003.

¹⁵ Hoffmanns Antwort vom 8. September 2003 auf das Schreiben der Kommission nach Artikel 11 vom 13. August 2003.

¹⁶ CL11, S. 5 [6704];

¹⁷ Carbone Lorraines Antwort vom 10. September 2003 auf das Schreiben der Kommission nach Artikel 11 vom 20. August 2003.

¹⁸ Carbone Lorraines Antwort vom 10. September 2003 auf das Schreiben der Kommission nach Artikel 11 vom 20. August 2003.

mechanische Kohlenstoff- und Graphitprodukte. Im Bereich elektrotechnische und mechanische Kohlenstoff- und Graphitprodukte wurden lediglich folgende Unternehmen übernommen:

- die US-amerikanische Gesellschaft Stackpole im Jahr 1991 und
- die dänische Gesellschaft Dansk Electrical Industri im Jahr 1998.

1.2.4. Morgan

- (25) Muttergesellschaft der Morgan-Gruppe war im gesamten betreffenden Zeitraum Morgan Crucible Company plc. Morgan ist ein börsennotiertes Unternehmen. Der Sitz des Unternehmens ist Windsor (Vereinigtes Königreich).
- (26) Morgan definiert sich selbst als "anwendungsorientiertes Industrieunternehmen"¹⁹. Es deckt fünf Geschäftsbereiche ab: Elektrokohle, Magnete, bearbeitete Kohlenstoffe (mechanische Kohle und Spezialgraphit), technische Keramik und Isolierkeramik. Die ersten drei Bereiche umfassen elektrotechnische und mechanische Kohlenstoff- und Graphitprodukte und werden von der Unternehmensabteilung Carbon Division (Kohlenstoff und Graphit) betreut. Die beiden anderen Bereiche unterstehen der Unternehmensabteilung Ceramics Division (Keramik).
- (27) Morgan ist ein weltweit tätiges Unternehmen. Allein die Abteilung Carbon Division verfügte im Jahr 2001 über fünf Tochtergesellschaften in den USA und je eine in Südkorea, Südafrika und Brasilien sowie über sieben in der Gemeinschaft, die auf fünf Mitgliedstaaten verteilt sind (Deutschland, Italien, Luxemburg, Niederlande, Vereinigtes Königreich).
- (28) Der von Morgan gemeldete Umsatz bei elektrotechnischen und mechanischen Kohlenstoff- und Graphitprodukten im EWR belief sich einschließlich des Eigenverbrauchs im Jahr 1998 auf [*] Mio. EUR²⁰. Morgan gab seinen weltweiten Gesamtumsatz für 2002 mit 1 400 Mio. EUR an²¹.
- (29) Im Laufe der Jahre hat sich die Morgan-Gruppe insbesondere durch die Übernahme anderer Unternehmen vergrößert. Folgende Unternehmen wurden im Bereich elektrotechnische und mechanische Kohlenstoff- und Graphitprodukte aufgekauft:
- das italienische Unternehmen EBN SpA im Jahr 1972,
 - das britische Unternehmen Nobrac Carbon Ltd im Jahr 1973,

¹⁹ M11, Anlage B, Morgan 2000-2001 Jahresbericht, S. 1 [5290].

²⁰ Morgans Antworten vom 2. und 11. September 2003 auf die beiden Auskunftsverlangen der Kommission gemäß Artikel 11 vom 13. und 20. August 2003. Die Angaben in EUR basieren auf dem Umrechnungskurs von GBP in EUR (ECU) von 0,67643, dem Jahresmittel 1998 nach Berichten der Kommission der EG, Generaldirektion Wirtschaft und Finanzen, Europäische Wirtschaft - Statistischer Anhang, Herbst 2002.

²¹ Morgans Antwort vom 2. September 2003 auf das Schreiben der Kommission nach Artikel 11 vom 13. August 2003.

- das niederländische und das britische Unternehmen National Electric Carbon BV und National Electric Ltd im Jahr 1986,
- das US-amerikanische Unternehmen Pure Carcon Inc. und seine britische Tochter Pure Industries Ltd im Jahr 1995,
- das französische Unternehmen Cupex SA im Jahr 1997,
- das deutsche Unternehmen Rekofa mit seiner deutschen Tochter Rekofa Wenzel GmbH und der französischen Tochter Graphite et Métaux SA im Jahr 1998.

1.2.5. Schunk

- (30) Die Schunk GmbH mit Sitz in Thale (Deutschland) ist die Obergesellschaft der Schunk Gruppe, die mehr als 80 Tochterunternehmen umfasst. Die Gruppe beschreibt sich selbst als "globalen Technologie-Konzern"²². Sie verfügt über Tochterunternehmen in 25 Ländern. Die Schunk GmbH ist u.a. für den Firmenbereich Kohlenstofftechnik und Keramik der Gruppe verantwortlich, zu dem die elektrotechnischen und mechanischen Kohlenstoff- und Graphitprodukte gehören. Im Bereich Kohlenstofftechnik und Keramik wurde im Jahr 2000 ein Drittel des konsolidierten Umsatzes der Gruppe außerhalb Europas erwirtschaftet.
- (31) Als Teil des Firmenbereichs Kohlenstofftechnik und Keramik produziert und vertreibt die in Heuchelheim (Deutschland) ansässige Schunk Kohlenstofftechnik GmbH die Produkte, die Gegenstand dieses Verfahrens sind. Die Schunk Kohlenstofftechnik GmbH ist die Rechtsnachfolgerin der 1913 in Fulda gegründeten Schunk & Ebe OHG, die elektrotechnische und mechanische Kohlenstoff- und Graphitprodukte herstellte. Die Schunk Kohlenstofftechnik GmbH ist eine 100%ige Tochter der Schunk GmbH. Das früher unabhängige Unternehmen Hoffmann wurde 28. Oktober 1999 von Schunk übernommen. Seitdem ist es eine 100%ige Tochter der Schunk Wien Ges. MbH, Wien (Österreich), die wiederum selbst eine neunzigprozentige Tochter der Schunk GmbH ist. Die Verwaltung von Hoffmann liegt seit der Übernahme in den Händen von Schunk.
- (32) Der von der Schunk Kohlenstofftechnik GmbH gemeldete konsolidierte Umsatz bei elektrotechnischen und mechanischen Kohlenstoff- und Graphitprodukten im EWR belief sich einschließlich des Eigenverbrauchs im Jahr 1998 auf [*] Mio. EUR²³. Den konsolidierten Weltumsatz für 2002 in dieser Sparte gab die Schunk Kohlenstofftechnik GmbH mit 78 Mio. EUR

²² Website der Schunk Gruppe.

²³ Antworten der Schunk Kohlenstofftechnik GmbH vom 28. August und 9. September 2003 auf die beiden Auskunftsverlangen der Kommission gemäß Artikel 11 vom 13. und 20. August 2003.

an²⁴. Den Angaben der Schunk GmbH zufolge belief sich der weltweite Gesamtumsatz für 2002 auf 584 Mio. EUR²⁵.

1.2.6. SGL

- (33) SGL Carbon AG ist die börsennotierte Holdinggesellschaft einer Gruppe von Unternehmen, die zusammen die SGL Carbon Group bilden. Der Firmensitz der Gruppe ist Wiesbaden (Deutschland). Die Gruppe stellt Carbon-, Graphit- und Verbundmaterialien her. Sie unterhält vier Geschäftsfelder: Carbon and Graphite, Graphite Specialties, Corrosion Protection und SGL Technologies. Elektrotechnische und mechanische Kohlenstoff- und Graphitprodukte werden durch das Geschäftsfeld Graphite Specialties abgedeckt, in dem [*] % des Umsatzes der Gruppe erwirtschaftet werden²⁶.
- (34) Im Jahr 1992 wurde durch den Zusammenschluss der deutschen Gesellschaft SIGRI GmbH mit der amerikanischen Great Lakes Carbon Corporation die SIGRI Great Lakes Carbon GmbH geschaffen. Diese Gesellschaft wurde im Jahr 1994 in die SGL Carbon AG umgewandelt. Bis zu diesem Zeitpunkt liefen die Tätigkeiten der Gruppe im Bereich der elektrotechnischen und mechanischen Kohlenstoff- und Graphitprodukte über die Ringsdorff GmbH. Diese Gesellschaft ist seit 1988 eine hundertprozentige Tochter der SIGRI GmbH und seit 1992 der SIGRI Great Lakes Carbon GmbH. Im Juli 1995 wurden die Ringsdorff GmbH und ihre Tätigkeiten mit denen der SGL Carbon AG zusammengelegt und 1998 an eine neue operative Gesellschaft, die SGL Carbon GmbH, übertragen. Die SGL Carbon AG wurde dann die hundertprozentige Muttergesellschaft der SGL Carbon GmbH²⁷.
- (35) SGL ist ein weltweit tätiges Unternehmen mit 40 Standorten. Die Hälfte dieser Standorte sowie 39 % der Mitarbeiter sind außerhalb Europas angesiedelt²⁸. In der Gemeinschaft verfügt SGL über Standorte in Belgien, Deutschland, Frankreich, Italien, Spanien und im Vereinigten Königreich. Außerhalb der Gemeinschaft ist die SGL u. a. in Polen, den USA und Kanada vertreten. Der von SGL gemeldete konsolidierte Umsatz bei elektrotechnischen und mechanischen Kohlenstoff- und Graphitprodukten im EWR belief sich einschließlich des Eigenverbrauchs im Jahr 1998 auf [*] Mio. EUR²⁹. SGL gab ihren weltweiten Gesamtumsatz für 2002 mit 1 112 Mio. EUR an³⁰.

²⁴ Antwort der Schunk Kohlenstofftechnik GmbH vom 28. August 2003 auf das Schreiben der Kommission nach Artikel 11 vom 13. August 2003.

²⁵ Antwort der Schunk GmbH vom 28. August 2003 auf das Schreiben der Kommission nach Artikel 11 vom 13. August 2003.

²⁶ Die Produkte des vorliegenden Verfahrens unterscheiden sich jedoch von Produkten aus isostatisch gepresstem und strangepresstem Spezialgraphit, die von der Entscheidung der Kommission vom 17. Dezember 2002 in der Sache COMP/E-1/37.667 - Spezialgraphit, noch nicht veröffentlicht, betroffen sind.

²⁷ SGL11, Jahresbericht 2001, S. 76 [9057].

²⁸ SGL-Website vom 27. Februar 2003.

²⁹ Antwort von SGL vom 9. September 2003 auf das Schreiben der Kommission nach Artikel 11 vom 20. August 2003.

³⁰ Antwort von SGL vom 9. September 2003 auf das Schreiben der Kommission nach Artikel 11 vom 13. August 2003.

- (36) Im Bereich der elektrotechnischen und mechanischen Kohlenstoff- und Graphitprodukte hat SGL ihre Tätigkeit im Laufe der Jahre durch die Akquisition folgender Unternehmen ausgebaut:
- das Spezialgraphit-Geschäft der US-amerikanischen Carbide/Graphit Group im Jahr 1994,
 - das frühere ostdeutsche Unternehmen Elektrokohle Lichtenberg (EKL) im Jahr 1997, das Teil der SGL PanTrac GmbH in Berlin wurde.

1.3. Angebot von elektrotechnischen und mechanischen Kohlenstoff- und Graphitprodukten

- (37) Wie unter Abschnitt 1.2 dargelegt, sind seit dem 2. Weltkrieg und insbesondere in den letzten Jahrzehnten im Bereich der Herstellung von elektrotechnischen und mechanischen Kohlenstoff- und Graphitprodukten wie in anderen Wirtschaftszweigen im EWR Konzentrationstendenzen festzustellen. Im Jahr 1998, dem letzten abgeschlossenen Kalenderjahr, in dem das Kartell vollzählig war, erstreckte sich das Kartell auf über 90 % des relevanten EWR-Markts, dessen Gesamtwert einschließlich des Eigenverbrauchs für das betreffende Jahr auf 291 Mio. EUR geschätzt wird. Nach Angaben von SGL kontrollieren Morgan, Carbone Lorraine und Schunk zusammen mehr als zwei Drittel des Weltmarkts³¹.

Tabelle 1: Geschätzte Umsätze (einschließlich des Eigenverbrauchs) und Marktanteile im EWR für die vom Verfahren betroffene Produktgruppe im Jahr 1998:

Anbieter	Umsatz (einschließlich Eigenverbrauch)	Marktanteil im EWR
Conradty	[*]	[weniger als 10%*]
Hoffmann	[*]	[weniger als 10%*]
Carbone Lorraine	[*]	[mehr als 20%]*
Morgan	[*]	[mehr als 20%*]
Schunk	[*]	[zwischen 10% und 20%*]
SGL	[*]	[zwischen 10% und 20%*]
Andere	[*]	7%
Insgesamt	291	100%

³¹ Vorlage SGL vom 17. März 2003, S. 3 [10743].

Quelle: Antworten auf die Auskunftsverlangen im Sinne von Artikel 11 vom 13. und 20. August 2003 ausgenommen Conrady. Conradys Umsatz wurde der Vorlage vom 10. April 2003 [15050] entnommen. Die Kommission geht davon aus, dass Conrady keinen nennenswerten Eigenverbrauch vorzuweisen hat. Verkäufe von "Anderen" sind nach Schätzungen von Morgan gemäß der Vorlage vom 21. März 2003 [11045] angegeben.

Anm. 1: Angaben in Mio. EUR. Sofern Schätzungen von Morgan verwendet wurden, basieren die Angaben in EUR auf dem Umrechnungskurs von GBP in EUR (ECU) von 0,67643 dem Jahresmittel 1998 nach Berichten der Europäischen Kommission, Generaldirektion Wirtschaft und Finanzen, Europäische Wirtschaft - Statistischer Anhang, Herbst 2002.

Anm. 2: Im Sinne dieser Entscheidung bedeutet "Eigenverbrauch" die weitere Verarbeitung oder unternehmens- bzw. konzerninterne Verwendung eines Produkts in der Weise, dass das Produkt zu einem anderen Produkt oder zum Teil eines anderen Produkts wird, das an Dritte verkauft wird. Eigenverbrauch kann - muss aber nicht - mit einem Inneumsatz, d. h. einem Umsatz innerhalb der Unternehmensgruppe, zu dem das Unternehmen gehört, einhergehen. Der Wert des Eigenverbrauchs wurde anhand eines Prozentsatzes des Verkaufswerts des an unabhängige Dritte verkauften Endprodukts berechnet, wobei diesem Prozentsatz die relativen Kosten der verschiedenen Bestandteile des Endprodukts zugrunde gelegt wurden. Von dieser Berechnung ausgenommen wurde der Wert des Eigenverbrauchs von Kohlenstoff- und Graphitblöcken, da dieser Wert bereits im ausgewiesenen Umsatz des aus Kohlenstoff- und Graphitblöcken hergestellten Produkts enthalten ist.

- (38) Elektrotechnische und mechanische Kohlenstoff- und Graphitprodukte werden nicht nur von den Produzenten, sondern auch von so genannten Zuschneidern geliefert. Dabei handelt es sich um Unternehmen, die Kohlenstoff- und Graphitblöcke von den Produzenten erwerben und diese durch Bearbeitung in Endprodukte umwandeln, indem beispielsweise der Block auf die gewünschte Form zugeschnitten sowie Kabel, Schrauben und Stecker usw. montiert werden. Der Marktanteil der Zuschneider innerhalb des EWR ist ein Teil der 7 %, die auf die Sparte „Andere“ in Tabelle 1 entfallen.

1.4. Nachfrage nach elektrotechnischen und mechanischen Kohlenstoff- und Graphitprodukten

- (39) Die Nachfrage nach elektrotechnischen und mechanischen Kohlenstoff- und Graphitprodukten teilt sich auf eine relativ kleine Gruppe von Großabnehmern und eine weitaus größere Gruppe kleinerer Abnehmer auf³².
- (40) Im Bereich der elektrotechnischen Produkte können die Großabnehmer verschiedenen Kategorien zugeordnet werden. Zur ersten Kategorie gehören Kfz-Zulieferer sowie Hersteller von Konsumgütern. Diese so genannten Original- oder Erstausrüster (Abkürzung OEM) kaufen sehr große Mengen ausgewählter Typen von elektrotechnischen und mechanischen Kohlenstoff- und Graphitprodukten, um sie in Elektromotoren einzubauen, die Bestandteil der von ihnen hergestellten Ausrüstungen sind. In dieser Kategorie gibt es nur sehr wenige Abnehmer. Sie arbeiten mit potenziellen Lieferanten bei der Produktgestaltung und bei der Zertifizierung der Produkte gemäß ihren Spezifikationen zusammen. Die Lieferverträge werden jährlich ausgehandelt,

³² Diese Beschreibung der Nachfrage nach elektrotechnischen und mechanischen Kohlenstoff- und Graphitprodukten beruht weitgehend auf einer Vorlage von Le Carbone Lorraine vom 13. Februar 2003 [9822-9826].

in der Regel mit mehreren zuvor ausgewählten potenziellen Lieferanten. Da es sich bei diesen Abnehmern im Allgemeinen um sehr große Unternehmen handelt, die umfangreiche Mengen kaufen, verfügen sie über eine starke Verhandlungsposition. Um die Abhängigkeit von einem bestimmten Lieferanten auszuschließen, kaufen diese Abnehmer gleichzeitig bei verschiedenen Anbietern. Die Lieferungen erfolgen kontinuierlich, wobei der Käufer kaum Vorräte anlegt.

- (41) Öffentliche Verkehrsgesellschaften (Eisenbahn-, U-Bahn-, Trolley-Bus-Betreiber) bilden die zweite Kategorie von Großkunden. Dabei handelt es sich um mehrere Dutzend Kunden, also um etwas mehr als bei der ersten Kategorie. Diese großen Endnutzer sind häufig (zumindest bisher) öffentliche Unternehmen. Sie kaufen hauptsächlich zwei Typen elektrotechnischer Kohlenstoff- und Graphitprodukte: Kommutatoren zur Stromübertragung an die Lokomotive und Kohlebürsten für den Einsatz in Antriebs- und Hilfsaggregaten (so genannte Bürsten für den Antriebsbereich). Der Ankauf umfangreicher Serien erfolgt über öffentliche Ausschreibungen, die jährlich oder im Abstand mehrerer Jahre durchgeführt werden.
- (42) Die dritte Kategorie von Großabnehmern in der Elektrotechnik wird im Allgemeinen als industrielle "Hersteller" bezeichnet. Dabei handelt es sich um Erstausrüster, die Elektromotoren für den Einsatz in Produktionsausrüstungen für die Industrie herstellen, beispielsweise für die Stahl-, Papier-, Zement-, Gummi-, Kunststoff- und Energiebranche. Es existieren mehrere Dutzend dieser Hersteller. Es handelt sich um Großunternehmen, die große Mengen abnehmen, entweder über jährlich ausgehandelte Lieferverträge oder über besondere Ausschreibungen.
- (43) Ein Beispiel für Großabnehmer mechanischer Kohlenstoff- und Graphit-Produkte sind Pumpenhersteller, die Kohlenstoffdichtungen kaufen.
- (44) Unter diesen Großabnehmern gibt es nur wenige Neukunden. Daher ist der Wettbewerb im Geschäft mit den bestehenden Kunden von grundlegender Bedeutung. Die Anbieter wissen größtenteils ziemlich genau, wer welche Produktarten an welche Abnehmer liefert. Die Produkte und die Preise sind häufig maßgeschneidert.
- (45) Zu den Kleinabnehmern gehören Branchen, die Elektromotoren von Herstellern kaufen, wobei die elektrotechnischen Kohlenstoff- und Graphitteile dieser Motoren nach einer bestimmten Betriebszeit oder bei technischen Problemen ausgetauscht werden müssen. Die Anzahl dieser Endnutzer-Kunden ist sehr hoch, sie geht in die Zehntausende. Ersatzteile werden in der Regel nur in kleinen Mengen gekauft. Sie müssen (meist nach Kundenspezifikationen) produziert und sofort geliefert werden, um teure Produktionsausfälle zu vermeiden. Der Anbieter verfügt daher über eine starke Verhandlungsposition. Ordnungsgemäße technische Dienst- und Beratungsleistungen sind ein grundlegendes Verkaufselement. Die Abnehmer dieser Kategorie erwerben mehr als nur Ersatzteile, sie kaufen eine technische Lösung. Diese Dienste werden von den Lieferanten der elektrotechnischen Kohlenstoff- und Graphitprodukte selbst, aber auch von spezialisierten Dienstleistungsunternehmen angeboten. Im letztgenannten Fall kaufen die

Dienstleistungsunternehmen die Teile von den Lieferanten der betreffenden Produkte.

- (46) Die Aufschlüsselung der Verkäufe nach den verschiedenen Kundenkategorien ist zweifelsohne von Lieferant zu Lieferant unterschiedlich. [*]³³.
- (47) Weiterhin besteht eine Nachfrage nach Kohlenstoff- und Graphitblöcken durch die Zuschneider. Diese sind im EWR nur durch relativ kleine Unternehmen wie Eurocarbo S.P.A. ("Eurocarbo"), Luckerath B.V. ("Luckerath") und Gerken Europe S.A. ("Gerken") vertreten. Diese kleinen und mittleren Unternehmen hängen stark von den sehr viel größeren Anbietern fertiger Kohlenstoff- und Graphitprodukte ab, da sie von ihnen die Blöcke (Halbfertigprodukte) zu Preisen beziehen müssen, die ihnen den Wettbewerb mit diesen Anbietern auf dem Markt für Fertigprodukte noch ermöglichen. Für die Anbieter ist es daher sehr einfach, die Zuschneider dazu zu zwingen, höhere Preise zu verlangen; sie müssen nur die Preise für die Blöcke erhöhen. Lehnen sie die Belieferung eines Zuschneiders ab, können sie ihn damit sogar vom Markt verdrängen. Auf einem wettbewerbsorientierten Markt wären derartige Verfahren unmöglich, da andere Anbieter geneigt wären, die Blöcke zu niedrigeren Preisen abzugeben. Wenn jedoch der Markt von einem Kartell dominiert wird, können die Anbieter von Blöcken untereinander festlegen, dass sie die Zuschneider gar nicht oder nur zu den vereinbarten hohen Preisen beliefern. Da die Zuschneider sehr stark von den Blöckeanbietern abhängen, sind sie außer Stande, einen effizienten Wettbewerb in größerem Rahmen, also über ihr marginales Marktsegment hinaus (überwiegend kleine Kunden ohne Interesse für die großen Anbieter), zu gestalten. Sie sind ferner nicht im Stande, die vom Kartell vereinbarten hohen Preise zu unterlaufen, da ihre Lieferkette für Blöcke abgeschnitten werden könnte, wenn sie zu "unbequem" werden. Die Zuschneider haben daher keine andere Möglichkeit, als sich dem Preisgefüge des Kartells passiv anzuschließen³⁴.

1.5. Der räumlich relevante Markt für elektrotechnische und mechanische Kohlenstoff- und Graphitprodukte

- (48) Die meisten der vom Verfahren betroffenen Produzenten verfolgen zwar globale Geschäftsstrategien, stellen ihre Produkte aber vorzugsweise in räumlicher Nähe zu den Abnehmern her. Dies ist auf die enge Zusammenarbeit zwischen den Produzenten und den Abnehmern bei der Produktentwicklung zurückzuführen, wobei die Produkthanforderungen und -spezifikationen von den Abnehmern festgelegt werden. Daher ist ein ständiger und enger Kontakt mit den Abnehmern äußerst wichtig. Ferner benötigen die Abnehmer ihre Lieferungen meist unverzüglich, da sie entweder selbst nur in geringem Maße Lagervorräte anlegen (z. B. Kfz-Zulieferer) oder hohe Kosten durch Produktionsausfälle aufgrund fehlender Ersatzteile (Endnutzer in der Industrie) ausschließen müssen. Lange Transportwege sind daher

³³ Diese Angaben beruhen auf der Vorlage von Carbone Lorraine vom 26. Februar 2003, Anlage 1 [9842-9847].

³⁴ Zwischen den Mitgliedern des Kartells gilt Folgendes: "Wenn Dritte mit Blöcken beliefert werden sollen, hat der Lieferant den Preis des fertigen Endprodukts zu kontrollieren". MLS, EV 1, S. 75 [0158]. Siehe auch Abschnitt 7.8.

unökonomisch. Die Strategie der meisten Hersteller besteht darin, Blöcke an einem oder wenigen Standorten zu produzieren, aber diese Blöcke dann an anderen Standorten in der Nähe der Abnehmer zu vielen verschiedenen Endprodukten gemäß den Spezifikationen und Terminwünschen der Abnehmer zu verarbeiten. Diese Standorte befinden sich idealerweise im selben Land oder zumindest im Nachbarland des Firmensitzes des Abnehmers.

- (49) Die Angaben von Eurostat bestätigen, dass der räumliche Schwerpunkt dieses Marktes innerhalb des EWR liegt. Erstens erreichte der gesamte Handel mit Blöcken und Kohlebürsten, den beiden wichtigsten von diesem Verfahren betroffenen Produkten, zwischen Vertragsparteien des EWR sowie die EWR-Einfuhr aus anderen Regionen der Welt im Jahr 1998 nur einen Umsatz von 164 Mio. EUR im Vergleich zum gesamten EWR-Markt in Höhe von 291 Mio. EUR³⁵. Dies deutet darauf hin, dass ein großer Teil der Produkte somit in dem Land produziert wird, in dem sie verkauft werden. Zweitens betraf der Handel vorrangig Geschäfte zwischen Vertragsparteien des EWR, jedoch nicht mit anderen Regionen. Der Handel mit Blöcken erreichte im Jahr 1998 innerhalb der Vertragsparteien des EWR den Umfang von 29 Mio. EUR, während die EWR-Einfuhren aus den übrigen Regionen der Welt nur 14 Mio. EUR erreichten³⁶. Der Handel mit Kohlebürsten belief sich im Jahr 1998 innerhalb der Vertragsparteien des EWR auf 103 Mio. EUR, während die EWR-Einfuhren aus den übrigen Regionen der Welt nur 19 Mio. EUR erreichten³⁷. Der geringe Umfang der Einfuhren weist darauf hin, dass der EWR seinen Bedarf weitestgehend selbst deckt. Der EWR weist in der Tat einen geringen Handelsüberschuss gegenüber den anderen Regionen der Welt auf, da 1998 Blöcke im Wert von 30 Mio. EUR³⁸ und Kohlebürsten im Wert von 73 Mio. EUR³⁹ ausgeführt wurden.
- (50) Dass sich das Geschäft auf den EWR konzentrierte und weniger global ausgerichtet war, wird durch den Einzugsbereich des Kartells selbst unterstrichen. Das Kartell erstreckte sich auf alle Vertragsparteien des EWR, in denen eine Nachfrage nach seinen Produkten bestand⁴⁰. Ferner belieferte es mehrere Staaten in Osteuropa und im Nahen Osten. [Die Kommission verfügt über keine ausreichenden Beweismittel wonach sich das Kartell auf andere Märkte erstreckt hat.]

³⁵ Angaben für die Positionen 38019000 (Blöcke) und 85452000 (Kohlebürsten).

³⁶ Die drei wichtigsten Einfuhrquellen für Blöcke waren die USA (5 Mio. EUR), Russland (3 Mio. EUR) und Japan (2 Mio. EUR).

³⁷ Die drei wichtigsten Einfuhrquellen für Kohlebürsten waren die USA (7 Mio. EUR), Japan (3 Mio. EUR) und die Tschechische Republik (2 Mio. EUR).

³⁸ Die drei wichtigsten Ausfuhrmärkte für Blöcke waren Russland (11 Mio. EUR), Japan (7 Mio. EUR) und die USA (4 Mio. EUR).

³⁹ Die drei größten Ausfuhrmärkte für Kohlebürsten waren Ungarn (10 Mio. EUR), die Tschechische Republik (8 Mio. EUR) und die Schweiz (5 Mio. EUR).

⁴⁰ MLS, S. 13 [0015]. Vgl. auch die Vorlage von SGL vom 17. März 2003, S. 5: "Der geographische Markt, der bei den Technical und Summit Meetings besprochen wurde, bezog sich im Wesentlichen auf Europa". Gleiches galt für die Diskussionen im Technischen Ausschuss: "Thema bei den Meetings war der europäische Markt sowie die Märkte der wichtigsten Mitgliedstaaten", SGL-Vorlage vom 17. März 2003, S. 11 [10751].

1.6. Zwischenstaatlicher Handel

- (51) Die in Abschnitt 1.5 angeführten Handelsstatistiken zeigen, dass zwischen den Vertragsparteien des EWR reger Handel besteht. Die Statistiken von Eurostat zeigen ferner, dass die Produkte aus Vertragsparteien des EWR stammen und meist für Vertragsparteien des EWR bestimmt sind⁴¹. Die vier wichtigsten Anbieter des EWR-Markts, Morgan, Carbone Lorraine, Schunk und SGL, beliefern alle Vertragsparteien des EWR, in denen eine Nachfrage besteht, von Produktionsstandorten aus, die auf zahlreiche EWR-Mitglieder verteilt sind. Der EWR-Markt bildet in dieser Hinsicht einen Binnenmarkt. Lokale Unterschiede in den Herstellungskosten (z. B. Kosten für Arbeitskräfte) tragen jedoch zu anhaltenden Preisunterschieden in den Mitgliedstaaten bei.

III. Verfahren

2. DIE KOMMISSIONSUNTERSUCHUNG

2.1. Frühere Kommissionsuntersuchung betreffend die Adressaten dieser Entscheidung

- (52) Ab Juni 1997 führte die Kommission eine Untersuchung des Graphitelektrodenmarkts im EWR durch, die das Bestehen eines Kartells ergab, das die Preise festsetzte und Marktanteilsquoten vereinbarte. Das Unternehmen SGL war einer der Kartellteilnehmer, gegen den im April 2002 eine Geldbuße von 80,2 Mio. EUR festgesetzt wurde⁴².
- (53) Im Verlauf der Untersuchung des Graphitelektrodenmarkts im April 1999 teilte ein Kartellteilnehmer (nicht SGL) der Kommission das Bestehen wettbewerbswidriger Vorgehensweisen im Spezialgraphitmarkt mit und beantragte die Kronzeugenregelung für diese zweite Zuwiderhandlung. Die sich anschließende Untersuchung dieses Marktes durch die Kommission bestätigte das Vorhandensein von zwei Kartellen über die Preisfestsetzung und die Marktaufteilung für isostatischen und stranggepressten Spezialgraphit. An dem Kartell für isostatischen Spezialgraphit waren SGL und Carbone Lorraine beteiligt. SGL war auch an dem Kartell für stranggepressten Spezialgraphit beteiligt. Mit der Kommissionsentscheidung vom 17. Dezember 2002 wurde gegen SGL eine Geldbuße von 27,75 Mio. und gegen Carbone Lorraine eine Geldbuße von 6,97 Mio. EUR festgesetzt⁴³.

⁴¹ So haben beispielsweise alle Vertragsparteien des EWR (mit Ausnahme von Liechtenstein, für das keine Angaben verfügbar sind) Kohlebürsten von anderen Vertragsparteien des EWR gekauft, und alle Vertragsparteien des EWR (einschließlich Liechtenstein, aber ohne Island) haben andere Vertragsparteien des EWR beliefert.

⁴² Entscheidung 2002/271/EG der Kommission in der Sache COMP/E-1/36.490 - Graphitelektroden, ABl. L 100 vom 16.4.2002, S. 1.

⁴³ Entscheidung der Kommission vom 17. Dezember 2002 in der Sache COMP/E-1/37.667 - Spezialgraphit, noch nicht veröffentlicht.

2.2. Die Untersuchung des EWR-Marktes für elektrotechnische und mechanische Kohlenstoff- und Graphitprodukte

- (54) Am 18. September 2001 traf Morgan mit der Kommission im Hinblick auf die Anwendung der Mitteilung der Kommission über die Nichtfestsetzung oder die niedrigere Festsetzung von Geldbussen in Kartellsachen⁴⁴ (Kronzeugenregelung von 1996) auf mögliche Kartelltätigkeiten im europäischen Markt für elektrotechnische und mechanische Kohlenstoffzeugnisse zusammen. Am 5. Oktober 2001 legte Morgan, wie mit der Kommission vereinbart, die dem Unternehmen zu jenem Zeitpunkt zur Verfügung stehenden Beweismittel vor. Zusätzliche Beweismittel wurden am 30. Oktober 2001 vorgelegt.
- (55) Am 2. August 2002 richtete die Kommission Auskunftsverlangen im Sinne von Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 an Conradty, Schunk, SGL, Carbone Lorraine, Gerken, Eurocarbo und Luckerath. Das an Schunk gerichtete Auskunftsverlangen im Sinne von Artikel 11 erstreckte sich auch auf Hoffmann. Morgan wurde gebeten, die Auskünfte als Teil seiner fortdauernden Mitarbeit gemäß der Kronzeugenregelung von 1996 zu erteilen. Ein Auskunftsverlangen im Sinne von Artikel 11 wurde auch an den europäischen Kohlenstoff- und Graphitverband (ECGA) versandt.
- (56) Am 16. August 2002 erhielt die Kommission ein Fax von Carbone Lorraine mit dem Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung. Eine nichterschöpfende Zusammenfassung der Vereinbarungen und Verhaltensweisen ging am 22. August 2002 bei der Kommission ein. Die Kommission teilte Carbone Lorraine am 23. September 2002 mit, dass der Antrag auf der Grundlage der Kronzeugenregelung von 1996 behandelt würde. Vollständige Informationen zur Begründung des Antrags gingen bei der Kommission am 24. September 2002 ein. Am 30. September 2002 erhielt die Kommission die Antwort von Carbone Lorraine auf ihr Auskunftsverlangen im Sinne von Artikel 11. Angesichts der üblichen Vorgehensweise der Kommission beantragte Carbone Lorraine die Kronzeugenregelung nur in Bezug auf die Angaben, die das Unternehmen zusätzlich zu den mit dem Auskunftsverlangen im Sinne von Artikel 11 verlangten erteilt hatte. Das Unternehmen arbeitete daraufhin eng mit der Kommission zusammen und unterbreitete mehrere schriftliche Beiträge sowohl von sich aus als auch in Erwiderung auf Fragen der Kommission.
- (57) Am 2. September 2002 erhielt die Kommission ein Fax von Schunk, worin das Unternehmen seinen Wunsch zur Zusammenarbeit mit der Kommission bekundete und mitteilte, dass es die Möglichkeit erwäge, neben der Erwiderung auf die Fragen in dem Auskunftsverlangen im Sinne von Artikel 11 der Kommission zusätzliche Beweismittel zu den bereits in ihrem Besitz befindlichen vorzulegen. Am 25. Oktober 2002 teilte das Unternehmen Schunk mit, es sei rechtlich zwar nicht verpflichtet, die Fragen 8 bis 11 zu beantworten, werde sie im Rahmen seines Antrags auf Anwendung der Kronzeugenregelung jedoch beantworten. Schunk legte im Folgenden

⁴⁴

ABl. C 207 vom 18.7.1996, S. 4.

zusätzliche Informationen vor allem in Beantwortung der Fragen der Kommission vor.

- (58) Am 6. September 2002 erhielt die Kommission eine Antwort des ECGA.
- (59) Am 18. September 2002 ging eine Antwort von Gerken ein. Die Kommission forderte zusätzliche Auskünfte an, die von Gerken am 27. Februar 2003 erteilt wurden.
- (60) Am 4. Oktober 2002 erhielt die Kommission eine Antwort von SGL, worin das Unternehmen sich weigerte, die wichtigen Fragen 8 und 10 auf der Fragenliste der Kommission vollständig zu beantworten. Diese Fragen bezogen sich auf die Zusammenkünfte und sonstigen Kontakte zwischen den Kartellteilnehmern einschließlich einer Reihe von Standardangaben zu den Sachumständen. SGL wurde in einem Schreiben vom 28. Januar 2003 mitgeteilt, dass die Kommission befugt ist, die Beantwortung von Fragen mit Entscheidung anzuordnen, was angesichts der bereits vorliegenden Beweismittel jedoch wahrscheinlich nicht notwendig sein würde. SGL beantragte am 17. März 2003 die Anwendung der Kronzeugenregelung und legte noch am gleichen Tag Beweismittel vor. SGL übermittelte anschließend auf Nachfrage der Kommission zusätzliche Informationen.
- (61) Am 11. November 2002 erhielt die Kommission eine Antwort von Eurocarbo.
- (62) Am 9. Dezember 2002 ging bei der Kommission eine Antwort von Luckerath ein, in der das Unternehmen Auskünfte erteilte. Eine umfassendere Erwiderung von Luckerath traf am 13. Februar 2003 ein.
- (63) Von Conradty ging keine Antwort auf das Auskunftsverlangen im Sinne von Artikel 11 ein. Das Unternehmen wurde am 7. November 2002 für zahlungsunfähig erklärt. Conradty erteilte der Kommission am 10. April und 2. Mai 2003 in begrenztem Umfang Auskünfte.
- (64) Am 23. Mai 2003 beschloss die Kommission, das Verfahren in dieser Sache einzuleiten und richtete an die Adressaten dieser Entscheidung eine Mitteilung der Beschwerdepunkte. Den Parteien wurde Akteneinsicht in Form zweier CD-ROMs gewährt, die eine vollständige Kopie der Unterlagen aus der Kommissionsakte enthielten ausgenommen Geschäftsgeheimnisse und sonstige vertrauliche Informationen.
- (65) Alle Parteien nahmen inhaltlich zur Mitteilung der Beschwerdepunkte Stellung mit Ausnahme des Unternehmens Morgan, das lediglich erklärte, es habe nichts mitzuteilen. Carbone Lorraine, Schunk, Hoffmann und SGL erklärten, dass sie den Sachverhalt, auf den die Kommission ihre Mitteilung der Beschwerdepunkte gestützt hatte, im Wesentlichen nicht bestreiten. Gleichzeitig behauptete die Hoffmann AG jedoch, sie habe vor 1994 nicht an den Kartelltreffen teilgenommen. SGL und Carbone Lorraine beantragten eine Anhörung. Schunk und Hoffmann erklärten, an einer Anhörung teilnehmen zu wollen, falls sie von einer anderen Partei beantragt wird. Morgan und Conradty stellten keinen Antrag auf Teilnahme an der Anhörung.

- (66) Mit Auskunftsverlangen im Sinne von Artikel 11 vom 13. und 20 August 2003 verlangte die Kommission von jedem Unternehmen Angaben zum konsolidierten weltweiten Gesamtumsatz des Jahres 2002 sowie zum konsolidierten Umsatz und Eigenverbrauch der relevanten Produkte im EWR für das Jahr 1998. Die Angaben in Tabelle 1 dieser Entscheidung wurden allen Parteien vor der Anhörung übermittelt. Die Anhörung fand am 18. September 2003 in Gegenwart aller beteiligten Unternehmen mit Ausnahme von Conradty und Morgan statt.

3. ERMITTLUNGEN IN ANDEREN LÄNDERN

- (67) Das Justizministerium der Vereinigten Staaten kündigte am 4. November 2002 an, dass sich die Tochtergesellschaft Morganite Inc. des amerikanischen Unternehmens Dunn damit einverstanden erklärt hatte, ihre Teilnahme an einem internationalen Kartell zur Festsetzung der Preise für verschiedene in den Vereinigten Staaten und anderswo verkaufte elektrotechnische Kohlenstofferzeugnisse einzugestehen. Die britische Muttergesellschaft The Morgan Crucible Company plc erklärte sich ihrerseits bereit, ihre Versuche zur Behinderung der Untersuchung einzugestehen. Die vereinbarten Geldbußen betragen 10 Mio. USD für die Kartellteilnahme und 1 Mio. USD für die Behinderung der Untersuchung. Am 24. September 2003 wurde gegen vier ehemalige Führungskräfte von Morgan vor der US Grand Jury wegen Zeugenbeeinflussung und Vernichten oder Verbergen von Unterlagen zwischen April 1999 und August 2001 Anklage erhoben.
- (68) In Kanada untersuchen gegenwärtig die Wettbewerbsbehörden und das Justizministerium das mögliche Bestehen eines internationalen Kartells auf dem kanadischen Markt für Kohlebürsten.

IV. Ablauf der Ereignisse

4. BEWEISMITTEL

- (69) Der in diesem Kapitel dargelegte Sachverhalt stützt sich im Wesentlichen auf folgende Beweismittel:
- Kronzeugenerklärung von Morgan vom 5. Oktober 2001 (nachstehend: MLS) [00001-03103];
 - Zusätzliche Kronzeugenerklärung von Morgan vom 30. Oktober 2001 (nachstehend: MSLS) [03104-04600];
 - Vorlage von Morgan an die Kommission vom 2. Juli 2002 [04790-04793];

- Vorlage von Morgan an die Kommission vom 17. Juli 2002 [04779-04789];
- Schreiben von Carbone Lorraine mit dem Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung vom 16. August 2002 [04631-04633];
- Vorlage von Carbone Lorraine vom 22. August 2002 mit Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung [04624-04629];
- Antwort des europäischen Kohlenstoff- und Graphitverbands (ECGA) vom 6. September 2002 auf das Auskunftsverlangen im Sinne von Artikel 11 (nachstehend auch: ECGA11) [04805-05243];
- Vorlage von Carbone Lorraine vom 13. September 2002 betreffend die Kronzeugenregelung mit dem Titel "Nichterschöpfende Vorlage von Unterlagen" [05444-05501];
- Antwort von Gerken vom 17. September 2002 auf das Auskunftsverlangen im Sinne von Artikel 11 [05384-05413];
- Antwort von Morgan vom 18. September 2002 auf die Fragen der Kommission (nachstehend auch M11) [05249-05354];
- Vorlage von Carbone Lorraine vom 24. September 2002 zur Kronzeugenregelung (nachstehend auch: CL) [05511-06698];
- Antwort von Carbone Lorraine vom 27. September 2002 auf das Auskunftsverlangen im Sinne von Artikel 11 (nachstehend auch: CL11) [06699-08606];
- Antwort von SGL vom 4. Oktober 2002 auf das Auskunftsverlangen im Sinne von Artikel 11 (nachstehend auch: SGL11) [08712-09075];
- Antwort von Schunk vom 25. Oktober 2002 auf das Auskunftsverlangen im Sinne von Artikel 11 (nachstehend auch: Schunk11) [09242-09400];
- Antwort von Eurocarbo vom 4. November 2002 auf das Auskunftsverlangen im Sinne von Artikel 11 [09557-09565];
- Antwort von Luckerath vom 10. Dezember 2002 auf das Auskunftsverlangen im Sinne von Artikel 11 [09501];
- Vorlage von Schunk vom 4. Februar 2003 [09431-09449];
- Vorlage von Schunk vom 12. Februar 2003 [09401-09405];
- Erklärung und Vorlage von Carbone Lorraine vom 12. bzw. 13. Februar 2003 [09822-09832];
- Zusätzliche Antwort von Luckerath vom 13. Februar 2003 auf das Auskunftsverlangen im Sinne von Artikel 11 [09569-09778];

- Erklärung und Vorlage von Carbone Lorraine vom 18. bzw. 19. Februar 2003 [09810-09813];
- Vorlage von Schunk vom 20. Februar 2003 [09805-09809];
- Vorlage von Gerken vom 20. Februar 2003 [09799-09801];
- Vorlage von Carbone Lorraine vom 20. Februar 2003 [09794-09798];
- Vorlage von Carbone Lorraine vom 26. Februar 2003 [09836-10737];
- Vorlage von Gerken vom 27. Februar 2003 [09779-09782];
- Vorlage von Schunk vom 10. März 2003 [10874-10883];
- Vorlage von SGL vom 17. März 2003 [10740-10827];
- Vorlage von Morgan vom 21. März 2003 [11041-11045];
- Vorlage von SGL vom 21. März 2003 [11035-11040];
- Vorlage von Schunk vom 28. März 2003 [15184-15203];
- Vorlage von Conradty vom 10. April 2003 [15050].
- Vorlage von Schunk vom 14. April 2003 [15044-15049];
- Vorlage von Schunk vom 24. April 2003 [15018-15020];
- Vorlage von Gerken vom 2. Mai 2003 [15004-15008];
- Vorlage von Carbone Lorraine vom 7. Mai 2003 [14997-14998];
- Antwort von Hoffmann auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte vom 21. Juli 2003⁴⁵.

5. URSPRUNG DES KARTELLS

- (70) Der erste Nachweis für ein europaweites Kartell der Anbieter von elektrotechnischen und mechanischen Kohlenstoff- und Graphiterzeugnissen geht auf den 5. April 1937 zurück. An jenem Tag wurde eine Vereinbarung geschlossen zwischen der "Europakonvention der deutschen Hersteller von Kohlebürsten" einerseits und Morgan sowie Carbone Lorraine andererseits⁴⁶. Mit dieser Vereinbarung wurde ein europäischer Verband, die Europakonvention der Hersteller von Kohlebürsten, errichtet. Hauptzweck dieser Vereinbarung war die Festsetzung von Mindestpreisen für den Absatz

⁴⁵ In seiner Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte legte Hoffmann neue Beweismittel aus der fraglichen Zeit der Zuwiderhandlung vor. Kopien dieser Beweismittel wurden allen beteiligten Unternehmen mit dem Schreiben der Kommission nach Artikel 11 vom 13. August 2003 zugeleitet. Ihnen wurde Gelegenheit zur Stellungnahme gegeben.

⁴⁶ MLS, EV 4, Tab. 76 [1308-1413].

von Kohlebürsten in einer Vielzahl europäischer Länder einschließlich Frankreich und Vereinigtes Königreich, jedoch ohne Deutschland.

