

INHALTSVERZEICHNIS

1.	TEIL I - SACHVERHALT.....	4
1.1.	Zu widerhandlung	4
1.2.	Verfahren	6
1.2.1.	Nachprüfungen nach Artikel 14 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17	6
1.2.2.	Auskunftsersuchen nach Artikel 11 der Verordnung Nr. 17	6
1.2.3.	Verwaltungsverfahren	7
1.2.4.	Vorangehende Maßnahmen der Kommission.....	7
1.3.	Die Gipsplattenindustrie	8
1.3.1.	Das Produkt	8
1.3.2.	Der Gipsplattenmarkt	9
1.3.2.1.	Angebot	9
1.3.2.2.	Nachfrage.....	11
1.3.2.3.	Preisgestaltung	12
1.3.2.4.	Der grenzüberschreitende Handel.....	13
1.3.2.5.	Der relevante Markt	13
1.3.3.	Die Hersteller	13
1.3.3.1.	BPB	13
1.3.3.2.	Knauf	14
1.3.3.3.	Lafarge.....	15
1.3.3.4.	Gyproc	16
1.3.3.5.	Die übrigen Hersteller	16
1.3.4.	Die Umstrukturierung des Sektors	17
1.4.	Einzelheiten der Zu widerhandlung	19
1.4.1.	Zusammenkunft von BPB und Knauf in London 1992.....	19
1.4.2.	Austausch von Daten zu den Absatzmengen auf den vier größten europäischen Märkten zwischen 1992 und 1998	24
1.4.2.1.	Modalitäten	24
1.4.2.2.	Ziel des Informationsaustausches der Unternehmen.....	30
1.4.3.	Informationsaustausch über die Absatzmengen und Marktanteile auf dem britischen Markt	45

1.4.4.	Austausch von Angaben über Preiserhöhungen auf dem britischen Markt	50
1.4.5.	Gespräche mit dem Ziel einer Stabilisierung des deutschen Marktes und Informationsaustausch über die Verkaufsmengen	53
1.4.5.1.	Hintergrund.....	53
1.4.5.2.	Die Gespräche zur Stabilisierung des deutschen Marktes auf den Zusammenkünften von Versailles (Juni 1996), Brüssel (Dezember 1997) und Den Haag (Mai 1998) ...	55
1.4.5.3.	Austausch von Angaben über die Verkaufsmengen auf dem deutschen Markt nach der Zusammenkunft von Versailles	65
1.4.6.	Austausch von Daten über die Preiserhöhungen auf dem deutschen Markt	70
1.5.	Wirtschaftliche Beweise zur Entkräftung des Vereinbarungsvorwurfs	94
2.	TEIL II - RECHTLICHE WÜRDIGUNG.....	96
2.1.	Anwendung der Wettbewerbsregeln	96
2.1.1.	Wert der Aussagen als Beweis für eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 Absatz 1 EGV	96
2.1.2.	Vereinbarungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen	97
2.1.3.	Begriff der komplexen und fortdauernden Vereinbarung	98
2.1.4.	Begriff der einheitlichen Zuwiderhandlung.....	99
2.2.	Art der Zuwiderhandlung	100
2.3.	Beschränkung des Wettbewerbs	111
2.4.	Auswirkungen auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten	112
2.5.	Dauer der einheitlichen Zuwiderhandlung	113
2.6.	Verantwortung für die Zuwiderhandlung.....	114
2.6.1.	Allgemeine Erwägungen	114
2.6.2.	BPB	114
2.6.3.	Knauf Westdeutsche Gipswerke	115
2.6.4.	Lafarge.....	115
2.6.5.	Gyproc	117
2.6.6.	Etex	118
3.	Abhilfen.....	118
3.1.	Artikel 3 der Verordnung Nr. 17.....	118
3.2.	Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17	118
3.2.1.	Allgemeine Erwägungen	118

3.2.2. Betrag der Geldbußen.....	119
3.2.2.1. Grundbetrag	119
3.2.2.2. Erschwerende Umstände: Rückfall	126
3.2.2.3. Mildernde Umstände	128
3.2.2.4. Schlussfolgerung zu den Beträgen der Geldbußen vor der Anwendung der Mitteilung der Kommission über die Nicht-Festsetzung oder die geringere Festsetzung von Geldbußen in Kartellsachen.....	133
3.2.2.5. Anwendung der Mitteilung über die Nicht-Festsetzung oder die geringere Festsetzung von Geldbußen.....	133
3.2.2.6. Endbetrag der in diesem Verfahren festzusetzenden Geldbußen	135
ANHANG.....	137

ENTSCHEIDUNG DER KOMMISSION

vom 27.11.2002

in einem Verfahren zur Anwendung von Artikel 81 EG-Vertrag

**in der Sache COMP/E-1/37.152 - Gipsplatten
(Nur die Texte in deutscher, englischer, französischer und niederländischer Sprache
sind verbindlich)**

DIE KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN -

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

gestützt auf die Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6. Februar 1962, Erste Durchführungsverordnung zu den Artikeln 85 und 86 des Vertrages¹, zuletzt geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 1216/1999², insbesondere auf die Artikel 3 und 15,

gestützt auf den Beschluss der Kommission vom 18. April 2001 zur Einleitung eines Verfahrens in dieser Sache,

nachdem den beteiligten Unternehmen Gelegenheit gegeben wurde, ihre Auffassungen zu den von der Kommission gemäß Artikel 19 Absatz 1 der Verordnung Nr. 17 und der Verordnung (EG) Nr. 2842/98 der Kommission vom 22. Dezember 1998 über die Anhörung in bestimmten Verfahren nach Artikel 85 und 86 EG-Vertrag erhobenen Beschwerdepunkten vorzutragen³,

nach Konsultierung des Beratenden Ausschusses für Kartell- und Monopolfragen,

gestützt auf den Abschlussbericht des Anhörungsbeauftragten,

IN ERWÄGUNG NACHSTEHENDER GRÜNDE:

1. TEIL I - SACHVERHALT

1.1. Zuwiderhandlung

(1) Die folgenden Unternehmen sind wegen einer Verletzung von Artikel 81 EG-Vertrag Adressaten der vorliegenden Entscheidung:

- BPB PLC (nachstehend "BPB")
- Gebrüder Knauf Westdeutsche Gipswerke KG (nachstehend "Knauf Westdeutsche Gipswerke")
- Société Lafarge SA (nachstehend "Lafarge")
- Gyproc Benelux NV (nachstehend "Gyproc")

(2) BPB, Knauf⁴, Lafarge und Gyproc haben entgegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag fortdauernd an einer umfassenden und die folgenden abgestimmten Verhaltensweisen einschließenden Vereinbarung teilgenommen:

- 1992 haben sich Vertreter von BPB und Knauf in London getroffen und dafür ausgesprochen, den Markt für Gipsplatten auf dem Gebiet Deutschlands (nachstehend: "deutscher Markt"), dem Gebiet des Vereinigten Königreichs (nachstehend: "britischer Markt"), dem Gebiet Frankreichs (nachstehend: "französischer Markt"), dem Gebiet der Niederlande, Belgiens und Luxemburgs (nachstehend: "Benelux-Markt") gemeinsam zu stabilisieren.
- 1992 haben Vertreter von BPB und Knauf ein Informationssystem über ihre Verkaufsmengen auf dem deutschen, französischen, britischen und Benelux-Markt für Gipsplatten eingeführt, dem Lafarge und später Gyproc beigetreten sind.
- Die Vertreter von BPB, Knauf und Lafarge haben sich mehrmals gegenseitig über geplante Preiserhöhungen auf dem britischen Markt informiert.
- Die Vertreter von BPB, Knauf, Lafarge und Gyproc haben sich 1996 in Versailles, 1997 in Brüssel und 1998 in Den Haag getroffen, um auf besondere Entwicklungen im deutschen Markt zu reagieren, den deutschen Markt aufzuteilen oder zumindest zu stabilisieren.
- Zwischen 1996 und 1998 haben sich die Vertreter von BPB, Knauf, Lafarge und Gyproc gegenseitig informiert und mehrmals die Anwendung von Preiserhöhungen auf dem deutschen Markt abgesprochen.