- (71) Die Europakonvention der deutschen Hersteller von Kohlebürsten bestand aus den damaligen deutschen Herstellern, die eine Vereinbarung über die Ausfuhren von Kohlebürsten nach einer Reihe europäischer Länder ohne Frankreich und Vereinigtes Königreich getroffen hatten.⁴⁷ Diese Vereinbarung zwischen den deutschen Herstellern musste wenigstens so alt sein wie ihre Vereinbarung von 1937 mit Morgan und Carbone Lorraine; die Kommission verfügt über die Vereinbarung in ihrer Fassung vom 31. März 1939⁴⁸. Diese Vereinbarung entspricht im Wesentlichen der mit Morgan und Carbone Lorraine getroffenen Vereinbarung, deren Zweck eindeutig darin bestand, das zwischen den deutschen Herstellern bestehende Ausfuhrkartell auf Frankreich und das Vereinigte Königreich zu erweitern, indem die wichtigsten Hersteller in diesen beiden Ländern in das Kartell einbezogen wurden. Die Unternehmen Schunk & Ebe, das später zu Schunk wurde, und Ringsdorff, das in der Folge zu SGL wurde, waren Mitglieder dieses deutschen Verbandes, dem Conradt am 28. September 1939 beigetreten war⁴⁹.
- (72) Laut Morgan wurde das Kartell nach dem zweiten Weltkrieg neu errichtet⁵⁰. Das Kartell wurde trotz des Inkrafttretens der Wettbewerbsregeln der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft am 1. Januar 1958 fortgesetzt⁵¹. Laut SGL bestand das Kartell mindestens schon Ende der 70er Jahre, höchstwahrscheinlich schon lange davor⁵². Der Kommission liegen zwar eine Reihe von Anzeichen dafür vor, dass das Kartell in den 70er und Anfang der 80er Jahre bereits bestand, sie hat jedoch entschieden, dieses Verfahren auf die 11 Jahre und 2 Monate zwischen Oktober 1988 und Dezember 1999 zu beschränken, für die sie über ausreichende Beweismittel für eine ununterbrochene Folge regelmäßiger Zusammenkünfte und sonstiger Kontakte verfügt. Anhang I enthält eine Liste der für diesen Zeitraum nachgewiesenen Kartellzusammenkünfte.
- (73) Die erste Zusammenkunft, die in dieser Entscheidung berücksichtigt wird, ist die Sitzung des Technischen Ausschusses vom 13. und 14. Oktober 1988 im Hotel Goldener Hirsch in Salzburg⁵³. Aus den 29 Tagesordnungspunkten und der Diskussion geht hervor, dass das Kartell bereits seit geraumer Zeit bestand. Dabei wurden sowohl elektrotechnische als auch mechanische Produkte behandelt.

⁴⁷ MLS, EV 4, Tab. 76, S. 180 [1339].

⁴⁸ MLS, EV 4, Tab. 76, S. 167 [1326]. Die Liste der Beschlüsse des deutschen Verbandes beginnt auf S. 209 [1368] mit dem ersten am 27. April 1937 gefassten Beschluss. Anlage 2 enthält auf S. 179 [1338] eine Schlichtungsvereinbarung vom 16. November 1936.

⁴⁹ MLS, EV 4, Tab. 76, S. 159 [1318] und 168 [1327].

⁵⁰ MSL, S. 5 [3109].

⁵¹ S.o.

⁵² Vorlage SGL vom 17. März 2003, S. 2 [10742].

⁵³ MLS, EV 1, S. 341-349 [0443-0451].

6. DIE FUNKTIONSWEISE DES KARTELLS⁵⁴

6.1. Die Kontakte zwischen den Kartellmitgliedern

- (74) Die Kontakte zwischen den Kartellmitgliedern fanden auf verschiedenen Ebenen statt⁵⁵:
- (75) Die leitenden Angestellten im Bereich der Kohlenstoff- und Graphiterzeugnisse der beteiligten Unternehmen kamen zu regelmäßigen europäischen Gipfeltreffen zusammen, auf denen keine Einzelheiten besprochen wurden⁵⁶, sondern für die Stabilität des Kartells gesorgt, die auf vorangehenden Zusammenkünften des Technischen Ausschusses vereinbarten Preishöhen, Preissteigerungen und sonstigen Schlussfolgerungen bestätigt, auf jenen Zusammenkünften offen gelassene Probleme gelöst, Fragen im Zusammenhang mit der Nichteinhaltung der Kartellregeln behandelt und, wenn nötig, ein Ausgleich vereinbart wurden⁵⁷. Die Gipfeltreffen fanden zweimal jährlich in der Regel innerhalb einiger Wochen nach der Sitzung des Technischen Ausschusses statt. Ab 1996 wurden die Gipfeltreffen laut Carbone Lorraine auch als Lenkungsausschuss bezeichnet⁵⁸. Auf den Gipfeltreffen wurden unter Teilnahme eines Vertreters des Technischen Ausschusses sowohl die mechanischen als auch die elektrotechnischen Produkte behandelt und die Arbeiten des Technischen Ausschusses zu den beiden Produktarten erläutert⁵⁹.
- (76) Die Zusammenkünfte des Technischen Ausschusses fanden auf europäischer Ebene zweimal jährlich im Frühjahr und im Herbst statt. In den Anfangsjahren wurden auf einer Sitzung sowohl die elektrotechnischen als auch die mechanischen Kohlenstoff- und Graphiterzeugnisse behandelt⁶⁰. Mit der zunehmenden Anzahl der Produkte und der Komplexität der Vereinbarungen wurden in späteren Jahren die Sitzungen des Technischen Ausschusses in Sitzungen für elektrotechnische und für mechanische Produkte unterteilt. Hauptzweck der Sitzungen des Technischen Ausschusses war die Vereinbarung der Preishöhen und der prozentualen Preiserhöhungen für die verschiedenen Produkte in den einzelnen Ländern. Außerdem wurden dabei

⁵⁴ Die Beschreibung des Kartells und seiner Tätigkeiten stützt sich weitgehend auf die von Morgan bereitgestellten Unterlagen, wie aus den Fußnoten hervorgeht. Eine kurze zusammenfassende Beschreibung des Kartells und seiner Tätigkeiten ist in der Erklärung eines wichtigen teilnehmenden Mitarbeiters von Carbone Lorraine am 17. September 2002, in CL Anlage 7, Punkt 17 [5772-5773] enthalten. Eine allgemeine Beschreibung findet sich auch in der Vorlage von SGL vom 17. März 2003, S. 3 bis 18 [10743-10758].

⁵⁵ MLS, S. 11-12 [0013-0014].

⁵⁶ "In Summit Meetings wurden selten Einzelheiten erörtert. Den Anwesenden wurde jedoch regelmässig aus den Technical Committees durch ein Mitglied berichtet", Vorlage von SGL vom 17. März 2003, S. 6 [10746].

⁵⁷ Ein Beispiel ist die Liste der "Beschwerden gegen SGL" in MLS, EV 1, S. 81-82 [0164-0165], die dem Gipfeltreffen zur Lösung vorgelegt wurden, s. MLS, EV 1, S. 72 [0155].

⁵⁸ CL11, S. 2 [6701]; s. auch Schunk11, Anlage 3 [9272-9275].

⁵⁹ Erklärung von Carbone Lorraine vom 12. Februar 2003 [9827-9828]; s. auch Vorlage von SGL vom 17. März 2003, S. 6 [10746]: "Die Summit Meetings waren Meetings, in denen sowohl EC [electrical carbon] als auch MC [mechanical carbon] im gleichen Meeting erörtert wurden".

⁶⁰ MLS, EV 1, S. 1 [0076].

Vereinbarungen über konkrete Gesichtspunkte der Absatzstrategien der Teilnehmer wie z.B. die Harmonisierung der Preise in Europa (nach oben), die gegenüber Großabnehmern anzuwendenden Preishöhen, das Vorgehen gegenüber Wettbewerbern und Aufschläge für die verschiedensten Zwecke getroffen⁶¹. Schließlich dienten diese Sitzungen auch dazu, sich über die Auslegung des vereinbarten Verfahrens zur Errechnung der Preise zu verständigen⁶².

- (77) Regionale Zusammenkünfte fanden auf Ad-hoc-Basis in Italien, Frankreich, dem Vereinigten Königreich, den Benelux-Ländern, Deutschland und Spanien (einschließlich Portugal) unter Teilnahme vieler Vertreter der Unternehmen im Technischen Ausschuss statt⁶³. Dabei wurden Preiserhöhungen für das jeweilige Land und die Kundenbeziehungen in diesem Land erörtert. Bei den Zusammenkünften waren auch Vertreter der Tochtergesellschaften der Kartellteilnehmer dieser Länder zugegen. Zuweilen wurden kleine Zuschneidebetriebe in diesem Land zur Teilnahme und Einhaltung der Kartellbeschlüsse aufgefordert. Diese kleinen Anbieter wurden jedoch nie zu den Zusammenkünften des Technischen Ausschusses auf europäischer Ebene und den Gipfeltreffen zugelassen.
- (78) Regelmäßige Kontakte zwischen Vertretern der Kartellmitglieder waren erforderlich, um zu gewährleisten, dass die auf den Zusammenkünften getroffenen Vereinbarungen im Tagesgeschäft von allen Beteiligten befolgt wurden. Außerdem wurden bei regelmäßigen Kontakten der Vertreter einzelne Angebote an Großabnehmer abgestimmt. Diese Kontakte erfolgten wöchentlich und zuweilen täglich über Telefon, Fax oder zuweilen auch auf Zusammenkünften. Gemäß den Kartellregeln musste jedes Unternehmen für diese häufigen Kontakte zwei Kontaktpersonen benennen, sodass zumindest ein Vertreter jederzeit ansprechbar war⁶⁵.
- (79) Anhang I enthält eine von den Teilnehmern der Kommission vorgelegte Liste der Kartellzusammenkünfte für den Zeitraum 1988 bis 1999. Die Funktionsweise des Kartells blieb in diesem Zeitraum unverändert.

⁶¹ Morgan hat einige Zusammenkünfte betreffend mechanische Produkte auch als "Club-Treffen" bezeichnet, jedoch nicht deutlich gemacht, ob diese Kartellzusammenkünfte auf der Ebene des Technischen Ausschusses oder auf regionaler Ebene stattfanden; s. MLS, EV 4, S. 6 und 7 [1090-1091].

⁶² S. z. B. Bericht der Sitzung des Technischen Ausschusses vom 20. September 1994: "Zwei Kabel von einem Loch ausgehend 5.3 Deutsch/Europa? Das sind zwei Kabel, also auch so berechnen" ("2 kabels uit één gat 5.3 Duits/Europa? Dit zijn 2 kabels dus ook zo berekenen"), MLS, EV 1, S. 150 [0241]. Die Bezugnahme Deutsch/Europa bezieht sich wahrscheinlich auf die Preisliste für Deutschland oder Europa; zur Erläuterung der Preisliste s. Abschnitt 7.1.

⁶³ In den Unterlagen werden sie häufig als Zusammenkunft des Technischen Ausschusses für ein oder mehrere Länder, so Technischer Ausschuss - Deutschland bezeichnet; siehe MLS, EV 2, S. 208 [0678]. Laut SGL wurden Vertreter der Unternehmensleitung zu diesen Zusammenkünften entsandt, um zu gewährleisten, dass die auf den Europatreffen vereinbarte Disziplin auf nationaler Ebene eingehalten wird.

⁶⁴ s. Vorlage von SGL vom 17. März 2003, S. 18 [10758].

⁶⁵ MLS, EV 1, S. 74 [0157].

6.2. Teilnehmer bei Kartellbesprechungen

(80) **Tabelle 2: Teilnehmer an den verschiedenen Arten von Kartellzusammenkünften während des Bestehens des Kartells**

	Conradty	LCL	Morgan	Hoffmann	Schunk	SGL
Gipfel-treffen	[*]	[*]	[*]	[*]	[*]	[*]
Zusammen-künfte des Techn. Aus-schusses	[*]	[*]	[*]	[*]	[*]	[*]
Regionale Zusammen-künfte	[*]	[*]	[*]		[*]	[*]

Quellen: Kronzeugenerklärung Morgan, Anlage 2 [0034-0056], Kronzeugenerklärung Morgan, EV 1, S. 3-4 [0078-0079], Kronzeugenerklärung Morgan, EV 2, S. 158 [0619], 212 [0683], 249 [0724], Kronzeugenerklärung Morgan, S. 6 [3107], Erwiderung von Carbone Lorraine auf das Auskunftsverlangen im Sinne von Artikel 11, Anlage 6 [7856-7859], Vorlage SGL vom 17. März 2003, Anlage 3 [10805-10807].

6.3. Vorkehrungen zur Geheimhaltung von Treffen und Kontakten

- (81) Um die Kontakte und Zusammenkünfte geheim zu halten, trafen die Teilnehmer folgende Vorkehrungen.
- (82) Die Zusammenkünfte auf europäischer Ebene fanden häufig am Rande der Kongresse des europäischen Verbandes für die betreffenden Erzeugnisse und zwar zunächst der Interessengemeinschaft europäischer Kohle- und Graphithersteller (IEKGH) und später des Europäischen Kohlenstoff- und Graphitverbandes (ECGA) statt. Auf den offiziellen Zusammenkünften dieser Verbände konnten die Kartellteilnehmer zur gleichen Zeit am selben Ort unter dem Schutzmantel legitimer Aktivitäten zusammenkommen. Für die Kartellteilnehmer bestand der Nutzen dieser Verbände weitgehend in deren Funktion als Deckmantel oder "Schirm"⁶⁶.

⁶⁶ Vgl. die Erklärung auf einer Zusammenkunft des Technischen Ausschusses: "Ist der Deckmantel des ECGA immer noch nötig?", MLS, EV 1, S. 29 [0107]. Erklärung auf einer anderen Zusammenkunft des Technischen Ausschusses unter der Überschrift "Sicherheit": "Die Empfehlung geht dahin, Themen zu finden, um unsere E.C.G.A.-Zusammenkünfte fortzusetzen", MLS, EV 1, S. 31 [0109].

- (83) Die je nach Land, Produktart und Kundentyp unterschiedlichen Preise machten es erforderlich, während der technischen Zusammenkünfte des Kartells z.B. auf der Ebene des Technischen Ausschusses und der regionalen Treffen eingehende Notizen zu machen. Zumindest in den letzten Jahren bestand jedoch die vereinbarte Regel, keine Kartellunterlagen in den Geschäftsräumen oder auch zu Hause aufzubewahren, sondern diese nach Umsetzung der Vereinbarung zu vernichten⁶⁷. Auf den strategisch wichtigen Gipfeltreffen, auf denen die im Technischen Ausschuss vereinbarten Preiserhöhungen bestätigt wurden, befolgten die Teilnehmer streng die Regel, keinerlei Notizen, Tagesordnungen oder Berichte zu erstellen⁶⁸.
- (84) In Besuchsberichten oder anderen Unternehmensberichten durfte nicht auf Kontakte mit Wettbewerbern betreffend Preise Bezug genommen werden⁶⁹.
- (85) Vor allem in den Anfangsjahren erfolgte der Briefwechsel postlagernd⁷⁰. Um keine Faxe versenden zu müssen, wurde nach Möglichkeit das Telefon benutzt⁷¹. SGL verwendete jedoch ein in der Wohnung eines seiner Vertreter installiertes Faxgerät⁷².
- (86) Um die Identität der beteiligten Unternehmen zu verschleiern, wurde ein System von Namenscodes eingeführt. In den Briefwechseln und den Vermerken wurden diese Codes anstelle der wirklichen Unternehmensnamen verwendet. Sie beruhten auf den Unternehmenstandorten:
- SGL erhielt den Buchstaben "B" für Bonn (Standort von Ringsdorff, dem vormaligen Kohlenstoffgeschäft von SGL; Ringsdorff ist zuweilen auch als R.W. für Ringsdorff Werke abgekürzt);
 - Schunk erhielt "G" für Gießen;
 - Morgan erhielt "S" für Swansea;
 - Carbone Lorraine erhielt "P" für Paris;
 - Hoffmann erhielt "St" für Steeg;

⁶⁷ MLS, EV 1, S. 31 [0109]. Vorlage SGL vom 17. März 2003, S. 12 [10752]: "Die Teilnehmer machten während der Treffen Notizen, die dann zu Hause aufgearbeitet wurden oder der Erteilung von Anweisungen dienten. Danach wurden diese Notizen grundsätzlich vernichtet".

⁶⁸ MLS, S. 23 [0025]. Diese Regel wurde offenbar von den Teilnehmern streng eingehalten, da die Kommission lediglich einen schriftlichen Bericht eines Gipfeltreffens trotz des Bestehens verschiedener Kronzeugenanträge vorfand. S. MLS, EV 1, S. 143 [0232]. Die Tatsache, dass diese Gipfel-treffen regelmäßig stattfanden und die ihnen zugeschriebenen Funktionen hatte, kann jedoch nicht bezweifelt werden, da diese Annahme von vier der Kartellteilnehmer bestätigt wurde; s. Schunk11, Erwiderung auf die Frage 8 [9252] und Anlage 3 [9272-9275], CL S. 4 [5514], 6 [5516] und Anlage 7, Punkt 17 [5772-5773], MLS S. 12 [0014] und Anlage 4 [0068], Vorlage Schunk vom 20. Februar 2003, S. 3-4 [9805-9809] und Vorlage SGL vom 17. März 2003, S. 6-8 [10746-10748]; als Beispiel s. Einladung zum Gipfeltreffen vom 25.-26. April 1990 in Evian-les-Bains, in MLS, EV 1, S. 293-294 [0392-0393].

⁶⁹ MLS, EV 1, S. 31 [0109].

⁷⁰ Vgl. u. a. MLS, EV 1, S. 10 [0086], 14 [0090], 16 [0092], 18 [0094], 19 [0095].

⁷¹ Vorlage SGL vom 17. März 2003, S. 16 [10756].

⁷² Ebenda, S. 17 [10757].

- NKF, die niederländische Tochtergesellschaft von Morgan und spätere National, erhielt "H" für Hoorn;
 - Das mechanische Kohlenstoffgeschäft von Morgan im luxemburgischen Capellen erhielt "C";
 - Conradty erhielt "N" für Nürnberg⁷³.
- (87) Am 13. Oktober 1998 wurde ein Sicherheitsausschuss gegründet, nachdem in Europa und außerhalb Europas die Behörden in anderen Produktsektoren gegen die Kartellteilnehmer vorgegangen waren⁷⁴.
- (88) Diese Maßnahmen zeigen eindeutig, dass den Kartellteilnehmern die Unrechtmäßigkeit ihres Vorgehens bewusst war.

6.4. Durchsetzung

- (89) In der Vereinbarung von 1937 zur Errichtung der Europakonvention der Hersteller von Kohlebürsten war ein offizielles Schlichtungsverfahren zur Beilegung von Streitigkeiten zwischen den Kartellteilnehmern bei der vermuteten Nichteinhaltung der Kartellregeln enthalten⁷⁵. Nach dem Inkrafttreten der Wettbewerbsregeln der Gemeinschaft war ein derart förmliches Verfahren zur Durchsetzung der Kartellregeln nicht mehr möglich. Deshalb gingen die Kartellteilnehmer dazu über, ihre Preisangebote an die Kunden gegenseitig zu überwachen und bei den Zusammenkünften und sonstigen Kontakten auf der Einhaltung der Regeln und Preise des Kartells zu bestehen. Hierfür lassen sich folgende Beispiele anführen:
- Zusammenkunft des Technischen Ausschusses vom 16. April 1993:
 "G [Schunk] verlangt Folgendes:
 1. Preisangebot an Burgmann [ein Kunde] zu 25-30 % unterhalb des Preisschemas, muss schriftlich zurückgezogen werden
 2. Auf dieser Preishöhe werden keine weiteren Angebote unterbreitet"⁷⁶.
 - Regionale Zusammenkunft in den Niederlanden vom 27. Oktober 1994:
 "Morganite - Belgien Probleme mit den Kollegen. Keine Preiserhöhung im Sommer vorgenommen"⁷⁷.
- (90) Auf den Kartellzusammenkünften wurden Beispiele von zu niedrigen Preisen angeführt, die zu Ausgleichsforderungen führen könnten⁷⁸.

⁷³ MLS, S. 11 [0013] und MLS, EV 1, S. 2 [0077]. In MLS, EV 4, S. 6 [1090] steht "C" für "Conradty".

⁷⁴ MLS, EV 1, S. 36 [0115].

⁷⁵ MLS, EV 4, S. 156 [1315], 157 [1316] und 162 [1321].

⁷⁶ MLS, EV 4, S.143 [1298].

⁷⁷ MLS, EV 2, S. 195 [0660]. Niederländischer Originaltext: "Morganite - België problemen met de kollega's geen prijsverhoging toegepast in de zomer".

7. KARTELLTÄTIGKEITEN IN DEN JAHREN 1988 - 1999

7.1. Preise

7.1.1. Grundsätze

- (91) Der Hauptzweck des Kartells bestand darin, Vereinbarungen über die Preise an die Kunden in verschiedenen Ländern für eine Vielzahl von elektrotechnischen und mechanischen Kohlenstoff- und Graphiterzeugnissen zu erzielen⁷⁹. Hierzu vereinbarten die Kartellteilnehmer zuerst ein Preisfestsetzungsverfahren zur Berechnung des Verkaufspreises unter Bezugnahme auf eine Reihe von Faktoren⁸⁰. Grundlage des Systems war die Ermittlung des Preises für Kohlebürsten. Diese wurden in die Gruppen Industriebürsten, Zwergbürsten und Ausnahmen unterteilt. Für die ersten beiden Gruppen wurde die Menge des Kohlenstoff- oder Graphitmaterials in Kubikzentimetern ermittelt. Bei dem jeweiligen Material entsprach jede Menge einem "Materialgrundpreis", der in der internen Preisliste jedes Unternehmens in demselben Tabellenformat aufgeführt wurde. Zum Materialpreis kam ein "Standardpreis für Anschlussstücke" hinzu, der unter Bezugnahme auf das Abschnittsgebiet des betreffenden Materials in Quadratzentimetern errechnet wurde. Dieser Zahl waren Aufschläge für zusätzliche Bearbeitungen und Schrauben, Federn, Nieten usw. hinzuzuzählen. Die so entstandene Gesamtzahl nebst Aufschlägen wurde von den Kartellteilnehmern als der "Systempreis" oder häufig auch auf französisch als der "Barèmepreis" bezeichnet.
- (92) Der "Barèmepreis" war kein wirklicher Verkaufspreis in einer gegebenen Währung, sondern vielmehr ein relativer Wert, der zum Beispiel angab, wie viel mehr eine große komplizierte Bürste kosten sollte als eine kleine einfache Bürste. Diesen Systempreisen wohnte insofern eine gewisse Geschäftslogik inne, als ihnen die Zusatzkosten für Material und Bearbeitung zugrunde lagen. Geschäftlich erforderlich war jedoch nicht die Tiefe und Einheitlichkeit des zwischen den Kartellmitgliedern vereinbarten Preiserrechnungsverfahrens mit dem Ergebnis, dass bei Anwendung dieser Methode jedes Kartellmitglied grundsätzlich zu den relativ gleichen Preissteigerungen für jeden zusätzlichen Kubikzentimeter an verwendetem Kohlenstoff oder für jede zusätzliche Schraube oder jeden Bearbeitungsvorgang gelangt⁸¹. Ein eigenständiges

⁷⁸ Siehe hierzu u. a. MLS, EV 1, S. 33 [0111] und 81-82 [0164-0165], EV 2, S. 201 [0667]. Siehe auch MLS, S. 22 [0024]. Als weiteres Beispiel wurde auf einem Treffen für die Region Deutschland am 7. Mai 1992 Folgendes festgestellt: "Conradty ist bereit, feindliches Vorgehen einzustellen, wenn National [Morgan] bereit ist, Ausgleich zu zahlen", MLS, EV 2, S. 245 [0720]. Der Grund für diesen Zwist wird in MLS, EV 2, S. 251 [0726] erklärt. Siehe auch MLS, EV 4, S. 42 [1142]: "Ein Ausgleich sollte auch in anderen Fällen als Preisunterbietung erfolgen".

⁷⁹ MLS, S. 16 [0018] und 18 [0020].

⁸⁰ MLS, S. 13 [0015].

⁸¹ Ein konkretes Beispiel aus dem Preisschema von Carbone Lorraine von 1996: Gemäß dem Schema sollte eine Industriebürste der Gruppe II von 44 cm³ einen Wert von 3,45, eine Bürste von 45 cm³ einen Wert von 3,50 und eine 46 cm³-Bürste einen Wert von 3,54 haben. Die Zunahme von 44 auf 45 cm³ bewirkt somit eine Wertsteigerung von 0,05, während die Zunahme von 45 auf 46 cm³ eine Wertsteigerung von 0,04 bewirkt; siehe MLS, EV 6, Tab. 7,

Marktverhalten jedes einzelnen Kartellmitglieds hätte sicher zu spürbaren Unterschieden in der Errechnung dieser relativen Werte geführt⁸². Laut SGL war nicht bekannt, ob die Barèmpreise zumindest bei mechanischen Produkten die tatsächlichen Produktkosten deckten⁸³.

- (93) Das Kartell begnügte sich hiermit nicht. Um von dem relativen Wert zu einem konkreten Verkaufspreis zu gelangen, wurde der Schemapreis mit zwei "Koeffizienten" multipliziert: zuerst mit einem "Währungskoeffizienten", der den Wert in einen konkreten Preis in der Währung des Landes umrechnete, in das die Bürsten verkauft wurden, und dann mit einem "Mengenkoeffizienten", wobei dem Kunden ein Preisrabatt als Gegenleistung für den Kauf einer größeren Produktmenge eingeräumt wurde. Die endgültige Zahl ergab den Stückpreis in der Landeswährung Lieferung frei Haus. Der Mengenkoeffizient unterschied sich je nach Kunden. Kunden von Originalersatzteilen erhielten größere Mengenrabatte als Wiederverkäufer oder Endabnehmer⁸⁴.
- (94) Die Errechnung des Preisschemas und der tatsächlichen Verkaufspreise für mechanische Kohlenstoff- und Graphiterzeugnisse erfolgte nach dem gleichen Verfahren⁸⁵.
- (95) Die Hauptfunktion des Preisermittlungsschemas bestand darin, allen beteiligten Unternehmen ein einheitliches und durchschaubares Verfahren zur Errechnung der Preise an die Hand zu geben, um somit auf vereinbarte und unanfechtbare Weise zu gleichen Grundpreisen für eine Vielzahl unterschiedlicher, häufig kundenspezifischer Produkte gegenüber den Abnehmern in den verschiedensten Ländern zu gelangen⁸⁶. Nach der gemeinsamen Festlegung der Preiserrechnungsmethode musste sie lediglich regelmäßig durch prozentuale Erhöhungen für jedes Land, auf das sich das

S. 22 [2565]. Dies entspricht genau den Werten und Wertzuwachsen in der internen Preisliste von Morgan, s. MLS, EV 6, Tab. 5, S. 4 [2446]. Diese Werte sind sehr genau und hätten leicht anders ausfallen können, wenn jedes Unternehmen seine eigene Preiserrechnungsmethode angewandt hätte. Selbst kleine Abweichungen bei den Werten des Ausgangsmaterials und den Bearbeitungskosten hätte zu erheblichen Unterschieden bei den Kundenpreisen führen können, da diese Werte im Folgenden mit anderen Faktoren multipliziert werden, um zu tatsächlichen Verkaufspreisen zu gelangen.

⁸² Carbone Lorraine behauptet, dass Aufschläge ("suppléments" im französischen Original) nicht Bestandteil des Schemas gewesen seien und zu Preisunterschieden der Kartellmitglieder geführt hätten. Schreiben von Carbone Lorraine vom 13. Februar 2003, S. 4 [9825]. Auch wenn dies zutreffen sollte, ändert dies nichts an der Tatsache, dass sich die Kartellmitglieder darauf verständigt hatten, einen Großteil des Produktwerts auf die gleiche Weise zu errechnen.

⁸³ Originaltext: "Ob die Preisschemazahlen kostendeckend waren, war nicht bekannt"; Vorlage von SGL vom 17. März 2003, S. 9 [10749].

⁸⁴ Siehe die allgemeine Beschreibung des Preisschemas von Carbone Lorraine in CL, S. 7-8 [5517-5518] und Vorlage vom 13. Februar 2003, S. 3-4 [9824-9825]. Eine allgemeine Beschreibung des Preisschemas für mechanische Produkte ist in der SGL-Vorlage vom 17. März 2003, S. 9 [10749] und 14 [10754] enthalten.

⁸⁵ S. MLS, S. 25 [0027]. Ein Beispiel für die Errechnung einer Preisliste für Kohlenstoffringe für den deutschen Markt Anfang der 90er Jahre durch Morgan findet sich in MLS, EV 4, S. 287-291 [1460-1464]; ein weiteres Beispiel für Morgan in MLS, EV 4, S. 87 bis 93 [1209-1215]. Vgl. auch das Errechnungsschema von Carbone Lorraine für Dichtungsringe vom 2. Januar 1992, in MLS, EV 4, S. 284 [1456].

⁸⁶ MLS, S. 14 [0016]; Beispiel einer Preisermittlung für ein bestimmtes Erzeugnis in MLS, EV 1, S. 295 [0395].

Kartell erstreckte, aktualisiert werden (der "Währungskoeffizient"). Die regelmäßige Aktualisierung der vereinbarten Preishöhen zählte zu den wichtigsten Tätigkeiten des Kartells. Auch wurde die Methode selbst zuweilen angepasst, um technische Änderungen zu berücksichtigen⁸⁷.

- (96) Dieses System der Errechnung der Preise von Kohlenstoff- und Graphiterzeugnissen wurde vom Verband der deutschen Hersteller von Kohlebürsten bereits vor dem zweiten Weltkrieg angewandt⁸⁸ und mit der Vereinbarung von 1937 zur Gründung des europäischen Verbandes der Hersteller von Kohlebürsten um Morgan und Carbone Lorraine erweitert. Das System wurde zuweilen aktualisiert, was aus der Bezugnahme "letzte Anpassung: 31.1. 1972" in der Preisliste von Morgan für Kohlerringe für den deutschen Markt Anfang der 90er Jahre hervorgeht⁸⁹. Auf einer Zusammenkunft des Technischen Ausschusses vom 20. April 1989 wurde erwähnt, dass ABB, einer der Hauptabnehmer des Kartells, in das "existierende europäische Berechnungsschema" einbezogen werden könnte⁹⁰.
- (97) Es war offenbar schwierig, dieses vor 1990 für Europa bestehende Schema in allen Mitgliedstaaten durchzusetzen, da insbesondere in Frankreich, Deutschland, Italien und dem Vereinigten Königreich Preisunterschiede historisch entstanden waren. Mit einer eigentümlichen Sicht der Entstehung eines Binnenmarkts in der Europäischen Gemeinschaft versuchten die Kartellmitglieder, die Preise in sämtlichen Mitgliedstaaten an die Preishöhe des Europaschemas heranzuführen⁹¹. Die Errechnungsmethode des Europaschemas bildete die Grundlage für die Gespräche und Vereinbarungen der Kartellmitglieder über Änderungen an den Preislisten in den 90er Jahren⁹². Das Schema wurde regelmäßig aktualisiert, um die technischen Entwicklungen zu berücksichtigen und um es insgesamt zu vereinfachen⁹³. Es war jedoch stets schwierig, die vereinbarten Preise in der ganzen Gemeinschaft zu harmonisieren, die sich in vielen Jahren wegen der

⁸⁷ CL11, Antwort auf die Fragen 5, 6 und 7, Anlage 1 [6709].

⁸⁸ MLS, EV 4, Tab. 76, S. 180-208 [1339-1367].

⁸⁹ MLS, EV 4, S. 287-291 [1460-1464].

⁹⁰ MLS, EV 1, S. 312 [0413].

⁹¹ S.o. Als Beispiel für das Europaschema in Deutschland s. MLS, EV 6, Tab. 6 [2500-2542]; s. auch folgenden Bericht von Morgan über ein Treffen des Technischen Ausschusses vom 20. September 1994: "Sandwich Euro sch veel hoger dan oude duitse. Voorstel om euro te reduceren afgewezen. Duitsland moet omhoog. S komt met voorstel" ("Sandwich Euro sch als alter deutscher Vorschlag zur Senkung des Euro abgewiesen. Deutschland muss höher. S kommt mit Vorschlag"). Dies bedeutet, dass vom Kartell eine Erhöhung der Schemapreise in Deutschland auf die Höhe des Europaschemas vereinbart wurde; s. auch MLS, EV 1, S. 124 [0211]: "Harmonisation. UK: Well on its way, some large increases were needed" ("Harmonisierung UK: Auf gutem Weg. Einige große Erhöhungen waren notwendig").

⁹² Als Beispiel s. Schema von Morgan in MLS, EV 6, Tab. 5 [2442-2498] und Preisschema Carbone Lorraine in MLS, EV 6, Tab. 7 [2544-2667] und 8 [2669-2720]. Beispiel für ein italienisches Preisschema s. MLS, EV 1, S. 325 bis 331 [0426-0432]. Der früheste Zeitpunkt dieses regelmäßig aktualisierten Schemas ist der 1. April 1981. Beispiel eines Europaschemas von SGL s. Vorlage SGL vom 17. März 2003, Anlage 4 [10809-10827].

⁹³ Als Beispiel für vorgeschlagene Streichungen und Änderungen an dem Europaschema vor einer Kartellzusammenkunft s. MLS, EV 3, S. 166 bis 175. Die handschriftlichen Notizen auf diesem Dokument von Morgan lauten: "Nakijken en doorgeven aan P" [Carbone Lorraine] ("Prüfen und an P. weitergeben").

unterschiedlichen prozentualen Preiserhöhungen je Land und Produktart und der Unterschiede in den Arbeitskosten auseinanderentwickelt hatten⁹⁴. Bei den regelmäßigen Zusammenkünften des Technischen Ausschusses war man bestrebt, die unterschiedlichen Preishöhen in den einzelnen Ländern vor der Einführung des Binnenmarkts und des Euro zu harmonisieren⁹⁵. In der Praxis wurde die Preishöhe der Niederlande als Ausgangsindex 100 genommen und die Höhe des Preisschemas in den anderen Ländern als Indexzahl oberhalb oder unterhalb von 100 ausgedrückt⁹⁶. Die vereinbarten prozentualen Preiserhöhungen wurden daraufhin auf die nationalen Koeffizienten⁹⁷ angewandt mit dem Ziel, eine Harmonisierung der Preise in ganz Europa zu erreichen⁹⁸. Man war deshalb bemüht, die Preise in Ländern mit einem niedrigen Preisniveau stärker zu erhöhen als in anderen Ländern, ebenso wie das Kartell versuchte, gegenüber Kunden mit niedrigeren Preisen höhere Preiserhöhungen als gegenüber Kunden mit höheren Preisen durchzusetzen⁹⁹.

- (98) Die Beschlüsse über die Preishöhen und Preiserhöhungen wurden in der Regel jährlich auf dem Herbsttreffen des Technischen Ausschusses gefasst. Nach einer Diskussion einigte sich der Ausschuss in der Regel über die Preiserhöhungen für das nächste Jahr. Zur Vorbereitung der Zusammenkünfte des Technischen Ausschusses wurden Unterlagen erstellt, in denen die Inflation und die Währungsschwankungen für jedes von dem Preisschema erfasste Land dargestellt wurden. Die vereinbarten Preiserhöhungen wurden prozentual dargestellt. Dabei wurde der jeweilige Koeffizient für ein Land um den Betrag der vereinbarten Preiserhöhung für jede Hauptproduktgruppe erhöht. Wenn sich die Kartellmitglieder nicht auf eine Preiserhöhung für ein bestimmtes Land einigen konnten, wurde die Entscheidung an die Landeszusammenkunft des Kartells mit oder ohne Maßgaben des Technischen Ausschusses verwiesen¹⁰⁰. So ist z.B. in den Notizen des Vertreters von

⁹⁴ Ein Schaubild (s. MLS, EV 1, S. 142) zeigt die Unterschiede in den Preishöhen zwischen den verschiedenen europäischen Ländern.

⁹⁵ S. z.B. MLS, EV 1, S. 176 [0269]: "Problem: Harmonisierung ist zu unrealistisch ("Problem harmonisation is too unrealistic"); s. auch Ziff. 7 der Tagesordnung für die Zusammenkunft des Technischen Ausschusses vom 26. April 1990 in MLS, EV 1, S. 284 [0383].

⁹⁶ MLS, S. 16 [0018]. Als Beispiel s. MLS, EV 1, S. 23 [0100].

⁹⁷ MLS, S. 16 [0018]. Die vereinbarten prozentualen Preiserhöhungen wurden in die gleiche Indextabelle eingetragen, s. MLS, EV 1, S. 57 [0139].

⁹⁸ S. z.B. Unterlage vom 30.6.1994 mit dem Titel "Industrial and traction brushes - Schedule for further price increases" in MLS, EV 1, S. 140 [0228]. In dieser Unterlage wird die Einführung des Europaschemas in Frankreich, dem Vereinigten Königreich, Deutschland und Italien vorgesehen sowie eine Erhöhung der bestehenden Sonderpreise für Großabnehmer gemäß dem Preisschema.

⁹⁹ Als Beispiel siehe die Ergebnisse einer Zusammenkunft des Technischen Ausschusses über mechanische Kohlenstoff- und Graphiterzeugnisse vom 24. September 1996: "Increase bareme, increase below bareme higher and more", MLS, EV 4, S. 85 [1205].

¹⁰⁰ Als Beispiel s. MLS, EV 1, S. 21 [0098], Unterlage mit dem Titel "Notes on T.C. Meeting - Price increases in Europe, dated 13.12.99". In dieser Unterlage sind die prozentualen Preiserhöhungen für praktisch jedes europäische Land nach den fünf getrennten elektrotechnischen Produktgruppen schwarze Industrie-/Zugbürsten, Kupferindustrie-/Zugbürsten, Zwergbürsten, Trolleybuseinlagen und Pantographe aufgeführt. Die Beschlüsse über Preiserhöhungen in Frankreich, Deutschland, Italien, Spanien und Portugal wurden in diesem Fall den regionalen Zusammenkünften überlassen.

Morgan von der Zusammenkunft des Technischen Ausschusses vom 1. Juli 1994 Folgendes vermerkt:

"Im Allgemeinen müssen in Frankreich, Deutschland und dem Vereinigten Königreich regionale Zusammenkünfte erfolgen, um die Preishöhen zu erörtern. Preisunterstützung zwischen 5 - 10 %. Schlussfolgerung lautet auch, Verträge nicht langfristig, sondern nur für ein Jahr zu schließen"¹⁰¹.

- (99) Die vom Technischen Ausschuss oder bei regionalen Zusammenkünften vereinbarten Preiserhöhungen wurden zu einem späteren Zeitpunkt auf den Gipfeltreffen genehmigt.
- (100) Nachdem die jährlichen prozentualen Preiserhöhungen für die einzelnen Länder auf der Zusammenkunft des Technischen Ausschusses festgesetzt und vom Gipfeltreffen genehmigt wurden, gaben die Vertriebsabteilungen der Mitgliederunternehmen neue interne Preislisten mit den vereinbarten Änderungen heraus¹⁰². Morgan errechnete die neuen Preise für das Vereinigte Königreich, Carbone Lorraine die Preise für Frankreich, SGL für Spanien und Schunk für Deutschland. Dabei legten sie ihre geänderten Preislisten oder Ankündigungen von Preiserhöhungen einander vor, um ihr Einhalten der vereinbarten Preiserhöhungen nachzuweisen und zu gewährleisten, dass die übrigen Kartellteilnehmer ihre Produkte in den jeweiligen Ländern zu den gleichen Preisen verkauften¹⁰³. Beispiele hierfür sind ein Vermerk von Schunk vom 24. März 1998 an die übrigen Kartellteilnehmer mit neuen Koeffizienten und neuen Preislisten für Deutschland und ein Vermerk von Morgan vom 18. November 1988 an die übrigen Kartellteilnehmer mit der Ankündigung neuer Koeffizienten, die im Vereinigten Königreich ab 1. Januar 1989 angewendet werden sollten¹⁰⁴.
- (101) Um die neuen Preise in Kraft zu setzen, wurde die neue Preisliste eines Kartellmitglieds zwischen Januar und März des auf die Sitzung des Technischen Ausschusses folgenden Jahres an die Kunden versandt. In den folgenden Wochen oder Monaten wurden die neuen Preislisten von den übrigen Kartellmitgliedern herausgegeben, um den Eindruck zu vermitteln, dass diese Unternehmen ihre Preisentscheidungen unabhängig getroffen hätten. Die Kartellmitglieder gaben im Rotationsverfahren als jeweils erste ihre Preislisten für die betreffenden Länder heraus¹⁰⁵. Zuweilen dachten sie sich gemeinsam mögliche Erklärungen zur Rechtfertigung ihrer Preiserhöhungen gegenüber den Kunden aus.

¹⁰¹ MLS, EV 1, S. 138 [0226].

¹⁰² SGL-Vorlage vom 17. März 2003, S. 12: "Nach den Treffen wurden die Preise gegenüber den Kunden angewandt...".

¹⁰³ MLS, S. 14 [0016] und CL, S. 7 [5517]. Beispiele für die von Morgan von Wettbewerbern erhaltenen Preislisten s. MLS, EV 6, Tab. 6 [2500], 7 [2544] und 8 [2669]; s. auch MLS, EV 3, S. 279-297 [1064-1082]. Beispiele für die bei Carbone Lorraine eingegangenen Preislisten von Wettbewerbern und Ankündigungen von Preisänderungen s. CL, Anlage 8, Nr. 29 bis 34 [6151-6358].

¹⁰⁴ CL, Anlage 8, Nr. 31 [6247] und 33 [6253].

¹⁰⁵ MLS, S. 16 [0018].

7.1.2. Anwendung

- (102) Allgemeine Preiserhöhungen für Europa wurden vom Technischen Ausschuss und auf den Gipfeltreffen erörtert¹⁰⁶ und vereinbart¹⁰⁷ - zumindest zwischen 1988 und 1999¹⁰⁸. Diese Preiserhöhungen betrafen sämtliche vom Kartell erfassten Erzeugnisse und Länder¹⁰⁹. Die Prozentpreiserhöhungen waren in der Regel der erste Punkt auf der Tagesordnung. Nachstehend ein Beispiel für eine vereinbarte Prozentpreiserhöhung für elektrotechnische Kohlenstoff- und Graphiterzeugnisse im Jahr 1996:

¹⁰⁶ Beispiele für Tagesordnungen betreffend Preisgespräche auf den Treffen des Technischen Ausschusses s. MLS, EV 1, S. 345 [0447], 315 [0416], 284 [0383], 198 [0293], 196 [0290], 187 [0281], 167 [0260], 154 [0245], 147 [0237], 135 [0222], 118 [0204], 102 [0187], 90 [0174], 53 [0134], MLS, EV 4, S. 33 [1129]. Das vollständige Verzeichnis der bekannten Kartellzusammenkünfte ist in Anhang I enthalten.

¹⁰⁷ Als Beispiel für die auf den Treffen des Technischen Ausschusses vereinbarten Preise s. MLS, EV 1, S. 228 [0326], 211 [0307], 210 [0306], 175-176 [0268-0269], 173 [0266], 162 [0254], 144 [0234], 138 [0226], 128 [0215], 120 [0206], 106 [0192], 87 [0171], 83 [0167], 57 [0139], 55 [0137], 34 [0113], 21 [0098]; MLS, EV 4, S. 133 [1281], 130 [1276], 120 [1262], 106 [1238], 104 [1234], 79 [1194], 13 [1100]; als Beispiel für die auf Gipfeltreffen vereinbarten Preise s. MLS, EV 1, S. 143 [0232]. Siehe auch die von Carbone Lorraine erstellte Liste der abgestimmten Preiserhöhungen von verschiedenen Arten von mechanischen Kohlenstoff- und Graphiterzeugnissen zwischen 1979 und 1989, in MLS, EV 4, S. 255 [1415], Bezugnahme in MLS, S. 26 [0028].

¹⁰⁸ Ein Überblick der von Carbone Lorraine zusammengestellten Erhöhungen der Schemapreise für die verschiedenen europäischen Ländern in Landeswährung in dem Zeitraum 1990 bis 1999, s. CL, Anlage 8, Nr. 35 [6360-6369]; eine ähnliche zusammenfassende Tabelle der Preiserhöhungen für Italien im Zeitraum 1983 bis 1999 befindet sich auch in CL, Anlage 8, Nr. 35 [6370]. In dieser Tabelle sind die Preise vom Juli 1983 die Indexzahl 100, was über regelmäßige Preiserhöhungen von zwischen 3 und 15 % zu einer Indexzahl von 322 für April 1999 führt.

¹⁰⁹ Die Ausführungspreisliste von Morgan in CL, Nr. 29, S. 2 [6174] nimmt Kohlebürsten für Kraftfahrzeuge, Haushaltsgeräte und tragbare Werkzeuge aus und gibt an, dass diese Preise auf Nachfrage genannt werden. Ein deutsches Europaschema in MLS, EV 6, Tab. 6 [2500], bezieht sich jedoch ausdrücklich auf elektrische Werkzeuge, Haushaltsgeräte und medizinische Ausrüstungen. Das Schema von Carbone Lorraine gilt nur für industrielle und Zugsbürsten; s. CL, Nr. 28 [6063]. In der regelmäßig von Morgan erstellten Liste der aktualisierten Währungskoeffizienten steht hierzu Folgendes: "(OEM nur für FR/IT/GB)". S. z. B. MLS, EV 1, S. 77 [0160]. Weitere Erläuterungen zu den Abnehmerkategorien, gegenüber denen Richtpreise und andere Preiskonditionen angewandt wurden, finden sich in Abschnitt 7.5.

"TC-Zusammenkunft

vermerkt

Preise	Bürste schwarz	Bürste Metall	Bügel	Wagen
Holland	3	3	3	0
Österreich	4	4	5	0
Belgien	5+5	5+5	2	0
Dänemark	3	3	1	0
Spanien	Regional	Regional	2	2
Finnland	3	3	2	0
Griechenland	0	0	7	5
Luxemburg	3	5	2	0
Norwegen	6	5	7	3
Portugal	4	4	4	0
Schweden	5	5	7	6
Schweiz	3	3	2	0
Ostblock	8.4	7.3	8	5
Naher Osten	8.4	8.4	3	5
Türkei				
Frankreich	Regional		4	10
UK	Regional (4/5)		6	
Deutschland	Regional(5+5)			10?
Italien	Regional			

Vermerk UK OEM +10 % für Bürste!"¹¹⁰

¹¹⁰ MLS, EV 1, S. 106 [0192]; weitere Beispiele für ausgearbeitete Tabellen für auf Sitzungen des Technischen Ausschusses besprochene Preiserhöhungen siehe MLS, EV. 1, S. 77 [0160],

(103) Nachstehend ein weiteres Beispiel einer Preiserhöhung für mechanische Kohlenstoff- und Graphiterzeugnisse für das Jahr 1998:

"Preiserhöhungen 1998"

Markt	Kohle-Dichtringe	Karbon-Gleitlager	Schieber	Formgepresste Teile	Bemerkungen Inflation
Österreich	3	3	3	3	1,9%
Belgien	3,5	3,5	3,5	3,5	1,8%
Dänemark	2,5	2,5	2,5	2,5	2,3
Osteuropa	Bezugnahme Deutschland und ab Werk				
Finnland	2	2	2	2	1,3
Frankreich	2	3,5	2	2	1,3
Deutschland	2	2	2	0-2%	2,0
Griechenland	3	3	3	3	6
Holland	2,5	2,5	2,5	2,5	2,3
Italien	4	4	4	4	2,0
Luxemburg	3,5	3,5	3,5	3,5	1,2%
Ägypten und Naher Osten	3	3	3	3	
Norwegen	3	3	3	3	2,5%
Portugal	3	3	3	3	2,4% für GR
Spanien	3	3	3	3	2,2 % für GR
Schweden	2	2	2	2	0,9%
Schweiz	2	3	3	2	0,9%
Türkei	2	2	2	2	

88 [0172], 105 [0190]. Die Bezugnahme auf "5+5" für Belgien und Deutschland ergibt sich aus der Tatsache, dass die von dem Kartell vereinbarten Preiserhöhungen zwischen 10 und 20 % in zwei Stufen durchgeführt werden sollten; s.MLS, EV 1, S. 113 [0199].