(3) Die einzelnen Unternehmen haben über folgende Zeiträume an der Zuwiderhandlung teilgenommen:

- BPB: von spätestens 31. März 1992 bis 25. November 1998
- Knauf: von spätestens 31. März 1992 bis 25. November 1998
- Lafarge: von spätestens 31. August 1992 bis 25. November 1998
- Gyproc: von spätestens 6. Juni 1996 bis 25. November 1998

1.2. Verfahren

1.2.1. Nachprüfungen nach Artikel 14 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17

(4) Am 25. November 1998 nahmen Bedienstete der Kommission nach Erhalt von Informationen⁵ gemäß den Beschlüssen der Kommission in Anwendung von Artikel 14 Absatz 3 der Verordnung Nr. 17 in Begleitung von Vertretern der zuständigen Behörden der betreffenden Mitgliedstaaten gleichzeitig unangekündigte Nachprüfungen bei folgenden Unternehmen vor:

- BPB (Vereinigtes Königreich)
- British Gypsum Ltd (Vereinigtes Königreich),

- BPB Placo SA (Frankreich),
- Rigips GmbH (Deutschland),
- BPB Italia SA (Italien),
- Knauf (Deutschland),
- Lafarge Plâtres International SA (Frankreich),
- Gyproc (Belgien).

(5) Am 1. Juli 1999 nahm die Kommission weitere Nachprüfungen gemäß Artikel 14 Absatz 3 bei Etex SA (nachstehend "Etex") in Belgien und bei Lafarge Gips GmbH in Deutschland vor.

1.2.2. Auskunftersuchen nach Artikel 11 der Verordnung Nr. 17

(6) Am 27. Januar 1999 richtete die Kommission ein Auskunftersuchen nach Artikel 11 der Verordnung Nr. 17 an BPB zu den Angaben in den Dokumenten, die bei der Nachprüfung in den Geschäftsräumen von BPB im November 1998 erlangt worden waren. BPB legte seine Erwiderung am 17. März 1999 vor⁶ und fügte ihr einen Vermerk an die Kommission bei⁷, worin das Unternehmen bestimmte Zuwiderhandlungen gegen Artikel 81 einräumt, die auf den Austausch von Geschäftsdaten beschränkt gewesen seien und nur geringe oder keine Auswirkungen auf den Wettbewerb gehabt hätten; die Kenntnis einer Vereinbarung über die Aufteilung des deutschen Marktes wird darin bestritten. Am 28. Mai 1999 legte BPB eine Erklärung vor⁸, worin es jegliche Kenntnis einer Vereinbarung über die Festsetzung von Marktanteilen in Deutschland und seine Teilnahme daran abstritt. Am 21. September 1999 richtete die Kommission ein zweites Auskunftersuchen an BPB. BPB antwortete hierauf mit Schreiben vom 28. Oktober 1999⁹. Am 30. März 2000 richtete die Kommission ein drittes Auskunftersuchen an BPB. BPB antwortete hierauf mit Schreiben vom 18. Mai 2000¹⁰.

(7) Die Kommission versandte Auskunftersuchen gemäß Artikel 11 am 8. Juli 1999 an Knauf und am 21. September 1999 an Lafarge und Etex, worin sie Auskünfte zu Unterlagen erbat, die sie in den Geschäftsräumen dieser Unternehmen bei den Nachprüfungen vom November 1998 und Juli 1999 vorgefunden hatte. Knauf legte seine Antwort am 14. September 1999, Lafarge am 29. Oktober 1999 und Gyproc am 2. November 1999 vor. Außerdem legte Gyproc im Anschluss an eine Zusammenkunft mit den Kommissionsdienststellen am 1. September 1999 eine Erklärung zu bestimmten Kontakten zwischen Wettbewerbern vor¹¹.

(8) Am 2. August 2002 versandte die Kommission Auskunftersuchen gemäß Artikel 11 an BPB, Gyproc, Knauf, Lafarge und Etex; diese betrafen verschiedene finanzielle und strukturelle Gegebenheiten der Unternehmen und wurden beantwortet¹².

1.2.3. Verwaltungsverfahren

(9) Am 18. April 2001 leitete die Kommission ein Verfahren in dieser Sache ein und erließ eine Mitteilung der Beschwerdepunkte an die Unternehmen BPB, Knauf, Lafarge, Etex und Gyproc.

(10) Sämtliche Adressaten der Beschwerdepunkte haben der Kommission schriftliche Bemerkungen hierzu vorgelegt.

(11) Den Beteiligten wurde am 17. Mai 2001 eine Kopie der Kommissionsakte auf CD-Rom zugesandt. Der CD-ROM war eine Liste sämtlicher darin enthaltener Dokumente (fortlaufend nummeriert) mit Angabe der jeweiligen Zugänglichkeit beigelegt. Außerdem wurde den Unternehmen mitgeteilt, dass die CD-Rom die vollständige Einsicht in alle Dokumente ermöglicht, die von der Kommission im Verlaufe ihrer Untersuchungen vorgefunden wurden, mit Ausnahme der Geschäftsgeheimnisse oder sonstiger vertraulicher Angaben.

(12) Eine Anhörung, an der sämtliche Adressaten der Mitteilung der Beschwerdepunkte teilnahmen fand am 17. Juli 2001 statt.

1.2.4. Vorangehende Maßnahmen der Kommission

(13) Am 13. Juli 1994 erließ die Kommission die Entscheidung 94/601/EG¹³ in einem Verfahren zur Anwendung von Artikel 85 (nunmehr 81) EG-Vertrag und setzte eine Geldbuße von 1 750 000 ECU gegen BPB De Eendracht NV, eine Tochtergesellschaft von BPB, wegen ihrer Teilnahme an einer wettbewerbswidrigen Vereinbarung im Kartonsektor fest. Das Gericht erster Instanz der Europäischen Gemeinschaften senkte diesen Betrag mit seinem Urteil vom 14. Mai 1998 in der Rechtssache T-311/94 auf 750 000 ECU¹⁴.

(14) Am 30. November 1994 erließ die Kommission die Entscheidung 94/815/EG¹⁵ in einem Verfahren zur Anwendung von Artikel 85 (nunmehr 81) EG-Vertrag und setzte gegen Lafarge SA (zu jener Zeit Lafarge Coppée SA) eine Geldbuße von 22 872 000 ECU wegen Teilnahme an einer rechtswidrigen Vereinbarung im Zementsektor fest. Das Gericht erster Instanz senkte diesen Betrag in seinem Urteil vom 15. März 2000 in der Sache T-43/95 auf 14 248 000 EUR¹⁶.

1.3. Die Gipsplattenindustrie

1.3.1. Das Produkt

(15) Gipsplatten sind Industrieerzeugnisse, die aus einem zwischen zwei Kartonbögen oder anderen Stoffen befindlichen Gipskern bestehen und als vorgefertigte Baustoffe verwendet werden.

(16) Gipsplatten werden in verschiedenen Größen und Dicken zugeschnitten. Die Standardgipsplatten in Europa haben eine Dicke von 12,5 mm und eine Breite von 1 200 mm mit Ausnahme von Deutschland, wo die Standardbreite 1 250 mm beträgt. Neben den ("primären") Standardplatten gibt es einen wachsenden Bedarf nach mit anderen Stoffen laminierten Platten, um deren schall- und feuerhemmende Eigenschaften zu verbessern. Außerdem lassen sich Gipsplatten mit Kunststoff beschichten und zu vorgefertigten Montageeinheiten verarbeiten.

(17) Gipsplatten werden zumeist für die Innenwandverkleidung, als Trennwände in Gebäuden, für den Dachausbau und als Deckenmaterial für Wohn-, Geschäfts- und Verwaltungsgebäude verwendet. Sie sind wegen ihrer Stabilität, Haltbarkeit, Montagefreundlichkeit, ihrer schweren Brennbarkeit sowie ihres günstigen Preises ein attraktives Produkt für das Baugewerbe.

(18) Der relativ einfache Herstellungsprozess besteht aus der Herstellung der Gipsschlämme, die zwischen zwei Kartonbögen gepresst wird, dem Zuschneiden auf die erforderliche Länge und der anschließenden Trocknung. Der Gips wird entweder aus Naturgips (Abbau im Gipsbruch) oder als ein Nebenprodukt aus anderen Verfahren gewonnen, insbesondere als Gips, der bei der Rauchgasentschwefelung in Kohlekraftwerken entsteht. Während Naturgips als verkleinertes Gestein geliefert und zu Pulver verarbeitet wird, liegt RA-Gips bereits in Pulverform vor. In beiden Fällen muss der Gips jedoch vor der Verarbeitung getrocknet werden. Bei der sich anschließenden Kalzinierung handelt es sich um ein kontinuierliches Verfahren, bei dem das Pulver am Anfang der Fertigungslinie direkt in einen Mischer eingefüllt und mit Wasser und Zuschlagstoffen zu einer Schlämme verarbeitet wird. Diese gelangt in die Fertigungslinie, wo sich bereits die erste Papierschicht in der erforderlichen Position befindet. Die zweite stützende Ummantelungsschicht wird über eine Walzenvorrichtung zugeführt, mit der die Schlämme gleichmäßig über die Plattenbreite auf die erforderliche Dicke verteilt wird. Während der Gips allmählich abbindet, bewegt sich die hergestellte 200 bis 400 m lange Platte weiter. Nach der Abbindung des noch nicht vollständig trockenen Gipses werden die Platten in einer Schneidevorrichtung auf die erforderliche Länge zugeschnitten. Danach werden sie zum Schutz der Oberfläche umgedreht, auf eine Trocknungslinie gelegt und in großen Öfen getrocknet. Nach der Trocknung erfolgt das Zuschneiden auf die jeweils verlangte Länge.

(19) Produktion und Absatz werden in der Regel nach der Quadratmeteroberfläche der hergestellten Gipsplatten unabhängig von der Dicke gemessen. Ein anderes Messverfahren besteht darin, die Oberfläche der verschiedenen Gipsplatten in ein der Normplatte von 12,5 mm entsprechendes Äquivalent umzurechnen.

(20) Obwohl es für bestimmte Anwendungen andere Lösungen gibt (z.B. Feuchtgips für Wandverkleidungen ...) ist in der Bauindustrie kein wirkliches Ersatzprodukt für Gipsplatten vorhanden, das die gleichen Kosten- und Handhabungsvorteile aufweist und ebenso einfach und schnell zu installieren wäre.

1.3.2. Der Gipsplattenmarkt

1.3.2.1. Angebot

(21) 1998 hatten die Gipsplattenmärkte im Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) einen Wert von rund 1 500 Mio. ECU bei einem Produktionsumfang von rund 870 Mio. m². Innerhalb des EWR erfolgte der Absatz zu 80% auf dem deutschen, französischen, britischen und Benelux-Markt, der Gegenstand des Verfahrens ist. Der Gesamtwert dieser Märkte betrug 1997 und 1998 rund 1 210 Mio. ECU bei einem Produktionsvolumen von rund 692 Mio. m² (im Jahr 1997) und von rund 710 Mio. m² (im Jahr 1998).

(22) Während des maßgeblichen Zeitraums von 1992 bis 1998 und im Anschluss an die unter Abschnitt 1.3.4. beschriebenen Umstrukturierungen waren sechs Hersteller auf den Gipsplattenmärkten des EWR tätig. Die drei größten Hersteller, die ganz Europa belieferten, waren BPB, Knauf und Lafarge. Gyproc verkaufte in Benelux, Deutschland und Frankreich. Gyproc AB, wovon BPB vor seiner vollständigen Übernahme im Oktober 1998 25% der Anteile hielt, war ausschließlich in den nordischen Ländern tätig. Norgips A/S (nachstehend: "Norgips"), ein norwegisches Unternehmen, hat sich im September 1993 zugunsten von Lafarge aus dem deutschen Markt zurückgezogen und bis September 1998 auf die nordischen Märkte konzentriert; 1998 kehrte das Unternehmen dank seiner Fabrik von Oppeln in Polen auf den deutschen Markt zurück (siehe Randnummer 246 ff.).

(23) Auf dem deutschen, britischen, französischen und Benelux-Markt und auf diesen Märkten insgesamt erreichte der Absatz 1997 und 1998 in etwa die in Tabelle 1 angegebenen Werte¹⁷. Der Absatz der Gipsplattenhersteller im maßgeblichen Zeitraum wird im Anhang zu dieser Entscheidung aufgeführt.

Tabelle 1: Absatzvolumen in Mio. m² auf dem deutschen, britischen, französischen und Benelux-Markt in den Jahren 1997 und 1998¹⁸

Unternehmen	1997					1998				
	DE	UK	FR	BNL	4 Märkte insgesamt	DE	UK	FR	BNL	4 Märkte insgesamt
BPB	[80-85] (*)	[100-110]	[80-85]	[10-15]	[280-290]	[75-80]	[110-120]	[85-90]	[10-15]	[280-290]
Knauf	[100-110]	[40-45]	[40-45]	[15-20]	[200-210]	[100-110]	[45-50]	[40-45]	[15-20]	[210-220]
Lafarge	[30-35]	[35-40]	[70-75]	[7-10]	[150-160]	[30-35]	[35-40]	[70-75]	[7-10]	[150-160]
Gyproc	[30-35]	-	[5-7]	[20-25]	[55-60]	[25-30]	-	[7-10]	[20-25]	[55-60]
sonstige	-	-	-	-		[0-3]	-	-	-	[0-3]
Gesamt	[240-250]	[180-190]	[190-200]	[55-60]	692	[240-250]	[190-200]	[200-210]	[60-65]	710

(24) Tabelle 2 enthält die auf der Grundlage der Angaben von Tabelle 1 berechneten Marktanteile der Gipsplattenhersteller auf dem deutschen, britischen, französischen und Benelux-Markt sowie auf diesen Märkten insgesamt für die Jahre 1997 und 1998.

Tabelle 2: Marktanteile der Gipsplattenhersteller in % auf dem deutschen, britischen, französischen und Benelux-Markt in den Jahren 1997 und 1998

Unternehmen	1997					1998				
	DE	UK	FR	BNL	4 Märkte insgesamt	DE	UK	FR	BNL	4 Märkte insgesamt
BPB	[30-35]	[55-60]	[40-45]	[15-20]	[40-45]	[30-35]	[55-60]	[40-45]	[15-20]	[40-45]
Knauf	[40-45]	[20-25]	[20-25]	[30-35]	[25-30]	[40-45]	[20-25]	[20-25]	[30-35]	[25-30]
Lafarge	[10-15]	[20-25]	[35-40]	[15-20]	[20-25]	[10-15]	[20-25]	[30-35]	[10-15]	[20-25]
Gyproc	[10-15]	-	[3-5]	[30-35]	[7-10]	[10-15]	-	[3-5]	[35-40]	[7-10]
sonstige	-	-	-	-		[0-3]	-	-	-	[0-3]

(25) Tabelle 3 ist die Gesamtgröße der Adressaten dieser Entscheidung im Jahr 2001 sowie ihre relative Bedeutung auf dem Gipsplattenmarkt 1997 und 1998 zu entnehmen¹⁹.