U.K.	3	3,5	3,5	3	2,9%
------	---	-----	-----	---	------

G US?

Nordafrika"¹¹¹.

(104) Nachstehend einige weitere Beispiele für Gespräche und Vereinbarungen über allgemeine Preishöhen auf den Sitzungen des Technischen Ausschusses:

- 20. April 1989: "Das neue Berechnungsschema für Kohleleitringe wird von allen Beteiligten akzeptiert und sobald wie möglich in Kraft gesetzt"¹¹².
- 31. Oktober 1989: "Preiserhöhungen Kupferbürsten für alle Länder 1 % höher als schwarze Bürsten"¹¹³.
- Zur Vorbereitung der Sitzung vom 31. Oktober 1989 kam es zu einem Briefwechsel zwischen Carbone Lorraine, SGL und Schunk über die "einheitliche Berechnung von Kohlebürsten für Konstrukteure von elektrotechnischen Maschinen, unter Zugrundelegung des Europaschemas"¹¹⁴.
- 3. April 1998: "Aktionsplan zur Erhöhung der Preise auch in Bezug auf den Euro"¹¹⁵.

(105) Beispiele für auf Regionalzusammenkünften vereinbarte Preiserhöhungen:

- Regionale Zusammenkünfte am 9. November 1995, 8. November 1996, 7. November 1997 und 13. November 1998 betreffend Spanien und Portugal mit vereinbarten Preiserhöhungen für diese beiden Länder¹¹⁶. In einer auf der Zusammenkunft vom 7. November 1997 verteilten Liste sind alle seit 1981 vereinbarten Preiserhöhungen aufgeführt¹¹⁷.
- Auf einer Italien betreffenden Zusammenkunft am 7. November 1995 wurden Preiserhöhungen vereinbart¹¹⁸.
- Auf Zusammenkünften betreffend die Beneluxländer am 11. Dezember 1997¹¹⁹ und am 2. Februar 1999¹²⁰ wurden Preiserhöhungen vereinbart.

¹¹¹ MLS, EV 4, S. 13 [1100].

¹¹² MLS, EV 1, S. 314 [0415].

¹¹³ MLS, EV 1, S. 307 [0407].

¹¹⁴ MLS, EV 1, S. 295 - 300 [0395-0400].

¹¹⁵ MLS, EV 1, S. 49 [0130].

¹¹⁶ MLS, EV 2, S. 2-28 [0457-0486].

¹¹⁷ MLS, EV 2, S. 8 [0464].

¹¹⁸ MLS, EV 2, S. 157 [0618].

¹¹⁹ MLS, EV 2, S. 189 [0653].

¹²⁰ MLS, EV 2, S. 185 [0648].

- Auf Deutschland betreffenden Zusammenkünften wurden Preiserhöhungen am 1. April 1994¹²¹, 18. Mai 1995¹²², 15. Dezember 1995¹²³, 9. Dezember 1996¹²⁴, 30. Januar 1998¹²⁵, 15. Dezember 1998¹²⁶ und 14. Dezember 1999¹²⁷.

(106) Nachstehend Beispiele für die Abstimmung von Preisen durch schriftliche Mitteilungen zwischen den Kartellmitgliedern:

- Vermerk von Schunk an Carbone Lorraine vom 18. September 1989, in dem Schunk sich beschwerte, dass Carbone Lorraine Kohle-Dichtringe an einen Kunden in Frankreich zu Preisen verkauft haben, die zwischen 15 % bis 20 % unterhalb der normalen Preishöhe in Frankreich gelegen hätten. Schunk bat Carbone Lorraine, auf einer Zusammenkunft diese Frage zu erörtern und zu erläutern, nach welchem Schema sie diese Preise errechnet hätten¹²⁸.
- Morgan richtete vom Morgan an Schunk, SGL und Carbone Lorraine vom 18. Dezember 1991, in dem es heißt: "G [Schunk] und C [Morgan] haben vereinbart, das bestehende Preiserrechnungsschema für Europa ab 1.1.1992 auf Kohledichtungsringe in Italien mit Ausnahme von Flexibox und Crane [zwei Großabnehmer] anzuwenden¹²⁹. Der anzuwendende Währungskoeffizient ist 865 ITL. Für das Jahr 1991 wird ein Sonderrabatt von 25 % eingeräumt. Der endgültige Koeffizient wird 650 ITL betragen...B [SGL] und P [Carbone Lorraine] sind aufgefordert, dasselbe Schema anzuwenden". Die Antwort von SGL: "Wir sind mit dem Koeffizient von Lira 650,00 ab 01.01.1992 einverstanden"¹³⁰.

(107) Ein Beispiel für eine differenzierte zeitliche Einführung von Preiserhöhungen ist die Zusammenkunft betreffend Deutschland vom 14. Dezember 1999, auf der Folgendes vereinbart wurde:"Termine:

S [Schunk]: 10.03.2000
 S.G.L.: 31.03.2000
 Mor [Morgan]: 10.04.2000"¹³¹.

¹²¹ MLS, EV 2, S. 224 [0697].

¹²² MLS, EV 2, S. 214-215 [0686-0687].

¹²³ MLS, EV 2, S. 212-213 [0683-0684].

¹²⁴ MLS, EV 2, S. 208 [0678].

¹²⁵ MLS, EV 2, S. 204 [0673].

¹²⁶ MLS, EV 2, S. 203 [0672].

¹²⁷ MLS, EV 2, S. 202 [0671].

¹²⁸ CL Anlage 15, Nr. 72 [6642].

¹²⁹ Für einige Großabnehmer von mechanischen Kohlenstoff- und Graphiterzeugnissen wie Crane und Flexibox wurde ein kundenspezifisches Preisschema angewandt und regelmäßig aktualisiert; s. u. a. MLS, EV 4, S. 119 [1260], 258-259 [1420-1421]. Zur Durchführung einer vereinbarten Aktualisierung s. MLS, EV 4, S. 139 [1291].

¹³⁰ Siehe MLS, EV 4, S. 282-283 [1453-1454].

¹³¹ MLS, EV 2, S. 202 [0669].

- (108) Auf einer Zusammenkunft betreffend die Niederlande vom 19. Dezember 1995 wurde folgende "Rechtfertigung" für eine anstehende Preiserhöhung vereinbart:

"Erklärung für die 4 %-Preiserhöhung

1. Zusatzkosten wegen Umweltauflagen
2. Preiserhöhung bei Rohstoffen
3. Lohnerhöhungen um 3 %"¹³².

- (109) Aus einem Fax vom 30. April 1996 der London Underground Ltd. (LUL) an Morgan geht hervor, dass nicht alle Kunden die angekündigten Preiserhöhungen hinnahmen:

"Leider liegen Ihre Preiserhöhungen weit oberhalb der gegenwärtigen Inflationsrate von 2,7 %, weshalb eine zufriedenstellende Erklärung erforderlich ist. Aus unseren Unterlagen geht außerdem hervor, dass auf einer Zusammenkunft vom 21. September (auf der LUL ebenfalls Kritik an Ihrer Preis- und Lagerhaltungspolitik äußerte), dass Morganite zusagte, innerhalb von drei Wochen eine vollständige Kostenaufschlüsselung vorzulegen. Dies geschah jedoch nicht, und wir sind im Vergleich zum letzten Jahr noch keinen Schritt weitergekommen.

Bitte teilen Sie uns jetzt die erbetenen Auskünfte mit sowie die der Preiserhöhung dieses Jahres zugrunde liegenden Faktoren, d. h. gestiegene Materialkosten, Löhne usw. einschließlich der entsprechenden Indizes bzw. Schreiben von Lieferanten"¹³³.

- (110) Das Verhältnis der vereinbarten allgemeinen Preiserhöhungen zur Inflationsrate lässt sich zwei Tabellen entnehmen, die damals von Morgan erstellt worden sind. In diesen Tabellen werden die im Vereinigten Königreich, Frankreich, Deutschland und Holland zwischen 1985 bis 1994 vorgenommenen Preiserhöhungen den jährlichen Inflationsraten in diesen Ländern gegenübergestellt. In jedem dieser Länder liegt die in diesem Zeitraum vereinbarte Preiserhöhung über der Inflationsrate¹³⁴. Ein weiteres Beispiel für den Umfang der vereinbarten Preiserhöhungen ergibt sich aus der Zusammenkunft des Technischen Ausschusses vom 19. Oktober 1995: "Im Vereinigten Königreich wurden Preiserhöhungen zwischen 20 und 100 % für kleinere Mengen erzielt"¹³⁵.

¹³² MLS, EV 2, S. 198 [0663]. Als Beispiel für ein Schreiben an einen Kunden, in dem eine Preiserhöhung angekündigt wird, s. MLS, EV 4, S. 72 [1181].

¹³³ MSL, EV 3, S.169 [4244].

¹³⁴ MLS, EV 1, S. 152-153 [0243-0244].

¹³⁵ MLS, EV 1, S. 107 [0193].

7.2. Aufpreise

7.2.1. Grundsätze

(111) Wenn es zu schwierig war, Preiserhöhungen den Abnehmern gegenüber zu begründen, wurden sie manchmal als Vergütung für besondere Leistungen oder Kosten der Kartellmitglieder getarnt. Beispielsweise wurden Aufschläge für die Verwertung von Altstoffen, Verpackung und Beförderung, Umweltkosten oder Antimon (ein teurer Zusatz, der bei der Herstellung mechanischer Kohlenstoffprodukte benötigt wird) erhoben¹³⁶. Die Strategie wird im Protokoll einer Sitzung des Technischen Ausschusses vom 19. April 1996 klar beschrieben:

- "1. Ab dem 1. April 1996 wurden die Preise um 3,5 - 6,1 % erhöht. Die Kunden haben viel heftiger reagiert als im letzten Jahr. Einige Bestellungen wurden storniert. Die Abnehmer haben angesichts einer Inflationsrate, die in Deutschland weniger als 2 % beträgt, kein Verständnis für Preiserhöhungen dieser Größenordnung. Eine weitere Preiserhöhungsrunde ist für Juli vorgesehen. Besonderes Augenmerk gilt dabei den Abnehmern, die deutlich weniger zahlen als den Richtpreis.
2. 1996 hat MSCL [eine Tochtergesellschaft von Morgan] mit Erfolg zusätzlich zu den erhöhten Preisen einen Aufschlag von 2 % für Verpackung und Beförderung erhoben. Diese Vorgehensweise wurde anderen Mitgliedern empfohlen"¹³⁷.

7.2.2. Anwendung

(112) Auf seiner Sitzung vom 19. Oktober 1995 vereinbarte der Technische Ausschuss Wiederverwertungsgebühren für die Rücknahme gebrauchter Pantographen und Bürsten. Es wurden folgende Gebühren vereinbart:

"Recycling-Gebühren für Bürsten:

- Pantographen: 6,- DEM/Stck.
- Bürsten: 6,- DEM/kg, mit Kupfer- und/oder flexiblen Anschlüssen.
- Bürsten: 1,- DEM/kg, ohne Kupfer- oder flexible Anschlüsse"¹³⁸.

(113) In der Sitzung des Technischen Ausschusses vom 3. April 1998 schlug Schunk vor, die Recycling-Gebühren wie folgt zu erhöhen:

"a) Kohlebürsten

- schwarz, ohne Befestigungselemente 1,50 DEM/kg,

¹³⁶ MLS, S. 28 [0030].

¹³⁷ MLS, EV 4, S. 94 [1217].

¹³⁸ MLS, EV 1, S. 109 [0195].

- Sämtliche Bürsten mit Metallbestandteilen 8,- DEM/kg,
mit oder ohne Befestigungselemente.

b) Kohlenstoff-Pantographen

- Für sämtliche Ausführungen 8,- DEM/Stck¹³⁹.

Vereinbart wurde, dass die Erhöhungen ab der nächsten Sitzung gelten sollten¹⁴⁰.

- (114) Am 19. April 1996 vereinbarte der Technische Ausschuss einen Aufpreis von 2 % für die Beförderung und Wiederverwertung von Verpackungen für mechanische Kohlenstoffprodukte und von 3 % für Antimon¹⁴¹.

7.3. Rabatte für bestimmte Lieferarten

7.3.1. Grundsätze

- (115) Einen anderen Preisbestandteil, über den die Kartellmitglieder Vereinbarungen trafen, bildeten die Rabatte für bestimmte andere Lieferformeln als die bei der Richtpreisregelung zugrunde gelegte Lieferung "frei Bestimmungsort"¹⁴², wie Lieferungen "frei Schiff", "frei Grenze" oder "Kosten, Versicherung, Fracht".

7.3.2. Anwendung

- (116) Am 20. April 1989 vereinbarte der Technische Ausschuss, dass die Kartellmitglieder die Rabatte für ihre Abnehmer wie folgt erhöhen sollten:

Frei Schiff: von 5 % auf 7 %,

Kosten, Versicherung, Fracht: von 2 % auf 3 %,

Frei Grenze: von 3 % auf 5 %¹⁴³.

- (117) Auf einer regionalen Zusammenkunft für Spanien und Portugal vom 8. November 1996 wurde bestätigt, dass die Lieferung in der Regel "frei Bestimmungsort" erfolgen sollte, wobei für andere Lieferformeln folgende Rabatte vereinbart wurden:

"Ab Werk -2,5, frei Schiff -2 %, frei Grenze -1,5 %, Kosten, Versicherung, Fracht -1 %"¹⁴⁴.

¹³⁹ MLS, EV 1, S. 50 [0131] und 54 [0135].

¹⁴⁰ MLS, EV 1, S. 50 [0131].

¹⁴¹ MLS, EV 4, S. 94 [1217], 97 [1222].

¹⁴² MLS, EV 1, S. 243 [0341].

¹⁴³ MLS, EV 1, S. 312 [0413], 321 [0423] und 324 [0425].

¹⁴⁴ MLS, EV 2, S. 13 [0470].

7.4. Vereinbarungen über Zahlungskonditionen

7.4.1. Grundsätze

- (118) Die Kartellmitglieder legten ferner Konditionen für die verschiedenen Zahlungsfristen fest.

7.4.2. Anwendung

- (119) Für vom Technischen Ausschuss vereinbarte Zahlungskonditionen lassen sich folgende Beispiele anführen:

- Sitzung des Technischen Ausschusses vom 4. Oktober 1988: "Zahlungskonditionen, -2 % - 30 Tage"¹⁴⁵. Mit anderen Worten: wenn der Abnehmer binnen 30 Tagen zahlte, erhielt er einen Rabatt von 2 %.

7.5. Abnehmerkategorien, gegenüber denen Richtpreise und andere Preiskonditionen angewandt wurden

- (120) Die Richtpreise wurden für sämtliche betroffenen Länder, für die Hauptproduktarten und für die meisten Abnehmerkategorien einschließlich industrielle Hersteller und Verkehrsunternehmen berechnet, vereinbart und mindestens einmal jährlich aktualisiert¹⁴⁶. Die einzigen Abnehmerkategorien, gegenüber denen kein Richtpreissystem praktiziert wurde, waren augenscheinlich die Automobilzulieferer und möglicherweise die Hersteller von Konsumgütern. Allerdings konnten die Richtpreise laut Carbone Lorraine lediglich gegen die zahlreichen kleinen Abnehmer wirklich durchgesetzt werden und nur in deutlich geringerem Umfang gegenüber den wirtschaftlich gesehen wichtigeren industriellen Hersteller und Verkehrsunternehmen¹⁴⁷. Gewerbliche Endnutzer und Instandsetzungsunternehmen verfügten über keinerlei Verhandlungsmacht, so dass die Richtpreise ihnen gegenüber sogar ohne jede direkte Fühlungnahme zwischen den Kartellmitgliedern problemlos durchgesetzt werden konnten. Dies war auch der Zweck des "Barèmepreissystems". Auf diese Abnehmergruppe entfällt ein großer Anteil des Umsatzes der beteiligten Unternehmen mit den betroffenen Produkten¹⁴⁸. Carbone Lorraine betont allerdings, dass diesen kleinen Abnehmern mehr an einer technischen Lösung als lediglich an Einzelprodukten gelegen war und der Preis der Bauteile nur einen Teil des Gesamtpreises der gekauften technischen Lösung ausmachte¹⁴⁹.

¹⁴⁵ MLS, EV 1, S. 341 [0443].

¹⁴⁶ Siehe u. a. MLS EV 1, S. 77-79 [0160-0162].

¹⁴⁷ CL, S. 8-9 [5518-5519] und Vorlage vom 13. Februar 2003 [9822-9825]. "Die abgestimmten Preislisten wurden für die Kleinserienkunden, jedoch nicht für die Grossserienbauteile, eingehalten", Angaben von SGL zu den mechanischen Produkten, Vorlage von SGL vom 17. März 2003, S. 11 [10751].

¹⁴⁸ Vorlage von Carbone Lorraine vom 26. Februar 2003, Anlage 1 [9842-9847].

¹⁴⁹ Vorlage vom 13. Februar 2003, S. 3-4 [9824-9825].

- (121) Die angeblichen Schwierigkeiten mit der Durchsetzung der Richtpreise gegenüber industriellen Hersteller und Verkehrsunternehmen¹⁵⁰ bedeuten nicht, dass die vereinbarten regelmäßigen prozentualen Preiserhöhungen nicht auch gegenüber diesen Abnehmern praktiziert wurden. Das geschah nämlich sehr wohl. Verkehrsunternehmen waren in der Regel von den im Technischen Ausschuss vereinbarten allgemeinen Preiserhöhungen für Stromabnehmer und Traktionsbürsten betroffen¹⁵¹. In Bezug auf industrielle Hersteller wurde wie folgt verfahren:
- Am 1. Juli 1994 vereinbarte der Technische Ausschuss "eine generelle Preiserhöhung für deutsche Originalteilehersteller von 2-2,5 % ab 1.6.94. 1995 wurden 2-2,5 % ab 1.4.95" vereinbart¹⁵².
 - Im Protokoll der Sitzung des Technischen Ausschusses vom 4 April 1995 wird festgehalten: "Deutschland: Für die Originalteilehersteller wurde eine neue Richtpreistabelle eingeführt"¹⁵³.
 - Am 13. Oktober 1998 empfiehlt der Technische Ausschuss spezifische Preiserhöhungen gegenüber Originalteileherstellern in Deutschland, Italien, dem Vereinigten Königreich und Frankreich, überlässt die Entscheidungen jedoch den regionalen Zusammenkünften¹⁵⁴.
 - Außerdem wurden in Sitzungen des Technischen Ausschusses manchmal allgemeine Preiserhöhungen für bestimmte industrielle Hersteller vereinbart¹⁵⁵.
- (122) In regionalen Zusammenkünften über bestimmte große Märkte wie Deutschland wurden manchmal allgemeine Preiserhöhungen auch dann beschlossen, wenn der Technische Ausschuss keine Einigung erzielen konnte. Diese Preiserhöhungen betrafen ausdrücklich industrielle Hersteller und Verkehrsunternehmen¹⁵⁶.
- (123) Aus Angaben von Carbone Lorraine geht hervor, dass die Umsätze mit Hersteller und Verkehrsunternehmen einen relativ kleinen Teil des Gesamtumsatzes (d.h. im Vergleich zu den Verkäufen an Automobilzulieferer, Konsumgüterhersteller und die sehr zahlreichen kleinen Endnutzer) ausmachen und wegen des technologischen Wandels immer weiter zurückgehen¹⁵⁷.

¹⁵⁰ "Panto: Die Preise liegen ständig unter den Berechnungen!!" ("Panto: Prijzen liggen altijd onder calculatie!!" im niederländischen Original), MLS, EV 1, S. 151 [0242].

¹⁵¹ Z.B. MLS EV 1, S. 87-88 [0171-0172].

¹⁵² MLS, EV 1, S. 138 [0226].

¹⁵³ MLS, EV 1, S. 128 [0215]. Zu den Währungskoeffizient-Tabellen einzelner Originalteilehersteller siehe MLS EV 1, S. 79 [0167].

¹⁵⁴ MLS, EV 1, S. 34 [0113].

¹⁵⁵ Z.B. MLS EV 1, S. 298-300 [0398-0400] betreffend ABB.

¹⁵⁶ Z.B. regionale Zusammenkünfte für Deutschland vom 15. Dezember 1995 in MLS, EV 2, S. 212 [0683], vom 9. Dezember 1996 in MLS, EV 2, S. 208 [0678], vom 30. Januar 1998 in MLS, EV 2, S. 204 [0673], vom 15. Dezember 1998 in MLS, EV 2, S. 203 [0671] und vom 14. Dezember 1999 in MLS, EV 2, S. 202 [669].

¹⁵⁷ Vorlage von Carbone Lorraine vom 26. Februar 2003, Anlage 1 [9842-9847].

7.6. Hauptlieferantenprinzip, Marktaufteilung und Angebotsabsprachen

7.6.1. Grundsätze

- (124) Im Geschäftsverhältnis zu großen Abnehmern blieben die "Barèmepreise" zumindest als Vergleichsmaßstab und vereinbarungsgemäß anzustrebendes Preisziel von Bedeutung; dies galt gegenüber Originalteileherstellern wie industrielle Hersteller in gleicher Weise wie gegenüber Endnutzern wie den Verkehrsunternehmen¹⁵⁸. Die vereinbarten "Barèmepreise" konnten jedoch in der tatsächlichen Marktpraxis gegenüber verhandlungsstarken Großabnehmern oft nicht verwirklicht werden. Nach Auffassung von Carbone Lorraine¹⁵⁹ bildeten die Kfz-Zulieferer und die Konsumgüterhersteller die schwierigsten Abnehmerkategorien. Weniger schwierige Großkunden waren die Hersteller von Industriemotoren. Die geringsten Schwierigkeiten bereiteten öffentliche Verkehrsunternehmen. Laut Carbone Lorraine war die erstgenannte Kategorie nie Gegenstand von Gesprächen oder einer Einigung auf europaweiten Kartelltreffen, sondern wurde nur in direkten Kontakten zwischen potenziellen Lieferanten vor den jährlichen Preisverhandlungsrunden behandelt¹⁶⁰. Das Ziel war dabei angeblich weniger die Einigung über Preise als über Argumente, mit denen Preisreduzierungen in Verhandlungen abgelehnt werden könnten. Allerdings gibt Carbone Lorraine zu, dass die Festsetzung spezifischer Preise für industrielle Hersteller und Verkehrsunternehmen auf Kartelltreffen und in direkten Kontakten zwischen Kartellmitgliedern vor Preisverhandlungen und Ausschreibungen besprochen wurde¹⁶¹.
- (125) Gegenüber multinationalen industriellen Hersteller lief das Kartell Gefahr, dass das Preisgefälle zwischen den Staaten ausgenutzt werden konnte. Morgan beschreibt diese Befürchtung mit den Worten: "Die Kartellmitglieder waren besorgt, dass große Originalteilehersteller mit einheitlicher Einkaufsorganisation die Preisunterschiede innerhalb Europas ausnutzen und ihren gesamten Bedarf bei einer einzigen, billigen Lieferquelle decken könnten. Deswegen beschloss das Kartell Sonderregeln zur Vereinheitlichung der Preise für Originalteilehersteller. Folglich vereinbarte das Kartell Produktpreise für Verkäufe an einzelne Originalteilehersteller, die nicht unter Bezugnahme auf ein bestimmtes Land berechnet wurden"¹⁶².

¹⁵⁸ Z.B. MLS, EV 1, S. 49: "P [Carbone Lorraine] vergleicht die Preise für Originalteilehersteller in Europa mit der Richtpreistabelle und wird eine Liste übermitteln. H [Morgan] wird die tatsächlichen Traktions-Preise mit der Richtpreistabelle abgleichen und das Ergebnis an P [Carbone Lorraine] senden. Sondertreffen in A-dam [Amsterdam] am 19.6.98 vorgesehen, um Preisdifferenzen in den Ländern zu untersuchen. Dabei soll geplant werden, wie auch der Euro für Preiserhöhungen genutzt werden kann." Siehe auch CL, Nr. 38 [6408-6410], eine Tabelle der Angebote der Kartellmitglieder an die Régie Autonome des Transports Parisiens ("RATP") im Vergleich zu den Richtpreisen (1983-1992). Zu Aufträgen der portugiesischen Eisenbahngesellschaft vereinbarte der Technische Ausschuss am 20. April 1989: "Ab sofort wird nur noch zu den exakten Schemapreisen angeboten und berechnet", MLS, EV 1, S. 312 [0413]. Siehe auch die SGL-Vorlage vom 24. März 2003 [11035-11040].

¹⁵⁹ Vorlage vom 13. Februar 2003 [9822-9826].

¹⁶⁰ Ebenda, S. 2 [9823].

¹⁶¹ Ebenda, S. 3 [9824]. Siehe auch CL, S. 8 [5518].

¹⁶² MLS, S. 22 [0024].

- (126) Um die Preise gegenüber Großabnehmern zu stabilisieren, zu vereinheitlichen und - falls möglich - zu erhöhen, verfolgte das Kartell im Laufe der Zeit mehrere Strategien. Zuerst wurde eine Einheitspreisstrategie praktiziert. Diese Strategie wurde zum erstenmal vereinbart in einer Sitzung des Technischen Ausschusses vom 20. April 1989¹⁶³. Grundlage war ein Vorschlag von Carbone Lorraine mit dem Titel "Entwurf eines einheitlichen europäischen Preisschemas für den Verkauf von Bürsten an Hersteller elektrischer Industriemaschinen"¹⁶⁴. Dem Vorschlag lag der Leitgedanke zugrunde, dass jeder europäischer industrieller Hersteller Strombürsten für die eigenen Maschinen unabhängig vom Bestellungsland und der verwendeten Währung zum gleichen ECU-Preis erhalten konnte. Dabei wurde ABB als Beispiel angeführt. Die Teilnehmer der Sitzung fassten das Ergebnis wie folgt zusammen: "Entgegen früherer Diskussionen wollen wir versuchen, die Preise für alle ABB-Konzernwerke in das existierende europäische Berechnungsschema einzuordnen"¹⁶⁵. In einer Modellberechnung von Carbone Lorraine vom 7. Juli 1989 fungierte wiederum ABB als Beispiel¹⁶⁶.
- (127) Es erwies sich jedoch, dass die Strategie der europaweiten Einheitspreise für Originalteilehersteller nur schwer zu verwirklichen war. Der Sondersitzung des Technischen Ausschusses zu den Preisen für Originalteilehersteller vom 22. Februar 1994 lassen sich Anzeichen dafür entnehmen, dass die Richtpreise und erst recht die tatsächlichen Preise für Originalteilehersteller von Land zu Land immer noch erheblich variierten. Wird der niederländische Richtpreis für Originalteilehersteller mit dem Indexwert 100 zugrunde gelegt, lag der Richtpreis in Frankreich, dem Land mit dem schlechtesten Preisniveau für das Kartell, bei 61 und die tatsächlichen Preise sogar bei 40. Die Mitglieder kamen auf dieser Zusammenkunft überein, "die Abstände zu beseitigen"¹⁶⁷. In einer anschließenden Sitzung des Technischen Ausschusses vom 20. September 1994 wurde vereinbart, die Originalteilehersteller in Frankreich, dem Vereinigten Königreich und Deutschland vor Jahresende in das europäische Preisschema einzubinden und die nationalen Koeffizienten dann einander anzunähern¹⁶⁸.
- (128) Wahrscheinlich wegen der Schwierigkeiten bei der Anwendung von europaweiten Einheitspreisen gegenüber Großabnehmern schlug SGL auf einer Sitzung des Technischen Ausschusses vom 18. April 1996 in Köln eine zweite Strategie vor, und zwar die des Hauptlieferantenprinzips (auch Markt- oder Kundenführerschaft genannt). Der Hauptlieferantenstatus, d. h. die besondere Verantwortung für bestimmte einzelne Kunden, sollte den einzelnen Kartellmitgliedern auf der Grundlage ihrer Marktanteile bei den Großkunden in den Jahren 1994/1995 zugewiesen werden. SGL sagte zu, einen Entwurf für

¹⁶³ MLS, EV 1, S. 315 [0416].

¹⁶⁴ Originaltext: "Projet de tarification unique européenne pour les balais destinés aux constructeurs de machines électriques industrielles" im französischen Original", MLS, EV 1, S. 336 [0437].

¹⁶⁵ MLS, EV 1, S. 312 [0413].

¹⁶⁶ MLS, EV 1, S. 332 [0433].

¹⁶⁷ MLS, EV 1, S. 157-160 [0249-0252].

¹⁶⁸ MLS, EV 1, S. 149 [0240]. Im niederländischen Original heißt es: "OEM op euroschema in FR/UK/DL voor eind vh jaar!! Daarna coëff naar elkaar toe werken!".

eine solche Liste zu erstellen und sie nach dem nächsten Gipfeltreffen zu verteilen¹⁶⁹. Die Strategie beruhte auf folgenden Grundsätzen:

- Die Marktanteile der Kartellmitglieder bei den einzelnen Abnehmern und - soweit möglich - für jedes einzelne verkaufte Produkt sollten auf dem aktuellen Stand eingefroren werden.
- Für jeden Großabnehmer sollte ein Hauptlieferant benannt werden; diese Rolle sollte in der Regel dem Kartellmitglied zufallen, auf das der größte Anteil der Einkäufe dieses Abnehmers entfiel.
- Der Hauptlieferant übernimmt die Preisführerschaft, d.h. die anderen Mitglieder müssen seinem Rat folgen, bevor sie dem Kunden ein Preisangebot machen.
- Der Hauptlieferant ist dafür verantwortlich, Preiserhöhungen in einem ausreichenden Umfang durchzusetzen.
- Preise für neue Produkte sollten mit dem Hauptlieferanten abgestimmt werden.
- Auf dem Gipfeltreffen werden die Hauptlieferanten bestimmt¹⁷⁰.

(129) Der Technische Ausschuss stimmte diesen Grundsätzen noch auf der gleichen Sitzung zu und beschloss, mit Pantographen zu beginnen, die von Verkehrsunternehmen nachgefragt werden¹⁷¹.

7.6.2. Anwendung

(130) Am 22. Juni 1998 bestätigte der Technische Ausschuss die Grundsätze der Hauptlieferantenstrategie für den Bereich der Pantographen wie folgt:

"Pantographen.

Alle Mitglieder stimmen 6 Grundsätzen zu:

- 1) Einfrieren der Marktanteile für bestehende Typen.
- 2) Bestimmung der Hauptlieferanten für die einzelnen Abnehmer anhand der Anteile bei den Lieferungen 94/95 (Rotation ist Teil davon).
- 3) Bei Einführung eines technisch neuen Typs ist der aktuelle Marktführer vor dem ersten Preisangebot zu kontaktieren.
- 4) Der Hauptlieferant ist dafür verantwortlich, Preiserhöhungen durchzusetzen.

¹⁶⁹ MLS, EV 1, S. 93 [0178].

¹⁷⁰ MLS, EV 1, S. 94-96 [0179-0181].

¹⁷¹ MLS, EV 1, S. 93 [0178]. Zu dieser Sitzung siehe Vorlage von SGL vom 17. März 2003, S. 15 [10755] Laut SGL wurde der Vorschlag über das Hauptlieferantenprinzip von den anderen Teilnehmern nicht aufgegriffen.

- 5) Nicht in der Liste aufgeführte Abnehmer müssen zum Richtpreis beziehen oder in die Liste aufgenommen werden.
- 6) Bei Abnehmern, die zwar noch keine Kohlenstoff-Pantographen verwenden, aber verschiedene Typen testen, ist der Richtpreis anzuwenden; wer die erste Bestellung erhält, gilt als Hauptlieferant"¹⁷².
- (131) Dann einigten sich die Teilnehmer auf eine Liste der Hauptlieferanten für einzelne Verkehrsunternehmen in den meisten Ländern des EWR. Die Vereinbarung wurde unverzüglich in Kraft gesetzt. Erklärtes Ziel war eine Anhebung der Preise auf Richtpreisniveau. Die Liste der Abnehmer und Hauptlieferanten weist eine Aufsplitterung in nationale Märkte aus. Carbone Lorraine war beispielsweise Hauptlieferant sämtlicher Anbieter in Frankreich, Morgan Hauptlieferant von British Rail und (über die Tochtergesellschaft Hoorn) für die niederländische Eisenbahn. Da das Kartell damals vier Mitglieder aus Deutschland/Österreich zählte, musste der Hauptlieferant für die Deutsche Bahn auf einer regionalen Sondersitzung in Deutschland bestimmt werden¹⁷³.
- (132) Das gleiche Hauptlieferantenprinzip wurde für mechanische Kohlenstoff- und Graphitprodukte vereinbart und angewandt¹⁷⁴. Ein vom Technischen Ausschuss auf einer Sitzung in Weilburg (Deutschland) am 12. August 1997 zwischen Morgan, SGL und Schunk vereinbartes Dokument verdient es wegen seiner Deutlichkeit, ausführlich zitiert zu werden:

"Vereinbarung zur Zusammenarbeit

Allgemeines

Beginn einer neuen vertrauensvollen Zusammenarbeit.
Jeder Hauptlieferant hat das Recht, Sitzungen einzuberufen.

Ziele

- Erhöhung von Preisen,
- Stabilisierung der Marktanteile.

Regeln

- Festlegung, wer Hauptlieferant ist,
 - Unternehmen, Personen + Reserve
- Marktinformationen einholen
 - einschl. Preis + kompletter Austausch-

¹⁷² MLS, EV 1, S. 37 [0117] und 46 [0126]. Laut Carbone Lorraine waren diese sechs Grundsätze erstmalig in den beiden Treffen am 28./29. Oktober 1996 und 10. Dezember 1996 besprochen worden, ohne dass eine Einigung erzielt worden wäre. CL, S. 10-11 [5520-5521] und Anlage 11, Nr. 45 [6438-6444]. Zur Vorbereitung der Sitzung vom 28./29. Oktober 1996 war eine ausführliche, 82-seitige Liste mit den Lieferungen der Jahre 1994 und 1995 und den letzten Preisen jedes Kartellmitglieds gegenüber jedem Großabnehmer von Kollektoren und Pantographen in Europa erstellt worden. CL Anlage 11, Nr. 46 [6448-6530].

¹⁷³ MLS, EV 1, S. 37 - 39 [0117-0119].

¹⁷⁴ Zur allgemeinen Beschreibung siehe Vorlage von SGL vom 17. März 2003, S. 11 -12 [10751-10752].

- Informationsfluss gewährleisten
- bes. korrekte Preise-
- dem Hauptlieferanten folgen
- festgelegte Entschädigung für Umsatzverluste,
-(wie)-
- Kontaktpersonen benennen,
- regelmäßige Treffen, Status überprüfen

Wie vorgehen

- Ehrlich sein und die Wahrheit sagen.
- Wenn etwas vorgefallen ist, muss man so früh wie möglich unterrichten.
- Vorschlag: Entschädigung für Umsatzverluste wegen Preisverringerung sollte vom Schuldigen vorgeschlagen werden. Es ist auch Sache des Schuldigen, das alte Preisniveau so bald wie möglich wieder herbeizuführen.
- Hauptlieferant bestimmt, welche Maßnahmen gegenüber Außenseitern ergriffen werden.
- Bei Eintreten der Untersuchung sofort Hauptlieferant unterrichten.
- Alle mechanischen Kohlenstoffe werden einbezogen:
 - Dichtringe, Lager, Pumpenschieber
 - formgepresster Kohlenstoff
 - formgepresster kunstharzgebundener Kohlenstoff
 - Kohlenstoffringe
 - Gehäuseteile aus Metall- und Graphitverbindungen
- Preisangebot mit dem technischen Vorteil + Service im Rahmen des für den Abnehmer gültigen Schemas erlaubt
- Projekte können bis zu den Preisverhandlungen frei mit den Abnehmern diskutiert werden.
- Die Regeln sind auch wichtig für Vertretungen von Tochtergesellschaften in Europa.

Partnerorganisationen:

- A [Rekofa - später von Morgan übernommen] ist möglich, aber nur in Deutschland + Schweiz.
- N [Conradty], P [Carbone Lorraine] heute keine Hauptlieferanten, da sie keine Verantwortung haben werden. Falls notwendig, sollten sich die Mitglieder über bestimmte Abnehmer verständigen.
- Gledco, falls notwendig, müssen alle Mitglieder Einfluss auf sie nehmen.
- Topolcan; jedes Mitglied muss sie angreifen; vor dem Angriff die Mitglieder informieren.

Hauptlieferanten

C [Morgan]: [*]
 [*]
 B [SGL]: [*]
 G [Schunk]: [*]¹⁷⁵.

¹⁷⁵

MLS, EV 4, S. 52 - 65 [1155-1169].

- (133) In der Unterlage werden noch weitere 35 Großabnehmer in Europa aufgeführt und jedem von ihnen ein Kartellunternehmen als Hauptlieferant zugeteilt. Zu einigen Abnehmern werden vereinbarte Preiserhöhungen angegeben. Zu den genannten Großabnehmern zählen Burgmann, Crane, Flexibox, Wilo-Group¹⁷⁶.
- (134) Über die Jahre hinweg haben Kartellmitglieder untereinander vielfach Angebote und Preise für Großabnehmer und insbesondere Verkehrsunternehmen und Abnehmer mechanischer Produkte koordiniert. Dies geschah sowohl auf regionalen Zusammenkünften als auch auf Sitzungen des Technischen Ausschusses. Letzterer stellte oft unmittelbar eine Einigung über die Behandlung eines bestimmten Kunden her oder überlies die Lösung des Problems einem Treffen auf regionaler Ebene. Für Diskussionen und Einigungen über Angebote und Preise im Technischen Ausschuss lassen sich folgende Beispiele anführen:
- Preisangebote an die Société des Transports Intercommunaux Bruxellois (STIB) in Brüssel und an die portugiesische Eisenbahngesellschaft wurden am 14. April 1993 behandelt. Gegenüber der STIB einigten sich die Teilnehmer auf "für die nächste Ausschreibung kontaktieren". Zur portugiesischen Eisenbahngesellschaft hieß es: "Sondersitzung erforderlich"¹⁷⁷.
 - "Pantographen NS [niederländische Eisenbahngesellschaft]. Swansea [Morgan] soll in 2 Wochen bekanntgeben, dass sie ein Angebot einreichen werden"¹⁷⁸.
 - "Preisanhebung für Trolley. Folgt den gleichen Regeln wie bei den Pantographen. Zeitraum 3 Jahre, eingefrorene Marktanteile, danach Wettbewerb nur in technischer Hinsicht und beim Service"¹⁷⁹.
 - "Wie können wir bei den Pantographen weiter verfahren?
 - Wettbewerb nur bei technischen Leistungen und Kundendienst.
 - Kein Preiswettbewerb.
 - Der Richtpreis ist die Regel.
 - Sollte der tatsächliche Preis unter dem Richtpreis liegen, müssen bestimmte Punkte neu definiert werden, um Einvernehmen zu erzielen und das Preisniveau anzuheben.
 - Was heißt Schutz? (gleicher Preis oder fester Abstand?)

¹⁷⁶

S.o.

¹⁷⁷

MLS, EV 1, S. 179 - 187 [0273-0281]. Zu einem Schriftwechsel zwischen SGL, Schunk und Morgan über Angebote an die portugiesische Eisenbahngesellschaft siehe MLS, EV 1, S. 220 - 223 [0318-0321].

¹⁷⁸

MLS, EV 1, S. 170 [0263]. Morgan datiert dieses Treffen auf den 14. Oktober 1993.

¹⁷⁹

MLS, EV 1, S. 113 [0199].

- Einfrieren von Marktanteilen? (wenn, wie lange was machen?)
 - Was ist gegenüber Außenseitern zu unternehmen?
 - Wenn Dritte mit Blöcken beliefert werden, ist der Lieferant für die Kontrolle des Endproduktpreises verantwortlich¹⁸⁰.
- Zu den Pantographen beschloss der Technische Ausschuss am 3 April 1998: "Alle Mitglieder kamen überein, im Falle einer Anfrage die anderen zu verständigen. Ziel ist die Anhebung der Preise auf Richtpreisniveau"¹⁸¹.
- (135) Preise für einzelne Kunden wurden oftmals auf regionaler Ebene koordiniert. Zum Beispiel wurde auf einer regionalen Zusammenkunft am 9. November 1995 betreffend Spanien und Portugal vereinbart, "die portugiesische Eisenbahn in ein oder zwei Schritten auf das Niveau der Industriebürsten anzuheben"¹⁸². Das Sitzungsprotokoll enthält auch eine Vergleichstabelle mit Preisangeboten verschiedener Kartellmitglieder bei EMEF-Ausschreibungen (EMEF ist ein portugiesischer Hersteller von Schienenverkehrs-ausrüstungsgütern)¹⁸³. Ein ausführlicher Austausch von Informationen über Angebotsabgaben zwischen den Kartellmitgliedern bei EMEF-Ausschreibungen kann auch der Kronzeugenerklärung von Morgan¹⁸⁴ entnommen werden. Diese Unterlagen zeigen, dass im Hinblick auf die Abgabe von Angeboten für diese Großkunden in Portugal unter den Kartellmitgliedern fast vollständige Transparenz herrschte.
- (136) Im Protokoll eines regionalen Treffens zu den Niederlanden vom 11. Dezember 1997 hält Morgan fest:
- "Baumüller [ein Abnehmer] kriegt von "Le C" einen Sonderpreis. Bei der nächsten Anfrage [von Baumüller] Kontakt mit "Le C" aufnehmen. Klar machen, dass dies den übrigen Mitgliedern mitgeteilt werden muss, ansonsten ist eine Preisdifferenz um das 2-3-fache kaum zu erklären"¹⁸⁵.
- (137) Bei Zusammenkünften in den Niederlanden werden regelmäßig Vereinbarungen über die Anhebung der Preise gegenüber Hoogovens [jetzt Corus], ein großes niederländisches Stahlunternehmen, durch alle teilnehmenden Mitglieder festgehalten. Beispiele hierfür sind die Treffen vom 19. Dezember 1995 und 11. Dezember 1997¹⁸⁶.

¹⁸⁰ MLS, EV 1, S. 75 [0158].

¹⁸¹ MLS, EV 1, S. 50 [0131].

¹⁸² Originaltext: „Portugese spoorwegen in een of 2 stappen naar het nivo van industrieborstels tillen" im niederländischen Original“.

¹⁸³ MLS, EV 2, S. 25-26 [0483-0484].

¹⁸⁴ Beweisunterlagen Band 2, S. 30 bis 155 [0490-0615].

¹⁸⁵ MLS, EV 2, S. 189 [0653]. Originalwortlaut im Niederländischen: "Baumüller wordt door "Le C" een speciale prijs gehanteerd. Bij eerst volgende aanvraag contact opnemen met "Le C". Duidelijk gemaakt dat dit bij de overige leden bekend moet zijn anders is het moeilijk te verklaren waarom er een faktor 2 tot 3 verschil is".

¹⁸⁶ MLS, EV 2, S. 189 [0653], 193 [0658].

- (138) Auf einer regionalen Zusammenkunft in Deutschland am 18. Mai 1995 stand die "Deutsche Bahn AG" als erster Punkt auf der Tagesordnung. Die Teilnehmer tauschten Informationen über von ihnen eingereichte Angebote aus und vereinbarten neue Preise für diesen Abnehmer¹⁸⁷.
- (139) Auf einer regionalen Zusammenkunft in Deutschland am 26. Februar 1996 wurden Preiserhöhungen für mechanische Kohlenstoff- und Graphit-Produkte für rund zwanzig deutsche Großabnehmer vereinbart¹⁸⁸.
- (140) Auf einer regionalen Zusammenkunft vom 8. März 1991 tauschten Morgan und Carbone Lorraine Preisinformationen über ihre großen Abnehmer im Vereinigten Königreich aus¹⁸⁹.
- (141) Aus Aufzeichnungen von Carbone Lorraine geht hervor, wie das Unternehmen als Hauptlieferant mit Morgan und Schunk zusammenarbeitete, um eine regelmäßige Rotation beim Zuschlag im Falle von Ausschreibungen der Régie Autonome des Transports Parisiens (RATP) über einen bestimmten Schleifstück-Typen zu erreichen¹⁹⁰. Die gegenseitigen Informationen über die Angebote der jeweils anderen erstrecken sich auf den Zeitraum 1983 bis 1992. In einer Tabelle zeichnet Carbone Lorraine nach, welches Unternehmen zwischen April 1989 und November 1991 als Bieter Erfolg hatte, und welches Unternehmen in den folgenden drei Jahren den Zuschlag erhalten sollte, damit bis Ende 1994 jedes Unternehmen die gleiche Zahl von Aufträgen erhalten hatte. Aus einer anderen Tabelle geht hervor, dass ein Auftrag, bei dem eigentlich Carbone Lorraine für den Zuschlag vorgesehen war, an Schunk als Entschädigung für andere Modelle abgegeben werden musste.
- (142) Preisangebote für Ausschreibungen wurden auch oftmals zwischen den Kontaktpersonen in den Unternehmenszentralen telefonisch abgesprochen. Davon waren beispielsweise folgende Auftraggeber betroffen:
- die finnische Eisenbahngesellschaft (VR)¹⁹¹;
 - Nederlandse Spoorwegen (NS) in den Niederlanden¹⁹²;
 - die luxemburgische Eisenbahngesellschaft¹⁹³;
 - die belgische Eisenbahngesellschaft (SNCB)¹⁹⁴;

¹⁸⁷ MLS, EV 2, S. 214-221 [0686-0693]. Andere Beispiele für den Austausch von Preisinformationen und die Vereinbarung von Preiserhöhungen zwischen Kartellmitgliedern gegenüber diesem Abnehmer sind MLS, EV 2, S. 235 [0709], 239 [0714] zu entnehmen.