Tabelle 3: Größe der Adressaten dieser Entscheidung und relative Bedeutung auf dem Gipsplattenmarkt in den Jahren 1997 und 1998²⁰

Unternehmen	Umsatz 2001 (in Mio. EUR)	Umsatz aus Gipsplatten auf den betreffenden Märkten 1997 (in Mio. ECU)					Umsatz aus Gipsplatten auf den betreffenden Märkten 1998 (in Mio. ECU)				
		DE	UK	FR	BNL	4 Märkte insgesamt	DE	UK	FR	BNL	4 Märkte insgesamt
BPB	2.692	[120-130]	[160-170]	[190-200]	[20-25]	[500-510]	[100-110]	[170-180]	[200-210]	[20-25]	[500-510]
Knauf	[>2.500]	[150-160]	[55-60]	[100-110]	[25-30]	[330-340]	[130-140]	[60-65]	[100-110]	[25-30]	[330-340]
Lafarge	13.698	[45-50]	[50-55]	[160-170]	[15-20]	[280-290]	[40-45]	[55-60]	[160-170]	[15-20]	[280-290]
Gyproc	121	[40-45]	-	[7-10]	[30-35]	[80-85]	[30-35]	-	[10-15]	[35-40]	[80-85]

(26) Seit Ende der 80er Jahre haben sich die einzelnen "nationalen" Märkte, die jeweils von einem inländischen Hersteller beherrscht waren, zu einem mehr "europäischen" Markt entwickelt, wo die wichtigsten Anbieter nunmehr auf allen nationalen Märkten vertreten sind (siehe Abschnitt 1.3.4). Nach Zusammenschlüssen, Übernahmen und Erweiterungen unterhalten die drei wichtigsten Hersteller Werke in mehreren Mitgliedstaaten. BPB hat Fabriken im Vereinigten Königreich, Deutschland, Frankreich, Irland, Spanien und Skandinavien. Knauf produziert in erster Linie in Deutschland, verfügt aber über Gipsplattenfabriken im Vereinigten Königreich, in Frankreich, Belgien, Österreich, Spanien, Griechenland und Skandinavien. Die Produktionsstätten von Lafarge befinden sich in Frankreich, dem Vereinigten Königreich, in Deutschland, den Niederlanden und in Spanien.

(27) Jeder Hersteller koordiniert den Betrieb seiner jeweiligen Werke und das Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage auf europäischer Ebene, sodass ein nationaler Markt auch von einem in einem anderen Mitgliedstaat gelegenen Werk beliefert werden kann. So beliefert BPB den deutschen Markt regelmäßig nicht nur aus seinen deutschen Werken, sondern auch in erheblichem Umfang aus seinen Werken in Österreich, Frankreich und Spanien. Mit Ausnahme des Absatzes der in Polen hergestellten Platten durch Norgips ab September 1998 gab es während des maßgeblichen Zeitraums keine nennenswerten Einfuhren aus nichteuropäischen Ländern.

1.3.2.2. Nachfrage

(28) Die Nachfrage nach Gipsplatten hängt in hohem Maße von der Bautätigkeit, der Unterhaltung und Instandsetzung von Wohnungen und von Gewerbe- und Geschäftsgebäuden ab, wobei die Bautätigkeit der ausschlaggebende Faktor ist. Für die Bauindustrie gibt es kein wirkliches Ersatzprodukt für Gipsplatten, das eine ähnliche Preishöhe und vergleichbare Vorteile bei der Handhabung hätte sowie ebenso leicht und schnell einzubauen wäre. Deshalb ist die Elastizität der Nachfrage gegenüber den Preisen relativ gering. Dabei sind die Gipsplattenhersteller auch noch die wichtigsten Anbieter von Ersatzprodukten wie Gips. Zunehmend werden Gipsplatten nicht nur als Ausgangsprodukt, sondern auch als Bestandteil eines integrierten Baustoffsystems mit Zubehörteilen und Halterungen auf den Markt gebracht. Die Entwicklung neuer Produkte und neuer Anwendungen ist ein wichtiger Bestandteil der Marktpflege und der Geschäftsstrategien.

(29) Im Jahr 1998 war Deutschland der wichtigste Gipsplattenmarkt im EWR mit rund [240-250] Millionen m², gefolgt von Frankreich mit beinahe [200-210] Millionen m² und dem Vereinigten Königreich mit rund [190-200] Millionen m². Der Markt der Benelux-Länder machte rund [60-65] Millionen m² aus. Im Verlauf der letzten zehn Jahre hat die jährliche Nachfrage nach Gipsplatten in Westeuropa von rund 550 Millionen auf beinahe 870 Millionen m² zugenommen. Da die Verwendung von Gipsplatten im Baugewerbe weit verbreitet ist, gibt es eine Vielzahl an Endabnehmern, die von den großen multinationalen Bauunternehmen bis zu Einzelpersonen reichen, die sie für den Eigengebrauch verwenden. Die meisten Endabnehmer decken sich beim Baustoffhandel ein, der die Gipsplatten von den Herstellern bezieht, und nur die Großabnehmer werden direkt von den Herstellern beliefert. Im Baustoffhandel gibt es eine große Anzahl von Fachmärkten, die nicht nur im Inland, sondern in mehreren Mitgliedstaaten tätig sind. Der Bedarf der kleinen Einzelhändler und großen Endabnehmer wird auch über den Großhandel gedeckt. Die übrigen Direktabnehmer der Gipsplattenhersteller sind die Heimwerkermärkte, die großen Bauunternehmen und die Baustoffhersteller, die z.B. Schichtstoffe und Leichtbauplatten herstellen.

1.3.2.3. Preisgestaltung

(30) Die komplexe Preisgestaltung von Gipsplatten kennt eine Vielzahl von Abschlägen und Rabatten, die bewirken, dass die Listenpreise zuweilen höher sind als die tatsächlichen Marktpreise. Die Hersteller veröffentlichen ihre Preise für jeden nationalen Markt und legen dabei in der Regel den Preis für eine 12,5 mm-Platte zugrunde. Überwiegend werden die Platten frei Lager geliefert, wobei den Kunden ein Rabatt gewährt wird, die ihre Produkte direkt beim Werk abholen. Bei den Preisen für die beruflichen Abnehmer werden Standardrabatte für die verschiedenen Produktkategorien eingeräumt: Verkaufsförderungsrabatte für Lagerlieferungen, Kosten für Lagerdienste, Gutschriften für die Rückgabe von Paletten usw. Auch Unternehmen, die Gipsplatten direkt beim Hersteller für besondere Bauvorhaben kaufen, werden Spezialpreise oder Rabatte gewährt.

(31) Außerdem unterscheiden sich Struktur und Darstellung der Preise erheblich zwischen den einzelnen Märkten. So wurde um das Jahr 1992 im Vereinigten Königreich die Preisgestaltung geändert, um die Kluft zwischen den Listenpreisen und den tatsächlichen Nettogroßhandelspreisen zu verringern, die die Einzelhändler dazu verleitet hatte, den Listenpreis (ihren Einkaufspreis) zum Wiederverkaufspreis zu machen. In Deutschland wird von einem veröffentlichten Bruttopreis ausgegangen, für den ein üblicher Großhändlerabatt von [...] %, ein Ladungsrabatt von zwischen [...] und [...] DEM/m² und Sonderrabatte gewährt werden, sodass der berechnete Nettopreis um [...] % oder mehr unter dem Listenpreis liegt. Hinzu kommt ein "Nettonettopreis" nach Abzug besonderer Zahlungsbedingungen, Skonti und Jahresendvergütungen, der noch einmal um [...] % niedriger ist.

(32) Wenn sie eine allgemeine Preiserhöhung planen, senden die Hersteller an ihre Kunden mehrere Monate vorher Informationsschreiben. Unabhängig von der offenbaren Komplexität der Preisstruktur werden die Preiserhöhungen in Prozentzahlen ausgedrückt. Eine "offizielle" prozentuale Preiserhöhung bedeutet jedoch nicht, dass sich auch der Nettonettopreis prozentual entsprechend erhöht. Die Listen mit den jeweils neuen Preisen werden zu einem Zeitpunkt versandt, der möglichst nahe beim Inkrafttreten der angekündigten Preiserhöhung liegt.