¹⁸⁸ MLS, EV 4, S. 99-100 [1226-1227].

¹⁸⁹ CL 11, Anlage 6, Nr. 10 [7860-7862]. Ähnliche Treffen zwischen den beiden Unternehmen sind für den 21. Dezember 1994 [7864-7866], 12. Januar 1995 [7868-7871], 26. Mai 1995 [7873-7877] und den 19. November 1997 [7879-7880] belegt.

¹⁹⁰ CL, S. 9 [5519] und Anlage 9, Nr. 37-40 [6406-6414].

¹⁹¹ MLS, EV 3, S. 4 [0759], 5 [0760], 8 [0763], 9 [0764], 14 [0769], 16 [0771] und 31 [0786].

¹⁹² MLS, EV 3, S. 37 [0793], 39 [0795] und 40 [0796].

¹⁹³ MLS, EV 3, S. 49 [0805], 50 [0806] und 58 [0814].

¹⁹⁴ MLS, EV 3, S. 55 [0811].

- die Wiener Stadtwerke¹⁹⁵;
 - die Österreichischen Bundesbahnen (ÖBB)¹⁹⁶;
 - Société Nationale des Chemins de fer Français (SNCF) in Frankreich¹⁹⁷;
 - Régie des Transports de Marseille (RTM) in Frankreich¹⁹⁸;
 - Société Lyonnaise de Transports en Commun (SLTC) in Frankreich¹⁹⁹.
- (143) Die Aufzeichnung eines Telefongesprächs mit SGL vom 5. Januar 1997 durch Morgen zeigt, dass sich SGL gegenüber Grundfos und Becker, zwei Großabnehmern von mechanischen Kohlenstoff- und Graphitprodukten, an Instruktionen von Morgan hielt. Im Gegenzug verlangte SGL von Morgan, sich bei einem Angebot an Becker über bestimmte mechanische Kohlenstoffprodukte an Anweisungen von SGL zu halten. Die Mitarbeiter von Morgan sollten sich bei SGL erkundigen, welchen Preis Morgan anbieten könne²⁰⁰. In einem anderen Fall fragte Carbone Lorraine bei Morgan nach, welchen Preis man Grundfos für ein bestimmtes Produkt anbieten sollte²⁰¹.
- (144) Informationen über Preise für bestimmte Großabnehmer wurden auch schriftlich ausgetauscht. Am 14. Februar 1994 beispielsweise versandte Schunk eine Liste mit Preisen für Burgmann, einen Großabnehmer von mechanischen Kohlenstoff- und Graphitprodukten, an Morgan und SGL. Schunk hatte seine Basispreise handschriftlich auf einer von Morgan erhaltenen maschinengeschriebenen Basispreisliste vermerkt. Schunk forderte SGL auf, seine Basispreise für diesen Kunden ebenfalls einzureichen²⁰².
- (145) Am 6. Januar 1995 faxte Morgan seine 1995er Bürsten-Preisliste für Boss, einen Abnehmer im Vereinigten Königreich, an die britische Tochtergesellschaft von Carbone Lorraine²⁰³.
- (146) Am 15. August 1995 versandte Morgan eine Liste mit Preisvorschlägen für Faber an SGL, den Hauptlieferanten von Faber. SGL fügte eine Spalte mit Preisen hinzu, die Morgen diesem Kunden anbieten durfte, und schickte die Liste am 16. August 1995 zurück. Morgan suchte dann auf der Liste jene Produkte aus, bei denen seine Preisvorschläge die von SGL angegebenen

¹⁹⁵ MLS, EV 3, S. 75 [0833].

¹⁹⁶ MLS, EV 3, S. 76 [0834], 80 [0838].

¹⁹⁷ MLS, EV 3, S. 91 [0850], 100 [0859], 103 [0862], 105 [0864], 109 [0868] und 114 [0873].

¹⁹⁸ MLS, EV 3, S. 116 [0875], 118 [0877], 122 [0881], 124 [0883], 126 [0885] und 137 [0896]. Eine Tabelle mit Preisen von Carbone Lorraine, Schunk, Morgan and Gerken für die Marseiller Verkehrsbetriebe enthält die Vorlage von Carbone Lorraine vom 13. September 2002 - Communication (non-exhaustive) de documents, France 3 [5462-5463].

¹⁹⁹ MLS, EV 3, S. 127 [08864], 132 [0891].

²⁰⁰ MSL, EV 3, S. 21 [4080].

²⁰¹ MSL, EV 3, S. 27 [4091].

²⁰² MLS, EV 4, S. 136-137 [1286-1287].

²⁰³ Vorlage von Carbone Lorraine vom 13. September 2002 - Communication (non-exhaustive) de documents, United Kingdom 8 [5490-5498].

Mindestpreise übertrafen, und die Morgan somit "gefahrlos" verkaufen konnte²⁰⁴.

- (147) Am 22. April 1996 wurden zwei Tabellen mit den Umsätzen aller Kartellmitglieder mit einzelnen Abnehmern in Deutschland und der Schweiz im Jahr 1995 erstellt und die dabei erzielten Preise im prozentualen Verhältnis zum europäischen Preisschema für Kohlenstoffprodukte angegeben²⁰⁵. Abgesehen vom Wert dieser Informationen für jedes Kartellmitglied an sich wurden diese Tabellen auch zur Bestimmung des Hauptlieferanten im nächsten Geschäftszeitraum bestimmt²⁰⁶.
- (148) In einer Morgan-Tabelle vom 23. Oktober 1996 werden die deutschen Großabnehmer von mechanischen Kohlenstoff- und Graphitprodukten, die 1996 erzielten Preise im prozentualen Verhältnis zu den Schemapreisen, die vom Kartell für 1997 vereinbarte Preiserhöhung, der damalige Hauptlieferant für die einzelnen Kunden und der neue vom Kartell bestimmte Hauptlieferant aufgelistet²⁰⁷.
- (149) Ein elektronischer Nachrichtenaustausch von Schunk und Morgan veranschaulicht die enge Zusammenarbeit der beiden Unternehmen bei Preisangeboten für John Crane & Co., einen großen Originalteilehersteller. Am 7. Januar 1999 sandte Schunk an Morgan eine Liste der Kohlenstoffzeugnisse, für die John Crane & Co. ein Preisangebot erbeten hatte. Am folgenden Tag antwortete Morgan elektronisch mit folgender Nachricht:

"Nach eingehender Prüfung der Listen denke ich, dass wir folgende Punkte berücksichtigen sollten, die wir bereits besprochen haben. Sollten Sie immer noch einverstanden sein, können wir damit fortfahren, die Preise entsprechend festzusetzen.

1. Die Preise sind so festzusetzen, dass der Geschäftsanteil (80/20) ungefähr auf einem mittleren Preisniveau erhalten bleibt.
2. Wir heben unseren Basispreis um 4-5% an (Einheitsliste für MAMAT).
2. Keine Vertragspreise für Positionen mit APU<4 (50/Jahr) dürfen zugestanden werden.
3. Wir werden kein Preisangebot für Mengen einreichen, die über den Bedarf von 12 Monaten hinausgehen.

²⁰⁴ MLS, EV 4, S. 113-114 [1251-1252].

²⁰⁵ MLS, EV 4, S. 95-96 [1219-1220]. Siehe S. 80 [1196] in Bezug auf Frankreich. In diesen Tabellen steht "ML" für Marshall, eine Morgan-Tochter, und "PIL" für Pure Industries, Ltd, eine europäische Tochtergesellschaft des US-Unternehmens Pure Carbon Corporation, die 1995 von Morgan übernommen wurde. "SKT" steht für Schunk Karbon Technology, eine auf mechanische Kohlenstoff- und Graphitprodukte spezialisierte Schunk-Tochter. "RFA" steht für Rekofa, das von Morgan 1998 erworben wurde.

²⁰⁶ MLS, S. 27 [0029].

²⁰⁷ MLS, EV 4, S. 81-82 [1198-1199].

4. Wir werden keine Preise für die nächsthöhere Mengeneinheit zugestehen, wenn weniger als 95% der Gesamtmenge bestellt werden.
5. Wir sollten im Vertrag schriftlich festhalten, dass sämtliche noch nicht ausgelieferten Vertragsprodukte binnen eines Monats nach Vertragsablauf übernommen werden (oder eine entsprechende Entschädigung gezahlt wird).
6. Alle Preise werden nur mit der handelsüblichen Polierung angeboten, und falls erforderlich ist bei doppelter Polierung ein Aufschlag von 5 % zu erheben"²⁰⁸.

(150) Am 5. Juli 1994 faxte die spanische Tochtergesellschaft von SGL die Zeichnung einer Bürste mit der Berechnung des Preises für die spanische Tochtergesellschaft von Carbone Lorraine²⁰⁹..

(151) Morgan hat Beispiele von Auftragsbestätigungen für Angebote an GEC Alstom vorgelegt, die es 1997 mit Carbone Lorraine abgesprochen hatte; daran zeigt sich, dass die vereinbarten Preise tatsächlich Bestellungen des Abnehmers zur Folge hatten²¹⁰. Ein Beispiel für eine komplette Runde von Angebotsabsprachen wurde auch von Carbone Lorraine vorgelegt²¹¹. Die Runde beginnt mit einer Ausschreibung der Régie des Transports de Marseille (RTM) vom 27. Oktober 1998. Ausgeschrieben wurden Angebote über verschiedene Typen von Kohlebürsten und Stromabnehmern²¹². Anhand von Angaben von Wettbewerbern erstellte Carbone Lorraine daraufhin eine Vergleichstabelle, in der aufgeführt wurde, welches Unternehmen in den vergangenen Jahren bei welcher Ausschreibung den Zuschlag für welche Mengen und Preise erhalten hatte, und koordinierte die Angebote für die neue Ausschreibung. Die Angebote, die vereinbarungsgemäß den Zuschlag erhalten sollten, sind mit einem Kreis versehen²¹³. Carbone Lorraine erstellte ferner eine Tabelle über den Umsatz der einzelnen Unternehmen mit den von der Ausschreibung betroffenen Produkten²¹⁴, wahrscheinlich um zu gewährleisten, dass die Vereinbarungen im Hinblick auf den Gesamtumsatz "fair" waren. Nach der Einigung mit den Wettbewerbern über die Bietpreise wies Carbone Lorraine seine Vertriebsabteilung am 16. November 1998 an, gegenüber RTM die mit den Konkurrenten vereinbarten Preise anzugeben²¹⁵. Genau diese Preise enthielt auch das tatsächliche Angebot von Carbone Lorraine²¹⁶. Schließlich bestätigt die Bestellung von RTM, dass Carbone Lorraine den Zuschlag für genau jene Lose der Ausschreibung erhalten hatte, die es laut

²⁰⁸ MSLS, EV 3, S. 64 [4131]. Siehe auch S. 65-98 [4133-4166]. Zu diesem Abnehmer siehe auch MSLS, S. 7 [3106].

²⁰⁹ CL, S. 13 [5523] und Anlage 14, Nr. 70 [6625].

²¹⁰ MLS, EV 2, S. 159-184 [0621-0646].

²¹¹ CL, S. 12 [5522]

²¹² CL, Nr. 61 [6586-6589].

²¹³ CL, Nr. 62 [6591-6592].

²¹⁴ CL, Nr. 63 [6594].

²¹⁵ CL, Nr. 64 [6596].

²¹⁶ CL, Nr. 65 [6598-6601].

ihren Vereinbarungen mit den Konkurrenten auch bekommen sollte²¹⁷. Diese Beispiele zeigen, dass das Kartell auf Ausschreibungsmärkten insbesondere gegenüber Verkehrsunternehmen sehr erfolgreich funktionierte.

7.7. Werbeverbot

7.7.1. Grundsätze

(152) Die Kartellmitglieder vereinbarten, auf Werbung und die Mitwirkung in Verkaufsausstellungen zu verzichten²¹⁸.

7.7.2. Anwendung

(153) Im Protokoll der Sitzung des Technischen Ausschusses vom 3. April 1998 wird unter der Überschrift "Werberegeln" festgehalten, dass "Morgan Cupex und Pantrak verbotswidrig für Kohlebürsten geworben hatten"²¹⁹.

7.8. Ausschaltung von Zuschneidern

7.8.1. Grundsätze

(154) Abgesehen von Fertigerzeugnissen aus Kohlenstoff wie Kohlebürsten verkauften Kartellmitglieder auch Kohlenstoff"blöcke", die zwar schon ausgepresst, aber noch nicht zerschnitten und in Bürsten oder andere Produkte umgeformt waren. Eine Reihe unabhängiger Zuschneider kauft diese Blöcke, zerschneidet sie, verarbeitet sie zu Fertigprodukten und verkauft sie an die Abnehmer. Diese Zuschneider sind zwar Kunden der Kartellmitglieder, aber auch ihre Konkurrenten auf den Märkten für Fertigerzeugnisse. Sie sind in der Regel an Standorten in Mittel- oder Osteuropa zu finden, einige sind aber auch im EWR ansässig²²⁰. Das Kartell war bestrebt, die Kohlenstoffblock-Preise für Zuschneider so festzusetzen, dass sie bei aus Blöcken hergestellten Fertigerzeugnissen nur in begrenztem Umfang konkurrieren konnten²²¹. Damit sollte gewährleistet werden, dass die Zuschneider in der Regel nur an kleine Abnehmer verkaufen konnten, die für die großen Hersteller uninteressant waren. Einige Kartellmitglieder hätten die Zuschneider am liebsten durch Verweigerung der Belieferung völlig ausgeschaltet²²².

²¹⁷ CL, Vorlage vom 19. Februar 2003 [9812-9813].

²¹⁸ MLS, S. 22 [0024]. MLS, EV 1, S. 250 [0348].

²¹⁹ MLS, S. 22 [0024]. MLS, EV 1, S. 52 [0133].

²²⁰ Eine Liste der im EWR ansässigen Zuschneider enthält MLS, EV 1, S. 72-73 [0155-0156]. Dort werden beispielsweise Luckerath und Rekofa aufgeführt. Ein anderes Beispiel ist das Unternehmen Eurocarbo (Italien), das in einem Schreiben von Morgan vom 2. Juli 2002 erwähnt wird [4792].

²²¹ MLS, EV 1, S. 75 [0158]: "Wenn Dritte mit Blöcken beliefert werden sollen, ist der Lieferant für die Kontrolle des Endproduktpreises zuständig." Blöcke konnten zwar auch von anderen Herstellern bezogen werden, doch waren diese entweder weit entfernt in Japan oder in den USA oder produzierten angeblich Blöcke geringerer Qualität: "Der einzige Grund, warum sie bei einem von uns [Kartellmitglieder] einkaufen, ist, dass die Anwendung ein Produkt von erheblich höherer Qualität erfordert", MLS, EV 1, S. 108 [0194].

²²² MLS, S. 19-20 [0021-0022]. Diese Haltung wurde auch von Carbone Lorraine vertreten, s. Rdnr. (159). Siehe auch Vorlage von SGL vom 17. März 2003, S. 6: "Es wurde vereinbart,

- (155) Eine ähnliche Politik der Ausschaltung von Veredelungsbetrieben wurde auch bei mechanischen Kohlenstoff- und Graphitprodukten verfolgt, wie das nachstehende Ergebnis aus einer Sitzung des Technischen Ausschusses zu mechanischen Produkten vom 19. April 1996 beweist:

"Die Rohmaterialpreise für unabhängige Abnehmer sollten viel stärker erhöht werden als die Preise für Fertigerzeugnisse, um die Kunden vom Kauf von Rohmaterial abzuhalten. Dies gilt besonders für osteuropäische Länder"²²³.

7.8.2. Anwendung

- (156) In einem europäischen Schema vom September 1990 wird bestimmt, dass Kohlenstoffblöcke innerhalb des EWR anhand der selben Preisberechnungsformel verkauft werden sollten wie Kohlebürsten²²⁴. Demnach sollte der Preis für Halbzeug ebenso hoch sein wie der Preis für Endprodukte wie Bürsten. Wäre diese Regel von allen Mitgliedern befolgt worden, wäre ein Wettbewerb durch im EWR ansässige Zuschneider nicht länger möglich gewesen, zumindest soweit die Zuschneider von Kartellmitgliedern beliefert wurden. Anscheinend waren aber einige Kartellmitglieder nicht gewillt, das Geschäft mit den europäischen Zuschneidern gänzlich aufzugeben, und belieferten sie weiterhin zu Tarifen unterhalb des Bürstenpreises. Auf einer Liste der westeuropäischen Zuschneider und ihrer Lieferanten sind SGL und Schunk als Lieferanten verzeichnet, dazu einige kleine Anbieter wie Gerken²²⁵.
- (157) Auf einer regionalen Zusammenkunft in Deutschland am 7. Mai 1992 diskutierten die Kartellmitglieder über das Vorgehen gegen EKL, einen wettbewerbsstarken ostdeutschen Zuschneider, der nach der Wiedervereinigung aggressiv in den westdeutschen Markt eingedrungen war. Zwei Strategien wurden vereinbart: Erstens sollte kein Kartellmitglied Graphit an EKL liefern. Zweitens sollte EKL durch systematisches Unterbieten bei sämtlichen Abnehmern am Verkauf und am Erwerb von Marktanteilen gehindert werden²²⁶. EKL wurde 1997 von SGL übernommen.
- (158) Am 2. April 1993 fand ein bilaterales Treffen zwischen Morganite und Hoffmann in Windsor, Vereinigtes Königreich, statt, auf dem Morgan Hoffmann aufforderte, die Lieferung von Kohlenstoffblöcken an Gerken einzustellen. In einem Telefongespräch mit Morgan am 20. April 1993 teilte Hoffmann Morgan mit, dass die besprochenen Maßnahmen eingeleitet sind²²⁷.

dass kein Halbzeug an unabhängige Machine Shops verkauft werden sollte". SGL hat sich nach eigenen Angaben nicht an diese Vereinbarung gehalten.

²²³ MLS, EV 4, S. 94 [1217].

²²⁴ MLS, EV 6, Tab. 6, S. 3a [2502].

²²⁵ MLS, EV 1, S. 72-73 [0155-0156]. Gerken produziert zwar keine Blöcke, kauft sie aber ein und verkauft sie in einem gewissen Umfang anschließend weiter.

²²⁶ MLS, EV 2, S. 247-248 [0722-0723].

²²⁷ "Ich...habe auch darüber informiert, daß in Richtung Gerken die besprochenen Maßnahmen eingeleitet sind". Mit "besprochenen Maßnahmen" war die Einstellung der Lieferungen an Gerken gemeint. Siehe Antwort von Hoffmann auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte vom 21. Juli 2003, S. 8 und Anlagen 2 und 3.

- (159) Am 14. Oktober 1993 fand im Technischen Ausschuss eine Diskussion statt zu dem Thema: "Sollen wir Blöcke verkaufen und unsere Spanne aufgeben oder nicht?" SGL wurde als Unternehmen identifiziert, das Blöcke verkauft. Carbone Lorraine wiederum "versucht, so wenig Blöcke wie möglich zu verkaufen und hält es für besser, lediglich an die eigenen Unternehmen zu verkaufen". Es wurde vereinbart, dass die "Preise außerhalb der eigenen Unternehmen mindestens bei 53,- DM/kg liegen" sollten²²⁸.
- (160) Morgan notiert bei einer Sitzung des Technischen Ausschusses vom 19. Oktober 1995: "J.K. schlug vor, die Block-Preise für Dritte erheblich anzuheben oder überhaupt nicht an sie zu verkaufen!". Anschließend wird in der Notiz festgehalten: "Zuschneider kaufen bei Mega und Rekofa für ca. 20-25 DM/kg. Der einzige Grund, warum sie bei einem von uns einkaufen, ist, dass die Anwendung ein Produkt von erheblich höherer Qualität erfordert (Rekofa und Mega sind nicht im Eisenbahngeschäft und verfügen nicht über geeignete Qualitäten). Wenn wir die Preise von ca. 42,- auf 85,- DM/kg. anheben würden, würden sie immer noch bei uns einkaufen. Die Vorteile sind:
- Höhere Gewinne,
 - besseres Preisniveau bei Fertigerzeugnissen,
 - Möglichkeit, Aufträge zu einem guten Preis zu erhalten.
- Alle Teilnehmer sagten zu, den Vorschlag bis zur nächsten Sitzung zu prüfen (auf dem Gipfel zu behandeln)"²²⁹. In der gleichen Sitzung wurde eine Anhebung der Blockpreise um 5 % vereinbart²³⁰.
- (161) Auch im Technischen Ausschuss vom 18. April 1996 wurde die Belieferung Dritter mit Blöcken erörtert. Dabei wurde festgehalten, dass "G [Schunk] Blöcke an Star Delta North Ireland liefert, dabei angeblich die Richtpreise anwendet und nicht gewillt ist, die Belieferung mit Blöcken einzustellen. Der Gipfel muss das entscheiden. Conradty bestätigt Anwendung der Richtpreise"²³¹.
- (162) Am 27. September 1996 wurde im Technischen Ausschuss die erfolgreiche Einführung einer 25%-igen Preisanhebung bei Blöcken festgestellt: "Nach der Anhebung der Preise um 25 % gingen die Verkäufe drastisch zurück. Der TA [Technische Ausschuss] wünscht die Preise auf dem derzeitigen Niveau zu halten, um zu sehen, wie der Markt reagiert". Ferner wurde in dieser Sitzung festgehalten: "Es wird vereinbart, keine neuen Zuschneider zu beliefern. Auf dem Gipfeltreffen zu bestätigen"²³².

²²⁸ MLS, EV 1, S. 170 [0263]. Carbone Lorraine verkaufte an Zuschneider außerhalb des EWR, wollte diese Lieferungen angeblich aber auch einstellen, MLS, EV 1, S. 83 [0167].

²²⁹ MLS, EV 1, S. 108 [0194].

²³⁰ MLS, EV 1, S. 115 [0201].

²³¹ MLS, EV 1, S. 98 [0183].

²³² MLS, EV 1, S. 83 [0167]. Siehe auch MLS, EV 1, S. 97 [0182].

- (163) Der Vertreter von Morgan notiert in der Sitzung des Technischen Ausschusses vom 15. April 1997 bezeichnenderweise: "B [SGL] verkauft mehr Blöcke an unabhängige Dritte. Können sie garantieren, dass die Preislimits für Fertigprodukte völlig unter Kontrolle bleiben?"²³³. Und an späterer Stelle: "Wenn Dritte mit Blöcken beliefert werden, ist der Lieferant für die Kontrolle des Endproduktpreises verantwortlich"²³⁴.
- (164) Erhellend in Bezug auf die zwischen den Kartellmitgliedern vereinbarten Mechanismen zur Verhinderung des Wettbewerbs durch Zuschneider auf dem EWR-Markt ist auch der Schriftwechsel zwischen Morgan und dem polnischen Handelsunternehmen Centrozap im Jahr 1997. In einem Fax an Centrozap vom 13. Februar 1997 führt Morgan aus:
- "Leider ergeben unsere Untersuchungen deutliche Anhaltspunkte dafür, dass diese Materialien zur Herstellung von Bürsten für Abnehmer in Europa außerhalb Polens bestimmt sind, die zur Zeit von uns beliefert werden. Sie sehen uns sicher nach, dass diese Situation für uns selbst nicht besonders zufriedenstellend ist; deswegen müssen wir unser Angebot auf Ihre Anfrage mit Bedauern zurückziehen".
- (165) Das polnische Handelsunternehmen antwortete:
- "Unter Bezugnahme auf Ihr o.a. Fax übermitteln wir Ihnen hiermit die Antwort unseres Kunden ELEKTROCARBON Tarnowskie Gory [eines polnischen Zuschneiders, der auf dem EWR-Markt Fuß fassen wollte]:
- "Wir können der Entscheidung von MORGANITE nicht zustimmen, da sie sich damit durch Einmischung in unsere inneren Angelegenheiten das Recht anmaßen, darüber zu bestimmen, an wen ELEKTROCARBON die aus dem Material von MORGAN hergestellten Kohlebürsten verkauft..."²³⁵.
- (166) Schließlich erinnert SGL daran, dass andere Kartellmitglieder Druck ausgeübt hätten, die Belieferung von Gerken mit Blöcken einzustellen, SGL sich aber geweigert hätte: "In einem Treffen im Oktober 1998 in Berlin hat man sich wie üblich über das Marktgeschehen beklagt und es ist auf SGL Druck ausgeübt worden, kein Halbzeug (Bürstenplatten) an andere Hersteller wie Gerken und Carbonex (Schweden) zu liefern. Druck wurde insbesondere wegen Gerken ausgeübt, man wollte SGL dazu bewegen, die Lieferungen von Halbzeug an Gerken aus St Mary's [dem Sitz von US Carbon/Graphite Group, dem traditionellen Lieferanten von Gerken, den SGL 1994 übernommen hatte] einzustellen, um Gerken aus dem Markt zu drängen"²³⁶.

²³³ MLS, EV 1, S. 74 [0157].

²³⁴ MLS, EV 1, S. 75 [0158].

²³⁵ MSLS, EV 4, S. 180-188 [4257-4265].

²³⁶ Vorlage von SGL vom 17. März 2003, S. 7 [10747].

7.9. Abgestimmte Angriffe auf Wettbewerber

7.9.1. Grundsätze

(167) Laut Morgan bestand ein weiteres Mittel des Kartells, um das vereinbarte Preisniveau am Markt beizubehalten, im Austausch von Informationen über und dem gemeinsamen Vorgehen gegen Wettbewerber²³⁷. In den Sitzungen des Technischen Ausschusses gab es oft einen gesonderten Tagesordnungspunkt "Wettbewerb"²³⁸. Unter diesem Tagesordnungspunkt besprachen und koordinierten die Kartellmitglieder die Strategie gegenüber störenden Konkurrenten. Die wichtigsten Strategien waren:

- Einbeziehung der Konkurrenten in die Zusammenarbeit.
Es gelang den Kartellmitgliedern gelegentlich, kleinere, lokale Hersteller in die regionalen Treffen einzubeziehen. Diese Hersteller durften jedoch nicht im Technischen Ausschuss oder an Europäischen Gipfeltreffen mitwirken. Sie störten oftmals weiterhin die Tätigkeit des Kartells, folgten nicht strikt den Kartellpreisen und provozierten ein abgestimmtes Vorgehen des Kartells gegen sie.
- Druck auf die Konkurrenten, um sie zur Zusammenarbeit zu bewegen.
- Koordiniertes Verdrängen vom Markt oder zumindest Erteilung einer Lektion, nicht dem Kartell ins Gehege zu kommen.
- Aufkaufen von Wettbewerbern. Nach erfolgter Übernahme hatte das Mutterunternehmen zu gewährleisten, dass die Kartellregeln eingehalten wurden²³⁹.

7.9.2. Anwendung

(168) Ein Beispiel für die Einbeziehung von Wettbewerbern in die Zusammenarbeit lässt sich Notizen entnehmen, die Morgan von der Sitzung des Technischen Ausschusses vom 4. April 1995 angefertigt hat:

- Sollte Gerken gewillt sein, seine Preise auf das offizielle Niveau anzuheben, könnten wir zusagen, auf einen Preiskampf mit ihm zu verzichten (er könnte Marktanteile verlieren, aber höhere Gewinne machen)"²⁴⁰..

(169) Im Protokoll eines regionalen Treffens zu mechanischen Kohlenstoffprodukten in Deutschland vom 15. Januar 1998 wird festgehalten:

- "Wettbewerber Gledco, Rekofa, Tolcany [Topolcany] sollten unsere Preispolitik nicht beeinflussen.

²³⁷ MLS, S. 22 [0024].

²³⁸ Z.B. MLS, EV 1, S. 199 [0294], 167 [0260].

²³⁹ MLS, S. 24 [0026].

²⁴⁰ MLS, EV 1, S. 126 [0213].

Holen sie mit ins Boot"²⁴¹.

(170) Ein Beispiel für Druck auf Konkurrenten, sich an das Preisniveau des Kartells zu halten, ist nachfolgender Sachverhalt:

- Im Technischen Ausschuss wird am 27. September 1996 zum belgischen Unternehmen Gerken ausgeführt:

"Manchmal schwer zu erreichen. Reagiert nicht von selbst und wartet auf die Initiative anderer. Vorgeschlagen wird ein weiteres Sondertreffen mit einem Vertreter je Unternehmen und Herrn Gerken"²⁴².

(171) Beispiele für den koordinierten Versuch, Konkurrenten auszuschalten:

- "Gerken + Gladhill bei Industriegütern 30 % unter dem Preisniveau für das Vereinigte Königreich. Stark - Belgien, Spanien, Schweden. Ergebnis: angreifen, wo wir können"²⁴³.

- "Morganite betrachtet Ian Watsan als zunehmend gefährlichen Konkurrenten. Die Stimmung ist, dass man ihm gemeinsam Kunden abjagen sollte"²⁴⁴.

- Ein anderes Beispiel betrifft Topolcany, ein slowakisches Unternehmen, das die Kartellpreise im EWR erheblich unterbot. In einem 1997 zwischen Morgan, Schunk und SGL abgestimmten Dokument über den europäischen Markt der mechanischen Kohlenstoff- und Graphitprodukte heißt es:

"Topolcany; jedes Mitglied muss sie angreifen; vor dem Angriff die Mitglieder informieren"²⁴⁵.

- "EKL sollte es keinesfalls erlaubt werden, Marktanteile im Westen zu gewinnen"²⁴⁶.

(172) Beispiele für Wettbewerber, die zu irgendeinem Zeitpunkt für das Kartell zu einer Belastung wurden und anschließend durch eines der Kartellmitglieder aufgekauft oder unternehmerisch an sich gebunden wurden:

- Gerken (Belgien): SGL versuchte 1995, Gerken zu übernehmen, aber Gerken lehnte ab²⁴⁷. Allerdings hatte SGL bereits 1994 von der US Carbon/Graphite Group, dem wichtigsten Blöckelieferanten von

²⁴¹ MLS, EV 4, S. 42 [1142].

²⁴² MLS, EV 1, S. 86 [0170].

²⁴³ MLS, EV 1, S. 182 [0276].

²⁴⁴ CL 11, Anlage 6, Nr. 10 [7879-7880], Bericht des Treffens zwischen Carbone Lorraine und Morgan in Birmingham, 19. November 1997.

²⁴⁵ MLS, EV 4, S. 52 [1155].

²⁴⁶ Im niederländischen Original: "E.K.L. mag absoluut geen marktaandeel in het westen verkrijgen", MLS, EV 2, S. 240 [715].

²⁴⁷ MLS, EV 1, S. 125 [0212].

Gerken, das Spezialgraphitgeschäft übernommen. Dank der Kontrolle über die Rohmaterial-Einkaufspreise von Gerken konnte SGL dann Druck auf Gerken ausüben, die Kartellpreise nicht zu unterbieten, und das augenscheinlich mit einigem Erfolg. In einer Sitzung des Technischen Ausschusses vom 18. April 1996 "bat B [SGL] P [Carbone Lorraine], Gerken in Belgien wegen seiner Preisanhebungen nicht anzugreifen, sondern zu unterstützen. Jedes Kartellmitglied bestätigte, dass Gerken die Regeln einhält"²⁴⁸.

- EKL (Deutschland) wurde 1997 von SGL übernommen²⁴⁹.
- Pure Carbon (USA) wurde 1995 von Morgan übernommen²⁵⁰.
- Rekofa (Deutschland) wurde von Morgan 1998 erworben.

(173) Mit diesen Maßnahmen hatte sich das Kartell praktisch sämtlicher "Outsider" entledigt, die auf dem EWR-Markt tätig waren²⁵¹.

8. DIE ROLLE DER BRANCHENVERBÄNDE

8.1. Die Interessengemeinschaft europäischer Kohle- und Graphithersteller (IEKGH)

(174) Über diesen Verband ist wenig bekannt, außer dass er etwa 1990 gegründet wurde und seinen Sitz in Brüssel hat. Er wurde am 1. März 1995 förmlich aufgelöst und durch den Europäischen Kohlenstoff- und Graphitverband (ECGA) ersetzt²⁵². Laut Morgan wurde das europäische Kartell zwischen Mitte der 80er und Mitte der 90er Jahre "unter der Federführung" der IEKGH organisiert²⁵³. SGL führt ebenfalls mehrere IEKGH-Treffen auf, die als Forum für Kartelltreffen Anfang der 90er Jahre dienten²⁵⁴. Die Kommission verfügt jedoch über keinerlei Anhaltspunkte, dass die eigentlichen IEKGH-Treffen selbst zu Gesprächen über wettbewerbswidrige Verhaltensweisen genutzt worden wären.

²⁴⁸ MLS, EV 1, S. 99 [0184].

²⁴⁹ Siehe dazu z.B. die Diskussion über EKL im Technischen Ausschuss am 8. Juli 1994, wo festgehalten wird: "Preiskontrolle falls Übernahme", MLS, EV 4, S. 133 [1281].

²⁵⁰ Über die von Pure Carbon verursachten Probleme diskutierte der Technische Ausschuss 1993; siehe MLS, EV 4, S. 143 [1298]: "Pure Carbon und seine Preispolitik sind eine große Bedrohung für alle TA-Mitglieder. Jüngste Vergleiche zeigen, dass ihre Preise für Standard-Produkte zwischen 1/3 und 1/2 unserer Preise betragen", und "Alle Mitglieder möchten einen Preisanstieg bei mechanischen Produkten um 15-20%. Die derzeitigen Preise sind viel zu niedrig gegenüber den Kosten. Alle stimmen darin überein, dass diese Erhöhung in den nächsten 2-3 Jahren vorgenommen werden sollte, falls das Problem Pure Carbon gelöst ist". Ein Jahr später war Pure Carbon in das Kartell integriert, da Morgan das Unternehmen übernommen hatte.

²⁵¹ Vgl. MLS, EV 1, S. 137 [0225].

²⁵² ECGA11, Antwort auf Frage 1 [4808 und 4831-4832] und Schunk11, Antwort auf Frage 1 bis 6 [9247-9249].

²⁵³ MLS, S. 10 [0012]

²⁵⁴ Vorlage von SGL vom 17. März 2003, Anlage 1, S. 1 und 2 [10788-10789]. Die englische Abkürzung von IEKGH ist AEGEP - Association of European Graphite Electrode Producers.

8.2. Der Europäische Kohlenstoff- und Graphitverband (ECGA)

- (175) Dieser Verband wurde am 25. Januar 1995 als Nachfolgeorganisation der IEKGH gegründet. Es handelt sich um eine gemeinnützige Organisation nach belgischem Recht. Die Mitgliedschaft steht sämtlichen im EWR ansässigen Herstellern von Kohlenstoff- und Graphiterzeugnissen offen. Die Mitgliedsbeiträge richten sich nach dem Vorjahresumsatz der Mitglieder. Wichtigste Verbandsziele sind das Sammeln nicht eigentumsrechtlich geschützter allgemeiner Informationen über die Wirtschaftszweige, in denen Kohlenstoff- und Graphiterzeugnisse verwendet werden, die Zusammenarbeit bei der Entwicklung von Industrienormen, der Erfahrungsaustausch über Themen wie Umweltschutz und Sicherheit am Arbeitsplatz, sowie eine aktive Mittlerrolle zwischen den Herstellern und den Gemeinschafts-Behörden.
- (176) Die Kommission hat keine Anhaltspunkte dafür gefunden, dass ECGA-Personal an Kartelltreffen teilgenommen hätte oder wettbewerbswidrige Verhaltensweisen auf den offiziellen Verbandstreffen behandelt worden wären. Die Nutzung der Verbandstreffen für Kartellzwecke wäre ohnehin nicht leicht gefallen (und war im Übrigen auch, wie die Fakten zeigen, nicht notwendig). Erstens ist der Verband nach Artikel 5 seiner Satzung verpflichtet, bei ihrer Auslegung bzw. Anwendung in strenger Einhaltung der Wettbewerbsregeln des EG-Vertrags und der nationalen Bestimmungen zu verfahren; diese Verpflichtung gilt auch für die Verbandsmitglieder. ECGA-Personal hat an sämtlichen offiziellen ECGA-Treffen teilgenommen. Zweitens waren - was in praktischer Hinsicht wichtiger ist - dem Verband von Beginn an mehr Unternehmen angeschlossen als dem Kartell, so dass es für Kartellmitglieder nicht opportun war, ihre Angelegenheiten auf offiziellen ECGA-Treffen zu erörtern. Die einzige Ausnahme bildeten die Sitzungen des Ausschusses Spezialgraphit-Elektronik, wo alle Teilnehmer auch Mitglieder des Kartells waren. Im Ausschuss Spezialgraphit-Mechanik waren ebenfalls alle Teilnehmer Kartellmitglieder, mit Ausnahme von UCAR²⁵⁵.
- (177) Aus den verfügbaren Unterlagen ist lediglich abzuleiten, dass einige Treffen dieser beiden Ausschüsse mit Sitzungen des Technischen Ausschusses des Kartells zusammenfielen. Dies ergibt ein Vergleich der Liste der bekannten Kartelltreffen in Anhang I mit der Liste der ECGA-Treffen in Anhang II. So tagte beispielsweise der ECGA-Ausschuss Spezialgraphit am 19. April 1996 in Köln. Am gleichen Ort traf sich am 18. und 19. April 1996 der Technische Ausschuss des Kartells, und zwar sowohl für elektrotechnische als auch für mechanische Produkte²⁵⁶. Ein ähnlicher Zusammenhang besteht zwischen der ECGA-Generalversammlung bzw. Vorstandstreffen und Gipfeltreffen des Kartells; die ECGA-Treffen vom 23./24. Oktober 1997, 20. April 1998 und 17./18. Mai 1999 wurden vom Kartell zur Abhaltung von Gipfeltreffen

²⁵⁵ ECGA 11, Antwort auf Frage 4, Organigramme von Februar 1997 [4917], April 1998 [4918], Oktober 1998 [4919] und Mai 1999 [4920].

²⁵⁶ Andere Beispiele für Sitzungen des ECGA-Ausschusses Spezialgraphit-Elektronik und -Mechanik, die mit Kartelltreffen zusammenfielen: 19./20. Oktober 1995 in Wien, 19. April 1996 in Köln, 26. September 1996 in Hamburg, 24./25. April 1997 in Amsterdam, 9. Oktober 1997 in Wien, 2. April 1998 in Bandol, Frankreich, 12. Oktober 1998 in Berlin und 8. April 1999 in Stratford-upon-Avon, Vereinigtes Königreich.

genutzt. Es scheint somit offensichtlich, dass die Kartellmitglieder offizielle ECGA-Sitzungen oft vorher und nachher zu Zusammenkünften nutzen, um ihre wettbewerbswidrigen Tätigkeiten abzustimmen²⁵⁷. Zumindest für einige ECGA-Mitglieder dürfte der Zweck des Verbandes oder zumindest seines Spezialgraphit-Ausschusses tatsächlich vor allem darin bestanden haben, einen legitimen Deckmantel für die Kartelltreffen zu bieten. Nach dem Ausscheiden von Carbone Lorraine aus dem Kartell wurde in einer Sitzung des Technischen Ausschusses vom 4. Oktober 1999 die Frage behandelt: "Ist der Deckmantel des ECGA immer noch nötig?"²⁵⁸. Carbone Lorraine, Schunk und Morgan schieden zum Jahr 2000 aus dem Verband aus²⁵⁹. Der ECGA schaffte den Spezialgraphit-Ausschuss im Jahr 2000 ab. Seit dem 1. Juli 2000 nimmt ein Rechtsanwalt für die ECGA an den ECGA-Sitzungen teil.

- (178) Der Kommission ist nicht bekannt, inwieweit dem ECGA bekannt war, dass einige seiner Sitzungen als Fassade für Kartelltreffen benutzt wurden. Schon auf der Gründungsversammlung des ECGA am 1. März 1995 wiesen einige Mitglieder auf die Notwendigkeit eines Spezialgraphit-Ausschusses hin, ohne damals jedoch schon angeben zu können, welche legitimen Themen ein solcher Ausschuss behandeln solle²⁶⁰. Dies kann als unüblich bezeichnet werden. Schunk empfahl dem ECGA am 26. April 1995 schriftlich, welche Ausschüsse genau eingerichtet werden sollten. Dort ist von der Gründung eines Ausschusses für elektrotechnische und mechanische Produkte mit zwei Unterausschüssen die Rede, einem für elektrotechnische und einem für mechanische Produkte. Laut Schunk "versteht sich dieser Ausschuss als Lenkungsausschuss, der die Tätigkeit der Unterausschüsse koordiniert"²⁶¹. Das entspricht genau der Funktionsweise des Kartells, und die von Schunk für den Ausschuss vorgeschlagenen Mitglieder sind die gleichen, die auch an den Gipfeltreffen des Kartells teilnehmen (der übrigens ebenfalls Lenkungsausschuss genannt wurde), wohingegen die von Schunk für die Unterausschüsse vorgesehenen Personen mit den Mitgliedern der Technischen Ausschüsse identisch sind, die in der Regel für elektrotechnische bzw. für mechanische Produkte separat zusammenkommen²⁶².
- (179) Ein wenig seltsam ist auch, dass auf eben dieser Gründungsversammlung des ECGA beschlossen wurde, die Tradition der IEGKH fortzuführen, "dass das

²⁵⁷ Ein typisches Beispiel ist Schunk 11, Anlage 4 [9283] zu entnehmen: Hoffmann schickte den übrigen Kartellmitgliedern eine Einladung zu einem ECGA-Treffen in Wien am 9./10. Oktober 1997. Laut Terminplan fand ein Kartelltreffen zu mechanischen Produkten vor und eines zu elektrotechnischen Produkten nach der offiziellen ECGA-Sitzung statt. Hierzu SGL: "Einladungen zu den Technical Meetings erfolgten über die ECGA, sofern die Meetings im Anschluss an ein ECGA-Treffen stattfanden". SGL-Vorlage vom 17. März 2003, S. 11 [10751].

²⁵⁸ MLS, EV 1, S. 29 [0107].

²⁵⁹ ECGA11, Geschichte des ECGA, S. 5-6 [4933-4934].

²⁶⁰ ECGA, Antwort auf Frage 1 [4841]: "Spezialgraphitunternehmen werden das Sekretariat in Kürze über ihre Beschlüsse hinsichtlich der Arbeitsausschüsse unterrichten", und ECGA-Organisationsplan für Arbeitsausschüsse [4858].

²⁶¹ MLS, EV 5, [2159-2161].

²⁶² Im Oktober 1995 wurden schließlich einige legitime Themen für die Ausschüsse vorgeschlagen. Siehe MLS, EV 5 [2068] und SGL-Schreiben vom 12. Oktober 1995, in MLS, EV 5 [2026-2029].

gastgebende Unternehmen sämtliche Mitglieder zum Abendessen und am Tag danach zum Mittagessen (Unterstreichung hinzugefügt) einlädt", d. h. am Tag nach dem offiziellen Ende der ECGA-Versammlung²⁶³. Außerdem wurden die ECGA-Versammlungen aus nunmehr offensichtlichen Gründen in Hotels in ganz Europa und nicht in den ECGA-Räumlichkeiten in Brüssel abgehalten. Bezeichnend ist in dieser Hinsicht die Einladung von SGL vom 10. April 1996 an die Mitglieder des ECGA-Spezialgraphit-Ausschusses zu einem offiziellen ECGA-Treffen im Kölner Excelsior-Hotel am 19. April 1996. Danach "soll die Sitzung um 9.00 Uhr beginnen und hoffentlich nicht länger als zwei Stunden dauern"²⁶⁴. Aus anderen Dokumenten ist natürlich bekannt, dass der eigentliche Zweck dieser Zusammenkunft ein Kartelltreffen des Technischen Ausschusses für elektrotechnische Produkte am 18. April 1996 vor der ECGA-Sitzung und ein Treffen des Technischen Ausschusses für mechanische Produkte nach der ECGA-Sitzung am Nachmittag des 19. April 1996 war²⁶⁵.

- (180) Schließlich ist auch der Umstand von Interesse, dass sämtliche ECGA-Organisationspläne für alle Jahre mit Ausnahme des Gründungsjahres die Mitglieder der Ausschüsse namentlich nennen, mit Ausnahme der Ausschüsse für elektrotechnischen und mechanischen Spezialgraphit, wo lediglich die Unternehmen aufgeführt werden. Daraus geht hervor, dass es in diesen beiden Ausschüssen viel wichtiger war, welche Unternehmen mitwirkten (unabhängig davon, welchen Vertreter die Unternehmen schließlich entsandten), wohingegen in den anderen Ausschüssen die persönlichen Qualifikationen und Beiträge der Mitwirkenden (unabhängig davon, welchem Unternehmen sie angehörten) im Mittelpunkt standen.

9. DIE ENTHÜLLUNG DES KARTELLS

- (181) Gegen Mitte 1997 begannen die Behörden in den USA, Kanada und der Gemeinschaft, gegen ein weltweites Graphitelektrodenkartell Maßnahmen zu ergreifen. Ein Mitglied dieses Kartells war SGL. Die Untersuchung führte sowohl in den USA als auch in Kanada und in der Gemeinschaft zur Einleitung einer weiteren Untersuchung über wettbewerbswidrige Verhaltensweisen auf den Märkten für Spezialgraphit. Hier wurde eine Mitwirkung von SGL und Carbone Lorraine von der Kommission festgestellt.
- (182) Am 1. März 1999 schied Ian Norris, Morgans Vertreter im Vorstand des ECGA, aus dem Vorstand aus und wurde im Mai desselben Jahres bis zum Jahresende durch Morgans Vertreter Kroef ersetzt²⁶⁶. Morgan schied zum Jahr 2000 aus dem ECGA aus. Als Grund gab Morgan gegenüber der Kommission an, dass "ein Großteil der ECGA-Mitglieder (aber nicht Morgan) an dem Graphitkartell beteiligt gewesen war"²⁶⁷. Vertreter von Morgan nahmen aber auch weiterhin bis Ende 1999 an Kartelltreffen für elektrotechnische und

²⁶³ ECGA11, Antwort auf Frage 1, Anlage 4 (Protokoll der ersten ECGA-Sitzung, 1. März 1995), S. 7 [4843].

²⁶⁴ CL11, Nr. 5 [6807].

²⁶⁵ Siehe Verzeichnis der Kartelltreffen in Anhang I.

²⁶⁶ CL11, Bd. 2 Anlage 7 [77734]; ECGA11, Geschichte des ECGA, S. 5 [4933].

²⁶⁷ MLS, S. 10 [0012]

mechanische Kohlenstoff- und Graphitprodukte teil. Am 5. Oktober 2001 stellte Morgan bei der Kommission Antrag auf Erlass der Geldbuße.