(33) Trotz der "Europäisierung" des Gipsplattenmarktes betragen die Unterschiede des Preises ab Werk bis zu 30% zwischen den einzelnen europäischen Ländern einschließlich der

fünf großen nationalen Märkte (Deutschland, Frankreich, Vereinigtes Königreich, Belgien, Niederlande und Luxemburg), wobei in Deutschland und Italien die Preise spürbar niedriger sind.

1.3.2.4. Der grenzüberschreitende Handel

(34) Wenn auch die wichtigsten Hersteller nunmehr in den größten nationalen Märkten vertreten sind und sie einen Markt sogar von einem in einem anderen Mitgliedstaat gelegenen Werk aus beliefern können, ist der grenzüberschreitende Groß- und Einzelhandel trotz der deutlichen Preisunterschiede beschränkt. Die Hersteller erklären diesen relativ geringen Umfang mit den unterschiedlichen Normen, der unterschiedlichen Breite der Normplatten zwischen den einzelnen Ländern, der Unmöglichkeit, im Bestimmungsland die erforderlichen Zubehörteile (Fugenabdichtungspaste, Klemmprofile usw.) zu finden und den Unterschieden bei den Fachausdrücken im Baugewerbe.

1.3.2.5. Der relevante Markt

(35) Wenngleich der Produktmarkt nicht präzise festgelegt werden muss, könnte er als der Markt für Gipsplatten definiert werden. Gipsplatten sind Industrieerzeugnisse, die aus einem zwischen zwei Kartonbögen oder anderen Stoffen befindlichen Gipskern bestehen und als vorgefertigte Baustoffe verwendet werden. Wie nachstehend gezeigt, lassen die vorliegenden Beweismittel darauf schließen, dass die europäischen Hersteller es für notwendig erachteten, wettbewerbswidrige Verhaltensweisen anzunehmen, die sich auf die Märkte Deutschlands, des Vereinigten Königreichs, Frankreichs, der Niederlande, Belgiens und Luxemburgs erstreckten. Obwohl bestimmte Anzeichen von einer Vereinbarung auf europäischer Ebene ausgehen lassen, die sich auf das Gebiet dieser Mitgliedstaaten aber auch auf die Gemeinschaft und sogar den EWR erstreckt, hat die Kommission gemäß den ihr vorliegenden Beweismitteln ihre Würdigung dieses Falles die genannten Märkte beschränkt.

1.3.3. Die Hersteller

1.3.3.1. BPB

(36) BPB zählt zu den weltweit größten Herstellern von Gipsprodukten. Das Unternehmen betreibt 90 Werke und setzt seine Erzeugnisse in 45 Ländern ab. BPB ist der größte Anbieter von Gipsplatten in Europa, Kanada und Südafrika. Es fertigt eine breite Palette von Baustoffen wie Gipsplatten, Gipsprodukte, Karton, Papier und Verpackungsmaterial. Es befriedigt mehr als 10 % der Weltnachfrage nach Gipsplatten und hält im EWR und auf dem deutschen, britischen, französischen und Benelux-Markt einen Marktanteil von rd. [40-45] %. Als weltgrößter Hersteller hat BPB im Geschäftsjahr 1998/1999 3 Mio. t Gips abgesetzt.

(37) Bis Mitte der 80er Jahre war BPB ein im Wesentlichen auf das Vereinigte Königreich und Irland ausgerichteter Gipsplattenhersteller (mit einer beherrschenden Stellung auf diesen Märkten seiner britischen Tochtergesellschaft British Gypsum), wenngleich es schon in Kanada, Frankreich, Belgien und Schweden Fuß gefasst hatte. Anschließend wurde BPB durch verschiedene Aufkäufe²¹ zu einem wirklich europaweit tätigen Unternehmen mit einer integrierten Produktion von Naturgips und Gipsplattendecken entwickelt. Im Jahr 1987 hat BPB beispielsweise Rigips erworben, den zweitgrößten deutschen Gipsplattenhersteller, obwohl sich sein Kapital in Schweizer Händen befindet. Diese Übernahme hat BPB eine starke Stellung auf dem deutschen, dem österreichischen, dem niederländischen, dem

schweizerischen und dem italienischen Markt sowie eine 29 %-Beteiligung an TecnoKarton verschafft, einem deutschen Hersteller von Gipsplattendecken, dessen übrige Aktionäre der Kartonagenhersteller Weig mit 45 % und Knauf mit 26 % waren. BPB hält einen Anteil von 46 % an Gyproc Benelux NV, einer im Jahr 1957 von BPB und Eternit (nunmehr Etex) gegründeten Gesellschaft, die eine Lizenz für die Marke "Gyproc" in den Beneluxländern und in Deutschland hält. In Frankreich gehören BPB der Gipsplattenhersteller Placoplâtre (führender Hersteller mit mehr als [40-45] % Marktanteil) sowie Gipssteinbrüche und Gipswerke. Im Oktober 1998 erwarb die Gruppe BPB von Scancem AB das gesamte Kapital des skandinavischen Gips- und Gipsplattenherstellers Gyproc Group AB, an dem es bereits einen Anteil von 25 % hielt. BPB betreibt in Westeuropa rund 20 Gipsplattenwerke im Vereinigten Königreich, in Frankreich, Irland, Griechenland, Deutschland, Österreich, Italien und in Spanien.

1.3.3.2. Knauf

(38) Knauf wurde im Jahr 1932 gegründet und hat seinen Sitz sowie wichtige Produktionsanlagen in Iphofen in Bayern (Deutschland); zur Firma gehören eine Reihe von nicht an der Börse notierten Unternehmen, die noch immer von etwa [...] zur Familie Knauf gehörenden Gesellschaftern gehalten werden²². Das Unternehmen stellt sich gerne als Familienunternehmen Knauf Westdeutsche Gipswerke dar²³: "Das im Jahr 1932 gegründete Unternehmen Gebr. Knauf Westdeutsche Gipswerke, Iphofen, ist heute nicht nur einer der führenden Hersteller von Baustoffen in Europa, sondern ein weltweit operierender Konzern, dessen Aktivitäten sich nicht nur auf die Produktion von Baustoffen auf Gipsbasis beschränken. Trotz des expansiven Wachstums ist die Fa. Knauf nach wie vor eine reine Familiengesellschaft, die sich im Besitz der Familien Alfons und Karl Knauf befindet. [...]."

(39) Das älteste Unternehmen des Konzerns ist Knauf Westdeutsche Gipswerke, in dem zahlreiche Beschäftigte des Konzerns (über 1 000) tätig sind. Es handelt sich um eine Kommanditgesellschaft, [in der hochrangige Unternehmensvertreter die Herren B und C sind] (**). Das Unternehmen arbeitet in Raum- und Personalunion²⁴ mit einer anderen Firma, der Gebrüder Knauf Verwaltungsgesellschaft KG, ebenfalls einer Kommanditgesellschaft, mit wiederum [Herren B und C] als [hochrangige Unternehmensvertreter], deren Aufgabe die Verwaltung anderer Unternehmen des Knauf-Konzerns ist. Über die gleiche Unternehmensleitung hinaus haben die beiden Kommanditgesellschaften exakt die gleiche Verteilung der Anteile (die gleichen natürlichen Personen haben genau die gleichen Anteile am Firmenkapital)²⁵. Die Gebrüder Knauf Verwaltungsgesellschaft KG beschäftigt an ihrem Firmensitz in Iphofen sehr wenige Angestellte.