- (183) Auch andere Kartellmitglieder beteiligten sich gegen Ende der 90er Jahre eher halbherzig am Kartell:
- (184) In Bezug auf SGL wird in den Aufzeichnungen von Morgan über eine Sitzung des Technischen Ausschusses vom 15. April 1997 festgehalten, dass der "T.A. [Technische Ausschuss] mit dem derzeitigen Stand der Beziehungen zu B [SGL] nicht glücklich ist"; dann werden einige Fragen aufgelistet, die SGL auf dem nächsten Gipfel beantworten sollte²⁶⁸.
- (185) In einer Sitzung des Technischen Ausschusses vom 9. April 1999 werden erhebliche Meinungsverschiedenheiten zwischen Schunk und Hoffmann im Hinblick auf Pantographen deutlich:

"G [Schunk] war sehr erbost über Hoffmann, das die Regeln nicht eingehalten und ihnen zwei Aufträge abgejagt hatte. Es ist kein Vertrauen gegenüber Hoffmann aufgekommen, und Schunk schlägt vor, dass Hoffmann ein eindeutiges Zeichen geben und Schunk entschädigen soll, sonst werde Hoffmann an keiner Sitzung über Pantographen mehr teilnehmen. Gipfel wird unterrichtet"²⁶⁹.

Hoffmann wurde von Schunk noch im Oktober des gleichen Jahres übernommen.

- (186) Ab April 1999 nahm Carbone Lorraine nicht länger an den Sitzungen des Technischen Ausschusses teil²⁷⁰ und wurde zumindest von Schunk als erhebliches Problem betrachtet. In Aufzeichnungen zu einer Sitzung des Technischen Ausschusses vom 4. Oktober 1999 hält Morgan fest:

"Lage im Verhältnis zu P [Carbone Lorraine].

1. G [Schunk] empfahl, P. als Außenseiter zu betrachten, da mit ihm keine Kommunikation möglich sei. Ein kontrollierter Wettbewerb zwischen den 3 anderen Parteien ist aber immer noch möglich. G gab ferner an, dass P die Preise unterbot. S [Morgan], B [SGL] und H [Morgans Tochtergesellschaft] haben bisher noch kein Unterbieten der realen Preise seitens P festgestellt. G will angreifen, um ihnen ein deutliche Botschaft zu übermitteln"²⁷¹.

- (187) Zu Conradty wird in der gleichen Sitzung vermerkt: "Bei N [Conradty] muss geklärt werden, ob wir ihn kontaktieren können und ob er immer noch Mitglied im L.A. [Lenkungsausschuss, anderer Begriff für Gipfel] ist"²⁷².

²⁶⁸ MLS, EV 1, S. 72-82 [0155-0165].

²⁶⁹ MLS, EV 1, S. 33 [0111].

²⁷⁰ MLS, S. 23 [0025].

²⁷¹ MLS, EV 1, S. 29 [0107].

²⁷² S.o.

- (188) Eine Weiterführung des Kartells wurde in dieser Sitzung von einer Entscheidung des Gipfels abhängig gemacht:

"Lenkungsausschuss muss entscheiden, wie wir in naher Zukunft vorgehen sollen.

- Preisniveau 2000.

Falls der L.A. beschließt, dass wir weitermachen, könnten wir uns zu dritt treffen, um das Preisniveau in Europa anzuheben, bei den gleichen Sicherheitsvorkehrungen wie heute"²⁷³.

- (189) Laut SGL fand das letzte Gipfeltreffen im Mai 1999 in Rom statt. Dabei berichtete SGL über die das Unternehmen betreffenden Zeugenvernehmungen in den USA, und Carbone Lorraine unterrichtete die übrigen Mitglieder, dass es ein förmliches Schreiben vom US-Justizministerium erhalten hatte. Daraufhin "löste" sich das Treffen mit den Worten von SGL "spontan auf"²⁷⁴.
- (190) Allerdings kamen die Kartellmitglieder zumindest für eine gewisse Zeit auch danach noch im Technischen Ausschuss oder in Zweiertreffen zusammen. In Anhang I sind sieben weitere nachgewiesene Kartelltreffen zwischen Mai 1999 und Ende 1999 aufgeführt. Das wichtigste davon war eine Sitzung des Technischen Ausschusses am 13. Dezember 1999, in der Preiserhöhungen in Europa für das folgende Jahr verabredet wurden²⁷⁵.
- (191) Es wurde bereits darauf hingewiesen²⁷⁶, dass das ECGA die Ausschüsse für elektrotechnischen und mechanischen Spezialgraphit im Jahr 2000 abschaffte und Schunk, Morgan und Le Carbone Lorraine den Verband mit Wirkung ab jenem Jahr verließen. Tatsächlich beendeten Carbone Lorraine und Morgan ihre Mitwirkung im Kartell Mitte bzw. Ende 1999. Das Kartell hörte im Jahr 2000 aller Wahrscheinlichkeit nach auf zu funktionieren²⁷⁷.

10. AUSMAß UND DAUER DER BETEILIGUNG AM KARTELL

10.1. Carbone Lorraine, Morgan, Schunk und SGL

- (192) Diese vier Hersteller waren während der gesamten Dauer des Kartells sehr aktive Mitglieder und nahmen an sämtlichen in diesem Kapitel beschriebenen Tätigkeiten und den meisten der in Anhang I aufgelisteten Sitzungen teil²⁷⁸.

²⁷³ MLS, EV 1, S. 29-30 [0107-0108].

²⁷⁴ SGL-Vorlage vom 17. März 2003, S. 7 und 8 [10747-10748]; dort heißt es wörtlich: "woraufhin sich die Versammlung spontan aufgelöst hat".

²⁷⁵ MLS, EV 1, S. 21 [0098].

²⁷⁶ Siehe Rdnr. (177).

²⁷⁷ Schunk gibt an, das Kartell habe "seit geraumer Zeit" aufgehört zu funktionieren. Siehe Schunk 11, S. 5 [9246].

²⁷⁸ Die Beispiele für die Mitwirkung der vier Unternehmen an den Kartelltätigkeiten im fraglichen Zeitraum sind so zahlreich, dass sie nicht einzeln aufgeführt werden können. Eine vollständige Liste der angegebenen Kartelltreffen enthält Anhang I. Die Tagesordnungen, soweit verfügbar, führen die Unternehmen auf, an die sie verschickt wurden, sowie die Vorschläge der Mitglieder für Gesprächsthemen. Es ist davon auszugehen, dass die

Diese Feststellung lässt sich nur in Bezug auf Carbone Lorraine relativieren, da das Unternehmen aufgrund seines eher geringen Umsatzes bei mechanischen Produkten in dieser Sparte eine geringere Bedeutung im Kartell hatte als Morgan, Schunk und SGL. Dies zeigt sich u. a. daran, dass nur die drei letztgenannten Unternehmen in der Liste der Hauptlieferanten für mechanische Erzeugnisse aufgeführt sind (Rdnr. (132)). Auch nahm Carbone Lorraine an einigen Zusammenkünften nicht teil, die zwei oder alle drei der betreffenden Unternehmen in Bezug auf mechanische Produkte organisiert hatten²⁷⁹. Carbone Lorraine war jedoch auf den Sitzungen des Technischen Ausschusses und den Gipfeltreffen zugegen, auf denen auch mechanische Produkte erörtert wurden. Das Unternehmen hielt auch die Kartellvereinbarungen über mechanische Produkte ein, indem es beispielsweise den Rat des Hauptlieferanten einholte, wenn es um ein Angebot mechanischer Produkte an einen bestimmten Kunden ging²⁸⁰.

- (193) In seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte erklärte Schunk, Morgan und Carbone Lorraine hätten das Kartell angeführt; seine eigene Rolle sei weniger bedeutend gewesen. Für diese Behauptung gibt es in den Beweisunterlagen keine Belege. Aus den in Kapitel IV dargelegten Beweisen ergibt sich vielmehr, dass Schunk im Kartell sehr aktiv war, und zwar mindestens so aktiv wie Morgan, Carbone Lorraine und SGL. Schunk setzte sich besonders dafür ein, die Einhaltung der Kartellregeln durch andere Kartellmitglieder zu überprüfen und sicherzustellen²⁸¹. Es ergriff auch eine Reihe von Initiativen. Schunk und nicht SGL oder Conradt war im Kartell für die Berechnung der Richtpreise für Deutschland verantwortlich²⁸². Schunk schlug vor, die Recycling-Gebühren zu erhöhen²⁸³. Zusammen mit Morgan und SGL erstellte Schunk die wichtige Liste der Hauptlieferanten für mechanische Produkte²⁸⁴. Und es war auch das Unternehmen Schunk, das

Mitglieder, die ein Gesprächsthema vorschlugen, auch an dem Treffen teilnahmen. Solche Tagesordnungen sind in folgenden Unterlagen enthalten: MLS, EV 1, S. 348-349 [0450-0451], 315-316 [0416-0417], 289-290 [0388-0389], 284-285 [0383-0384], 224-225 [0322-0323], 216 [0313], 198-199 [0293-0294], 191 [0285], 187 [0281], 167 [0260], 154-155 [0245-0246], 147 [0237], 135-136 [0222-0223], 102 [0187], 90 [0174], 53 [0134], MLS, EV 4, S. 33 [1129]. Die von Morgan u.a. in MLS, EV 1, MLS, EV 2 und MLS, EV 4, vorgelegten Niederschriften enthalten Einzelheiten über die tatsächlichen Gespräche zwischen den Teilnehmern auf diesen Treffen und liefern damit weitere eindeutige Beweise für die Teilnahme dieser vier Unternehmen an den Kartellzusammenkünften während des gesamten Zeitraums.

²⁷⁹ Siehe MLS, EV 4, S. 6-7 [1090-1091]. Dafür waren mindestens sechs Mitarbeiter von Le Carbone Lorraine hin und wieder an Kartellaktivitäten teil, die mechanische Produkte betrafen, siehe MLS, EV 4, S. 8 [1093]. Le Carbone Lorraine streitet zudem nicht ab, regelmäßig an Sitzungen des Technischen Ausschusses und Gipfeltreffen teilgenommen zu haben, wo mechanische Produkte erörtert wurden, siehe CL, S. 4-6 [5514-5516]. Siehe auch die Antwort von Le Carbone Lorraine vom 25. Juli 2003 auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 14: "Weit davon entfernt, ihre Teilnahme an den Sitzungen des Technischen Ausschusses für mechanische Produkte abzustreiten..." (im französischen Original: "Loin de nier sa présence aux réunions du comité technique mécaniques...").

²⁸⁰ Siehe Rdnr. (143) letzter Satz.

²⁸¹ Siehe hierzu u. a. Rdnr. (89), erster Gedankenstrich, Rdnr. (106), die erster Gedankenstrich, Rdnr. (141), letzter Satz, Rdnr. (185), Rdnr. (186).

²⁸² Siehe Rdnr. (100).

²⁸³ Siehe Rdnr. (113).

²⁸⁴ Siehe Rdnr. (132).

1995 die Initiative im ECGA ergriff, um einen Ausschuss für elektrotechnische und mechanische Produkte mit zwei Unterausschüssen für elektrotechnische bzw. mechanische Produkte einzurichten²⁸⁵. Schließlich zeigt sich auch an den Tagesordnungen der in Anhang I aufgeführten Kartelltreffen, dass Schunk - ebenso wie Morgan, Carbone Lorraine und SGL - zahlreiche Diskussionsthemen anregte.

- (194) Was die Dauer der Mitwirkung dieser vier Unternehmen betrifft, so gibt es eine Reihe von Hinweisen auf die Existenz des Kartells lange vor Oktober 1988; wahrscheinlich wurde es sogar schon 1937 gegründet. Die Kommission verfügt über eindeutige Beweise für eine ununterbrochene Serie von Kartelltreffen von Oktober 1988 bis Dezember 1999, an denen die vier Unternehmen regelmäßig teilnahmen²⁸⁶. Die einzige Einschränkung ist, dass Carbone Lorraine ihre Beteiligung am Kartell im Juni 1999²⁸⁷ einstellte, d. h. ein halbes Jahr vor Morgan und den anderen. Schunk, SGL und Morgan sollte daher eine Mitgliedschaft im Kartell von Oktober 1988 bis Dezember 1999 (elf Jahre und zwei Monate) und Carbone Lorraine von Oktober 1988 bis Juni 1999 (zehn Jahre und acht Monate) zur Last gelegt werden.

10.2. Conradty

- (195) Conradty war ein kleinerer Anbieter auf dem betroffenen Markt und als Kartellmitglied weniger wichtig als Carbone Lorraine, Morgan, Schunk und SGL. Laut Morgan verließ Conradty den Technischen Ausschuss für elektrotechnische Produkte wegen seines geringen Marktanteils ungefähr im Mai 1994²⁸⁸. Bis dahin hatte Conradty regelmäßig teilgenommen²⁸⁹. Auch danach scheint Conradty zumindest an einigen weiteren Sitzungen des Technischen Ausschusses für elektrotechnische Kohlenstoff- und Graphitprodukte auf europäischer Ebene nicht teilgenommen zu haben²⁹⁰. Der Umstand, dass Conradty vielleicht nicht an bestimmten Sitzungen des Technischen Ausschusses über elektrotechnische Kohlenstoff- und Graphiterzeugnisse teilgenommen hat, ändert nichts an der Tatsache, dass

²⁸⁵ Siehe Rdnr. (178).

²⁸⁶ Siehe Verzeichnis der Kartelltreffen in Anhang I.

²⁸⁷ Schreiben von Carbone Lorraine vom 22. August 2002, S. 4 [4629].

²⁸⁸ MLS, EV 1, S. 3 [0078]. Beweise für Beiträge von Conradty zur Tagesordnung des Technischen Ausschusses für elektrotechnische Produkte vom 21. April 1994 können MLS, EV 1, S. 147 [0237] entnommen werden. In den jährlich erstellten ECGA-Mitgliederlisten des Ausschusses Spezialgraphit-Elektronik, der von 1995 bis 1999 existierte, ist Conradty nicht aufgeführt. ECGA11, Antwort auf Frage 3 [4915-4924].

²⁸⁹ Anhaltspunkte für die Teilnahme von Conradty am Kartell bis Ende 1994 können folgenden Unterlagen entnommen werden: MLS, EV 1, S. 348-349 [0450-0451], 332 [0433], 324 [0425], 317 [0418], 298 [0398], 295 [0395], 293 [0392], 292 [0391], 224 [0322], 217 [0314], 215 [0311], 202 [0297], 198 [0293], 196 [0290], 193 [0287], 191 [0285], 187 [0281], 176 [0269], 167 [0260], 163 [0255], 147 [0237], MLS, EV 2, S. 239 [714].

²⁹⁰ "Conradty war weder für den 28./29. Oktober in Giessen noch für das Gipfeltreffen eingeladen"; MLS, EV 2, 210 [0680]. "Conradty wird nicht länger zum T.A. oder E.C.G.A. eingeladen" ("Conradty wordt niet meer uitgenodigd voor T.C. of E.C.G.A." im niederländischsprachigen Original), Sitzung des Technischen Ausschusses vom 18. Mai 1995, in MLS, EV 2, S. 214 [0686]. Conradty scheint aber an der letztgenannten Sitzung teilgenommen zu haben, da das Unternehmen ausführliche Angaben zu seinen Verkäufen an die Deutsche Bahn machte, s. MLS, EV 2, S. 215 [0687].

Conradty weiterhin an anderen Sitzungen des Technischen Ausschusses sowohl zu elektrotechnischen als auch mechanischen Produkten und an regionalen Treffen teilnahm und im Tagesgeschäft Kontakte zu den anderen Kartellmitgliedern zur Absprache von Preisen für bestimmte Abnehmer unterhielt²⁹¹. „Für die fortgesetzte aktive Mitwirkung von Conradty im Kartell ab 1994 bestehen folgende Indizien:

- Conradty war bei einer Sitzung des Technischen Ausschusses vom 4. April 1995 zugegen: "[*] wird das untersuchen"²⁹².
- Auf der Sitzung des Technischen Ausschusses vom 19. Oktober 1995 werden folgende Bemerkungen zum irischen Werk von Conradty geäußert:

"Untersuchung durch [*] [einen hochrangigen Vertreter von Conradty] zur Kontrolle des Preisniveaus, und nächstes Jahr wird von [*] kontrolliert"²⁹³.
- Bei einem regionalen Treffen zu elektrotechnischen Produkten in Deutschland vom 15. Dezember 1995 wird der Name der neuen Kontaktperson von Conradty ab 1996 vermerkt²⁹⁴. In der gleichen Sitzung wird die Erklärung von Conradty zur Kenntnis genommen, dass "Conradty keine laufenden Probeversuche mit der Deutschen Bahn durchführt"²⁹⁵.
- Am 18. April 1996 notiert der Technische Ausschuss: "Conradty bestätigt Anwendung der Richtpreise"²⁹⁶.
- In einem Bericht über die Sitzung des Technischen Ausschusses vom 26. September 1996 wird bestätigt, dass Informationen über vereinbarte Preiserhöhungen an Conradty übermittelt wurden²⁹⁷. Auch SGL bestätigt, dass Conradty an dieser Zusammenkunft teilgenommen hat²⁹⁸.
- Conradty hat an einem Gipfeltreffen in Hamburg vom 30. September bis 1. Oktober 1996 teilgenommen²⁹⁹.

²⁹¹ SGL-Vorlage vom 17. März 2003, S. 17 [10757]: "Mit Conradty, LCL und Deutsche Carbone sprach man ca. alle sechs Wochen. In den Telefonaten auf dieser Ebene ging es um Anfragen von Einzelkunden und darum, welche Angebote für Grosskunden (über 40.000 DM) abgegeben wurden".

²⁹² MLS, EV 1, S. 131 [0218].

²⁹³ MLS, EV 1, S. 117 [0203]. Siehe auch MLS, EV 1, S. 131 [0218]: "Herr B. wird das untersuchen".

²⁹⁴ MLS, EV 2, S. 212 [0683].

²⁹⁵ Ebenda, "Conradty heeft geen proeven lopen met Deutsche Bahn" im niederländischen Original.

²⁹⁶ MLS, EV 1, S. 98 [0183].

²⁹⁷ MLS, EV 4, S. 85 [1205].

²⁹⁸ Vorlage von SGL vom 17. März 2003, Anlage 1, S. 4 [10744].

²⁹⁹ S.o.

- Eine Liste über Hauptlieferanten und Preiserhöhungen für mechanische Erzeugnisse vom 23. Oktober 1996 weist Conradty als Hauptlieferanten für 3 Abnehmer aus³⁰⁰.
- Bei einem regionalen Treffen in Deutschland vom 10. Dezember 1996 über Stromabnehmer und Pantographen beschwert sich Conradty, dass es nicht zu den vorhergehenden Sitzungen des Technischen Ausschusses und des Gipfels eingeladen war³⁰¹.
- Nach einem Dokument ohne Datum, das Morgan auf das Jahr 1997 datiert, war "Conradty kein Hauptlieferant, da es keine Verantwortung haben wird. Falls notwendig, sollten sich die Mitglieder über bestimmte Abnehmer verständigen"³⁰².
- Angaben von SGL zufolge hat Conradty an einer regionalen Zusammenkunft über elektrotechnische Produkte am 30. Januar 1998 teilgenommen³⁰³.
- Conradty nahm am 2. April 1998 ebenfalls an einer Sitzung des Technischen Ausschusses über mechanische Produkte teil³⁰⁴.
- In einer Sitzung des Technischen Ausschusses vom 3. April 1998 über elektrotechnische Produkte wurde Folgendes festgehalten:

"N. [Conradty] hat versprochen, sein Unternehmen in Irland entsprechend anzuweisen"³⁰⁵.
- Laut SGL hat Conradty an einer Sitzung des Technischen Ausschusses vom 18./19. oder 22. Juni 1998 teilgenommen³⁰⁶.
- In einer Sitzung des Technischen Ausschusses vom 22. Juni 1998 wird auf eine für den 28. Juli 1998 vorgesehene regionale Zusammenkunft mit N [Conradty] hingewiesen³⁰⁷.

³⁰⁰ MLS, EV 4, S. 81-82 [1198-1199].

³⁰¹ MLS, EV 2, S. 210 [0680]. Vgl. hierzu auch folgende Aussage: "Conradty war nicht zur ersten Zusammenkunft (28./29. Okt. 96) eingeladen und konnte daher heute keine Stellungnahme abgeben", MLS, EV 2, S. 211 [0681].

³⁰² MLS, EV 4, S. 52 [1155].

³⁰³ Vorlage von SGL vom 17. März 2003, Anlage 1, S. 6 [10793].

³⁰⁴ MLS, EV 4, S. 6 [1090].

³⁰⁵ MLS, EV 1, S. 51 [0132]. Conradty war zu dem Treffen eingeladen worden, MLS, EV 1, S. 53 [0134]. Die Teilnahme Conradtys an den Gesprächen über elektrotechnische Produkte wird durch die Vorlage von SGL vom 17. März 2003 bestätigt, Anlage 1, S. 7 [10794]. Laut Morgan nahm Conradty (auch) an jenem Teil der Sitzung des Technischen Ausschusses im französischen Bandol, teil, in dem mechanische Produkte behandelt wurden, s. MLS, EV 4, S. 6, [1090]. Die gleiche Quelle führt Conradty als Teilnehmer an einer Sitzung des Technischen Ausschusses in Berlin am 12./13. Oktober 1998, am Gipfel in Berlin am 19./20. Oktober 1998 und beim Technischen Ausschuss in Wien am 8./9. Oktober 1997 auf. Ferner war Conradty auch zu einer Sitzung des Technischen Ausschusses am 13. April 1996 eingeladen, s. MLS, EV 1, S. 102 [0187].

³⁰⁶ Vorlage von SGL vom 17. März 2003, Anlage 1, S. 7 [10794].

³⁰⁷ MLS, EV 1, S. 38 [0118].

- Auf seiner Sitzung am 9. April 1999 stellt der Technische Ausschuss fest: "Italien: Conradty verkauft Bürsten an den Zwischenhändler "GEI" zu sehr niedrigen Preisen. P [Carbone Lorraine] wird Beispielfälle an Conradty senden"³⁰⁸.
- In der Sitzung des Technischen Ausschusses vom 4. Oktober 1999 wird vermerkt:

"Bei N [Conradty] muss geklärt werden, ob wir ihn kontaktieren können und ob er immer noch Mitglied im L.A. [Lenkungsausschuss] ist"³⁰⁹.

(196) Conradty sollte daher eine Mitwirkung im Kartell mindestens von Oktober 1988 bis Dezember 1999, d.h. über einen Zeitraum von elf Jahren und zwei Monaten, zur Last gelegt werden.

10.3. Hoffmann

- (197) Wie Conradty war Hoffmann eine kleinere Firma und als Kartellmitglied weniger wichtig als Carbone Lorraine, Morgan, Schunk und SGL. Weil sich das Unternehmen nicht für sämtliche von diesem Verfahren erfassten Produkte gleichermaßen interessierte, hatte es keine Veranlassung, an sämtlichen Kartelltreffen teilzunehmen. Hoffmanns Interessen beschränkten sich auf elektrotechnische Kohlenstoff- und Graphitprodukte und seine Kartellbeiträge und seine Kartellmitgliedschaft betrafen diese beiden Erzeugnisse. Bis zu seiner Übernahme durch Schunk im Oktober 1999 wurde das Unternehmen auf mehreren Europatreffen insbesondere auf Gipfelebene erst durch [*] und dann durch [*] vertreten. Hoffmann war Mitglied des ECGA-Ausschusses Spezialgraphit-Elektronik³¹⁰, und nahm an einigen Kartellsitzungen des Technischen Ausschusses zu elektrotechnischen Produkten teil, insbesondere wenn Pantographen behandelt wurden. Darüber hinaus nahm das Unternehmen an einigen regionalen Zusammenkünften teil.
- (198) Ungewiss ist, wann sich Hoffmann erstmals an den illegalen Kartellaktivitäten beteiligte. Für die Anfangsjahre des Kartells bis zur Sitzung des Technischen Ausschusses am 28. September 1994³¹¹ gibt es keine Belege für eine Teilnahme Hoffmanns an den Kartelltreffen. Damals wurde Hoffmann in den Tagesordnungen der Kartelltreffen gewöhnlich unter dem Punkt "Wettbewerb" erwähnt, und die Diskussionsteilnehmer beschwerten sich regelmäßig über Hoffmanns Verhalten am Markt.
- (199) Die Kommission verfügt allerdings über Hinweise, wonach zwischen Hoffmann und den Kartellmitgliedern bereits in den Anfangsjahren Kontakte bestanden. So wurde in einer Sitzung des Technischen Ausschusses vom 31.

³⁰⁸ MLS, EV 1, S. 32 [0110]. SGL bestätigt die Teilnahme von Conradty, siehe Vorlage von SGL vom 17. März 2003, Anlage 1, S. 9 [10796].

³⁰⁹ MLS, EV 1, S. 29 [0107].

³¹⁰ Hoffmann war hingegen nicht Mitglied des ECGA-Ausschusses Spezialgraphit-Mechanik. Siehe ECGA 11, Antwort auf Frage 3 [4915-4924].

³¹¹ Vgl. Hoffmanns Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 8.

Oktober 1989 vermerkt, Hoffmann habe dem Kartell zugesichert, sein niederländischer Vertriebshändler werde sich an das vereinbarte Preisniveau halten. Im Zusammenhang mit Pantographen wurde ein Vorschlag und/oder eine Unterlage von Hoffmann erwähnt³¹². Auf einer regionalen Zusammenkunft in Deutschland am 7. Mai 1992 wurde festgehalten:

"[*]

- S [Morgan] meldet, dass [Hoffmann] seit dem Herbst Preise unterhalb des geplanten Niveaus angeboten hat. "H" [Hoffmann] dachte, der Plan würde nicht länger existieren.

- H wird wieder mitmachen"³¹³.

- (200) Von demselben oder einem anderen Kartelltreffen im Frühjahr 1992 wird berichtet, Hoffmann (der nicht an dem Treffen teilnahm) habe sich beschwert, dass die anderen sein Unternehmen nicht ernst genug nähmen, und gefordert, dass sie ihn häufiger kontaktieren sollten³¹⁴.
- (201) Wie Schunk, das derzeitige Mutterunternehmen von Hoffmann zugibt, unterhielt Hoffmann schon vor 1995 Kontakte zum Kartell, allerdings angeblich nur "sporadisch"³¹⁵. Außerdem habe Hoffmann die vom Kartell erhaltenen Informationen genutzt, um die übrigen Mitglieder zu hintergehen.
- (202) Angesichts der vorliegenden Beweise sollte Hoffmann eine Teilnahme an den rechtswidrigen Aktivitäten des Kartells ab dem 28. September 1994, der ersten Sitzung des Technischen Ausschusses, an der das Unternehmen nach eigenen Angaben teilgenommen hat, zur Last gelegt werden.

³¹² MLS, EV 1, S. 307 [0407].

³¹³ Im niederländischen Original: "[*]. - S bericht. Sinds herfst onder schema aangeboden. "H" dacht dat schema niet meer bestond. - H zal zich weer aansluiten", MLS, EV 2, S. 241 [0716]. In seiner Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte erklärt Hoffmann dazu: "Offenbar berichtete Morgan hier über ein bilaterales Gespräch mit Hoffmann, das vor der Sitzung stattgefunden hatte". Antwort von Hoffmann auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte vom 21. Juli 2003, S. 7.

³¹⁴ MLS, EV 2, S. 249 [0724]. Zwar kann das genaue Datum der Zusammenkunft nicht festgestellt werden, doch muss es im Frühjahr 1992 stattgefunden haben. An einer Stelle wird in dem vierseitigen Sitzungsbericht [0722-0725] erwähnt, dass EKL, ein Wettbewerber, für 1992 einen Umsatz von 10 Mio. DEM erwartet. An anderer Stelle wird ein Angebot erwähnt, die Preise auf dem Niveau von 1991 zu halten. Dieses Treffen muss demnach 1992 stattgefunden haben. Andere Indizien, die darauf hindeuten, dass das Treffen im Frühjahr stattfand, sind Verweise auf eine Frist 19. Mai und auf erneute Gespräche nach dem Sommer.

³¹⁵ Vgl. hierzu Schunks Vorlage vom 20. Februar 2003, S. 2 [9807]: "Vor 1995 nutzte Hoffmann den Kreis der Wettbewerber immer wieder sporadisch, um Informationen über marktrelevante Daten zu bekommen. Mit den bei diesen Treffen gewonnenen Informationen fiel es Hoffmann leichter, den Marktanteil auf Kosten der Wettbewerber zu vergrößern. Dabei lud sich Hoffmann selbst zu Treffen des losen IEKGH-Verbundes ein, wenn ihm dies opportun erschien. Morganite aber auch Le Carbone Lorraine waren in erster Linie von der aggressiven Strategie von Hoffmann betroffen, weil sie über Produktsegmente verfügten, die mit denjenigen von Hoffmann vergleichbar waren und auch sonst als Marktführer mit den größten Marktanteilen am meisten exponiert waren. Erwartungsgemäß wehrten sich die beiden gegen Hoffmann, wobei Morganite, das auch sonst bei den diversen Treffen den Ton angab, den größten Druck ausübte".

(203) Hoffmann nahm in der Folge regelmäßig, wenn auch aufgrund seiner stärker beschränkten Geschäftsinteressen nicht an allen Kartelltreffen teil. Für eine Teilnahme Hoffmanns an den nachfolgenden Kartelltreffen bestehen folgende Indizien:

- Sitzung des Technischen Ausschusses vom 4. April 1995: Tagesordnung wird an Hoffmann verschickt, und die Beziehungen zwischen Hoffmann und dem spanischen Zuschneider Carbo Electric werden als Tagesordnungspunkt aufgeführt³¹⁶.
- Sondersitzung des Technischen Ausschusses vom 18. Oktober 1995 zu Stromabnehmern und Trolleybus-Gleiteinsätzen: Hoffmann schlug eine Reihe von Tagesordnungspunkten vor und nahm an der Sitzung teil³¹⁷.
- Gipfel in Wien vom 30. Oktober 1995: Hoffmann richtet das Treffen aus³¹⁸.
- Hoffmann nahm am 9. November 1995 an einer regionalen Zusammenkunft über elektrotechnische Kohlenstoffprodukte teil³¹⁹.
- Technischer Ausschuss vom 18. April 1996: Hoffmann schlug einen Tagesordnungspunkt vor³²⁰.
- Gipfel vom 29./30. April 1996: Hoffmann nahm am zweiten Tag teil³²¹.
- Technischer Ausschuss vom 27. September 1996: Es wird erwähnt, dass Hoffmann einen Zuschneider in Jugoslawien weiter beliefern möchte³²².
- Gipfel vom 30. September/1. Oktober 1996: Hoffmann nahm teil³²³.
- Auf einem regionalen Treffen in Deutschland vom 10. Dezember 1996 zu Stromabnehmern und Pantographen wird ein Vorschlag von Hoffmann notiert³²⁴.
- Gipfel vom 24./25. April 1997: Hoffmann nahm teil³²⁵.

³¹⁶ MLS, EV 1, S.131 [0218] und 135-136 [0222-0223].

³¹⁷ MLS, EV 1, S. 113 und 119 [0199 und 0205].

³¹⁸ Vorlage von SGL vom 17. März 2003, Anlage 1, S. 3 [10790]. Laut SGL war ein Tagesordnungspunkt die "Integration von [*]".

³¹⁹ S.o.

³²⁰ MLS, EV 1, S. 102 [0187]. Zu Belegen für die tatsächliche Teilnahme Hoffmanns s. MLS, EV 4, S. 95 [1217].

³²¹ Schunk-Vorlage vom 20. Februar 2003, S. 3 [9808].

³²² MLS, EV 1, S. 83 [0187]. Schunk gibt aber an, Hoffmann habe an diesem Treffen nicht teilgenommen: Vorlage vom 20. Februar 2003, S. 3 [9808].

³²³ Schunk-Vorlage vom 20. Februar 2003, S. 3 [9808]. Wird auch bestätigt durch Vorlage von SGL vom 17. März 2003, Anlage 1, S. 4 [10791].

³²⁴ MLS, EV 2, S. 210 [0680].

³²⁵ Schunk-Vorlage vom 20. Februar 2003, S. 3 [9808].

- Sitzung des Technischen Ausschusses vom 9. Oktober 1997 in Wien über elektrotechnische und mechanische Produkte: Hoffmann lädt ein, richtet das Treffen aus und verschickt die Tagesordnung³²⁶.
 - Gipfel vom 22./23. Oktober 1997: Hoffmann nahm teil³²⁷.
 - Technischer Ausschuss vom 3. April 1998: Hoffmann schlug zwei Tagesordnungspunkte vor³²⁸.
 - Technischer Ausschuss und Gipfel vom 21. April 1998: Hoffmann nahm teil³²⁹.
 - Technischer Ausschuss vom 18./19. oder 22. Juni 1998: Hoffmann wurde zum Hauptlieferanten für mehrere große öffentliche Verkehrsunternehmen ernannt. Vereinbarung wurde bei dieser Gelegenheit ferner, dass "regionale Treffen mit G [Schunk], B [SGL], St [Hoffmann] und N [Conradty] am 28. Juli in München stattfinden, um die Meinungsverschiedenheiten zu beheben". Ferner heißt es dort, dass "St [Hoffmann] für das nächste Treffen auch die Aufpreise für gebogene Pantographen untersuchen und einen neuen Euro-Preisschemakoeffizienten berechnen" wird³³⁰.
 - Zur Sitzung des Technischen Ausschusses vom 9. April 1999 wird notiert: "Carbo Elektrik kauft bei Hoffmann, und das Preisniveau ist nicht unter Kontrolle. Der neue Vertreter von Hoffmann wurde aufgefordert, nachzuforschen und die Lage zu verbessern"³³¹.
- (204) Außerdem gibt Schunk, das jetzige Mutterunternehmen von Hoffmann, die Teilnahme von Hoffmann an Kartelltreffen zu folgenden Terminen zu:
- 28. November 1994 - Art des Treffens nicht näher beschrieben;
 - 13. März 1995 - Art des Treffens nicht näher beschrieben;
 - 18./19. Oktober 1995 - Technischer Ausschuss;
 - 30. April 1996 - Lenkungsausschuss;
 - 30. September/1. Oktober 1996 - Lenkungsausschuss;
 - 9./10. Oktober 1996 - Lenkungsausschuss;
 - 28./29. Oktober 1996 - Technischer Ausschuss;

³²⁶ MLS, EV 1, S.61-62 [0143-0144]. Siehe auch MLS, EV 1, S. 66 [1171].

³²⁷ Schunk-Vorlage vom 20. Februar 2003, S. 4 [9809].

³²⁸ MLS, EV 1, S. 53 [0134].

³²⁹ Vorlage von SGL vom 17. März 2003, Anlage 1, S. 7 [10794].

³³⁰ MLS, EV 1, S. 38-39 [0118-0119]. Die Teilnahme von Hoffmann wird auch bestätigt durch die Vorlage von SGL vom 17. März 2003, Anlage 1, S. 7 [10794].

³³¹ MLS, EV 1, S. 32 [0110].

- 17. Dezember 1996 – Lenkungsausschuss;
 - 24./25. April 1997 - Gipfeltreffen;
 - 10./11. September 1997 - Lenkungsausschuss;
 - 21./22. Oktober 1997 - Lenkungsausschuss;
 - 23./24. Oktober 1997 - Gipfeltreffen;
 - 19./21. April 1998 – Gipfeltreffen;
 - 12. August 1998 – Lenkungsausschuss;
 - 12. Oktober 1998 – Technischer Ausschuss;
 - 14./15. Oktober 1999 - Lenkungsausschuss³³².
- (205) Nach der Übernahme vom 28. Oktober 1999 kontrollierte Schunk die Geschäftspolitik von Hoffmann. Auf dem letzten Kartelltreffen (13. Dezember 1999), über das Aufzeichnungen vorliegen, wurde festgehalten: "Hoffmann ab 1.11.99 offiziell unter der Kontrolle von Schunk. Kontakte laufen über G [Schunk]"³³³.
- (206) Hoffmann sollte daher eine Mitwirkung am Kartell mindestens vom 28. September 1994 bis 28. Oktober 1999, d.h. über einen Zeitraum von fünf Jahren und einem Monat, zur Last geworden.

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

11. VERHÄLTNIS ZWISCHEN EG-VERTRAG UND EWR-ABKOMMEN

- (207) Die in Kapitel IV beschriebenen Vereinbarungen galten im gesamten Gebiet des EWR, in dem eine Nachfrage nach elektrotechnischen und mechanischen Kohlenstoff- und Graphitprodukten bestand, da die Kartellmitglieder die Produkte in praktisch allen Mitgliedstaaten und EFTA-Staaten, die Vertragsparteien des EWR-Abkommens sind, absetzten. Die Vereinbarungen betrafen auch Österreich, Schweden und Finnland vor deren Beitritt zur Gemeinschaft am 1. Januar 1995.
- (208) Das EWR-Abkommen, das dem EG-Vertrag analoge Wettbewerbsvorschriften enthält, trat am 1. Januar 1994 in Kraft. Vor diesem Datum ist lediglich

³³² Vorlage von Schunk vom 12. Februar 2003 [9405]. Schunk vermerkt dazu: "Gipfeltreffen = Lenkungsausschuss".

³³³ MLS, EV 1, S. 22 [0099].

Artikel 81 EG-Vertrag anwendbar. Für den Zeitraum nach dem 1. Januar 1994 werden auch die einschlägigen Vorschriften des EWR-Abkommens (insbesondere Artikel 53 Absatz 1) herangezogen.

- (209) Soweit diese Vereinbarungen den innergemeinschaftlichen Wettbewerb und Handel beeinträchtigen, gilt Artikel 81 EG-Vertrag. Auf die Tätigkeiten des Kartells in den EFTA-Staaten, die Teil des EWR sind, sowie deren Auswirkung auf den Handel zwischen der Gemeinschaft und EWR-Staaten oder zwischen EWR-Staaten, ist Artikel 53 EWR-Abkommen anzuwenden.

12. ZUSTÄNDIGKEIT

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

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

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

- (211) Gemäß Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag sind mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar und verboten alle Vereinbarungen zwischen Unternehmen, Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, welche den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen geeignet sind und eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezwecken oder bewirken, insbesondere die unmittelbare oder mittelbare Festsetzung der An- oder Verkaufspreise oder sonstiger Geschäftsbedingungen, die Einschränkung oder Kontrolle der Erzeugung und des Absatzes und die Aufteilung der Märkte oder Versorgungsquellen.
- (212) Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen, der sich an Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag anlehnt, enthält ein gleichlautendes Verbot. Nur ist die Bezugnahme des Artikels 81 Absatz 1 EG-Vertrag auf den Handel "zwischen Mitgliedstaaten" und den Wettbewerb "innerhalb des Gemeinsamen Marktes" im EWR-Abkommen ersetzt durch eine Bezugnahme auf den Handel "zwischen den Vertragsparteien" und den Wettbewerb "im räumlichen Geltungsbereich dieses Abkommens".

13.2. Vereinbarungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen

13.2.1. Grundsätze

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

- (214) Eine *Vereinbarung* liegt dann vor, wenn die Parteien ausdrücklich oder stillschweigend einen gemeinsamen Plan annehmen, der die Richtung ihrer gemeinsamen Handlungen oder Unterlassung von Handlungen am Markt festlegt³³⁴. Die Vereinbarung muss jedoch nicht schriftlich erfolgen; es müssen keinerlei Formalitäten erfüllt sein, und es sind keine vertraglichen Sanktionen oder Durchsetzungsmaßnahmen erforderlich. Die Parteien müssen sich nicht durch sie gebunden fühlen. Der Vereinbarung kann ausdrücklich gegeben oder durch das Verhalten der Beteiligten impliziert sein, da aus dem Verhalten geschlossen werden kann, dass eine Vereinbarung vorliegt. Wenn ein Unternehmen an Zusammenkünften teilnimmt, die offensichtlich einem wettbewerbswidrigen Zweck dienen, und sich nicht deutlich von ihnen distanziert, wird es als an dem Kartell beteiligt angesehen, auch wenn es sich nicht an die dort getroffenen Beschlüsse hält. Für den Tatbestand einer Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag ist nicht erforderlich, dass die Beteiligten sich im Voraus auf einen umfassenden gemeinsamen Plan einigen. Der Begriff der "*Vereinbarung*" im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag findet auch auf rudimentäre, partielle und an Bedingungen geknüpfte Vereinbarungen im Laufe des Verhandlungsprozesses Anwendung, die zur endgültigen Vereinbarung hinführen.
- (215) Artikel 81 EG-Vertrag stellt den Begriff "aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen" neben den der "Vereinbarungen zwischen Unternehmen", um durch seine Verbotsvorschrift eine Form der Koordinierung zwischen Unternehmen zu erfassen, die zwar noch nicht bis zum Abschluss eines Vertrages im eigentlichen Sinne gediehen ist, jedoch bewusst eine praktische Zusammenarbeit an die Stelle des mit Risiken verbundenen Wettbewerbs treten lässt³³⁵.
- (216) Die Kriterien der Koordination und Kooperation, die in der ständigen Rechtsprechung des Gerichtshofs verankert sind, verlangen nicht die Ausarbeitung eines eigentlichen Plans, sondern sind im Sinne des Grundgedankens der Wettbewerbsvorschriften des Vertrags zu verstehen, wonach jeder Wirtschaftsteilnehmer selbständig zu bestimmen hat, welche Politik er auf dem Gemeinsamen Markt zu betreiben gedenkt. Obwohl dieses Selbständigkeitspostulat nicht das Recht der Wirtschaftsteilnehmer beseitigt, sich dem festgestellten oder erwarteten Verhalten ihrer Mitbewerber mit wachem Sinn anzupassen, steht es jedoch streng jeder unmittelbaren oder mittelbaren Fühlungnahme zwischen Wirtschaftsteilnehmern entgegen, die bezweckt oder bewirkt, entweder das Marktverhalten eines gegenwärtigen oder potenziellen Wettbewerbers zu beeinflussen oder einen solchen Wettbewerber über das Marktverhalten ins Bild zu setzen, das man selbst an den Tag zu legen entschlossen ist oder in Erwägung zieht³³⁶.

³³⁴ Die Rechtsprechung des Gerichtshofs und Gerichts erster Instanz zur Auslegung von Artikel 81 EG-Vertrag gilt auch für Artikel 53 EWR-Abkommen. Vgl. Rdnrn. 4 und 15 sowie Artikel 6 EWR-Abkommen, Artikel 3 Absatz 2 des Abkommens zur Errichtung einer EFTA-Überwachungsbehörde und eines EFTA-Gerichtshofs sowie Rs. E-1/94 vom 16. Dezember 1994, Rdnrn. 32-35.

³³⁵ Rs. 48/69, *Imperial Chemical Industries/Kommission*, Slg. 1972, 619, Rdnr. 64.

³³⁶ Verb. Rs. 40-48/73 usw., *Suiker Unie u.a./Kommission*, Slg. 1975, 1663.

- (217) Ein Verhalten kann daher auch dann als *aufeinander abgestimmte Verhaltensweise* unter Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag fallen, wenn die Parteien keinen gemeinsamen Plan gefasst haben, der ihr Verhalten am Markt festlegt, sie aber Kollisionsmaßnahmen ergreifen, die die Koordinierung ihres Geschäftsverhaltens erleichtern³³⁷. Außerdem kann der Verhandlungs- und Ausarbeitungsprozess, der tatsächlich in der Annahme eines Gesamtplans zur Kontrolle eines Marktes gipfelt, (je nach Sachlage) durchaus als abgestimmte Verhaltensweise bezeichnet werden³³⁸.
- (218) Zwar setzt der Begriff der abgestimmten Verhaltensweise im Sinne des Artikels 81 Absatz 1 EG-Vertrag nicht nur eine Abstimmung, sondern auch ein daraus resultierendes Marktverhalten der beteiligten Unternehmen voraus, jedoch 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 Bestimmung ihres Marktverhaltens berücksichtigen. Dies gilt um so mehr, wenn die Abstimmung während eines langen Zeitraums regelmäßig stattfindet. Eine solche abgestimmte Verhaltensweise fällt selbst dann unter Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag, wenn auf dem Markt keine wettbewerbsschädlichen Wirkungen eintreten³³⁹.

13.2.2. Anwendung

- (219) Anhand der in Kapitel IV beschriebenen Tatsachen kann festgestellt werden, dass die Unternehmen Conrady, Hoffmann, Carbone Lorraine, Morgan, Schunk und SGL im fraglichen Zeitraum folgendes Verhalten an den Tag gelegt haben:
- Sie vereinbarten und aktualisierten von Zeit zu Zeit eine einheitliche, höchst detaillierte Methode zur Berechnung der Kundenpreise für die wichtigsten Arten von elektrotechnischen und mechanischen Kohlenstoff- und Graphitprodukten sowie für verschiedene Kategorien von Kunden und alle EWR-Länder, in denen eine Nachfrage bestand, um für ein breites Spektrum an Produkten zur Festlegung gleicher oder stark angenäherter Preise zu gelangen.
 - Sie vereinbarten für die verschiedenen Kategorien von Abnehmern regelmäßige prozentuale Preiserhöhungen für die wichtigsten Arten von elektrotechnischen und mechanischen Produkten in den EWR-Ländern, in denen eine Nachfrage bestand.
 - Sie vereinbarten Aufpreise für Kunden, Preisnachlässe für verschiedene Arten von Lieferungen sowie Zahlungsbedingungen.

³³⁷ Siehe auch das Urteil des Gerichts erster Instanz in der Rechtssache T-7/89, *Hercules/Kommission*, Slg. 1991, II-1711, Rdnr. 256.

³³⁸ Vgl. u. a. Rs. T-148/89, *Trefilunion*, Slg. 1995, II-1063, Rdnr. 82.

³³⁹ Siehe auch das Urteil des Gerichtshofs in der Rechtssache C-199/92 P, *Hüls/Kommission*, Slg. 1999, I-4287, Rdnrn. 158-166.

- Sie vereinbarten Hauptlieferanten für die wichtigsten Kunden, das Einfrieren der Marktanteile im Hinblick auf diese Kunden, tauschten regelmäßig Preisinformationen für diese Kunden aus und vereinbarten für sie besondere Preisangebote.
- Sie vereinbarten, sich der Werbung und der Teilnahme an Verkaufsausstellungen zu enthalten.
- Sie vereinbarten mengenmäßige Beschränkungen, Preiserhöhungen oder Boykottmaßnahmen gegen Wiederverkäufer, die möglicherweise mit ihnen in Wettbewerb treten wollten.
- Sie vereinbarten Preisunterbietungen im Verhältnis zu Wettbewerbern.
- Sie betrieben ein hoch differenziertes System zur Überwachung und Durchsetzung ihrer Vereinbarungen.