(40) Knauf zählt mit mehr als 60 Betriebsstätten heute zu den weltweit tätigen europäischen Herstellern von Baustoffen. Knauf ist kein börsennotiertes Unternehmen und veröffentlicht deshalb keine Bilanzen. Rund [20-30] % des Umsatzes wird mit Gips und Gipsplatten erzielt²⁶.

(41) Knauf ist der zweitgrößte Gipsplattenhersteller in Europa und hält im EWR und auf dem deutschen, britischen, französischen und Benelux-Markt einen Marktanteil von rund [25-30] %. Es stellt außerdem Isolierstoffe aus Polystyrolschaum her. Knauf unterhält Produktionsstätten für Gipsplatten in Deutschland, Spanien, Frankreich, Österreich, Dänemark, Griechenland und dem Vereinigten Königreich. Im Jahr 1988 ist es mit dem Bau eines Gipsplattenwerkes in Sittingbourne (Kent) auf den britischen Markt getreten und hat im Jahr 1989 ein weiteres Werk in Immingham errichtet. Zu Anfang der 90er Jahre hat Knauf den belgischen Hersteller Isolava und den dänischen Hersteller Danogips übernommen.

Knauf bezieht Gips von dem deutschen Unternehmen DSG und aus seinen eigenen Steinbrüchen in Spanien.

1.3.3.3. Lafarge

(42) Mit Produktionsstätten in mehr als 65 Ländern zählt Lafarge zu den weltweit größten Herstellern von Baustoffen. Lafarge ist in fünf Unternehmensbereiche untergliedert: Zement, Zuschlagstoffe und Beton, Dachbedeckungen, Gips und technische Erzeugnisse, wobei auf Zement und Beton zwei Drittel des Absatzes von Lafarge entfallen. Auf den Bereich Gips, der in Europa 46 Produktionsstätten umfasst, wovon zehn Werke Gipsplatten herstellen, entfallen rund 6% des Absatzes der Unternehmensgruppe. Während des maßgeblichen Zeitraums verfügte Lafarge im EWR und auf dem deutschen, britischen, französischen und Benelux-Markt über einen Marktanteil von rund [20-25] %, wobei seine wichtigsten Märkte Frankreich, Deutschland und das Vereinigte Königreich waren.

(43) Der Bereich Gips der Société Lafarge ist in der Tochtergesellschaft Lafarge Plâtres International zusammengefasst, die zu 99,99 % dem im Jahr 2000 zu Lafarge Gypsum International SA gewordenen Unternehmen gehört²⁷. Diesem gehören mehrere Tochtergesellschaften, darunter die französische Tochtergesellschaft Lafarge Plâtres (zu 99,92%), die Lafarge Beteiligung GmbH (zu 100%), der wiederum zu 100 % u.a. die deutsche Tochtergesellschaft Lafarge Gips und die britische Tochtergesellschaft Lafarge Plasterboard gehören. Im Jahr 1997 hat Lafarge im Zuge eines öffentlichen Übernahmeangebots die britische Baustoffgruppe Redland PLC übernommen, die im Jahr 1988 ein Gipsplattenwerk im Vereinigten Königreich eröffnet und dieses im Jahr 1990 an Lafarge verkauft hatte (Redland Plasterboard Ltd). Nach der Übernahme von Redland PLC im Jahr 1997 wurden 1998 zum ersten Mal die Ergebnisse von Redland in die Konzernbilanz von Lafarge einbezogen. Im Jahr 1993 übernahm Lafarge von dem norwegischen Hersteller Norgips sein niederländisches Gipsplattenwerk und seine deutsche Vertriebsgesellschaft Norgips GmbH, womit es eine solide Stellung auf dem deutschen Markt erwarb.

1.3.3.4. Gyproc

(44) In der maßgeblichen Zeit war Gyproc viertgrößter Gipsplattenhersteller in Europa mit einem EWR-Marktanteil von rund [5-7] % und auf den Märkten, die Gegenstand dieses Verfahrens sind, einem Marktanteil von über [7-10] %, obgleich Gyproc nicht auf dem britischen Markt vertreten ist. Im Jahr 1972 trat es in den deutschen Markt ein und baute sein eigenes Vertriebssystem auf. 1974 gründete Gyproc gemeinsam mit Knauf in Harteshofen das Produktions-Gemeinschaftsunternehmen Gyproc GmbH, an dem Knauf einen Anteil von 30 % hält.

(45) Mit 54 % der Anteile ist die belgische Baustoffgruppe Etex Hauptaktionär von Gyproc, gefolgt von BPB mit einem Anteil von 46 %. An der im Jahr 1957 gegründeten Gesellschaft Gyproc waren BPB und Etex (vormals Eternit) mit jeweils rd. 45 % Kapitalanteil Hauptaktionäre von Gyproc, die übrigen 10 % befanden sich in privaten Händen. Gyproc besitzt eine Lizenz von BPB für die Marke und den Namen Gyproc für die Benelux-Länder und für Deutschland. Im Jahr 1987 erwarb Etex die rund 10 % privat gehaltenen Anteile, womit es die Kontrolle über Gyproc erwarb. Diese Vorgänge sind im Zusammenhang mit der Verschlechterung der Beziehungen zwischen Gyproc und BPB zu sehen. Nach Aussage von Etex hatte der damalige [hochrangige Unternehmensvertreter] von BPB in seiner Eigenschaft als "Mittler" bei der Übernahme des deutschen Unternehmens Rigips durch Gyproc darauf hingewirkt, dass Rigips zu BPB käme. Als Gegenmaßnahme hat Gyproc daraufhin auf dem

britischen und dem französischen Markt Fuß gefasst, sich jedoch einige Jahre später wieder aus dem britischen Markt zurückgezogen. BPB ist weiterhin ein wichtiger Minderheitsaktionär von Gyproc und stellt drei Mitglieder seines Verwaltungsrats (darunter Herrn [...], der zwischen [...] und [...] [hochrangiger Unternehmensvertreter] von BPB war). Die vier übrigen Verwaltungsratsmitglieder werden von Etex benannt.

1.3.3.5. Die übrigen Hersteller

(46) Während des Zeitraums, der Gegenstand des Verfahrens ist, war Gyproc AB in den nordischen Ländern wichtigster Anbieter von Gipsplatten mit einem Marktanteil von über 50% und einer beherrschenden Stellung in Schweden, Dänemark und Finnland. BPB hielt einen Anteil von 25 % an seinem Kapital, die übrigen Anteile wurden von der schwedischen Gesellschaft Scancem AB gehalten. Neben dem Namen und der Beteiligung von BPB gab es keine weiteren Verbindungen zwischen Gyproc AB und Gyproc. Im Oktober 1998 übernahm BPB die Gesamtkontrolle über die Gyproc AB für einen Betrag von 95 Mio. GBP (140 Mio. ECU). 1997 erzielte Gyproc AB einen Umsatz von 870 Mio. SEK (100 Mio. ECU).

(47) Die Gesellschaft Norgips A/S ist ein Familienunternehmen mit Sitz in Norwegen, das überwiegend den norwegischen und schwedischen Markt sowie die Märkte der baltischen Länder beliefert. Im September 1993 hat Norgips seine niederländische Gipsplattenfabrik, die vor allem nach Norddeutschland lieferte, sowie seine deutsche Vertriebsgesellschaft an Lafarge verkauft. Eine Klausel des entsprechenden Vertrags untersagte Norgips fünf Jahre lang, d.h. bis September 1998²⁸, mit Lafarge auf seinen früheren kontinentaleuropäischen Märkten in Wettbewerb zu treten. Zugleich verpflichtete sich Lafarge, seine Norgips-Anteile in den skandinavischen Ländern aufzugeben²⁹. Norgips betreibt seit Januar 1998 auch ein Werk in Oppeln (Polen), das für Deutschland produziert, wo es anscheinend 2001 einen Marktanteil von rund [5-7] % erzielte³⁰.