(220) Die meisten dieser Verhaltensweisen stellen eine "Vereinbarung" im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag dar, da die beteiligten Unternehmen ihrer gemeinsamen Absicht Ausdruck verliehen, sich auf dem Markt auf eine bestimmte Weise zu verhalten, wie dem in Kapitel IV dargelegten Sachverhalt zu entnehmen ist.

(221) Im Fall eines komplexen Kartells von langer Dauer ist es für die Kommission nicht erforderlich, die Zuwiderhandlung ausschließlich der einen oder anderen Erscheinungsform rechtswidrigen Verhaltens zuzuordnen. Die Konzepte "Vereinbarung" und "aufeinander abgestimmte Verhaltensweise" sind nicht fest umrissen und gehen ineinander über. Das wettbewerbswidrige Verhalten mag von Zeit zu Zeit geändert werden, oder die Mechanismen können angepasst oder gestärkt werden, um neuen Entwicklungen Rechnung zu tragen. Es ist unter Umständen auch gar nicht möglich, 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 selbständige Zuwiderhandlungen zu konstruieren.

(222) In seinem Urteil *PVC II* hat das Gericht erster Instanz Folgendes bestätigt: "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"³⁴⁰.

³⁴⁰

Verb. Rs. T-305/94, T-306/94, T-307/94, T-313/94 bis T-316/94, T-318/94, T-325/94, T-328/94, T-329/94 und T-335/94, *Limburgse Vinyl Maatschappij NV, Elf Atochem SA, BASF*

- (223) Eine Vereinbarung im Sinne des Artikels 81 Absatz 1 EG-Vertrag kann durchaus auch dann vorliegen, wenn die für die Durchsetzung eines privatrechtlichen Vertrags erforderliche Gewissheit nicht gegeben ist. Im Falle eines komplexen Kartells von langer Dauer kann der Begriff "Vereinbarung" daher zu Recht nicht nur auf jeden Gesamtplan oder die ausdrücklich vereinbarten Konditionen angewandt werden, sondern auch im Hinblick auf die Umsetzung dessen, was auf der Grundlage der gleichen Mechanismen und in Verfolgung des gleichen gemeinsamen Zwecks vereinbart wurde. Wie der Gerichtshof (in Bestätigung des Urteils des Gerichts erster Instanz) in der Rechtssache C-49/92P, *Kommission/Anic Partecipazioni SpA*³⁴¹, ausgeführt hat, ergibt sich aus den ausdrücklichen Bestimmungen von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag, dass die Vereinbarung nicht nur in einer gesonderten Handlung, sondern auch aus einer Reihe von Handlungen oder einem Verhaltensablauf bestehen kann.

13.3. Eine einheitliche fortgesetzte Zuwiderhandlung

13.3.1. Grundsätze

- (224) Ein komplexes Kartell wie dasjenige, das Gegenstand dieses Verfahrens ist, kann für den Zeitraum, in dem es bestand, als *einheitliche fortgesetzte Zuwiderhandlung* angesehen werden. Dabei mag die Vereinbarung von Zeit zu Zeit durchaus verändert werden, oder ihre Mechanismen können angepasst bzw. verstärkt werden, um neuen Entwicklungen Rechnung zu tragen. Die Gültigkeit dieser Feststellung wird auch nicht dadurch beeinträchtigt, dass einzelne Handlungen oder ein kontinuierliches Verhalten für sich alleine genommen ebenfalls gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag verstoßen können.
- (225) Die Tätigkeit des Kartells war Teil eines Gesamtsystems, das die Richtung des Marktverhaltens der Kartellmitglieder festlegte und ihr individuelles geschäftliches Verhalten mit dem gemeinsamen wettbewerbswidrigen wirtschaftlichen Ziel begrenzte, die normale Preisentwicklung zu verzerren und den Wettbewerb auf dem EWR-Markt für elektrotechnische und mechanische Kohlenstoff- und Graphitprodukte zu beschränken. Nach Auffassung der Kommission wäre die Aufteilung eines solchen ein und demselben Zweck dienenden kontinuierlichen Verhaltens und die Behandlung der Sache als eine Reihe einzelner Zuwiderhandlungen künstlich, da es sich in Wirklichkeit um eine Zuwiderhandlung handelt, die sich in einer Reihe wettbewerbswidriger Handlungen während des gesamten Zeitraums, in dem das Kartell bestand, manifestierte.
- (226) Auch wenn es sich bei einem Kartell um eine gemeinsame Unternehmung handelt, können die Beteiligten unterschiedlich stark engagiert sein. Manche Beteiligte haben möglicherweise einen größeren Einfluss als andere. Es kann interne Konflikte und Rivalitäten geben. Einige Mitglieder können sogar

AG, Shell International Chemical Company Ltd, DSM NV und DSM Kunststoffen BV, Wacker-Chemie GmbH, Hoechst AG, Société artésienne de vinyle, Montedison SpA, Imperial Chemical Industries plc, Hüls AG und Enichem SpA/Kommission, Slg. 1999, II-00931, Rdnr. 696.

³⁴¹ Slg. 1999, I-4125, Rdnr. 81.

gegen die Regeln verstoßen. Keiner dieser Faktoren bedeutet jedoch, dass das entsprechende Verhalten keine Vereinbarung/aufeinander abgestimmte Verhaltensweise im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag darstellt, wenn es ein einziges gemeinsames und beständiges Ziel gibt.

- (227) Dass jedes an einem Kartell beteiligte Unternehmen die Rolle spielen kann, die seinen eigenen spezifischen Gegebenheiten angemessen ist, schließt die Verantwortlichkeit für die Zuwiderhandlung als Ganzes nicht aus. Eingeschlossen darin sind auch Handlungen, die von anderen Beteiligten ausgeführt werden, die aber den gleichen rechtswidrigen Zweck verfolgen und die gleiche wettbewerbsschädliche Auswirkung haben. 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 nehmen³⁴².
- (228) Wie der Gerichtshof in seinem Urteil in der Rechtssache *Kommission/Anic Partecipazioni* feststellte, ergeben sich die Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag notwendigerweise aus einem Zusammenwirken mehrerer Unternehmen, die zwar alle Mittäter an der Zuwiderhandlung sind, deren Beteiligung aber insbesondere gemäß den Merkmalen des betroffenen Marktes und der Stellung des einzelnen Unternehmens auf diesem Markt, den verfolgten Zielen und der gewählten oder vorgesehenen Art und Weise der Durchführung verschiedene Formen aufweisen kann. Ein Verstoß gegen diese Vorschrift kann sich somit nicht nur aus einer isolierten Handlung, sondern auch aus einer Reihe von Handlungen oder auch aus einem kontinuierlichen Verhalten ergeben. Dem lässt sich nicht entgegenhalten, dass eine oder mehrere Teile dieser Reihe von Handlungen oder dieses fortlaufenden Verhaltens auch für sich genommen einen Verstoß gegen Artikel 81 EG-Vertrag darstellen könnten³⁴³.

13.3.2. Anwendung

- (229) Im vorliegenden Fall stellt das Verhalten von Carbone Lorraine, Morgan, Schunk und SLG, die alle während des gesamten ihnen zur Last gelegten Zeitraums regelmäßig an den meisten oder allen Gipfeltreffen, Sitzungen des Technischen Ausschusses und an den in Anhang I verzeichneten regionalen Zusammenkünften sowie an den anderen in Kapitel IV beschriebenen Kontakten teilnahmen, nach Auffassung der Kommission eine einheitliche fortgesetzte Zuwiderhandlung dar.

³⁴² Urteil in der Rechtssache *Kommission/Anic Partecipazioni*, Rdnr. 83.

³⁴³ Siehe in der Rechtssache *Kommission/Anic Partecipazioni*, Rdnrn. 78-81, 83-85 und 203.

- (230) Trotz des Arguments von Carbone Lorraine, Kohlenstoff- und Graphitblöcke seien nicht mit fertigen Kohlenstoff- und Graphitprodukten austauschbar³⁴⁴, steht die Kommission auf dem Standpunkt, dass die gesamte von diesem Verfahren betroffene Produktgruppe Gegenstand einer einzigen komplexen Zuwiderhandlung war. Die Substituierbarkeit ist nach Auffassung der Kommission nur ein Element, das sie zu berücksichtigen hat. Andere Faktoren können ebenfalls eine wichtige Rolle spielen. Dazu gehört insbesondere die Funktionsweise des Kartells. In diesem Verfahren koordinierten dieselben Kartellmitglieder in denselben Zusammenkünften ihr Geschäftsverhalten bezüglich einer ganzen Gruppe verbundener (wenngleich nicht substituierbarer) Produkte, die von allen oder den meisten von ihnen hergestellt und verkauft wurden. Der Hauptzweck der Kartellvereinbarung, Blöcke an Dritte gar nicht oder nur zu sehr hohen Preisen zu verkaufen, bestand darin, die aus diesen Blöcken hergestellten Produkte - d. h. den Gegenstand der Kartellhauptvereinbarung - gegen möglichen Wettbewerb zu verteidigen. Die Vereinbarung über Blöcke war daher der Hauptvereinbarung über Endprodukte untergeordnet. In Anbetracht dieser Umstände hat die Kommission beschlossen, die Tätigkeiten des Kartells als einzige komplexe Zuwiderhandlung zu betrachten. Keiner der Adressaten dieser Entscheidung die Auffassung vertreten hat, es lägen mehrere Zuwiderhandlungen vor.
- (231) Dass Carbone Lorraine aufgrund seines geringeren Marktanteils bei mechanischen Produkten in dieser Sparte eine weniger aktive Rolle im Kartell spielte als bei elektrotechnischen Produkten³⁴⁵, enthebt Carbone Lorraine nicht seiner Verantwortung für die Zuwiderhandlung insgesamt, da die rechtswidrigen Aktivitäten des Kartells zusammengenommen eine einheitliche fortgesetzte, komplexe Zuwiderhandlung darstellen. Gleiches gilt für die Behauptung Carbone Lorraines, es habe sich am illegalen Vorgehen des Kartells gegen die Zuschneider nicht beteiligt. Nach ständiger Rechtsprechung kann "ein Unternehmen ... 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"³⁴⁶.
- (232) Die Kommission akzeptiert jedenfalls nicht den Einwand von Carbone Lorraine, es habe sich an den Machenschaften des Kartells zur Verdrängung der Zuschneider vom Markt nicht beteiligt, weil es alle hergestellten Blöcke selbst verarbeitet habe. Wie in Abschnitt 7.8 beschrieben, hat sich Carbone Lorraine an der Kartellstrategie beteiligt, Zuschneider entweder überhaupt nicht mit Blöcken zu beliefern oder nur zu sehr hohen Preisen. So soll

³⁴⁴ Siehe Rdnrn. (12) und (13).

³⁴⁵ Siehe Rdnr. (192).

³⁴⁶ Siehe Urteile des Gerichts erster Instanz in den Rechtssachen T-295/94, T-304/94, T-310/94, T-311/94, T-334/94, T-348/94, *Buchmann/Kommission*, *Europa Carton/Kommission*, *Gruber+Weber/Kommission*, *Kartonfabriek de Eendracht/Kommission*, *Sarrió/Kommission* und *Enso Española/Kommission*, Rdnrn. 121, 76, 140, 237, 169 bzw. 223. Vgl. ferner Urteil des Gerichts erster Instanz vom 20. März 2002 in der Rechtssache T-9/99, *HFB Holding und Isoplus Fernwärmetechnik/Kommission*, Rdnr. 231.

Carbone Lorraine auf dem Kartelltreffen vom 14. Oktober 1993 in der Diskussion über die Frage "Sollen wir Blöcke verkaufen und unsere Spanne aufgeben oder nicht?" erklärt haben, "es versuche, so wenig Blöcke wie möglich zu verkaufen und halte es für besser, lediglich an die eigenen Unternehmen zu verkaufen"³⁴⁷. Auch wenn Carbone Lorraine am tatsächlichen Boykott der Zuschneider selbst nicht beteiligt gewesen wäre, so hatte es sich doch eindeutig die allgemeine Politik des Kartells, Zuschneider nicht oder nur zu sehr hohen Preisen zu beliefern, zu eigen gemacht und wie die anderen Kartellmitglieder von dem geringeren Wettbewerb vonseiten der Zuschneider profitiert. Dies reicht aus, um die Verantwortlichkeit von Carbone Lorraine zu bestätigen³⁴⁸.

- (233) In Bezug auf die Verantwortlichkeit Conrady und Hoffmanns für die Zuwiderhandlung gelten die gleichen Erwägungen wie unter Rdnr. (231). Im vorliegenden Fall steht außer Frage, dass Conrady und Hoffmann über die wettbewerbswidrigen Handlungen, an denen sie unmittelbar beteiligt waren, hinaus das wettbewerbswidrige Gesamtsystem und die Funktionsweise des Kartells sehr gut kannten, da sie während des gesamten relevanten Zeitraums, der ihnen zugerechnet werden kann, zu seinen Mitgliedern zählten. Die Tatsache, dass diese beiden Unternehmen möglicherweise an einigen Zusammenkünften des Technischen Ausschusses auf europäischer Ebene wegen ihrer geringen Größe oder wegen ihren besonderen Produktinteressen nicht teilnahmen, stellt ihre Beteiligung am Kartell nicht in Frage, und zwar um so weniger, als beide Unternehmen weiter mit anderen Kartellmitgliedern zum Zweck der Koordinierung des Marktverhaltens in Kontakt standen und keinen Nachweis dafür lieferten, dass sie sich ausdrücklich vom Kartell distanzieren und vor Ende 1999 eine autonome Handelspolitik betrieben hätten. Beide waren zweifellos mit dem Gesamtsystem, das über viele Jahre mit den gleichen Mechanismen und zu dem gemeinsam Zweck der Wettbewerbsbeschränkung bestand, einverstanden.
- (234) Die Tatsache, dass Conrady und Hoffmann möglicherweise nicht an allen Zusammenkünften des Kartells teilgenommen haben, dass sie nur einen Teil der vom Kartell erfassten Produktgruppe hergestellt und abgesetzt haben und weniger wichtige Kartellmitglieder als die anderen Unternehmen waren, befreit sie daher nicht von ihrer Verantwortung für die Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag.

13.4. Schlussfolgerung

- (235) Aus den dargelegten Gründen ist die Kommission der Auffassung, dass die Gesamtheit der Zuwiderhandlungen, an denen sämtliche Adressaten dieser Entscheidung beteiligt waren, alle Merkmale einer einzigen und fortdauernden Vereinbarung und/oder abgestimmten Verhaltensweise im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen aufweist.

³⁴⁷ Siehe Rdnr. (159).

³⁴⁸ Vgl. Urteil des Gerichts erster Instanz vom 20. März 2002 in der Rechtssache T-16/99, *Lögstör Rör (Deutschland) GmbH/Kommission*, Slg. 2002, II-01633, Rdnrn. 124-130.

13.5. Wettbewerbsbeschränkung

- (236) Das wettbewerbswidrige Verhalten bezweckte und bewirkte eine Einschränkung des Wettbewerbs in der Gemeinschaft und im EWR.
- (237) Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen bezeichnen ausdrücklich folgende Vereinbarungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen als wettbewerbsbeschränkend:
- a) die unmittelbare oder mittelbare Festsetzung der Verkaufspreise oder sonstiger Geschäftsbedingungen,
 - b) die Aufteilung der Märkte³⁴⁹,
- (238) Dies sind gerade die wesentlichen Merkmale der im vorliegenden Fall gewürdigten horizontalen Vereinbarungen:
- (239) Die erste Haupttätigkeit des Kartells war die Festsetzung der Verkaufspreise oder sonstiger Geschäftsbedingungen: Da der Preis das wichtigste Wettbewerbsinstrument darstellt, bezogen sich die wichtigsten und häufigsten Kartellabsprachen auf die Festlegung der Verkaufspreise. Insbesondere die einheitliche und höchst detaillierte Methode der Berechnung der Verkaufspreise³⁵⁰, die regelmäßigen prozentualen Preiserhöhungen³⁵¹ und die häufigen Absprachen bezüglich spezifischer Angebote für Großkunden³⁵² sind Beispiele für eine direkte oder indirekte Festsetzung der Verkaufspreise. Mit anderen Kartellvereinbarungen wurden die sonstigen Verkaufsbedingungen festgelegt. Dazu gehörten vor allem die Vereinbarungen über Aufpreise für Kunden, Preisnachlässe für verschiedene Arten von Lieferungen und die Zahlungsbedingungen³⁵³.
- (240) Die zweite Haupttätigkeit des Kartells war die Marktaufteilung: Die Märkte wurden von den Kartellmitgliedern aufgeteilt, indem sie für die größten Kunden Hauptlieferanten sowie das Einfrieren der Marktanteile im Hinblick auf diese Kunden vereinbarten und regelmäßig Preisinformationen austauschten³⁵⁴. Auch die Vereinbarung, keine Werbung zu betreiben und nicht an Verkaufsausstellungen teilzunehmen, kann als Wettbewerbsvermeidung zum Zweck der Aufrechterhaltung bestehender Marktanteile betrachtet werden³⁵⁵.
- (241) Als dritte Haupttätigkeit vereinbarten die Kartellmitglieder die Anwendung koordinierter mengenmäßiger Beschränkungen, Preiserhöhungen oder Boykottmaßnahmen gegen Wiederverkäufer, die möglicherweise mit ihnen in

³⁴⁹ Die Aufzählung ist nicht vollständig.

³⁵⁰ Vgl. Abschnitt 7.1 .

³⁵¹ S.o.

³⁵² Vgl. Abschnitt 7.6.

³⁵³ Vgl. Abschnitte 7.2 bis 7.4.

³⁵⁴ Vgl. Abschnitt 7.6.

³⁵⁵ Vgl. Abschnitt 7.7.

Wettbewerb treten wollten³⁵⁶. Ferner vereinbarten sie koordinierte Preisunterbietungsmaßnahmen gegen Wettbewerber³⁵⁷.

- (242) Diese in Kapitel IV beschriebene Gesamtheit von Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen bezweckte die Einschränkung des Wettbewerbs im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen.
- (243) Nach ständiger Rechtsprechung brauchen für die Anwendung des Artikels 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen die konkreten Auswirkungen einer Vereinbarung nicht in Betracht gezogen zu werden, wenn feststeht, dass diese eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezweckt. Daher ist es nicht erforderlich, tatsächliche wettbewerbswidrige Wirkungen darzulegen, wenn der wettbewerbswidrige Zweck der beanstandeten Verhaltensweisen erwiesen ist³⁵⁸. Gleiches gilt für aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen³⁵⁹.
- (244) Im vorliegenden Fall ist die Kommission allerdings aufgrund der in Kapitel IV dargelegten Gründe der Auffassung, dass die wettbewerbswidrigen Kartellvereinbarungen nachweislich umgesetzt wurden und folglich wettbewerbschädliche Auswirkungen auf den Markt zu verzeichnen waren:
- (245) Die vereinbarten allgemeinen prozentualen Preiserhöhungen wurden von jedem Kartellmitglied bei der Herausgabe einer neuen Preisliste umgesetzt. Führend hierbei waren die "nationalen" Unternehmen, d.h. Carbone Lorraine für Frankreich, Morgan für das Vereinigte Königreich usw. Nachweislich wurden nationale Preislisten ausgetauscht, damit die Tochtergesellschaften der anderen Kartellmitglieder im betreffenden Land diesen folgten und somit kontrolliert werden konnte, dass die vereinbarten Preiserhöhungen auch tatsächlich angewendet wurden. Carbone Lorraine hat außerdem zugegeben, dass die Richtpreise einschließlich der vereinbarten Preiserhöhungen gegen eine Vielzahl kleiner Kunden durchgesetzt wurden. Die regelmäßigen prozentualen Preiserhöhungen galten auch für Großkunden wie industrielle Hersteller und öffentliche Verkehrsunternehmen; sie führten in der Tat nachweislich zu Beschwerden großer Kunden wie der Londoner U-Bahn-Gesellschaft. Ferner wurde im Kartell die Begründung für die Preiserhöhungen abgesprochen.
- (246) Die Umsetzung der Hauptlieferantenstrategie und der Submissionsabsprachen wurde durch häufige direkte Kontakte zwischen den Kartellmitgliedern bezüglich spezifischer Kunden und Angebote gewährleistet. Es wurden Beispiele für vollständige Abläufe von der ersten Anfrage eines Kunden über die Koordinierung der Angebote zwischen den Kartellmitgliedern bis zu den endgültigen vereinbarten Angeboten und der Auftragsbestätigung durch den

³⁵⁶ Vgl. Abschnitt 7.8.

³⁵⁷ Vgl. Abschnitt 7.9.

³⁵⁸ Siehe hierzu u. a. Rs. T-62/98, *Volkswagen AG/Kommission*, Slg. 2000, II-2707, Rdnr. 178 und die dort zitierte Rechtsprechung.

³⁵⁹ Vgl. Rdnr. (218).

Kunden angeführt. Aus den zwischen den Kartellmitgliedern ausgetauschten Informationen über die tatsächlich in der Vergangenheit erzielten Aufträge geht hervor, dass das Kartell kontrollierte, welches Unternehmen den Zuschlag erhielt. Ferner konnte nachgewiesen werden, dass die Angebote so arrangiert wurden, dass die bestehenden Marktanteile aufrechterhalten werden konnten.

- (247) Das Kartell stellte sicher, dass Zuschneidebetriebe keine echten Wettbewerber werden konnten, indem es sie entweder gar nicht oder nur zu sehr hohen Preisen belieferte. Es wurden Beispiele für Lieferweigerungen und drastische Preiserhöhungen (25 %) angeführt.
- (248) Da die Kartellmitglieder über 90 % des EWR-Marktes kontrollierten, musste die Umsetzung ihrer wettbewerbswidrigen Vereinbarungen den Wettbewerb in erheblichem Maße einschränken. Für die Kunden einschließlich der Zuschneider war es meistens unmöglich, andere Bezugsquellen zu finden.

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

- (249) Die Gesamtheit der Vereinbarungen und zwischen den Kartellmitgliedern abgestimmten Verhaltensweisen wirkte sich spürbar auf den Handel zwischen den Mitgliedstaaten und zwischen den EWR-Vertragsparteien aus.
- (250) Wie in Abschnitt 1.6 dargelegt, beliefern sämtliche der vier am Kartell beteiligten Hauptlieferanten für den EWR-Markt alle Vertragsparteien des EWR-Abkommens, in denen eine Nachfrage besteht, von Produktionsstätten aus, die über mehrere der Vertragsparteien des EWR-Abkommens verteilt sind. Daher ist das Handelsaufkommen zwischen den Mitgliedstaaten beträchtlich. Ebenso bestehen Handelsbeziehungen zwischen der Gemeinschaft und den zum EWR gehörenden EFTA-Ländern³⁶⁰.
- (251) Die Anwendbarkeit von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen auf ein Kartell ist jedoch nicht auf jenen Teil des Umsatzes der Kartellteilnehmer begrenzt, der mit der tatsächlichen Lieferung von Waren in einen anderen Staat erzielt wird. Für die Anwendung dieser Bestimmungen ist es auch nicht erforderlich, nachzuweisen, dass das einzelne Verhalten jedes Mitglieds - im Gegensatz zu dem des Kartells als Ganzem - den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigte³⁶¹.
- (252) Im vorliegenden Fall umfassten die Kartellabsprachen praktisch den gesamten Handel in der Gemeinschaft und im EWR. Das Bestehen eines Preisfestsetzungs- und Marktaufteilungssystems sowie die gemeinsame Politik, auf Zuschneidebetriebe und andere Wettbewerber unterschiedliche Bedingungen anzuwenden, führte mit Sicherheit oder großer Wahrscheinlichkeit zu einer automatischen Umleitung der Handelsströme³⁶².

³⁶⁰ Vgl. Abschnitt 1.5 .

³⁶¹ Vgl. das Urteil des Gerichts erster Instanz in der Rs. T-13/89, *Imperial Chemical Industries/Kommission*, Slg. 1992, II-1021, Rdnr. 304.

³⁶² Vgl. Urteil des Gerichtshofes in den verb. Rs. 209 bis 215 und 218/78, *Van Landewyck u.a./Kommission*, Slg. 1980, 3125, Rdnr. 170.

13.7. Dauer der Zuwiderhandlung

- (253) Wie in Abschnitt 10 ausgeführt, bestand das Kartell mindestens von Oktober 1988 bis Dezember 1999, über einen Zeitraum von elf Jahren und zwei Monaten. Dies gilt für sämtliche Mitglieder des Kartells mit Ausnahme des Unternehmens Carbone Lorraine, das das Kartell im Juni 1999 verlassen hat (so dass sich die Zeit seiner Beteiligung auf zehn Jahre und acht Monate beläuft), und des Unternehmens Hoffmann, das mindestens vom 28. September 1994 bis zum 28. Oktober 1999 beteiligt war, an dem es von Schunk übernommen wurde, so dass die Zeit seiner Beteiligung fünf Jahre und einen Monat beträgt.

13.8. Adressaten dieser Entscheidung

- (254) Aus den in den Abschnitten 10 und 13.3 dargelegten Gründen ist die Kommission der Auffassung, dass Conrady, Hoffmann, Carbone Lorraine, Morgan, Schunk und SGL die Verantwortung für ihre jeweiligen Zuwiderhandlungen tragen sollten.
- (255) Grundsätzlich ist Gegenstand der Wettbewerbsregeln der Gemeinschaft und des EWR das "Unternehmen", ein Konzept, das mit dem Begriff der Rechtspersönlichkeit des Unternehmens im nationalen Gesellschafts- oder Steuerrecht nicht identisch ist. Der Begriff "Unternehmen" wird im EG-Vertrag nicht definiert. Er kann sich aber auf jede kommerziell tätige Körperschaft beziehen. Je nach den Umständen können als relevantes "Unternehmen" im Sinne von Artikel 81 EG-Vertrag und Artikel 53 EWR-Abkommen die gesamte Unternehmensgruppe oder einzelne Untergruppen bzw. Tochtergesellschaften angesehen werden.
- (256) Im Fall der Hoffmann & Co. Elektrokohle AG war das Unternehmen vom 28. September 1994 bis zu seiner Übernahme durch Schunk am 28. Oktober 1999 autonom und selbst für die Teilnahme am Kartell verantwortlich. Dies stellt eine eigene Zuwiderhandlung dar, die von der von Schunk im gleichen Zeitraum begangenen Zuwiderhandlung zu trennen ist. Im Hinblick auf die Frage, an wen die Entscheidung bezüglich der Zuwiderhandlung von Hoffman zu richten sind, stellt die Kommission fest, dass Hoffmann seit seiner Übernahme durch Schunk seine Rechtspersönlichkeit, Geschäftstätigkeit und angemessene Vermögenswerte bewahrt hat, selbst wenn die Leitung des Unternehmens nun in den Händen von Schunk liegt. Folglich ist die Kommission der Auffassung, dass die Hoffmann & Co. Elektrokohle AG die richtige Adressatin für die Zuwiderhandlung der Hoffmann & Co. Elektrokohle AG in der Zeit vom 28. September 1994 bis 28. Oktober 1999 ist.
- (257) Im Fall von Schunk hat sich die Kommission dafür entschieden, die Entscheidung an die Schunk GmbH und die Schunk Kohlenstofftechnik GmbH als gesamtschuldnerisch Haftende zu richten. Diese beiden Unternehmen bilden zusammen die wirtschaftliche Einheit, die für die Herstellung und den Verkauf von elektrotechnischen und mechanischen Kohlenstoff- und Graphitprodukten im EWR verantwortlich ist und die zwischen Oktober 1988 und Oktober 1999 am Kartell beteiligt war.

Wenngleich die Schunk Kohlenstofftechnik GmbH die juristische Person war, die unmittelbar am Kartell beteiligt war, konnte die Schunk GmbH als hundertprozentige Muttergesellschaft im Zeitraum der Zuwiderhandlung entscheidenden Einfluss auf die Marktpolitik der Schunk Kohlenstofftechnik GmbH ausüben, was sie vermutlich auch insbesondere im Hinblick auf deren Beteiligung am Kartell tatsächlich getan hat³⁶³. Während der letzten beiden Monate des nachweislichen Bestehens des Kartells, d.h. im November und Dezember 1999, war die Schunk GmbH darüber hinaus auch Muttergesellschaft der Hoffmann & Co. Elektrokohle AG; die drei Unternehmen bildeten eine wirtschaftliche Einheit.

- (258) In ihrer Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte behauptet die Schunk GmbH, sie sei lediglich als Finanzholding tätig geworden und die Schunk Kohlenstofftechnik GmbH habe ihre Geschäftspolitik selbst bestimmt. Die Schunk GmbH hat hierfür jedoch keinerlei Belege vorgelegt. Wie zudem unter Rdnrn. (259) bis (262) ausgeführt wird, verfügt die Kommission über mehrere zusätzliche sachliche Hinweise, die ihre Schlussfolgerung bestätigen, wonach die Kartelltätigkeit der Schunk Kohlenstofftechnik GmbH der Schunk GmbH zugerechnet werden muss.
- (259) Die Haftung der Schunk GmbH ergibt sich zum einen schon aus dem Umstand, dass die Schunk Kohlenstofftechnik als GmbH verfasst ist mit der Schunk GmbH als alleiniger Gesellschafterin. Nach deutschem Gesellschaftsrecht³⁶⁴ verfügen die Gesellschafter einer GmbH über weitreichende Befugnisse zur Kontrolle der Geschäftsführung. Ihnen obliegen die Bestellung und Abberufung der Geschäftsführer sowie die Maßregeln zur Prüfung und Überwachung der Geschäftsführung³⁶⁵. Zudem sind die Geschäftsführer einer GmbH verpflichtet, auf Verlangen jedem Gesellschafter unverzüglich Auskunft über die Angelegenheiten der Gesellschaft zu geben und die Einsicht der Bücher und Schriften zu gestatten³⁶⁶. Diese rechtstypspezifischen Elemente zeigen, dass die Schunk Kohlenstofftechnik GmbH in ihrer Geschäftspolitik nicht autonom ist, sondern einer strengen Aufsicht und Weisung durch ihre Alleingesellschafterin, die Schunk GmbH, unterliegt.
- (260) Bestätigt wird dies durch Artikel 3 des Gesellschaftsvertrags der Schunk GmbH. Danach ist Unternehmensgegenstand "der Erwerb, die Veräußerung, die Verwaltung, insbesondere die strategische Führung industrieller Beteiligungen. Die Gesellschaft ist zu allen Handlungen berechtigt, die unmittelbar oder mittelbar dem vorstehenden Zweck zu dienen geeignet sind"³⁶⁷. Die strategische Führung der Schunk Kohlenstofftechnik GmbH liegt

³⁶³ Siehe hierzu die Urteile des Gerichtshofs in der Rs. 107/82, *AEG/Kommission*, Slg. 1983, 3151, Rdnr. 50, und in der Rs. C-286/98 P, *Stora/Kommission*, Slg. 2000, I-9925, Rdnr. 29.

³⁶⁴ Gesetz betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung, RGBI 1892, 477, in der zuletzt geänderten Fassung.

³⁶⁵ Gesetz betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung, RGBI 1892, 477, in der zuletzt geänderten Fassung, § 46.

³⁶⁶ Gesetz betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung, RGBI 1892, 477, in der zuletzt geänderten Fassung, § 51 a.

³⁶⁷ Artikel 3 des Gesellschaftsvertrags der Schunk GmbH lautet wie folgt:

demnach eindeutig in Händen der Schunk GmbH. Die Schunk GmbH hat keinerlei Belege beigebracht, die darauf hinweisen, dass sie entgegen ihrem eigenen Gesellschaftsvertrag und entgegen dem deutschen Gesellschaftsrecht die strategische Führung der Schunk Kohlenstofftechnik GmbH in der Praxis nicht wahrgenommen hat.

- (261) Zudem hat die Kommission festgestellt, dass [*] mit Namen und Adresse im Adressbuch eines Vertreters von Morgan, der an den Kartellsitzungen teilgenommen hatte, vermerkt war als die Person, an deren Anschrift die Kartellkorrespondenz Ende der 80er Jahre zu richten war³⁶⁸. [*] wurde später [*]. Die Beteiligung der Schunk Kohlenstofftechnik GmbH an einem Kartell konnte ihm in dieser Position daher kaum verborgen geblieben sein. Er muss von diesem Verhalten zumindest gewusst und es toleriert haben.
- (262) Bei Vorlage der Umsatzzahlen für 1998 erklärte die Schunk Kohlenstofftechnik GmbH gegenüber der Kommission, sie sei berechtigt, in Bürstenhalter eingebaute Bürsten von ihrem Umsatz auszunehmen. Diese Bürstenhalter werden jedoch von der Schunk Metall- und Kunststofftechnik GmbH, einer anderen Gesellschaft der Schunk-Gruppe, hergestellt. Hätte die Schunk Kohlenstofftechnik GmbH tatsächlich eine eigenständige Geschäftspolitik verfolgt, hätte sie den Verkauf dieser Bürsten an die Schunk Metall- und Kunststofftechnik GmbH in ihrem Umsatz ausgewiesen. Dass sie dies nicht getan hat, deutet darauf hin, dass sie diese Verkäufe an ein anderes Unternehmen der Gruppe als Innenumsätze ansah, die von einer höher platzierten Gesellschaft in der Schunk-Gruppe kontrolliert wurden, und nicht als eigenständigen Verkauf an einen unabhängigen Käufer. Die Schunk Kohlenstofftechnik GmbH hat diese Verkäufe an die Schunk Metall- und Kunststofftechnik GmbH dementsprechend auch als "Innenumsätze" und "Eigenverbrauch" ausgewiesen³⁶⁹.
- (263) Diese Umstände sind nach Auffassung der Kommission mehr als ausreichend, um die Haftung der Schunk GmbH zu begründen.
- (264) Adressaten dieser Entscheidung sind daher:

– C. Conradty Nürnberg GmbH;

""Gegenstand des Unternehmens ist der Erwerb, die Veräußerung, die Verwaltung, insbesondere die strategische Führung industrieller Beteiligungen.

Die Gesellschaft ist zu allen Handlungen berechtigt, die unmittelbar oder mittelbar dem vorstehenden Zweck zu dienen geeignet sind".

Vgl. Vorlage von Schunk vom 28. März 2003 [15195].

³⁶⁸ Siehe MLS, Anlage A8 [0040]: "Post an" ("post naar" im niederländischen Original). Name und Anschrift von [*] waren durchgestrichen und durch einen anderen Namen und eine andere Anschrift ersetzt worden mit dem Vermerk: "Ab 18.4.89" ("per 18.4.89" im niederländischen Original). Eine Verwechslung mit [*] ist nicht möglich, da dieser auf derselben Seite mit eigener Anschrift [*] aufgeführt ist. Es besteht daher kein Zweifel, dass [*] bis zum 18. April 1989 insoweit als Schunks Kontaktperson für die anderen Kartellmitglieder fungierte, als schriftliche Mitteilungen der Kartellmitglieder an seine Privatadresse geschickt wurden. [*] wurde dann zum 1. Januar 1993 [*]. Vgl. auch Vorlagen von Schunk vom 10. März 2003 [10874-10883] und vom 14. April 2003 [15044-15046].

³⁶⁹ Siehe Antwort der Schunk Kohlenstofftechnik GmbH vom 9. September 2003 auf das Auskunftsverlangen der Kommission nach Artikel 11 vom 20. August 2003, S. 2 und 4.

- Hoffmann & Co. Elektrokohle AG;
- Le Carbone Lorraine S.A.;
- Morgan Crucible Company plc;
- Schunk GmbH und Schunk Kohlenstofftechnik GmbH, gesamtschuldnerisch haftend;
- SGL Carbon AG.

(265) In ihren Antworten auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte verwiesen sowohl Hoffmann als auch Carbone Lorraine auf das belgische Unternehmen Gerken. Hoffmann behauptet, seine eigene Beteiligung am Kartell sei der von Gerken vergleichbar, und weist darauf hin, dass die Kommission an Gerken keine Mitteilung der Beschwerdepunkte gerichtet hat. Carbone Lorraine steht auf dem Standpunkt, dass die Kommission auch an Gerken eine Mitteilung der Beschwerdepunkte hätte richten sollen.

(266) Nach Auffassung der Kommission spielte Gerken in dem Zeitraum, für den Hoffmann verantwortlich gemacht wird, eine deutlich andere Rolle als Hoffmann. Soweit der Kommission bekannt ist, hat Gerken zu keiner Zeit an einem Kartelltreffen auf europäischer Ebene teilgenommen, weder an einem Gipfeltreffen noch an einer Sitzung des Technischen Ausschusses. Gerken kann daher nicht als ein Mitglied des Kartells wie Hoffmann angesehen werden. Gerken mag wie einige andere relativ kleine Unternehmen an einem oder mehreren lokalen Zusammenkünften, die vom Kartell organisiert worden sind, teilgenommen haben. Die Beweise der Kommission für eine solche Teilnahme sind jedoch recht spärlich und deuten allenfalls auf eine sporadische Teilnahme hin im Gegensatz zu den umfassenden Beweisen, die der Kommission über die kontinuierliche Beteiligung Hoffmanns im fraglichen Zeitraum vorliegen. Auch ist zu bedenken, dass Gerken als Zuschneidebetrieb auf eine regelmäßige Belieferung mit Blöcken zu vernünftigen Preisen angewiesen war. Der einzige Zeitraum, in dem Gerken anscheinend geneigt war, dem Kartell hinsichtlich der Kundenpreise zu folgen, ist genau der Zeitraum nach der Übernahme des Spezialgraphit-Geschäfts seines US-amerikanischen Blöckelieferanten durch SGL. Wenige Jahre später scheint Gerken jedoch wieder als einer der wenigen verbleibenden Wettbewerber des Kartells im EWR Fuß gefasst zu haben. Aus Morgans Aufzeichnungen von einer Sitzung des Technischen Ausschusses vom 11. Dezember 1997 geht hervor, dass Gerken alle großen Endabnehmer in den Niederlanden und Belgien besuchte und um 20 % bis 25 % niedrigere Preise bot:

"Der allgemeine Eindruck ist, dass "G" [Gerken] jetzt eine noch größere Gefahr ist als vor 2 Jahren. Absolut keine Kontrolle"³⁷⁰.

³⁷⁰ MLS, EV 2, S. 190 [0654]; Wortlaut des niederländischen Originals: "Algemene indruk is dat "G" nu een nog groter gevaar is dan 2 jaar geleden. Absoluut geen controle".

14. ABHILFEN

14.1. Artikel 3 der Verordnung Nr. 17

- (267) Stellt die Kommission eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag oder gegen Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen fest, so kann sie die beteiligten Unternehmen gemäß Artikel 3 der Verordnung Nr. 17 verpflichten, die Zuwiderhandlung abzustellen³⁷¹.
- (268) Unter den gegenwärtigen Umständen kann nicht mit absoluter Sicherheit festgestellt werden, dass die fragliche Zuwiderhandlung abgestellt wurde. Die Kommission muss daher die Unternehmen, an die diese Entscheidung gerichtet ist, auffordern, die Zuwiderhandlung abzustellen (sofern nicht bereits geschehen) und künftig alle Vereinbarungen, aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen oder Beschlüsse einer Vereinigung zu unterlassen, die den gleichen oder einen ähnlichen Zweck oder die gleiche oder eine ähnliche Wirkung haben könnten.

14.2. Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17

14.2.1. Allgemeine Vorgehensweise bei der Festsetzung der Geldbußen im vorliegenden Fall

- (269) Nach Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 kann die Kommission durch Entscheidung Geldbußen in Höhe von eintausend bis zu einer Million EUR oder über diesen Betrag hinaus bis zu zehn vom Hundert des von dem einzelnen an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmen im letzten Geschäftsjahr erzielten Umsatzes festsetzen, wenn sie vorsätzlich oder fahrlässig gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und/oder Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen verstoßen.
- (270) Bei der Festsetzung der Höhe der Geldbuße muss die Kommission sämtliche Umstände des Falles, darunter insbesondere die Schwere und Dauer der Zuwiderhandlung, die in Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 ausdrücklich als Kriterien genannt sind, berücksichtigen.
- (271) Bei der Feststellung der Schwere der Zuwiderhandlung berücksichtigt die Kommission die Art und die konkreten Auswirkungen der Zuwiderhandlung auf den Markt, sofern diese messbar sind, sowie den Umfang des betreffenden räumlichen Marktes. Sie trägt auch dem Gewicht jedes einzelnen Unternehmens und damit der tatsächlichen Auswirkung des individuellen rechtswidrigen Verhaltens auf den Wettbewerb Rechnung. Die Kommission wird ferner sicherstellen, dass die Geldbußen so hoch angesetzt werden, dass sie eine ausreichend abschreckende Wirkung entfalten.

³⁷¹ 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 [jetzt Artikel 81 und 82] des EG-Vertrags [...] niedergelegten Grundsätze entsprechend"; ABl. 305 vom 30. November 1994, S. 6).

- (272) Sie wird dann für jedes Unternehmen entscheiden, ob erschwerende oder mildernde Umstände in Frage kommen. Der Geldbußengrundbetrag wird danach für jedes Unternehmen entsprechend erhöht oder ermäßigt.
- (273) Gegebenenfalls wird der so berechnete Geldbußenbetrag gemäß Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 für jedes Unternehmen auf 10 % des im vorhergehenden Geschäftsjahr erzielten Umsatzes beschränkt.
- (274) Auf diese Geldbußenbeträge wendet die Kommission gegebenenfalls die Kronzeugenregelung von 1996 an³⁷².
- (275) Schließlich prüft die Kommission auch Einwände der Zahlungsunfähigkeit. Zu guter Letzt berücksichtigt die Kommission alle relevanten objektiven Faktoren, die die Höhe des definitiven Geldbußenbetrags beeinflussen können.

14.2.2. Grundbetrag der Geldbuße

- (276) Der Grundbetrag der Geldbuße bestimmt sich nach der Schwere und der Dauer der Zuwiderhandlung.

14.2.2.1. Schwere der Zuwiderhandlung

- (277) Bei der Feststellung der Schwere der Zuwiderhandlung berücksichtigt die Kommission die Art und die konkreten Auswirkungen der Zuwiderhandlung auf den Markt, sofern diese messbar sind, sowie den Umfang des betreffenden räumlichen Marktes.

Art der Zuwiderhandlung

- (278) Die vorliegende Zuwiderhandlung besteht der Sachverhaltsdarstellung in Kapitel IV zufolge im Wesentlichen aus der unmittelbaren und mittelbaren Festsetzung der Verkaufspreise oder sonstiger Geschäftsbedingungen, der Aufteilung von Märkten insbesondere durch die Zuteilung von Kunden und abgestimmten Maßnahmen gegen nicht dem Kartell angehörende Wettbewerber. Solche Verhaltensweisen stellen ihrem Wesen nach die schwerwiegendsten Verstöße gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen dar.
- (279) Der Vollständigkeit halber sei darauf hingewiesen, dass sämtliche Hauptakteure im EWR, die zusammen mehr als 90 % des EWR-Markts kontrollieren, in die Kartellabsprachen einbezogen waren. Diese Absprachen wurden von der höchsten Führungsebene der beteiligten Unternehmen dirigiert oder zumindest wissentlich toleriert. Die Kartellmitglieder hatten weitreichende Vorsichtsmaßnahmen getroffen, um die Aufdeckung des Kartells zu vermeiden. Es besteht daher kein Zweifel, dass ihnen die Unrechtmäßigkeit ihres Vorgehens bewusst war. Das Kartell war stark institutionalisiert, und seine Beschlüsse wurden weitestgehend befolgt. Die Kartellmitglieder kamen regelmäßig zusammen und pflegten darüber hinaus Kontakte in anderer Form. Das Kartell wurde ausschließlich zum Nutzen der

³⁷² Vgl. Rdnr. (54).

beteiligten Unternehmen und damit zum Schaden der Kunden und letztendlich der Verbraucher allgemein betrieben.

Die konkreten Auswirkungen der Zuwiderhandlung auf den EWR-Markt

- (280) Das Ausmaß, in dem die Preise von jenen abwichen, die unter Umständen ohne die betreffenden wettbewerbswidrigen Vereinbarungen praktiziert worden wären, muss nicht im Einzelnen quantifiziert werden. Dies lässt sich ohnehin nicht immer zuverlässig angeben, da die Preisentwicklung gleichzeitig von einer Reihe äußerer Faktoren beeinflusst worden sein kann, weshalb sich die relative Bedeutung aller möglichen Kausalwirkungen nur äußerst schwer beurteilen lässt.
- (281) Aus den unter Rdnrn. (244) bis (248) genannten Gründen ist die Kommission der Auffassung, dass die wettbewerbswidrigen Kartellvereinbarungen im fraglichen Zeitraum zweifelsfrei umgesetzt worden sind. Angesichts der langen Dauer dieses Zeitraums und des Umstands, dass die beteiligten Unternehmen mehr als 90 % des EWR-Markts kontrollierten, kann es nach Ansicht der Kommission keinen Zweifel daran geben, dass der Wettbewerb auf diesem Markt konkret beeinträchtigt worden ist. Erzielt wurde diese Wirkung durch regelmäßig vereinbarte und durchgesetzte allgemeine Preiserhöhungen gegenüber einer Vielzahl kleinerer Abnehmer; durch Submissionsabsprachen dergestalt, dass bei Aufträgen öffentlicher Verkehrsunternehmen Unternehmen den Zuschlag erhielten, deren Angebote von vornherein so gestaltet waren, dass sie knapp unter dem Angebot anderer Kartellmitglieder lagen; durch die Zuweisung eines Hauptlieferanten für jeden Großabnehmer, so dass dieser seine Waren nur von dem ihm zugeteilten Lieferanten zu einem vorab bestimmten Preis beziehen konnte, ohne dass echter Wettbewerb stattfinden konnte; durch die Vereinbarung, Zuschneidebetriebe nicht oder nur zu künstlich überhöhten Preisen zu beliefern, so dass von den Zuschneidern auf dem Markt für Endprodukte kein wirksamer Wettbewerb ausgehen konnte.
- (282) In ihren Antworten auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte führten Carbone Lorraine und die Schunk Kohlenstofftechnik GmbH mehrere Argumente an, mit denen sie die konkreten Auswirkungen der Kartellvereinbarungen auf den Markt oder auf Teile des Markts bestritten.
- (283) In Bezug auf Kfz-Zulieferer und Konsumgüterhersteller, die beiden Abnehmerkategorien, die am ehesten in der Lage waren, dem Preisdruck des Kartells zu widerstehen, behaupten beide Unternehmen, ohne dies allerdings zu belegen, dass die Preise, die gegenüber diesen Abnehmern angewandt wurden, im Laufe der Jahre zurückgingen und dass das Kartell in erster Linie darauf gerichtet war, diesen Preisrückgang zu vermeiden oder zu begrenzen. Aber auch wenn sich nachweisen ließe, dass die Preise tatsächlich gesunken sind, so bedeutet das nicht, dass sie nicht noch weiter gesunken wären, wenn das Kartell nicht vereint gegen diesen Preisrückgang vorgegangen wäre.
- (284) Carbone Lorraine zufolge machte der Preis der Bürsten bei den kleineren Abnehmern nur einen Bruchteil des Gesamtpreises der gekauften "technischen Lösung" aus. Ob Bruchteil oder nicht, die von den Kartellmitgliedern

durchgesetzten Preiserhöhungen bei Bürsten schlugen auf die "Bürstenkomponente" der technischen Gesamtlösung durch und damit auf den Preis der technischen Lösung insgesamt.

- (285) Carbone Lorraine behauptet ferner, industrielle Hersteller und öffentliche Verkehrsunternehmen hätten die Möglichkeit gehabt, ihre Waren von anderen Lieferanten zu beziehen, hätten dies aber nicht getan, so dass sich daraus wohl auf ihre Zufriedenheit schließen lasse. Die Möglichkeit, Waren von anderen Lieferanten zu beziehen, dürfte bei einem zu mehr als 90 % von den Kartellmitgliedern kontrollierten Markt wohl nur theoretisch bestehen. Zutreffender erscheint die Frage, ob diese Kunden noch zufrieden gewesen wären, wenn sie von den Submissionsabsprachen, Preisabsprachen und der Kundenaufteilung gewusst hätten. Der Umstand schließlich, dass es bestimmten Abnehmern eventuell möglich war, die überhöhten Preise, die sie dem Kartell zahlten, den Steuerzahlern und Endverbrauchern weiterzugeben, bedeutet nicht, dass das Kartell keinerlei Auswirkungen auf den Markt gehabt hätte.
- (286) Abschließend ist festzustellen, dass die Kartellvereinbarungen umgesetzt worden sind und sich auf den betreffenden EWR-Produktmarkt ausgewirkt haben, ohne dass sich diese Auswirkungen konkret beziffern ließen.

Umfang des relevanten räumlichen Markts

- (287) Für die Beurteilung der Schwere der Zuwiderhandlung ist die Feststellung wichtig, dass sich das Kartell über den gesamten Gemeinsamen Markt und nach seiner Gründung auch auf den gesamten EWR erstreckte.

Feststellung der Kommission zur Schwere der Zuwiderhandlung

- (288) Unter Berücksichtigung aller Umstände ist die Kommission zu dem Ergebnis gelangt, dass die Unternehmen, an die diese Entscheidung gerichtet ist, eine besonders schwere Zuwiderhandlung begangen haben. Nach Auffassung der Kommission ist die Zuwiderhandlung aufgrund ihrer Art und ihrer geographischen Reichweite als besonders schwerwiegend einzustufen, unabhängig davon, ob die Auswirkungen auf den Markt messbar sind oder nicht. In jedem Fall steht fest, dass die wettbewerbswidrigen Kartellvereinbarungen durchgeführt worden sind und sich auf den Markt ausgewirkt haben, auch wenn diese Auswirkungen nicht genau messbar sind.

14.2.2.2. Differenzierte Behandlung

- (289) Innerhalb der Kategorie der besonders schweren Zuwiderhandlungen ermöglicht die Geldbußenskala eine Differenzierung der Unternehmen, um ihrer tatsächlichen wirtschaftlichen Fähigkeit, Wettbewerber und Verbraucher wirtschaftlich in erheblichem Umfang zu schädigen, Rechnung zu tragen und die Geldbuße auf einen Betrag festzusetzen, der eine hinreichend abschreckende Wirkung entfaltet. Dies ist besonders geboten, wenn - wie im vorliegenden Fall - die an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmen beträchtliche Größenunterschiede hinsichtlich ihres Marktanteils aufweisen.

- (290) 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. Hierzu lassen sich die beteiligten Unternehmen verschiedenen Kategorien entsprechend ihrer Marktstellung zuordnen.
- (291) Als Grundlage für den Unternehmensvergleich empfiehlt sich nach Dafürhalten der Kommission der Umsatz, den jedes Unternehmen im Jahr 1998 bei den hier in Rede stehenden Produkten im EWR erzielt hat einschließlich des Werts des Eigenverbrauchs. Hieraus ergibt sich ein Marktanteil, der die Bedeutung der Beteiligung der einzelnen Unternehmen an der Zuwiderhandlung erkennen lässt und Aufschluss über ihre tatsächliche wirtschaftliche Fähigkeit gibt, den Wettbewerb erheblich zu schädigen. Die Umsatzzahlen sind in der Tabelle 1 unter Rdnr. (37) aufgeführt.
- (292) Bei den Umsatz- und Marktanteilsdaten sollte der Wert des Eigenverbrauchs nach Auffassung der Kommission berücksichtigt werden, da andernfalls vertikal integrierte Unternehmen zu Unrecht begünstigt würden. Der Vorteil, den ein vertikal integriertes Unternehmen aus dem Kartell gezogen hat, bliebe unberücksichtigt und das Unternehmen würde mit einer niedrigeren Geldbuße belegt werden als es seiner Stellung auf dem relevanten Produktmarkt entspräche³⁷³.
- (293) Dass vertikal integrierte Unternehmen von den Preisabsprachen profitierten, lässt sich an folgendem Beispiel zeigen: Auf einem Markt, in dem Wettbewerb herrscht, könnte ein Kunde von einem Unternehmen, das Bürstenhalter sowohl mit als auch ohne bereits eingebaute Bürsten anbietet, den Bürstenhalter ohne die Bürsten kaufen und die Bürsten von einem anderen Unternehmen beziehen. Für den Käufer wäre dies unter Umständen billiger, als Bürstenhalter und Bürsten von ein und demselben Unternehmen zu beziehen. Wenn aber das Unternehmen, das Bürstenhalter herstellt, weiß, dass es unter den Unternehmen, die mehr als 90 % des Bürstenmarkts kontrollieren, Preisabsprachen für Bürsten gibt, kann es den künstlich erhöhten Preis für Bürsten in seinen Gesamtpreis für den Bürstenhalter mit integrierten Bürsten einfließen lassen. Der Kunde hat dann nicht länger die Möglichkeit, die Bürsten kostengünstiger von einem anderen Anbieter zu beziehen.
- (294) Gleiches würde gelten, wenn die Bürstenhalter nur mit bereits eingebauten Bürsten verkauft würden. In diesem Fall könnte der Käufer normalerweise unter mehreren Anbietern von Bürstenhaltern wählen; jeder Anbieter würde den Preis für seinen Bürstenhalter auf der Grundlage eines anderen, wettbewerbsfähigen Preises für Bürsten kalkulieren. Wenn es aber Preisabsprachen bei Bürsten gibt, können die Hersteller von Bürstenhaltern zumindest diesen Preis für ihre eingebauten Bürsten verlangen.

³⁷³ Vgl. Urteil des Gerichts erster Instanz in der Rs. T-16/99, *Lögstör Rör/Kommission*, Slg. 2002, II-1633, Rdnr. 360.

- (295) Auch wenn der Wert des Endprodukts den Wert der Bürsten, die Bestandteil dieses Produkts sind, bei Weitem übersteigt, was z. B. bei komplexen Modulen der Fall sein kann, zieht der vertikal integrierte Hersteller nach wie vor einen Vorteil aus dem Kartell, da er weiß, dass er zumindest für die Bürsten den künstlich erhöhten Kartellpreis verlangen kann.
- (296) In Abschnitt 1.5 wird ausgeführt, warum die Kommission im vorliegenden Fall den EWR-Markt und nicht den Weltmarkt als räumlich relevanten Markt ansieht. Als Vergleichsjahr wurde das Jahr 1998 gewählt, weil es das letzte abgeschlossene Kalenderjahr war, in dem die Kartellmitglieder vollzählig am Kartell mitwirkten.
- (297) Aus Tabelle 1 geht hervor, dass Carbone Lorraine und Morgan mit Marktanteilen von [mehr als 20 %*] bzw. [mehr als 20 %] 1998 im EWR die größten Anbieter elektrotechnischer und mechanischer Kohlenstoff- und Graphitprodukte waren. Sie werden daher der ersten Kategorie zugeordnet, in der Unternehmen mit einem Marktanteil von über 20 % zusammengefasst sind. Auf diesem Markt können Unternehmen mit einem Marktanteil von mehr als 20 % als große Anbieter gelten. Schunk und SGL mit einem Marktanteil von [zwischen 10 % und 20 %*] bzw. [zwischen 10 % und 20 %*] bilden eine zweite Kategorie, der Unternehmen mit einem Marktanteil zwischen 10 % und 20 % angehören. Auf diesem Markt können Unternehmen mit einem Marktanteil zwischen 10 % und 20 % als Anbieter mittlerer Größe gelten. Hoffmann und Conradty schließlich mit einem Marktanteil von [weniger als 10 %*] bzw. [weniger als 10 %*] werden einer dritten Kategorie zugeordnet, in der Unternehmen mit einem Marktanteil unter 10 % erfasst sind. Auf diesem Markt können Unternehmen mit einem Marktanteil von weniger als 10 % als kleine Anbieter gelten.
- (298) Die Ausgangsbeträge der zu verhängenden Geldbußen werden demzufolge im vorliegenden Fall wie folgt festgesetzt:
- Erste Kategorie (Carbone Lorraine und Morgan): 35 Mio. EUR;
 - Zweite Kategorie (Schunk und SGL): 21 Mio. EUR;
 - Dritte Kategorie (Hoffmann und Conradty): 6 Mio. EUR.

14.2.2.3. Dauer der Zuwiderhandlung

- (299) Wie in Abschnitt 13.7 ausgeführt, haben die beteiligten Unternehmen mindestens über den folgenden Zeitraum am Kartell mitgewirkt:
- Conradty: von Oktober 1988 bis Dezember 1999, d. h. über einen Zeitraum von 11 Jahren und 2 Monaten;
 - Hoffmann: von September 1994 bis Oktober 1999, d. h. über einen Zeitraum von 5 Jahren und 1 Monat;
 - Carbone Lorraine: von Oktober 1988 bis Juni 1999, d. h. über einen Zeitraum von 10 Jahren und 8 Monaten;

- Morgan: von Oktober 1988 bis Dezember 1999, d. h. über einen Zeitraum von 11 Jahren und 2 Monaten;
- Schunk: von Oktober 1988 bis Dezember 1999, d. h. über einen Zeitraum von 11 Jahren und 2 Monaten;
- SGL: von Oktober 1988 bis Dezember 1999, d. h. über einen Zeitraum von 11 Jahren und 2 Monaten.

(300) Alle Unternehmen haben eine Zuwiderhandlung von langer Dauer begangen. Die Ausgangsbeträge der Geldbußen sollten folglich für jedes abgeschlossene Jahr der Zuwiderhandlung um 10 % erhöht werden. Sie sollten für jeden weiteren Zeitraum, der mehr als 6 Monate, aber weniger als ein Jahr umfasst, um weitere 5 % erhöht werden. Hierdurch erhöht sich der Ausgangsbetrag für jedes einzelne Unternehmen prozentual wie folgt:

- Conradty: 110 %;
- Hoffmann: 50 %;
- Carbone Lorraine: 105 %;
- Morgan: 110 %;
- Schunk: 110 %;
- SGL: 110 %.

14.2.2.4. *Ergebnis bezüglich der Grundbeträge*

(301) Die Geldbußengrundbeträge errechnen sich dementsprechend wie folgt:

- Conradty: 12 600 000 EUR;
- Hoffmann: 9 000 000 EUR;
- Carbone Lorraine: 71 750 000 EUR;
- Morgan: 73 750 000 EUR;
- Schunk: 44 100 000 EUR;
- SGL: 44 100 000 EUR.

14.2.3. *Erschwerende und mildernde Umstände*

14.2.3.1. *Erschwerende Umstände*

(302) Im vorliegenden Fall sind nach Ansicht der Kommission keine erschwerenden Umstände ersichtlich.

(303) Schunk behauptet in ihrer Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, Morgan und Carbone Lorraine hätten das Kartell angeführt. Morgan und

Carbone Lorraine waren unstreitig die größten Hersteller. Dieser Umstand kommt bereits in dem Gewicht zum Ausdruck, das ihnen bei der Ermittlung des Geldbußengrundbetrags beigemessen wurde. Die Kommission ist jedoch nicht der Ansicht, dass Carbone Lorraine und Morgan die Anführer des Kartells waren. Wie unter Rdnrn. (192) und (193) erwähnt, ergibt sich aus dem vorliegenden Beweismaterial, dass Morgan, Carbone Lorraine, Schunk und SGL gleichermaßen aktiv am Kartell beteiligt waren. Die Tagesordnungen der Kartelltreffen lassen erkennen, dass jedes der vier Unternehmen häufig die Initiative ergriff, Tagesordnungspunkte vorzuschlagen. Alle vier Unternehmen nahmen an den meisten Kartelltreffen teil. Alle vier leisteten wichtige Vorarbeiten. Keines dieser vier Unternehmen überredete die anderen zur Teilnahme am Kartell, keines zeichnete sich dadurch aus, dass es vornehmlich die Kartelltreffen ausrichtete oder anderen seinen Willen aufzwang.

14.2.3.2. Mildernde Umstände

Ausschließlich passive Beteiligung

- (304) Conradty behauptet, nur passiv beteiligt gewesen zu sein. Es habe den anderen Kartellmitgliedern nie schriftliche Informationen übermittelt.
- (305) Aus der Sachverhaltsdarstellung in Kapitel IV und insbesondere aus Abschnitt 10.2 geht hervor, dass Conradty nicht nur passiv am Kartell beteiligt war. Es trifft zu, dass Conradty bei Produkten, die das Unternehmen nicht oder nur in geringem Umfang anbot, weniger aktiv war als andere Kartellmitglieder. Dies bedeutet jedoch nicht, dass Conradty nur passiv am Kartell beteiligt war. Conradty nahm im relevanten Zeitraum regelmäßig an den Kartelltreffen teil. Das Unternehmen beschwerte sich, als es einmal nicht zu einer Sitzung des Technischen Ausschusses und zu einem Gipfeltreffen eingeladen worden war³⁷⁴. Conradty versprach auch, seine Tochtergesellschaft in Irland anzuweisen, den Kartellpreisen zu folgen³⁷⁵. Schließlich tauchten Preisinformationen und andere sensible Geschäftsinformationen von Conradty regelmäßig bei der Konkurrenz auf³⁷⁶. Dies deutet nicht auf eine ausschließlich passive Beteiligung hin.

Nichtbefolgung der Kartellvereinbarungen

- (306) Conradty und Hoffmann machen geltend, sie hätten die vereinbarten Preise nicht angewandt. Carbone Lorraine nimmt für sich in Anspruch, dass es sich von allen Kartellmitgliedern am wenigsten an die Vereinbarungen gehalten hat.
- (307) Wie aus den Ausführungen in Kapitel IV und insbesondere in den Abschnitten 10.2 und 10.3 hervorgeht, wurden Conradty und Hoffmann gelegentlich von anderen Kartellmitgliedern gerügt, weil sie angeblich von den vereinbarten Preishöhen abwichen. An gleicher Stelle wird jedoch gesagt,

³⁷⁴ Siehe Fußnote 301.

³⁷⁵ Siehe Fußnote 305

³⁷⁶ Vgl. Abschnitt 10.2.

dass beide Unternehmen versprochen, Abhilfe zu schaffen. Gegen Carbone Lorraine sind bis zum ersten Halbjahr 1999, dem Jahr, als Carbone Lorraine sein Ausscheiden aus dem Kartell vorbereitete, keine ernststen Beschwerden anderer Kartellmitglieder wegen Preisunterbietung aktenkundig.

- (308) Die Kommission stellt in allen drei Fällen fest, dass die gelegentliche Nichtbefolgung der Kartellabsprachen in einem Kartell durchaus nicht ungewöhnlich ist, wenn Unternehmen meinen, dass sie damit ungeschoren davonkommen. Solche Regelverstöße sind kein Beweis dafür, dass die Kartellvereinbarungen nicht umgesetzt worden sind. Sie zeigen vielmehr, dass das betreffende Unternehmen versuchte, das Kartell für seine eigenen Interessen zu nutzen. Auch hat keines der drei Unternehmen nachgewiesen, dass es durchgehend davon Abstand genommen hat, die Kartellpreise konkret anzuwenden und die übrigen Kartellvereinbarungen über Submissionsabsprachen, Aufteilung von Kunden und Vorgehen gegen Wettbewerber umzusetzen. Unter diesen Umständen kann der Einwand, die Kartellvereinbarungen nicht befolgt zu haben, nicht akzeptiert werden.

Frühe Beendigung der Zuwiderhandlung

- (309) Carbone Lorraine trägt vor, die Beendigung seiner Teilnahme an den Kartelltreffen ab Juni 1999, d. h. etwa ein halbes Jahr vor der mutmaßlichen Auflösung des Kartells, solle als mildernder Umstand gewertet werden.
- (310) Kartelle stellen ihrem Wesen nach schwerwiegende Verstöße gegen das Wettbewerbsrecht dar. Die Mitglieder eines Kartells wissen in der Regel sehr genau, dass sie eine Zuwiderhandlung begehen, was sich im vorliegenden Fall auch an den Vorkehrungen erkennen lässt, die zur Verschleierung des Kartells getroffen wurden³⁷⁷. Bei einem solchen bewussten rechtswidrigen Verhalten verdient eine Beendigung dieses Verhaltens vor Einschreiten der Kommission keine besondere Belohnung, wenn man von der Berücksichtigung der dadurch kürzeren Dauer der Zuwiderhandlung absieht. Wäre die Zuwiderhandlung nach dem Tätigwerden der Kommission fortgesetzt worden, wäre dies nämlich als erschwerender Umstand gewertet worden.
- (311) Ohnehin macht es nicht viel Sinn, bei einer Kartellbeteiligung, die im Fall von Carbone Lorraine zehn Jahre und acht Monate dauerte, von einer frühen Beendigung zu sprechen. Zudem gibt Carbone Lorraine selbst zu, dass die Entscheidung, die Teilnahme am Kartell im Juni 1999 einzustellen, durch die im Mai/Juni 1999 auch gegen Carbone Lorraine eingeleiteten Ermittlungen der US-Behörden auf demselben Produktmarkt motiviert war³⁷⁸. Die Entscheidung von Carbone Lorraine, seine Teilnahme am europäischen Kartell einzustellen, gründete vermutlich auf der Befürchtung, der Kommission, die damals bereits auf dem benachbarten Graphitelektroden-Markt ermittelte, aufzufallen. Carbone Lorraine stellte zwar die Beteiligung am Kartell ein, meldete das Kartell aber nicht der Kommission unter Berufung auf die

³⁷⁷ Vgl. Abschnitt 6.3.

³⁷⁸ Aussagen von Carbone Lorraine auf der Anhörung vom 18. September 2003, Nr. III.

Kronzeugenregelung. Nach Ansicht der Kommission verdient ein solches Verhalten keine besondere Belohnung.

Einführung eines Programms zur Einhaltung des Wettbewerbsrechts

- (312) Carbone Lorraine weist überdies darauf hin, dass es im Juni 1999, als es das Kartell verließ, ein umfassendes Programm zur Einhaltung des Wettbewerbsrechts aufgestellt und umgesetzt hat.
- (313) Die Kommission begrüßt diese Initiative von Carbone Lorraine, die hoffentlich neuen Zuwiderhandlungen vorbeugen wird. Sie hält es jedoch nicht für angebracht, ein Programm zur Einhaltung des Wettbewerbsrechts als mildernden Umstand für ein Kartellvergehen zu werten, ob diese Zuwiderhandlung nun vor oder nach Einführung eines solchen Programms begangen wurde.

Konkrete Mitwirkung außerhalb der Kronzeugenregelung von 1996

- (314) Carbone Lorraine hat als mildernden Umstand für sich in Anspruch genommen, dass es der Kommission Informationen über die Rolle Gerkens und über Kartellaktivitäten in den Jahren vor Oktober 1988 zukommen ließ.
- (315) Da die Kommission kein Verfahren gegen Gerken eingeleitet³⁷⁹ und die Zeit vor Oktober 1988 vom vorliegenden Verfahren ausgenommen hat³⁸⁰, haben diese Informationen nicht zur Feststellung eines Verstoßes im Sinne von Abschnitt D der Kronzeugenregelung von 1996 beigetragen. Was die konkrete Mitwirkung außerhalb der Kronzeugenregelung von 1996 anbelangt, so kann eine solche Mitwirkung nach ständiger Rechtsprechung nur dann berücksichtigt werden, wenn die Kronzeugenregelung aus irgendeinem Grund nicht anwendbar ist und "das Verhalten des fraglichen Unternehmens es der Kommission ermöglicht hat, das Vorliegen einer Zuwiderhandlung leichter festzustellen und diese gegebenenfalls zu beenden"³⁸¹. Informationen, die der Kommission weder beim Nachweis einer Zuwiderhandlung³⁸² noch bei der Festsetzung der den Unternehmen aufzuerlegenden Geldbußen von Nutzen sind, sofern Letzteres überhaupt als Mitwirkung angesehen werden kann³⁸³, kommen nicht als konkrete Mitwirkung außerhalb des Anwendungsbereichs der Kronzeugenregelung in Betracht.

³⁷⁹ Siehe Rdnrn. (265) und (266).

³⁸⁰ Siehe Rdnr. (194).

³⁸¹ Vgl. Urteil des Gerichtshofs in der Rs. C-297/98 P, *SCA Holding/Kommission*, Slg. 2000, I-10101, Rdnr. 36.

³⁸² Siehe auch das Urteil des Gerichts erster Instanz in der Rs. T-224/00, *Archer Daniels Midland Company/Kommission*, Slg. 2003, noch nicht veröffentlicht, Rdnr. 301: "Im vorliegenden Fall haben die Informationen von ADM zur angeblich bereits in den 70er und 80er Jahren bestehenden Zusammenarbeit der Lysinhersteller es der Kommission nicht ermöglicht, das Vorliegen einer Zuwiderhandlung festzustellen, da die Entscheidung das Kartell nur insoweit betrifft, als es im Juli 1990 von den genannten Herstellern errichtet wurde".

³⁸³ Vgl. Urteil des Gerichts erster Instanz in der Rs. T-224/99, *Archer Daniels Midland Company/Kommission*, Slg. 2003, noch nicht veröffentlicht, Rdnr. 305.

14.2.3.3. Ergebnis bezüglich der erschwerenden und mildernden Umstände

- (316) Nach alledem liegen im vorliegenden Fall weder erschwerende noch mildernde Umstände. Die unter Berücksichtigung der erschwerenden und mildernden Umstände ermittelten Geldbußen entsprechen daher den unter Rdnr. (301) aufgeführten Geldbußengrundbeträgen.

14.2.4. Anwendung der Obergrenze von 10 % des Umsatzes

- (317) Nach Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 darf die einem Unternehmen auferlegte Geldbuße 10 % seines Vorjahresumsatzes nicht überschreiten. Conradtys weltweiter Umsatz betrug im Jahr 2001, dem letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr vor der Insolvenzanmeldung, 10 600 000 EUR³⁸⁴; 10 % davon sind 1 060 000 EUR. Die Geldbuße für Conradty sollte daher auf letzteren Betrag begrenzt werden. Hoffmanns weltweiter Umsatz betrug im Jahr 2002, dem letzten abgeschlossenen Geschäftsjahr vor Erlass dieser Entscheidung, 40 400 000 EUR³⁸⁵; 10 % davon sind 4 040 000 EUR. Die Geldbuße für Hoffmann sollte daher auf letzteren Betrag begrenzt werden.
- (318) Schunk macht geltend, die dem Unternehmen aufzuerlegende Geldbuße solle auf 10 % des weltweiten Umsatzes der Schunk Kohlenstofftechnik GmbH begrenzt werden. Die Kommission sieht aus den unter Rdnrn. (257) bis (263) genannten Gründen die Schunk GmbH und die Schunk Kohlenstofftechnik GmbH jedoch als gesamtschuldnerisch haftend an. Die für Schunk berechnete Geldbuße geht nicht über 10 % des weltweiten Umsatzes der Schunk GmbH hinaus.

14.2.5. Anwendung der Kronzeugenregelung von 1996

14.2.5.1. Morgan

- (319) Wie unter Rdnr. (54) erwähnt, beantragte Morgan in Bezug auf mögliche Kartellaktivitäten im europäischen Markt für elektrotechnische und mechanische Kohlenstoff- und Graphitprodukte die Anwendung der Kronzeugenregelung vor dem 14. Februar 2002, dem Datum, seit dem die Mitteilung der Kommission über den Erlass und die Ermäßigung von Geldbußen in Kartellsachen von 2002 ("Kronzeugenregelung von 2002") anwendbar ist³⁸⁶. Infolgedessen gilt für das gesamte Verfahren, soweit es um Aspekte der Kronzeugenregelung geht, weiterhin die Kronzeugenregelung von 1996; dies gilt auch für Anträge, die nach dem 14. Februar 2002 gestellt worden sind.

³⁸⁴ Schreiben von Conradty vom 10. April 2003 [15050].

³⁸⁵ Hoffmanns Antwort vom 8. September 2003 auf das Schreiben der Kommission nach Artikel 11 vom 13. August 2003.

³⁸⁶ ABl. C 45 vom 19.2.2002, S. 3. Unter Rdnr. 28 dieser Mitteilung heißt es hierzu: "Diese Mitteilung ersetzt die Mitteilung von 1996 in allen Fällen, in den sich noch kein Unternehmen mit der Kommission in Verbindung gesetzt hat, um die Rechtsvorteile dieser Mitteilung in Anspruch zu nehmen".

- (320) Morgan legte der Kommission seine Beweismittel zu einem Zeitpunkt vor, zu dem die Kommission noch keine Entscheidung erlassen hatte, um gegen die mutmaßliche Zuwiderhandlung zu ermitteln, und zu dem sie noch nicht über hinreichende Informationen verfügte, um die Existenz des mutmaßlichen Kartells nachweisen zu können. Morgan war das erste Unternehmen, das entscheidende Beweismittel über das Kartell vorgelegt hat. Den von Morgan vorgelegten Beweismitteln kommt insofern entscheidende Bedeutung zu, als es sich um eine umfassende, stark belastende Dokumentation handelt³⁸⁷, zu denen insbesondere zeitgenössische Aufzeichnungen von Sitzungen des Technischen Ausschusses sowie von lokalen Kartelltreffen zählen. Diese Aufzeichnungen, die sich über den gesamten relevanten Zeitraum erstrecken, der den Unternehmen in dieser Entscheidung zur Last gelegt wird³⁸⁸, betreffen die wichtigsten Aktivitäten des Kartells und die meisten Zusammenkünfte in dieser Zeit. Morgan stellte seine Teilnahme am Kartell spätestens zu dem Zeitpunkt ein, zu dem es der Kommission von dem Kartell Mitteilung machte. Weder hat es andere Unternehmen zur Teilnahme am Kartell gezwungen, noch hat es zu der rechtswidrigen Handlung angestiftet, noch hat es eine entscheidende Rolle im Kartell gespielt. Wie die Kommission unter Rdnrn. (192) und (303) ausgeführt hat, waren Morgan, Carbone Lorraine, Schunk und SGL gleichermaßen im Kartell aktiv, so dass es nicht möglich ist, einen von ihnen eindeutig als Anführer zu qualifizieren. Morgan stellte der Kommission überdies, als es seinen Antrag stellte, alle sachdienlichen Informationen sowie verfügbaren Unterlagen und Beweismittel über das Kartell bereit und war während der gesamten Dauer der Untersuchung zu einer ununterbrochenen und uneingeschränkten Zusammenarbeit bereit.
- (321) Morgan hat damit die Bedingungen in Teil B der Kronzeugenregelung von 1996 erfüllt. Danach wird für ein Unternehmen, das diese Bedingungen erfüllt, die Höhe der ohne diese Mitarbeit festzusetzenden Geldbuße um mindestens 75 % ermäßigt, oder es kann ganz auf die Festsetzung einer Geldbuße verzichtet werden. Die Kommission ist insbesondere angesichts des Umfangs und der Qualität des von Morgan vorgelegten Beweismaterials der Auffassung, dass die Geldbuße für Morgan um 100 % herabgesetzt werden sollte.

14.2.5.2. Carbone Lorraine

- (322) Carbone Lorraine beantragt die Anwendung von Teil B der Kronzeugenregelung von 1996. Carbone Lorraine kommt hierfür jedoch nicht in Frage, da es nicht das erste Unternehmen war, das entscheidende Beweise für die Existenz des Kartells vorgelegt hat. Auch kommt es nicht für die Anwendung von Teil C dieser Regelung in Betracht, da auch nach Teil C das betreffende Unternehmen das erste gewesen sein muss, das entscheidende Beweise für die Existenz des Kartells vorgelegt hat.
- (323) Teil D der Kronzeugenregelung von 1996 besagt, dass bei einem Unternehmen, das mit der Kommission zusammenarbeitet, ohne dass es die

³⁸⁷ Siehe S. [0001] bis [4599] der Kommissionsakte.
³⁸⁸ Siehe EV 1, 2, 3 und 4 [0072 – 1584].

Voraussetzungen in Teil B oder C erfüllt, die Höhe der Geldbuße, die ohne seine Mitarbeit festgesetzt worden wäre, um 10 % bis 50 % niedriger festgesetzt wird. Die gilt insbesondere, wenn:

- das Unternehmen vor der Mitteilung der Beschwerdepunkte Informationen, Unterlagen oder andere Beweismittel liefert, die zur Feststellung der Zuwiderhandlung beitragen;
- das Unternehmen der Kommission nach Erhalt der Mitteilung der Beschwerdepunkt mitteilt, dass es den Sachverhalt, auf den die Kommission ihre Einwände stützt, nicht bestreitet.

(324) Carbone Lorraine beantragte die Anwendung der Kronzeugenregelung kurz nach Erhalt des Auskunftsverlangens im Sinne von Artikel 11. Seine Mitarbeit ging weit über das Auskunftsverlangen im Sinne von Artikel 11 hinaus. Carbone Lorraine legte spontan eine beträchtliche Anzahl zeitgenössischer Unterlagen vor einschließlich mehrerer Aufzeichnungen von Kartelltreffen, die in dem Auskunftsverlangen im Sinne von Artikel 11 nicht erwähnt waren³⁸⁹. Carbone Lorraine legte überdies mehrere unterschriebene Erklärungen von jetzigen und ehemaligen Führungskräften des Unternehmens über deren Beteiligung an den Kartellaktivitäten vor. Es lieferte eine hilfreiche, detaillierte Beschreibung des Produktmarkts sowie der Kartellaktivitäten in Bezug auf jeden Abnehmertyp. Wegen des Umfangs und der Qualität der bereits von Morgan vorgelegten Beweismittel waren die freiwillig von Carbone Lorraine beigebrachten Beweise - wie die der übrigen Unternehmen, die die Anwendung der Kronzeugenregelung beantragt haben - für die Kommission nur von begrenztem Wert. Gleichwohl hat das von Carbone Lorraine freiwillig vorgelegte Beweismaterial nach Auffassung der Kommission insgesamt zur Feststellung der Zuwiderhandlung beigetragen.

(325) Nach Erhalt der Mitteilung der Beschwerdepunkte teilte Carbone Lorraine der Kommission mit, dass es den Sachverhalt, auf den die Kommission ihre Einwände stützt, nicht bestreitet.

(326) Unter Berücksichtigung der diversen Kooperationsbeiträge, die unter den Randnummern (324) und (325) aufgeführt sind, hat Carbone Lorraine nach Dafürhalten der Kommission Anspruch auf eine Herabsetzung der andernfalls zu verhängenden Geldbuße um 40 %.

(327) Carbone Lorraine trägt vor, die Kommission solle auch Bestimmungen der Kronzeugenregelung von 2002 anwenden. Das Unternehmen habe die Bedingung unter Rdnr. 21 der Kronzeugenregelung von 2002 erfüllt und Beweismittel vorgelegt, die einen "erheblichen Mehrwert" aufweisen. Die Kommission hat demgegenüber bereits unter Rdnr. (319) darauf hingewiesen, dass nach Maßgabe der Mitteilung von 2002 im vorliegenden Fall die Kronzeugenregelung von 1996 anzuwenden ist. Eine teilweise Anwendung

³⁸⁹ Die nützlichsten Beweise von Carbone Lorraine finden sich in CL, Nr. 20 bis 25 [5831-5859], 26 bis 36 [5862-6403], 37 bis 40 [6406-6414], 41 bis 46 [6417-6530], 61 bis 66 [6586-6604], 67 bis 71 [6607-6633], 72 [6636-6683] und 73 bis 77 [6686-6698].

beider Mitteilungen ist nicht möglich. Jede Kronzeugenregelung zeichnet sich durch eine ihr eigene sorgfältige Abwägung zwischen den Rechtsvorteilen und den daran geknüpften Bedingungen aus. Je nach Zeitpunkt der ersten Antragstellung ist entweder die alte oder die neue Kronzeugenregelung anwendbar. Bei seiner Mitwirkung an der Untersuchung war Carbone Lorraine durchaus bekannt, dass die Kronzeugenregelung von 1996 anwendbar war. Durch Anwendung dieser Regelung können somit keine berechtigten Erwartungen enttäuscht worden sein. Es geht nicht an, dass Unternehmen die für sie günstigsten Elemente jeder Kronzeugenregelung auswählen und dann von der Kommission erwarten, dass sie diese anwendet. Im Übrigen sei darauf hingewiesen, dass sich das Ergebnis, auf das sich Carbone Lorraine nach der Kronzeugenregelung von 2002 beruft, nämlich eine Herabsetzung der Geldbuße um 30 % bis 50 %, in der Praxis nicht von dem unterscheidet, was die Kommission auf der Grundlage der Kronzeugenregelung von 1996 zugesteht.

14.2.5.3. Schunk

- (328) Wie Carbone Lorraine beantragte auch Schunk die Anwendung der Kronzeugenregelung nach Erhalt des Auskunftsverlangens im Sinne von Artikel 11. Schunk legte sein Beweismaterial jedoch einen Monat später als Carbone Lorraine vor³⁹⁰. Dabei gab Schunk die Existenz des Kartells und seine Teilnahme am Kartell zu. Schunk legte jedoch keine zeitgenössischen Aufzeichnungen von Kartelltreffen vor. Am nützlichsten war eine Liste der von Schunk bestätigten Kartelltreffen³⁹¹. In dieser Liste waren einige Zusammenkünfte aufgeführt, von denen die Kommission noch nichts wusste. Schunk legte auch ein Bündel von Reiseunterlagen vor, die sich auf mehrere Zusammenkünfte bezogen. Die meisten Unterlagen bezogen sich auf Zusammenkünfte, von denen die Kommission bereits wusste und zu denen sie in ihrem Auskunftsverlangen im Sinne von Artikel 11 alle verfügbaren Unterlagen anforderte. Im Laufe der Untersuchung ergänzte Schunk auf Nachfrage der Kommission im Rahmen seiner Mitarbeit eine Reihe von Informationen, die das Unternehmen zuvor freiwillig erteilt hatte. Die Kommission stellt jedoch fest, dass Schunk anders als Carbone Lorraine der Kommission nicht aktiv zusätzliche Informationen über das Kartell lieferte. Insgesamt ist die Kommission der Ansicht, dass die von Schunk freiwillig vorgelegten Beweismittel die Bedingung, zur Feststellung des Verstoßes beizutragen, erfüllen.
- (329) Nach Erhalt der Mitteilung der Beschwerdepunkte teilte Schunk der Kommission mit, dass es den Sachverhalt, auf den die Kommission ihre Einwände stützt, nicht bestreitet.
- (330) Unter Berücksichtigung der diversen Kooperationsbeiträge, die unter den Randnummern (328) und (329) aufgeführt sind, hat Schunk nach Dafürhalten

³⁹⁰ Schunk legte die Beweise am 25. Oktober 2002 vor, siehe Rdnr. (57), während Carbone Lorraine bereits am 24. September 2002 umfassende Beweise vorlegte.

³⁹¹ Siehe Schunk11, Anlage 3 [9272-9275], in der durch Schunks Vorlage vom 12. Februar 2003 geänderten Fassung, [9401-9405].

der Kommission Anspruch auf eine Herabsetzung der andernfalls zu verhängenden Geldbuße um 30 %.

14.2.5.4. Hoffmann

- (331) Schunks Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung und das von Schunk vorgelegte Beweismaterial gelten auch für das Unternehmen Hoffmann, das im Oktober 1999 von Schunk übernommen worden ist.
- (332) Nach Erhalt der Mitteilung der Beschwerdepunkte teilte Hoffmann der Kommission mit, dass es den Sachverhalt, auf den die Kommission ihre Einwände stützt, nicht bestreitet. Gleichzeitig erklärte Hoffmann jedoch, es sei vor 1994 nicht am Kartell beteiligt gewesen, während in der Mitteilung der Beschwerdepunkte als Beginn der Kartellmitgliedschaft der Oktober 1988 genannt war. Die Kommission hat Hoffmanns Erklärung akzeptiert. Da Hoffmann die anderen Sachumstände, auf die die Kommission ihre Einwände stützt, nicht bestreitet, hat Hoffmann nach Auffassung der Kommission deshalb nach wie vor Anspruch auf eine Herabsetzung der Geldbuße.
- (333) Unter Berücksichtigung der verschiedenen Kooperationsbeiträge, die unter den Randnummern (331) und (332) aufgeführt sind, hat Hoffmann wie Schunk nach Dafürhalten der Kommission Anspruch auf eine Herabsetzung der andernfalls zu verhängenden Geldbuße um 30 %.

14.2.5.5. SGL

- (334) SGL stellte erst im März 2003 Antrag auf Anwendung der Kronzeugenregelung, d. h. lange nach den anderen Antragstellern und in einem fortgeschrittenen Stadium der Ermittlungen. Dessen ungeachtet legte es freiwillig eine umfassende Unternehmensklärung vor, in der die Funktionsweise des Kartells detailliert beschrieben wird. Es lieferte überdies einige zeitgenössische Unterlagen, darunter eine allgemeine Liste der Personen, die an Sitzungen teilnahmen, und eine spezielle Liste ausgewiesener Kartelltreffen unter Angabe der Teilnehmer³⁹². SGL beantwortete in der Folge mehrere Fragen, die die Kommission im Rahmen der Mitarbeit von SGL stellte, und ergänzte damit Informationen, die es zuvor freiwillig übermittelt hatte. Insgesamt ist die Kommission der Ansicht, dass die von SGL freiwillig vorgelegten Beweismittel die Bedingung, zur Feststellung des Verstoßes beizutragen, knapp erfüllen. Allerdings lieferte SGL die Beweismittel in einem fortgeschrittenen Verfahrensstadum mehrere Monate später als Schunk. Die Kommission stellt zudem fest, dass SGL anders als Carbone Lorraine der Kommission nicht aktiv zusätzliche Informationen über das Kartell geliefert hat.
- (335) Nach Erhalt der Mitteilung der Beschwerdepunkte teilte SGL der Kommission mit, dass es den Sachverhalt, auf den die Kommission ihre Einwände stützt, nicht bestreitet.

³⁹² Vgl. auch Vorlagen von SGL vom 17. März 2003 [10740-10827] und vom 21. März 2003 [11035-11040].

(336) Unter Berücksichtigung der Kooperationsbeiträge, die unter den Randnummern (334) und (335) aufgeführt sind, hat SGL nach Dafürhalten der Kommission Anspruch auf eine Herabsetzung der andernfalls zu verhängenden Geldbuße um 20 %.

14.2.5.6. Conradty

(337) Conradty hat mit der Kommission nicht zusammengearbeitet.

14.2.5.7. Ergebnis bezüglich der Anwendung der Kronzeugenregelung von 1996

(338) Es ergibt sich bezüglich der Anwendung der Kronzeugenregelung von 1996 folgendes Ergebnis:

Conradty:	keine Ermäßigung;
Hoffmann:	30 %ige Ermäßigung der andernfalls zu verhängenden Geldbuße;
Carbone Lorraine:	40 %ige Ermäßigung der andernfalls zu verhängenden Geldbuße;
Morgan:	100 %ige Ermäßigung der andernfalls zu verhängenden Geldbuße;
Schunk:	30 %ige Ermäßigung der andernfalls zu verhängenden Geldbuße;
SGL:	20 %ige Ermäßigung der andernfalls zu verhängenden Geldbuße.

14.2.6. *Ergebnis bezüglich der Höhe der Geldbußen*

(339) Den einzelnen Unternehmen sollten daher folgende Geldbußen auferlegt werden:

Conradty:	EUR 1 060 000;
Hoffmann:	EUR 2 820 000;
Carbone Lorraine:	EUR 43 050 000;
Morgan:	EUR 0;
Schunk:	EUR 30 870 000;
SGL:	EUR 35 280 000.

14.2.7. Zahlungsfähigkeit und andere Faktoren

14.2.7.1. Zahlungsfähigkeit

Carbone Lorraine

- (340) In seiner Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte erklärt Carbone Lorraine, eine neue Geldbuße in diesem Verfahren³⁹³ wäre ein erhebliches Handicap für das Unternehmen "zu einer Zeit, wo Carbone Lorraine alle Ressourcen benötigt, um dem schlechteren [Geschäfts] Klima zu widerstehen"³⁹⁴. Dieses Argument trifft nach Ansicht der Kommission angesichts der derzeitigen Wirtschaftslage auf jedes Unternehmen zu, das eine Geldbuße von der Kommission oder einer anderen Behörde erhalten hat. Würde die Kommission dieses Argument akzeptieren, gleichzeitig aber andere Unternehmen in diesem Verfahren mit einer Geldbuße belegen, könnte sie zu Recht der Ungleichbehandlung bezichtigt werden.
- (341) Um den Ernst seiner Finanzlage zu unterstreichen, weist Carbone Lorraine auf den seiner Ansicht nach hohen [*] hin [*]. Die hohe [*] ist nach Angaben des Unternehmens auf den Erwerb eines anderen Unternehmens im Jahr 1999 zurückzuführen. [*]. Die Übernahme anderer Unternehmen kann nach Ansicht der Kommission nicht als Grund für Zahlungsunfähigkeit angeführt werden, um sich so der Zahlung einer Geldbuße wegen eines Kartellvergehens zu entziehen.
- (342) In der selben Vorlage teilt Carbone Lorraine der Kommission überdies mit, dass sich die [*] nach der Übernahme [*] habe³⁹⁵. Trotz des generell schlechten Wirtschaftsklimas seien die Betriebsergebnisse des Unternehmens im Jahr 2002 [*].
- (343) Auf der Anhörung vom 18. September 2003 legte Carbone Lorraine seine Finanzlage erneut dar. Dabei stellte sich heraus, dass [*] im ersten Halbjahr 2003 [*]. [*]³⁹⁶.
- (344) Als einziges konkretes Argument, warum das Unternehmen unter Umständen nicht in der Lage sein wird, eine Geldbuße zu zahlen, führte Carbone Lorraine die mit mehreren Banken geschlossenen Finanzierungsverträge an, die [*] Finanzierungskennzahlen enthalten, die das Unternehmen einzuhalten hat.

³⁹³ Im Dezember 2002 hatte die Kommission Carbon Lorraine mit einer Geldbuße von 6,97 Mio. EUR wegen seiner Beteiligung an einem isostatischen Spezialgraphit-Kartell belegt. Entscheidung der Kommission vom 17. Dezember 2002 in der Sache COMP/E-1/37.667 - Spezialgraphit, noch nicht veröffentlicht.

³⁹⁴ Antwort von Carbon Lorraine vom 25. Juli 2003 auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 31. Im französischen Original: "Une nouvelle sanction dans le cadre de la présente procédure ne manquera pas d'handicaper considérablement LCL à une époque où LCL a justement besoin de toutes ses ressources pour résister à l'environnement dégradé".

³⁹⁵ Der [*] im Jahr 1999 auf [*] Ende Dezember 2002. Ende Juli 2003 lag er [*] bei[*]; siehe die Ausführungen von Carbone Lorraine zur Finanzlage (Argumentaire financier) vom 18. September 2003.

³⁹⁶ Ausführungen zur Finanzlage (Argumentaire financier) von Carbone Lorraine vom 18. September 2003.

Laut Carbone Lorraine könnte die Nichteinhaltung einer dieser Kennzahlen die Banken veranlassen, die Darlehen umgehend zu kündigen, was den Ruin des Unternehmens bedeuten würde.

- (345) Aus der Prüfung ergibt sich eindeutig, dass der vorgegebene [*] nur dann überschritten würde, wenn die Kommission in diesem Verfahren eine Geldbuße verhängen würde, die den in Abschnitt 14.2.6 genannten Betrag weit übersteigt³⁹⁷. Carbone Lorraine bestätigte in der Anhörung, dass dieser Koeffizient unbeachtlich sei.
- (346) Beim zweiten Koeffizienten, [*], räumt die Kommission ein, dass dieser Koeffizient in der Tat überschritten werden könnte, wenn zu einem schwachen Betriebsergebnis ein deutlicher Anstieg der Schulden aufgrund einer hohen Geldbuße in diesem Verfahren hinzukäme³⁹⁸. Die Kommission stellt jedoch fest, dass es zur Hälfte vom Betriebsergebnis des Unternehmens abhängt, ob der zweite Koeffizient eingehalten werden kann oder nicht. [*]
- (347) Auch wenn eine oder mehrere Finanzierungskennzahlen überschritten werden sollten, stellen solche zwischen Privaten frei vereinbarte Vertragsklauseln nach Auffassung der Kommission für eine Behörde keinen Grund dar, von der Verhängung einer Geldbuße abzusehen oder sie niedriger anzusetzen. Andernfalls könnten sich an Kartellen beteiligte Unternehmen einer hohen oder überhaupt einer Geldbuße zu leicht entziehen, indem sie in ihre Finanzierungsverträge eine Klausel aufnehmen, wonach sie eine Geldbuße nicht oder nur bis zu einer gewissen Höhe zahlen dürfen.
- (348) In der Praxis ist es sehr viel wahrscheinlicher, dass die Banken angesichts der Größe von Carbone Lorraine und seiner Ertragskraft im Falle eines Überschreitens einer Finanzierungskennzahl die Finanzierungsvereinbarung lediglich neu aushandeln würden, statt die Darlehen zu kündigen, wenn auch zugegebenermaßen zu vermutlich ungünstigeren Konditionen.
- (349) Die bloße Berücksichtigung der schlechten Finanzlage eines Unternehmens hauptsächlich wegen allgemeiner Marktbedingungen hieße, den Unternehmen einen ungerechtfertigten Wettbewerbsvorteil zu verschaffen, die sich den Marktbedingungen am wenigsten angepasst haben.
- (350) Carbone Lorraine hat nichts vorgebracht, um seine angebliche Zahlungsunfähigkeit mit bestimmten sozialen Umständen zu begründen. Carbone Lorraine hat zwar die Schließung von Produktionsstätten und die Entlassung von Arbeitskräften erwähnt, bestätigte aber auf der Anhörung, dass dies durch unrentable Produktionskapazitäten bedingt gewesen sei.