1.3.4. Die Umstrukturierung des Sektors

(48) Bis Mitte der 80er Jahre zeichnete sich der europäische Gipsplattenmarkt durch eine Vielzahl von regional ausgerichteten Herstellern aus. Dabei handelte es sich um folgende Hersteller und folgende Märkte:

- BPB vor allem im Vereinigten Königreich, in Irland und Frankreich, aber auch auf etlichen anderen Märkten über seine Tochtergesellschaften und verbundenen Unternehmen;
- Knauf in Deutschland, Österreich, den Benelux-Ländern, der Schweiz, Italien und in Skandinavien;
- Rigips in Deutschland, Österreich, den Benelux-Ländern, der Schweiz, Italien und Griechenland;
- Lafarge in Frankreich, Italien, den Benelux-Ländern und dem Vereinigten Königreich;
- Gyproc in den Benelux-Ländern, in Deutschland, Österreich und der Schweiz;
- Gyproc AB in Skandinavien;
- Norgips in Skandinavien, den Benelux-Ländern, Deutschland und Frankreich;

- Danogips in Skandinavien und Deutschland;
- Escogips in Frankreich, den Benelux-Ländern und Deutschland;
- Epysa (gehört zu 40 % Lafarge) in Spanien, Frankreich, dem Vereinigten Königreich, Irland und den Benelux-Ländern;
- Arklow Gypsum in Irland und dem Vereinigten Königreich;
- Isolava in Belgien.

(49) Im Jahr 1987 begann die Konzentrationsphase dieses Sektors, als BPB im Rahmen seiner Expansionsstrategie in Europa den zweitgrößten deutschen Hersteller Rigips von den Schweizer Anteilseignern erwarb. Diese Übernahme hatte Auswirkungen, die BPB als "spektakulär"³¹ beschreibt, da sie eine Reihe von Zusammenschlüssen, Übernahmen und strategischer Entscheidungen verschiedener Hersteller auslöste. Daraufhin hat Knauf sein Expansionsprogramm in Europa durch den Bau von zwei Werken im Vereinigten Königreich begonnen, in dem BPB ein Beinahe-Monopol ausübte. Außerdem hat Knauf die Unternehmen Danogips und Isolava erworben und Gipswerke in Spanien und Frankreich errichtet. Lafarge hat ein Werk im Elsass gebaut und seine Absicht bekundet, auf den deutschen Markt zu treten. Der britische Baustoffhersteller Redland PLC hat ein Gipsplattenwerk in der Nähe von Bristol mit CSR, einer australischen Bergwerksgesellschaft, eröffnet. Außerdem hat Redland Escogips in Frankreich und das Werk von Norgips in den Niederlanden erworben (es verkaufte im Jahr 1990 sein Gipsplattengeschäft an Lafarge, wurde jedoch selbst von Lafarge im Jahr 1997 übernommen). BPB hat daraufhin weitere Gesellschaften in Frankreich (Plâtres Lambert, Henry) und die Anlagen des liquidierten irischen Unternehmens Arklow erworben, die es in sein neues Werk in Italien eingebaut hat. Gyproc hat seinerseits 40 % am Kapital des polnischen Herstellers Nida Gips erworben, der sich in Staatsbesitz befand und 2001 an Lafarge weiterverkauft wurde. Gyproc AB wurde 1998 vollständig von BPB aufgekauft.

(50) Nach diesem Konzentrationsprozess im Gipssektor der 80er und 90er Jahre bleiben BPB, Knauf und Lafarge als wichtigste Anbieter auf dem europäischen Markt, während Gyproc einen relativ unbedeutenden vierten Platz einnimmt, seit Ende 1998 gefolgt von Norgips.

(51) Die großen Hersteller sind über Minderheitsbeteiligungen, gemeinsame Tochtergesellschaften und Gemeinschaftsunternehmen bei der vorgelagerten Herstellung der Erzeugnisse, der Lieferung von Gips und, in bestimmten Fällen, auch beim Vertrieb von Gipsplatten miteinander auf folgende Weise verbunden:

- BPB hält einen Anteil von 46 % an Gyproc und benennt drei seiner Verwaltungsratsmitglieder;
- Knauf hält eine bedeutende Minderheitsbeteiligung von 30 % an zwei Tochtergesellschaften von Gyproc in Deutschland (Gyproc GmbH und Gyproc GmbH Baustoffproduktion & Co KG, beide Unternehmen mit Sitz in Harteshofen);
- BPB und Knauf gehört eine Beteiligung von 29 % bzw. 26 % an Technokarton, einem deutschen Hersteller von Gipsplattendecken;
- BPB und Knauf besitzen eine gemeinsame Tochtergesellschaft in Spanien³².

- Wettbewerber können gemeinsame Gipsvorräte haben³³.

1.4. Einzelheiten der Zuwiderhandlung

1.4.1. Zusammenkunft von BPB und Knauf in London 1992

(52) BPB zufolge³⁴ trat zu Beginn des Jahres 1992 Herr [A], zu jener Zeit [hochrangiger Unternehmensvertreter] von BPB, in London mit den Herren [B und C, Knauf] zusammen, die in ihren Unternehmen die jeweils gleiche Funktion innehatten: *"Hiermit [d.h. mit dem Informationsaustausch zwischen den [hochrangige Unternehmensvertretern]] wurde 1992 nach einer Zusammenkunft zwischen Herrn [A] und [Herren B und C] in London Anfang 1992 begonnen. Diese Zusammenkunft wurde nach Aussage von Herrn [A] auf Wunsch der [Herren B und C] einberufen."*

(53) Die Zusammenkunft in London "Anfang 1992" wird von Knauf bestätigt³⁵; allerdings erinnerten sich die [hochrangige Unternehmensvertreter] nicht mehr, auf wessen Initiative hin das Treffen stattfand, was jedoch nach Ansicht des Unternehmens nicht von Bedeutung ist.

(54) Es liegt keinerlei schriftliche Aufzeichnung von dieser Ad-hoc-Zusammenkunft zwischen den beiden Konkurrenten vor, diese Zusammenkunft steht nicht im Zusammenhang mit einer größeren offiziellen oder sektorspezifischen Zusammenkunft.

(55) Zum Informationsaustausch zwischen den [hochrangigen Unternehmensvertretern] befragt, der dank der Nachprüfungen der Kommission entdeckt wurde, erklärte **BPB**³⁶, dass auf dieser Zusammenkunft seine und die Vertreter von Knauf *"Einvernehmen darüber erzielten, dass es im Interesse von BPB, von Knauf und der Industrie insgesamt (sowie auch im Interesse der Verbraucher) wäre, den ruinösen Preiskrieg zu beenden, und dass sich die Hersteller bemühen sollten, den Wettbewerb auf einer wirtschaftlich tragfähigeren Ebene fortzusetzen"*.

(56) BPB machte später geltend³⁷, dass der Begriff "Einvernehmen" ("understanding") nur in seiner allgemeinsten Bedeutung als "Meinungsübereinstimmung" zu verstehen sei: Nach einer Erörterung des Zustandes des Wirtschaftszweiges, insbesondere der niedrigen Preise und der geringen bzw. negativen Gewinnspannen, sowie der düsteren Zukunftsaussichten *"äußerten Herr [A, BPB] und die [Herren B und C, Knauf] ähnliche Auffassungen über die Notwendigkeit für die Hersteller, ihre gegenläufigen strategischen Ziele betreffend die Marktanteile anzupassen. [...] Herr [A] erklärt, dass er sich auf dieser Zusammenkunft mit den [Herren B und C] weder direkt noch indirekt darauf geeinigt habe, dass sich BPB und Knauf tatsächlich bemühen sollten, gemeinsam den Preiskrieg zu beenden, die Preise zu erhöhen oder Marktanteile festzulegen"*.