SGL

³⁹⁷ Dem 'Argumentaire financier' von Carbone Lorraine vom 18. September 2003 zufolge hatte sich die [*] infolge der Zahlung einer früheren von der Kommission verhängten Geldbuße [*]. Die Obergrenze für diesen Koeffizienten in den Finanzierungsvereinbarungen beträgt [*]

³⁹⁸ Für das Verhältnis [*] vereinbarte Carbone Lorraine mit seinen Banken einen Koeffizienten von [*]. Ende des ersten Halbjahrs 2003 betrug der Koeffizient (umgerechnet auf das ganze Jahr) [*].

- (351) [Wie Carbone Lorraine versuchte auch SGL in detaillierten Ausführungen nachzuweisen, dass es nicht in der Lage ist, eine Geldbuße in diesem Verfahren zu entrichten.] [*]³⁹⁹. [*]⁴⁰⁰.
- (352) [Nach Auffassung der Kommission ist die Lage nicht so ernst, dass dies allein eine Anpassung der Geldbuße rechtfertigen würde.]
- (353) Die Kommission hat dabei insbesondere die kürzlich von SGL selbst veröffentlichten Zahlen berücksichtigt⁴⁰¹. Diesen Zahlen zufolge verbesserte sich SGLs Betriebsergebnis im ersten Halbjahr 2003 auf 18 Mio. EUR gegenüber 8,1 Mio. EUR im ersten Halbjahr 2002. SGL hat seine Nettofinanzschulden im ersten Halbjahr 2003 um 22 Mio. EUR zurückgeführt und erwartet bis zum Ende des Jahres 2003 zusätzliche Kosteneinsparungen in einer Größenordnung von 10 Mio. EUR. Diese trotz schlechter Konjunktur erzielten Ergebnisse lassen eine gute Prognose für SGL zu. [*]⁴⁰² [*]⁴⁰³.
- (354) [*]⁴⁰⁴. [*]⁴⁰⁵.
- (355) Wie im Fall von Carbone Lorraine ist die Kommission jedoch der Ansicht, dass sich Kartellmitglieder allzu leicht einer Geldbuße entziehen könnten, wenn solche zwischen Privaten frei vereinbarte Vertragsklauseln für eine Behörde einen Grund darstellen könnten, von der Verhängung einer Geldbuße abzusehen oder sie nur bis zu einer bestimmten Höhe festzusetzen. [*]⁴⁰⁶. [*]⁴⁰⁷. [*]⁴⁰⁸.
- (356) Die bloße Berücksichtigung der schlechten Finanzlage eines Unternehmens hauptsächlich wegen allgemeiner Marktbedingungen hieße nach Auffassung der Kommission, den Unternehmen einen ungerechtfertigten Wettbewerbsvorteil zu verschaffen, die sich den Marktbedingungen am wenigsten angepasst haben.
- (357) SGL hat nichts vorgebracht, um seine angebliche Zahlungsunfähigkeit mit bestimmten sozialen Umständen zu begründen. SGL hat zwar mehrere Entlassungsrunden in den vergangenen Jahren erwähnt, jedoch nicht dargetan, dass diese Entlassungen nicht Teil der normalen Anstrengungen des Unternehmens zur Steigerung seiner Effizienz waren.

399

[*].

400

[*].

401

Pressemitteilung der SGL Carbon Group vom 12. August 2003.

402

[*].

403

SGL bestätigte seine positiven Erwartungen in einer Pressemitteilung vom 5. November 2003 über das Betriebsergebnis der ersten neun Monate 2003. Darin erklärt SGL, das Betriebsergebnis der ersten neun Monate 2003 liege mit 24,7 Mio. EUR um 29 % über dem Vorjahreszeitraum (19,2 Mio. EUR) trotz rückläufiger Umsatzzahlen aufgrund der allgemeinen Konjunktur- und Dollarschwäche. SGL rechnet im vierten Quartal 2003 mit einer deutlichen Ergebnisverbesserung und erwartet für 2004 eine weitere nennenswerte Steigerung des Betriebsergebnisses.

404

[*].

405

[*].

406

[*].

407

[*].

408

[*].

14.2.7.2. Andere Faktoren

- (358) Am 18. Juli 2001 hatte die Kommission SGL mit einer Geldbuße von 80,2 Mio. EUR wegen seiner Beteiligung an einem Graphitelektroden-Kartell belegt. Am 17. Dezember 2002 hatte die Kommission SGL mit einer weiteren Geldbuße von 27,75 Mio. EUR wegen seiner Beteiligung an einem isostatischen Spezialgraphit-Kartell belegt. In der vorliegenden Entscheidung wird SGL für seine Teilnahme an einem Kartell über elektrotechnische und mechanische Kohlenstoff- und Graphitprodukte zur Rechenschaft gezogen. Diese verschiedenen Kartellaktivitäten fanden gleichzeitig statt.
- (359) SGL macht geltend, dass es angesichts der beiden Geldbußen, die bereits gegen das Unternehmen verhängt worden sind, keiner weiteren Geldbuße in diesem Verfahren bedarf, um die abschreckende Wirkung sicherzustellen. Die Kommission ist anderer Ansicht. Nach Auffassung der Kommission ist jede Zuwiderhandlung mit einer eigenen Geldbuße zu ahnden. Andernfalls hätte ein Unternehmen, das an einem oder an zwei Kartellen beteiligt ist, nichts mehr zu verlieren, wenn es sich weiteren Kartellen anschließt. Es könnte dann unrechtmäßige Profite aus den anderen Kartellen ziehen, ohne Gefahr zu laufen, deshalb mit einer Geldbuße belegt zu werden. Einem solchen Verhalten wird entgegengewirkt, wenn für jede gesonderte Zuwiderhandlung eine eigene Geldbuße verhängt wird.
- (360) Dessen ungeachtet nimmt die Kommission zur Kenntnis, dass SGL finanziell stark unter Druck ist *und* vor relativ kurzer Zeit erst mit zwei hohen Geldbußen wegen Mitgliedschaft in einem Kartell belegt worden ist. Unter diesen besonderen Umständen hält es die Kommission nicht für erforderlich, wegen der Zuwiderhandlung von SGL im vorliegenden Fall den vollen Betrag der Geldbuße zu verhängen, um deren abschreckende Wirkung sicherzustellen. Sie trägt dabei auch dem Umstand Rechnung, dass die verschiedenen Kartellaktivitäten, wegen denen SGL mit Geldbußen belegt worden ist, gleichzeitig stattfanden. Infolgedessen sollte der in Abschnitt 14.2.6 für SGL genannte Geldbußenbetrag in diesem besonderen Fall um 33 % herabgesetzt werden.
- (361) In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, dass der Fall von Carbone Lorraine anders gelagert ist. Carbone Lorraine war von der Kommission wegen Beteiligung an einem isostatischen Spezialgraphit-Kartell mit einer Geldbuße von 6,97 Mio. EUR belegt worden⁴⁰⁹. Die von der Kommission gegen SGL wegen zeitgleicher Kartellaktivitäten verhängten Geldbußen belaufen sich auf annähernd 10 % des 2002 von SGL erzielten Weltumsatzes⁴¹⁰, während es sich bei Carbone Lorraine um weniger als 1 %

⁴⁰⁹ Carbone Lorraine hat auf die Geldbuße in den USA in der Kartellsache Spezialgraphit verwiesen, auf seine Schadenersatzpflicht in den USA sowie auf die mit dem Rechtsstreit verbundenen Kosten. Diese Umstände sind für die Finanzlage von Carbone Lorraine insgesamt relevant und wurden bei der Analyse der Finanzdaten in Abschnitt 14.2.7.1 berücksichtigt. Sie sind jedoch unerheblich, wenn es darum geht, wie die Kommission ihre Geldbußenpolitik bei Vorliegen früherer Geldbußen wegen zeitgleicher unterschiedlicher Zuwiderhandlungen desselben Unternehmens im EWR anwendet.

⁴¹⁰ Siehe Rdnr. (35).

handelt⁴¹¹. Die Geldbuße, die gegen SGL wegen Beteiligung am Graphitelektroden-Kartell (80,2 Mio. EUR) verhängt worden ist, machte bereits mehr als 7 % des Gesamtumsatzes für 2002 aus, als SGL in der Entscheidung über das Spezialgraphit-Kartell eine Herabsetzung der Geldbuße um 33 % aufgrund "anderer Faktoren" zugestanden wurde.

- (362) Wie bereits in Abschnitt 14.2.7.1 ausgeführt, [*]⁴¹². Zwar befand sich SGL Ende 2002, als die Geldbuße für das Unternehmen im Spezialgraphit-Fall um 33 % herabgesetzt worden war, insgesamt in einer etwas günstigeren Finanzlage als Mitte 2003, doch war die Situation erheblich gravierender als die derzeitige Lage von Carbone Lorraine⁴¹³.

⁴¹¹ Siehe Rdnr. (23).

⁴¹² Carbone Lorraines Verschuldungsgrad lag am Ende des ersten Halbjahrs 2003 bei [*] (laut 'Argumentaire financier' von Carbone Lorraine vom 18. September 2003) bzw. [*] (laut Carbone Lorraines Antwort vom 3. Oktober 2003 auf das Auskunftsverlangen der Kommission gemäß Artikel 11 vom 23. September 2003). Zu dieser Zeit lag der Verschuldungsgrad von SGL bei [*]. Vergleicht man das Verhältnis Gesamtschulden zu Eigenkapital, ergibt sich für Carbone Lorraine Ende des ersten Halbjahrs 2003 ein Wert von [*] und für SGL ein Wert von [*].

Das Verhältnis der Nettoschulden zum Ertrag vor Zinsen, Steuern, Wertminderung und Abschreibung ("EBITDA") betrug bei Carbone Lorraine Ende des ersten Halbjahrs 2003 (umgerechnet auf das ganze Jahr) [*], während SGL einen Koeffizienten von [*] aufwies. Bei beiden Unternehmen wurde das Bruttobetriebsergebnis herangezogen ohne Sonderaufwendungen.

Das Verhältnis des Fremdkapitals zum Gesamtkapital (Fremdkapitalquote) betrug Ende des ersten Halbjahrs 2003 [*] bei Carbone Lorraine und [*] bei SGL.

Aus diesen Finanzkennzahlen [*]. Die einzige Kennzahl [*] ist das Verhältnis Umlaufvermögen zu kurzfristigen Verbindlichkeiten (Liquidität dritten Grades); bei SGL betrug diese Kennziffer am Ende des ersten Halbjahrs 2003 [*] und bei Carbone Lorraine [*].

Siehe Argumentaire financier von Carbone Lorraine vom 18. September 2003 und Antwort des Unternehmens vom 3. Oktober 2003 auf das Schreiben der Kommission nach Artikel 11 vom 23. September 2003. Siehe auch SGLs Antwort vom 5. September 2003 auf das Schreiben der Kommission nach Artikel 11 vom 13. August 2003.

⁴¹³ Carbone Lorraines Verschuldungsgrad lag am Ende des ersten Halbjahrs 2003 bei [*] (laut 'Argumentaire financier' von Carbone Lorraine vom 18. September 2003) bzw. [*] (laut Carbone Lorraines Antwort vom 3. Oktober 2003 auf das Auskunftsverlangen der Kommission gemäß Artikel 11 vom 23. September 2003). Im Jahr 2002 betrug der Verschuldungsgrad von SGL [*]. Vergleicht man das Verhältnis Gesamtschulden zu Eigenkapital, ergibt sich für Carbone Lorraine Ende des ersten Halbjahrs 2003 ein Wert von [*] und für SGL - bezogen auf das Jahr 2002 - ein Wert von [*].

Das Verhältnis der Nettoschulden zum Ertrag vor Zinsen, Steuern, Wertminderung und Abschreibung ("EBITDA") betrug bei Carbone Lorraine Ende des ersten Halbjahrs 2003 (umgerechnet auf das ganze Jahr) [*], während SGL - bezogen auf das Jahr 2002 - einen Koeffizienten von [*] aufwies. Bei beiden Unternehmen wurde das Bruttobetriebsergebnis herangezogen ohne Sonderaufwendungen.

Das Verhältnis der Gesamtpassiva zu den Gesamtaktiva (Liquidität) betrug Ende des ersten Halbjahrs 2003 [*] bei Carbone Lorraine und [*] bei SGL (bezogen auf das Jahr 2002).

(363) Carbone Lorraine hat daher keinen Anspruch auf Herabsetzung der Geldbuße aufgrund "anderer Faktoren".

14.2.8. Höhe der verhängten Geldbußen

(364) Nach alledem sollten die gemäß Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 zu verhängenden Geldbußen in folgender Höhe festgesetzt werden:

- Conradty: 1 060 000 EUR;
- Hoffmann : 2 820 000 EUR;
- Carbone Lorraine : 43 050 000 EUR;
- Morgan ,: 0 EUR;
- Schunk: 30 870 000 EUR;
- SGL: 23 640 000 EUR.

Das Verhältnis Umlaufvermögen zu kurzfristigen Verbindlichkeiten (Liquidität dritten Grades) betrug bei SGL im Jahr 2002 [*] und bei Carbone Lorraine am Ende des ersten Halbjahrs 2003 [*].

Aus diesen Finanzkennzahlen ergibt sich somit für SGL im Jahr 2002 eine deutlich schlechtere Finanzsituation als für Carbone Lorraine zum Ende des ersten Halbjahrs 2003.

Siehe Argumentaire financier von Carbone Lorraine vom 18. September 2003 und Antwort des Unternehmens vom 3. Oktober 2003 auf das Schreiben der Kommission nach Artikel 11 vom 23. September 2003. Siehe auch SGLs Antwort vom 5. September 2003 auf das Schreiben der Kommission nach Artikel 11 vom 13. August 2003.

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

Die folgenden Unternehmen haben durch ihre Beteiligung – während der angegebenen Zeiträume - an einer Reihe von Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen im Sektor elektrotechnische und mechanische Kohlenstoff- und Graphitprodukte gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag und – ab 1. Januar 1994 - Artikel 53 Absatz 1 EWR-Abkommen verstoßen:

- a) C. Conradty Nürnberg GmbH: von Oktober 1988 bis Dezember 1999;
- b) Hoffmann & Co. Elektrokohle AG: von September 1994 bis Oktober 1999;
- c) Le Carbone Lorraine S.A.: von Oktober 1988 bis Juni 1999;
- d) Morgan Crucible Company plc: von Oktober 1988 bis Dezember 1999;
- e) Schunk GmbH und Schunk Kohlenstofftechnik GmbH, gesamtschuldnerisch haftend: von Oktober 1988 bis Dezember 1999;
- f) SGL Carbon AG: von Oktober 1988 bis Dezember 1999.

Artikel 2

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

- a) C. Conradty Nürnberg GmbH: 1 060 000 EUR;
- b) Hoffmann & Co. Elektrokohle AG: 2 820 000 EUR;
- c) Le Carbone Lorraine S.A.: 43 050 000 EUR;
- d) Morgan Crucible Company plc: 0 EUR;
- e) Schunk GmbH und Schunk Kohlenstofftechnik GmbH, gesamtschuldnerisch haftend: 30 870 000 EUR;
- f) SGL Carbon AG: 23 640 000 EUR.

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

Kontonummer:

001-3953713-69 der Europäischen Kommission

FORTIS Bank, Rue Montagne du Parc 3, 1000 Brüssel

(Code SWIFT GEBABEBB – Code IBAN BE71 0013 9537 1369)

Nach Ablauf dieser Frist werden 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 worden ist, zuzüglich 3,5 Prozentpunkte.

Artikel 3

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

Sie sehen künftig von der Wiederholung der in Artikel 1 genannten Handlungen oder Verhaltensweisen sowie von allen Maßnahmen mit gleichem Zweck oder gleicher Wirkung ab.

Artikel 4

Diese Entscheidung ist gerichtet an:

C. Conradty Nürnberg GmbH

Grünthal

D - 90552 Röthenbach

Hoffmann & Co. Elektrokohle AG

Au 62

A - 4823 Steeg

Le Carbone Lorraine S.A.

Immeuble La Fayette

2-3, place des Vosges

La Défense 5

TSA 38001

F-92919 Paris La Défense Cedex

Morgan Crucible Company plc

Morgan House

Madeira Walk

Windsor

Berkshire

UK – SL4 1EP

Schunk Kohlenstofftechnik GmbH

Rodheimer Strasse 59-61

D-35452 Heuchelheim

Schunk GmbH

Parkstrasse 1

D-06502 Thale

SGL Carbon AG

Rheingastrasse 182

D- 65203 Wiesbaden.

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

Brüssel, den

Für die Kommission

*Mario MONTI
Mitglied der Kommission*

Anhang I

Verzeichnis der festgestellten Kartellzusammenkünfte

Datum	Ort	Art der Zusammenkunft	Quelle
27. März 1981	Spanien	Regional, elektr. Kohlenstoffe	MSLS EV 3, 302 [4401]
2. Dezember 1982	Spanien	Regional, elektr. Kohlenstoffe	MSLS EV 3, 306 [4406]
13.-14. Oktober 1988	Salzburg, Österreich, Hotel Goldener Hirsch	Techn. Ausschuss	MSLS EV 1, 347 [0449]
20.-21. April 1989	Lausanne-Ouchy, Schweiz, Hotel Beau-Rivage Palace	Techn. Ausschuss	MLS EV 1, 317 [0418]
30. Oktober 1989	Stratford-upon-Avon, Ver. Königreich	Techn. Ausschuss	MLS EV 1, 301 [0401]
1. November 1989	Stratford-upon-Avon, Ver. Königreich	Gipfel	MLS EV 1, 301 [0401]
19. April 1990	Genf, Schweiz, Hotel President	Techn. Ausschuss	MLS EV 1, 287 [0386]
26.-27. April 1990	Evian, Frankreich, Royal Hotel	Techn. Ausschuss	MLS EV 1, 287 [0386]
27. April 1990	Evian, Frankreich, Royal Hotel	Gipfel	MLS EV 1, 287 [0386], 294 [0393]
8.-9. Oktober 1990	Zürich, Schweiz, Dolder Grand Hotel	Techn. Ausschuss	MLS EV 1, 218 [0316]
9. Oktober 1990	Zürich, Schweiz, Dolder Grand Hotel	Gipfel	MLS EV 1, 218 [0316]
8. März 1991	Beer Hungerford, Ver. Königreich	Regional, elektr. Kohlenstoffe	CL Anlage 7, Nummer 21 [5839]
25.-26. März 1991	Paris, Frankreich, Hotel Meridien	Techn. Ausschuss	MLS EV 1, 217 [0314] SGL Tabelle [10788]
22. Mai 1991		Regional, mech. Kohlenstoffe	MLS EV 4, 146 [1302]
29. Mai 1991	Köln, Deutschland, Schloss Auel	Club	MLS EV 4, 7 [1091]
25.-26. September 1991	Düsseldorf, Deutschland, Steigenberger Park Hotel	Gipfel	MLS EV 4, 7 [1091] SGL Tabelle [10788]
4. Dezember 1991	Mailand, Italien	Club	MLS EV 4, 7 [1091]
5.-6. Dezember 1991		Gipfel	SGL Tabelle [10788]

7. Mai 1992	Deutschland	Regional, elektr. Kohlenstoffe	MLS EV 2, 239 [0714]
17. Juli 1992		Club	MLS EV 4, 7 [1091]
7. August 1992	Mosel, Luxemburg	Club	MLS EV 4, 7 [1091]
September 1992	Amsterdam, Niederlande, Dorint Hotel Schiphol	Techn. Ausschuss	MLS EV 1, 207 [0303]
15. Oktober 1992		Techn. Ausschuss	MLS EV 1, 198 [0293]
14. Januar 1993	Paris, Frankreich	Regional, mech. Kohlenstoffe	MLS EV 4, 7 [1091] MSLS EV 4, 3-5 [4425- 4427]
21. Januar 1993	Höhr-Grenzhausen, Deutschland, Hotel Heinz	Regional, mech. Kohlenstoffe	MLS EV 4, 7 [1091] MSLS EV 4, 6-10 [4429- 4433]
14.-16. April 1993	Nürnberg-Boxdorf, Deutschland, Landhotel Schindlerhof	Techn. Ausschuss	MLS EV 1, 184 [0278] MLS EV 4, 142 [1297] MLS EV 7, 91 [2814] MSLS EV 4, 11-13 [4435-4437]
6. Mai 1993	Boppard, Deutschland	Club	MLS EV 4, 7 [1091] MSLS EV 4, 14-15 [4439-4440]
14. Mai 1993	Boppard, Deutschland	Gipfel	MLS EV 4, 7 [1091]
9. Juli 1993	Deutschland	Regional, elektr. Kohlenstoffe	MLS EV 2, 234 [708]
30. Juli 1993	Bad Kreuznach- Kauzenburg, Deutschland	Club	MLS EV 4, 7 [1091] MSLS EV 4, 16-17 [4442-4443]
9. September 1993	Luxemburg	Club	MLS EV 4, 7 [1091]
14. Oktober 1993		Techn. Ausschuss	MLS EV 1, 167 [0260]
4.-5. November 1993		Club	MLS EV 4, 7 [1091]
2.-3. Dezember 1993	Stratford-upon-Avon, Ver. Königreich	Club	MLS EV 4, 7 [1091]
13. Dezember 1993	Paris	Club	MLS EV 4, 7 [1091]
22. Dezember 1993	Windsor, VK	Gipfel	MLS EV 4, 7 [1091] MSLS EV 4, 20-22 [4448-4450]
8. Februar 1994	Boppard, Deutschland	Regional, mech. Kohlenstoffe	MLS EV 4, 138 [1289] MSLS EV 4, 23-24 [4452-4453] SGL Tabelle [10788]
22. Februar 1994		Techn. Ausschuss	MLS EV 1, 157 [0249]
14. März 1994	Niederlande	Regional, elektr. Kohlenstoffe	MLS EV 2, 201 [667]
1. April 1994	Deutschland	Regional, elektr. Kohlenstoffe	MLS EV 2, 224 [697]

21. April 1994	Wiesbaden, Deutschland	Techn. Ausschuss	MLS EV 1, 144 [0234] MSLS EV 4, 25-28 [4455-4458]
29.-30. April 1994	Berlin, Deutschland	Gipfel	SGL Tabelle [10789]
3. Mai 1994		Gipfel	MLS EV 1, 143 [0232]
1. Juli 1994		Techn. Ausschuss	MLS EV1, 137 [0225]
7.-8. Juli 1994	Boppard, Deutschland, Golfclub Jakobsberg	Regional, mech. Kohlenstoffe	MLS EV 4, 133 [1281] MSLS EV 4, 29-31 [4460-4462] SGL Tabelle [10789]
20. September 1994		Techn. Ausschuss	MLS EV 1, 154 [0245]
27.-28. September 1994	Maidenhead, VK, Fredrick's Hotel	Regional, mech. Kohlenstoffe	MLS EV 4, 130 [1276] MSLS EV 4, 32-36 [4464-4468] Schunk Tabelle [9402]
29.-30. September 1994	Bad Kissingen, Deutschland	Regional	SGL Tabelle [10789]
4.-5. Oktober 1994	Maidenhead, VK	Gipfel	MLS EV 4, 7 [1091] SGL Tabelle [10789]
16. November 1994	Ascoli Piceno, Italien	Regional, mech. Kohlenstoffe	MSLS EV 4, 37-42 [4470-4475] MSLS EV 4, 37-42 [4470-4475]
28. November 1994	Frankfurt, Deutschland		Schunk Tabelle [9402]
21. Dezember 1994	Vereinigtes Königreich	Regional, elektr. Kohlenstoffe	CL Anlage 7, Nummer 22 [5843]
12. Januar 1995	Vereinigtes Königreich	Regional, elektr. Kohlenstoffe	CL Anlage 7, Nummer 23 [5847]
20. Januar 1995	Lissabon, Portugal, Hotel Tivoli Lisboa	Regional, elektr. Kohlenstoffe	MLS EV 2, 29 [0488] Schunk11 Anlage 4 [9313] Schunk Tabelle [9402] SGL Tabelle [10789]
30. Januar 1995	Höhr-Grenzhausen, Deutschland	Techn. Ausschuss	Schunk Tabelle [9402]
2. Februar 1995	Boppard, Deutschland	Regional, mech. Kohlenstoffe	MLS EV 4, 121 [1263] SGL Tabelle [10789]
7. März 1995	Salzburg, Österreich, Sheraton Salzburg		Schunk11 Anlage 4 [9314-9315]
16. März 1995	Hochheim, Deutschland	Techn. Ausschuss/regional?	Schunk Tabelle [9402]
28. März 1995	Pieschiera Borromeo, Mailand, Italien, Hotel Clarine	Regional	Vorlage SGL vom 21. März 2003 [11035].
4.-5. April 1995	Paris, Frankreich	Techn. Ausschuss	MLS EV 1, 124 [0211] MLS EV 4, 120 [1262]

			MSLS EV 4, 43-45 [4477-4479]
18. Mai 1995	Viersen, Deutschland	Regional, elektr. Kohlenstoffe	MLS EV 2, 214 [0686] Schunk Tabelle [9402]
26. Mai 1995	Vereinigtes Königreich	Regional, elektr. Kohlenstoffe	CL Anlage 7, Nummer 24 [5852]
29.-30. August 1995	Höhr-Grenzhausen, Deutschland, Hotel Heinz	Techn. Ausschuss	Schunk11 Anlage 4 [9298] Schunk Tabelle [9402]
22. September 1995	Luxemburg	Regional, mech. Kohlenstoffe	MLS EV 4, 7 [1091] Schunk Tabelle [9402]
27.-28. September 1995	Bonn	Regional, mech. Kohlenstoffe	MLS EV 4, 7 [1091]
18.-20. Oktober 1995	Wien, Österreich, Hotel Wimberger	Techn. Ausschuss	MLS EV 1, 118 [0204] MSLS EV 4, 49-52 [4485-4488] Schunk11 Anlage 4 [9357] Schunk Tabelle [9402]
30. Oktober 1995	Wien, Österreich	Gipfel	SGL Tabelle [10790]
7. November 1995	Mailand, Italien	Regional, elektr. Kohlenstoffe	MLS EV 2, 156 [0617] Schunk Tabelle [9402]
9. November 1995	Teneriffa, Spanien, Hotel Semiramis	Regional, elektr. Kohlenstoffe	MLS EV 2, 22 [0480] Schunk11 Anlage 4 [9320] Schunk Tabelle [9403] SGL Tabelle [10790]
14. November 1995	Frankfurt, Deutschland, Flughafen	Gipfeltreffen?	Schunk Tabelle [9403]
12.-14. Dezember 1995	Berlin, Deutschland, Radisson SAS Hotel	Techn. Ausschuss/regional?	Schunk11 Anlage 4 [9341] Schunk Tabelle [9403]
15. Dezember 1995	Höhr-Grenzhausen, Deutschland, Hotel Heinz	Regional, elektr. Kohlenstoffe	MLS EV 2, 212 [0683] Schunk11 Anlage 4 [9322] Schunk Tabelle [9403]
19. Dezember 1995	Niederlande	Regional, elektr. Kohlenstoffe	MLS EV 2, 196 [0661]
20. Dezember 1995	Lohmar, Deutschland, Schloss Auel	Techn. Ausschuss	MLS EV 4, 109 [1243] MSLS EV 4, 57-60 [4495-4498] Schunk11 Anlage 4 [9300] Schunk Tabelle [9403]
23. Januar 1996	Mailand, Italien	Regional, mech. Kohlenstoffe	MLS EV 4, 104 [1234] MSLS EV 4, 61-62 [4500-4501]
31. Januar 1996	Höhr-Grenzhausen, Deutschland	Regional, mech. Kohlenstoffe	MLS EV 4, 103 [1232] Schunk Tabelle [9403]

			SGL Tabelle [10790]
5. Februar 1996	London, Vereinigtes Königreich	Gipfeltreffen?	Schunk Tabelle [9403]
14. Februar 1996	Bradford, VK, Marriot Hotel	Regional, mech. Kohlenstoffe	MLS EV 4, 101 [1229]
15.-16. Februar 1996	Frankfurt, Deutschland, Sheraton Frankfurt Airport Hotel	Gipfeltreffen?	Schunk11 Anlage 4 [9377] Schunk Tabelle [9403]
26. Februar 1996	Bad Breisig, Deutschland, Templerhof	Regional, mech. Kohlenstoffe	MLS EV 4, 99 [1226] MSLS EV 4, 63-66 [4503-4506] SGL Tabelle [10790]
18.-19. April 1996	Köln, Deutschland, Excelsior Hotel Ernst	Techn. Ausschuss	MLS EV 1, 102 [0187] MLS EV 4, 94 [1217], 97 [1222] MSLS EV 4, 67-70 [4508-4511] Schunk Tabelle [9403] SGL Tabelle [10791]
29.-30. April 1996	Köln und Frankfurt, Deutschland	Gipfel	MLS EV 4, 7 [1091] Schunk Tabelle [9403] SGL Tabelle [10791]
16.-17. Juli 1996	Höhr-Grenzhausen, Deutschland	?	Schunk Tabelle [9403]
18. Juli 1996	Düsseldorf, Deutschland, Haus Litzbrück	Regional, mech. Kohlenstoffe	MLS EV 4, 86 [1207] SGL Tabelle [10791]
26.-27. September 1996	Hamburg, Deutschland, Maritim Hotel Reichshof	Techn. Ausschuss	MLS EV 1, 90 [0174] MLS EV 4, 85 [1205] MSLS EV 4, 71-75 [4513-4517] Schunk Tabelle [9403] SGL Tabelle [10791]
30. September -1. Oktober 1996	Hamburg, Deutschland	Gipfel	MLS EV 4, 7 [1091] Schunk Tabelle [9403] SGL Tabelle [10791]
9.-10. Oktober 1996	Lyon, Frankreich	Lenkungsausschuss	MLS EV 7, 88 [2811] Schunk Tabelle [9403]
22. Oktober 1996	Höhr-Grenzhausen, Deutschland, Hotel Heinz	Regional, mech. Kohlenstoffe	MLS EV 4, 83 [1201] MSLS EV 4, 76-78 [4519-4521] Schunk Tabelle [9403] SGL Tabelle [10792]
28.-29. Oktober 1996	Frankfurt, Deutschland	Techn. Ausschuss	Schunk Tabelle [9403]
28.-29. Oktober 1996	Zürich, Schweiz	Spezielle Zusammenkunft zu Kollektoren - Pantographen	CL, S. 10 [5520]

8. November 1996	Lanzarote, Spanien, Meliá Hoteles	Regional, elektr. Kohlenstoffe	MLS EV 2, 19 [0476] MSLS EV 4, 81-90 [4526-4535] Schunk11 Anlage 4 [9324] Schunk Tabelle [9403]
28. November 1996	Weilburg, Deutschland, Schlosshotel	Regional, mech. Kohlenstoffe	MLS EV 4, 76 [1188] MSLS EV 4, 81-90 [4526-4535] Schunk Tabelle [9403] SGL Tabelle [10792]
5. Dezember 1996	Maidenhead, VK, Fredrick's Hotel	Regional, mech. Kohlenstoffe	MLS EV 4, 7 [1091] Schunk11 Anlage 4 [9381] Schunk Tabelle [9403]
6. Dezember 1996	Mailand, Italien	Regional, mech. Kohlenstoffe	MLS EV 4, 7 [1091] MSLS EV 4, 79-80 [4523-4524] Schunk Tabelle [9403]
9. Dezember 1996	Friedrichsdorf, Deutschland, Queens Hotel Friedrichsdorf	Regional, elektr. Kohlenstoffe	MLS EV 2, 208 [0678] Schunk11 Anlage 4 [9345] Schunk Tabelle [9403]
10. Dezember 1996	Deutschland	Spezielle Zusammenkunft zu Kollektoren - Pantographen	MLS EV 2, 210 [0680] CL Anlage 11, Nummer 45 [6438]
17. Dezember 1996	Frankfurt, Deutschland, Flughafen	Lenkungsausschuss	Schunk Tabelle [9403]
15. Januar 1997	Bad Breisig, Deutschland	Techn. Ausschuss/regional	Schunk Tabelle [9403]
25. Februar 1997	Luxemburg	Regional, mech. Kohlenstoffe	MLS EV 4, 50 [1152] Schunk Tabelle [9403]
28. Februar 1997	London, Vereinigtes Königreich	Bilateral Schunk-Morgan	Schunk Tabelle [9403]
3. April 1997	Mailand, Italien, Hotel Clarine	Regional, mech. Kohlenstoffe	MLS EV 4, 70 [1177] MSLS EV 4, 98-102 [4545-4549] Schunk Tabelle [9403]
15. April 1997		Techn. Ausschuss	MLS EV 1, 72 [0155]
22. April 1997	Frankfurt, Deutschland	Gipfel	Schunk Tabelle [9403]
24. April 1997	Amsterdam, Niederlande, Barbizon Palace	Techn. Ausschuss	MLS EV 4, 7 [1091] MLS EV 7, 66 [2789], 68 [2791]
25. April 1997	Amsterdam, Niederlande	Gipfel	MLS Anlage 4 [0068] MLS EV 4, 70 [1177] MLS EV 7, 10 [2732] Schunk Tabelle [9404] SGL Tabelle [10792]

4.-5. Juni 1997	Höhr-Grenzhausen, Deutschland, Hotel Heinz	Techn. Ausschuss/regional?	Schunk11 Anlage 4 [9308] Schunk Tabelle [9404]
12.-13. August 1997	Weilburg, Deutschland, Schlosshotel	Regional, mech. Kohlenstoffe	MLS EV 4, 53 [1157] Schunk11 Anlage 4 [9310] Schunk Tabelle [9404]
10.-11. September 1997	London, Vereinigtes Königreich	Lenkungsausschuss	Schunk Tabelle [9404]
12. September 1997	Weilburg, Deutschland, Schlosshotel	Regional	SGL Tabelle [10792]
9.-10. Oktober 1997	Wien, Österreich, Rogner Hotel Biedermeier im Sünnhof	Techn. Ausschuss	MLS EV 1, 61 [0143] MLS EV 4, 66 [1171] MSLS EV 4, 106-111 [4555-4560] Schunk11 Anlage 4 [9295] Schunk Tabelle [9404] SGL Tabelle [10793]
22.-23. Oktober 1997	Wien, Österreich, Rogner Hotel Biedermeier im Sünnhof	Lenkungsausschuss	MLS EV 7, 71-73 [2794- 2796] Schunk11 Anlage 4 [9294, 9384] Schunk Tabelle [9404] SGL Tabelle [10793]
5. November 1997	Frankreich	Regional, elektr. Kohlenstoffe	MLS EV 2, 159 [0621]
7. November 1997	Madrid, Spanien	Regional, elektr. Kohlenstoffe	MLS EV 2, 5 [0461] Schunk Tabelle [9404]
19. November 1997	Birmingham, Ver. Königreich	Regional, elektr. Kohlenstoffe	CL Anlage 7, Nummer 25 [5858]
11. Dezember 1997	Vianen, Niederlande, Hotel Vianen	Regional, elektr. Kohlenstoffe	MLS EV 2, 192 [0656]
15. Januar 1998	Frankfurt, Deutschland, Sheraton Hotel	Regional, mech. Kohlenstoffe	MLS EV 4, 42 [1142] MSLS EV 4, 112-114 [4562-4564]
30. Januar 1998	Hadamar, Deutschland, Hotel Nassau-Oranien	Regional, elektr. Kohlenstoffe	MLS EV 2, 204 [0673] Schunk11 Anlage 4 [9330] Schunk Tabelle [9404] SGL Tabelle [10793]
2. März 1998	Vereinigtes Königreich	Regional, mech. Kohlenstoffe	MLS EV 4, 7 [1091]
23. März 1998	Gießen, Deutschland	Regional, mech. Kohlenstoffe	MLS EV 4, 7 [1091]
2.-3. April 1998	Bandol, Frankreich, Hotel Ile Rouse	Techn. Ausschuss	MLS EV 1, 49 [0130] MLS EV 4, 34 [1131] MSLS EV 4, 115-118 [4566-4569], 131-132

			[4585-4586] Schunk Tabelle [9404] SGL Tabelle [10794]
19.-21. April 1998	Amsterdam, Hotel Grand Krasnapolsky	Techn. Ausschuss/Gipfel?	MLS EV 7, 22 [2744] Schunk11 Anlage 4 [9386] Schunk Tabelle [9404] SGL Tabelle [10794]
14. Mai 1998	Frankfurt, Deutschland, Sheraton Frankfurt Airport Hotel, Steigenberger Airport Hotel?	Regional, mech. Kohlenstoffe	MLS EV 4, 30 [1125] MSLS EV 4, 119-122 [4571-4574] Schunk Tabelle [9404]
18.-19. oder 22. Juni 1998	Zürich, Schweiz, Hotel Mövenpick, Zürich Airport	Techn. Ausschuss	Schunk11 Anlage 4 [9350] Schunk Tabelle [9404] MLS EV 1, 37 [0117] SGL Tabelle [10794]
29.-30. Juni 1998	Luxemburg, Luxemburg	Bilateral Schunk- Morgan	Schunk Tabelle [9404]
30. Juni 1998	Gießen, Deutschland	Regional, mech. Kohlenstoffe	MLS EV 4, 7 [1091]
18.-19. Juli 1998	London, Vereinigtes Königreich	Bilateral Schunk- Morgan	Schunk Tabelle [9404]
12. August 1998	Frankfurt, Deutschland	Lenkungsausschuss	Schunk Tabelle [9404]
19.-20. August 1998	Bad Neuenahr, Deutschland	Bilateral Schunk- Morgan	Schunk Tabelle [9404]
6.-7. Oktober 1998	London, Vereinigtes Königreich	Bilateral Schunk- Morgan	Schunk Tabelle [9404]
12.-13. Oktober 1998	Berlin, Deutschland, Westin Grand Hotel Berlin	Techn. Ausschuss	MLS EV 1, 34 [0113] MLS EV 4, 28 [1121] MLS EV 7, 55 [2778] MSLS EV 4, 123-130 [4576-4583] Schunk11 Anlage 4 [9332] Schunk Tabelle [9404] SGL Tabelle [10794]
19.-20. Oktober 1998	Berlin, Deutschland	Gipfel	MLS Anlage 4 [0068] SGL Tabelle [10794]
26.-27. Oktober 1998	Boppard, Deutschland, Jakobsberg	Gipfel	Schunk Tabelle [9404]
8. November 1998	Frankfurt, Deutschland	Bilateral Schunk- Morgan	Schunk Tabelle [9404]
12.-13. November 1998	Madrid, Spanien, Hotel NH Eurobuilding	Regional, elektr. Kohlenstoffe	MLS EV 2, 4 [0459] MSLS EV 4, 133-134 [4588-4589] Schunk Tabelle [9404] SGL Tabelle [10795]

3.-4. Dezember 1998	London, Vereinigtes Königreich	Bilateral Schunk-Morgan	Schunk Tabelle [9404]
15. Dezember 1998	Frankfurt, Deutschland	Regional, elektr. Kohlenstoffe	MLS EV 2, 203 [0671] Schunk Tabelle [9404]
28.-29. Januar 1999	London, Vereinigtes Königreich	Bilateral Schunk-Morgan	Schunk Tabelle [9404]
1.-2. Februar 1999	Antwerpen, Belgien	Regional, elektr. Kohlenstoffe	MLS EV 2, 185 [0648], 187 [0650] Schunk Tabelle [9404] SGL Tabelle [10796]
15.-17. Februar 1999	Stratford-upon-Avon, Ver. Königreich	Bilateral Schunk-Morgan	Schunk Tabelle [9404]
9. April 1999	Stratford upon Avon, VK, The Arden Hotel	Techn. Ausschuss	MLS EV 1, 31 [0109] MSLS EV 4, 139-140 [4596-4597] SGL Tabelle [10796]
13.-18. Mai 1999	Rom, Italien, Roscioli Hotel	Lenkungsausschuss	Schunkl1 Anlage 4 [9392] Schunk Tabelle [9404] SGL Tabelle [10796]
18.-19. Juli 1999	London, Vereinigtes Königreich	Bilateral Schunk-Morgan	Schunk Tabelle [9405]
19.-20. August 1999	Bad Neuenahr, Deutschland	Bilateral Schunk-Morgan	Schunk Tabelle [9405]
27. August 1999	London, Vereinigtes Königreich	?	Schunk Tabelle [9405]
4. Oktober 1999	Luxemburg, Luxemburg	Techn. Ausschuss	MLS EV 1, 29 [0107] Schunk Tabelle [9405]
14.-15. Oktober 1999	München, Deutschland	Lenkungsausschuss?	Schunk Tabelle [9405]
13. Dezember 1999	Neuwied, Koblenz, Deutschland	Techn. Ausschuss	MLS EV 1, 21 [0098] Schunk Tabelle [9405]
14. Dezember 1999	München, Deutschland	Regional, elektr. Kohlenstoffe	MLS EV 2, 202 [0669]

Anm. 1: Allgemeine Informationsquellen zu diesen Zusammenkünften sind MLS, Anlage 4 [0068], MLS, EV 1, S. 1 [0076], MLS, EV 4, S. 6-7 [1090-1091], Vorlage von Schunk vom 12. Februar 2003 [9401-9405] (in Anhang I als "Schunk-Tabelle" bezeichnet) und die Vorlage von SGL vom 17. März 2003, Anlage 1 (in Anhang I als "SGL-Tabelle" bezeichnet). Zusätzlich zu den in der obigen Tabelle aufgeführten Zusammenkünften werden weitere Kontakte zwischen den Kartellmitgliedern in MLS, Anlage 4 S. A-32 [0070] genannt.

Anm. 2: Morgan hat die in seiner Vorlage im Rahmen der Kronzeugenregelung und der Zusätzlichen Vorlage im Rahmen der Kronzeugenregelung enthaltenen handschriftlichen Vermerke mit Schreiben vom 17. Juli 2002 [4785-4789] identifiziert.

Anhang II

Verzeichnis der relevanten ECGA-Zusammenkünfte

Datum	Ort	Art der Zusammenkunft	Quelle
1. März 1995	Brüssel, Belgien	Gründungszusammenkunft	Antwort der ECGA auf Frage 1 [4831]
12. April 1995	Paris, Frankreich		MLS EV 5 [2171]
5.-6. Oktober 1995	Rom, Italien	Generalversammlung, Board of Directors	MLS EV 5 [2027-2036]
19.-20. Oktober 1995	Wien, Österreich	Ausschuss Spezialgraphit	Antwort der ECGA auf Frage 9 [4966] CL11, Nr. 5 [6798-6799]
6. Dezember 1995	Brüssel, Belgien	Treffen der Ausschussvorsitzenden	MLS EV 5 [1991]
21. Februar 1996	Paris, Frankreich	Board of Directors	MLS EV 5 [1977-1981]
19. April 1996	Köln, Deutschland	Ausschuss Spezialgraphit	MLS EV 5 [2256] Antwort der ECGA auf Frage 9 [5213-5216] CL11, Nr. 5 [6807]
10. Mai 1996	Amsterdam, Niederlande	Generalversammlung, Board of Directors	MLS EV 5 [2248-2250]
26. September 1996	Hamburg, Deutschland	Ausschuss Spezialgraphit	MLS EV 5 [1868] Antwort der ECGA auf Frage 9 [5173-5176]
9.-10. Oktober 1996	Lyon, Frankreich	Jahresversammlung	MLS EV 5 [1823-1824]
24.-25. April 1997	Amsterdam, Niederlande	Ausschuss Spezialgraphit	MLS EV 5 [1729] Antwort der ECGA auf Frage 9 [5172]
16. Mai 1997	Oslo, Norwegen	Generalversammlung, Board of Directors	MLS EV 5 [1763-1765]
10. September 1997	Marlow Bucks, VK	Lenkungsausschuss Spezialgraphit	MLS EV 5 [1620-1622]
9. Oktober 1997	Wien, Österreich	Spezialgraphit - Ausschuss für elektr. + mechan. Produkte	MSLS EV 2, 132-134 [3596-3598], 373 [3886] MLS EV 5 [1653] Antwort der ECGA auf Frage 9 [5140]
23.-24. Oktober 1997	Wien, Österreich, Hotel Biedermeier	Generalversammlung, Board of Directors	MLS EV 5 [1588] MSLS EV 2, 364-365 [3873-3874] Antwort der ECGA auf Frage 10 [5239]

2. April 1998	Bandol, Frankreich	Ausschuss Spezialgraphit	MSLS EV 3, 212 [4290 Antwort der ECGA auf Frage 9 [5024]
20. April 1998	Amsterdam, Niederlande	Generalversammlung	MSLS EV 2, 73 [3524]
12. Oktober 1998	Berlin, Deutschland	Spezialgraphit - Ausschuss für elektr. + mechan. Produkte	MSLS EV 2, 72 [3523], 76 [3528] Antwort der ECGA auf Frage 9 [4967]
27. Oktober 1998	Boppard, Deutschland, Golfclub Jakobsberg	Generalversammlung	MSLS EV 1, 54-55 [3193-3195]
13. Januar 1999	Dresden, Deutschland, Hotel The Westin Bellevue	Spezialgraphit - Ausschuss für elektr. + mechan. Produkte	MSLS EV 3, 205 [4283]
8. April 1999	Stratford upon Avon, VK, Arden Thistle Hotel	Spezialgraphit - Ausschuss für elektr. + mechan. Produkte	MSLS EV 1, 49-50 [3186-3187]
17.-18. Mai 1999	Rom, Italien, Hotel Royal Santina	Generalversammlung	MSLS EV 1, 32-33 [3163-3164]
15. Oktober 1999	München, Deutschland	Generalversammlung	MSLS EV 1, 30 [3160]