(57) Nach Aussage von BPB waren die Auswirkungen der Gespräche von London zwischen [den hochrangigen Unternehmensvertretern von BPB und Knauf] nur von "kurzer Dauer": *"Trotz des Gesprächs war der Wettbewerb, nachdem die Preise wieder angestiegen waren, (...) auf den verschiedenen europäischen Märkten wieder intensiv. Nachdem dies überwunden war, ging der rege Wettbewerb auf einer rationaleren und tragfähigeren Grundlage weiter"*³⁸. BPB führt weiter aus: *"Es bestand kein Einverständnis, die Preise oder die Marktanteile festzulegen. Herr [A, BPB] hat die Auffassungen von [Herren B und C, Knauf] zur Kenntnis genommen und die Ereignisse beobachtet; er war skeptisch, machte jedoch einen Versuch, woraufhin die Preise leicht anstiegen. Nach dieser Wende hat sich der Wettbewerb zwischen den Parteien fortgesetzt und sind die Preise im Vereinigten Königreich*

gefallen, während sie sich in den anderen Märkten (zumindest zeitweilig) stabilisierten"³⁹. BPB erkennt auch an, dass die Gespräche "ein Faktor gewesen sein könnten, der dazu beigetragen hat, das Ende des Preiskrieges zu beschleunigen"⁴⁰, wenn auch viele Faktoren auf das Ende des Preiskrieges hinführten, der ohnehin auf die eine oder andere Weise beendet worden wäre⁴¹.

(58) BPB hat in seiner auf einer Erklärung von Herrn [A, BPB] beruhenden Beschreibung der Zusammenkunft von London Anfang 1992 angegeben⁴², dieser und die [Herren B und C, Knauf] hätten während dieses Treffens vereinbart, "die Zahlen über die Verkaufsmengen 1991 auszutauschen, um künftig eine zuverlässige Grundlage für die Überprüfung der Umsetzung der Vereinbarung ("understanding") zu haben (d.h. um sich gegenseitig ein deutlicheres Bild des Marktvolumens und der eigenen Marktanteile zu geben). Dies sei notwendig gewesen, da es keine zuverlässigen Statistiken über diesen Gewerbebezweig gab."

(59) Im Folgenden hat sich BPB weniger eindeutig zu dem Zeitpunkt geäußert, an dem der Informationsaustausch zwischen den Wettbewerbern beschlossen wurde. In Erwiderung auf eine erneute Frage von BPB zu diesem Punkt hat Herr [A, BPB] erklärt, dass ihm eine Einigung zu dieser Frage auf der ersten Zusammenkunft von London nun weniger sicher erscheint, und dass es wahrscheinlicher wäre, dass diese Einigung über den Informationsaustausch "zu einem späteren Zeitpunkt im Jahr 1992, wahrscheinlich um das zweite Quartal 1992" erfolgt ist⁴³.

(60) Die Kommission stellt anhand der Erklärungen von BPB fest, dass auf der Zusammenkunft von London übereinstimmende Auffassungen zwischen BPB und Knauf über das Erfordernis geäußert wurden, ihr Verhalten auf dem Gipsplattenmarkt im Einklang mit dem gemeinsamen Ziel, den aggressiven und zerstörerischen Wettbewerb zu beenden, zu verändern. Darüber hinaus stellt die Kommission fest, dass im Anschluss an die Zusammenkunft von London tatsächlich auf den verschiedenen Märkten eine Wende bei der Preisentwicklung zu verzeichnen war, woraus zu schließen ist, dass BPB und Knauf ihr Verhalten nach dieser Zusammenkunft geändert haben. Die Kommission stellt auch fest, dass den Erklärungen von BPB zufolge hat das Unternehmen während oder unmittelbar nach dieser Zusammenkunft von London an einem Informationsaustausch mit Knauf teilgenommen, der auf die Beendigung des zu Beginn der 90er Jahre sehr regen Wettbewerbs in der Gipsplattenindustrie abzielte.

(61) **Knauf** schildert diese Zusammenkunft folgendermaßen⁴⁴: Gegenstand der Gespräche sei der gemeinsame Erwerb von Gipslagerstätten in Frankreich und Italien gewesen. Bei diesem Anlass hätten die Vertreter der beiden Unternehmen auch weiterführende Gespräche geführt, was Knauf für normal hält. Knauf erklärt hierzu Folgendes⁴⁵: "Entgegen der Annahme der Kommission hat es jedoch nicht eine Vereinbarung über eine Beendigung des Preiskrieges gegeben. Was gewesen sein mag, waren vielleicht wechselseitig gerichtete Appelle an die kaufmännische Vernunft des jeweils anderen, mit dem ruinösen Preisgebaren ein Ende zu machen. Dass Wettbewerb unter der Betroffenen nicht auf Dauer unter ruinösen Bedingungen geführt werden konnte, der Preiskrieg deswegen auch ein Ende finden musste, lag zu dem Zeitpunkt für jeden so klar zutage, dass ein erklärtes gemeinsames Verständnis hierzu ("reached an understanding") der Qualität einer Sonntagsrede eines Politikers entspricht." Knauf zufolge setzt eine Vereinbarung eine subjektive und objektive Willensgleichheit voraus, die nicht vorhanden gewesen sei. Es gab auch keine gegenseitigen Erklärungen zu dem beabsichtigten Marktverhalten jedes Einzelnen. Knauf führt ferner aus⁴⁶: "Was die [Herren B und C, Knauf] (...) aber mit Sicherheit wissen, ist, dass eine

Vereinbarung oder Abstimmung zur Beendigung des Preiskrieges nicht getroffen worden ist", auch nicht über die Begrenzung einer ruinösen Konkurrenz oder über Quoten.

(62) Knauf macht geltend⁴⁷, dass man sich die Lage aus Sicht der [Herren B und C, Knauf] vor Augen halten müsse. Ihr Unternehmen sei zu jener Zeit noch nicht lange auf dem britischen Markt gewesen, und man war mit der dort erreichten Marktstellung nicht zufrieden. Wenn man sich mit Herrn [A, BPB] über die Beendigung eines Preiskrieges geeinigt hätte, hätte man sich auch mit der auf dem britischen Markt erreichten Stellung zufrieden geben müssen, was dem Unternehmen nicht möglich war, weshalb eine Vereinbarung gegen seine Interessen gewesen wäre.

(63) Nach Auffassung von Knauf⁴⁸ lassen die Marktereignisse nicht erkennen, dass im Jahr 1992 eine Vereinbarung getroffen wurde. Der *"heftige"* Wettbewerb, der auf allen wichtigen Märkten zwischen den Anbietern herrschte, war ruinös, da angesichts der Gegebenheiten des Gipsplattenmarktes ein Wettbewerb nur bei den Preisen möglich war. Der Preiskrieg musste eines Tages beendet werden, was bereits im Jahr 1992 schon lange hätte der Fall gewesen sein müssen. Weder im Vereinigten Königreich noch in Deutschland sei es in den folgenden Jahren zu einer Beruhigung gekommen. Knauf führt aus, die Kommission stelle selbst in der Mitteilung der Beschwerdepunkte⁴⁹ fest, dass der Preiskrieg im Vereinigten Königreich fortgesetzt worden sei. Wenn, so Knauf, eine Vereinbarung getroffen worden wäre, hätte sie zumindest auf dem deutschen Markt, dem wichtigsten europäischen Markt, Folgen haben müssen, was nicht der Fall gewesen sei.

(64) Nach Angaben von Knauf⁵⁰ *"hatten sich die [Herren B und C, Knauf] (...) aufgrund des Gespräches mit [Herrn A, BPB] bereit erklärt, Absatzdaten preiszugeben."* Außerdem räumt Knauf ein, es sei eine *"Verständigung"*⁵¹ dahingehend zustande gekommen, Verkaufszahlen zum britischen, französischen, deutschen und, in Anbetracht der Beteiligung von BPB an Gyproc, belgischen Markt auszutauschen.

(65) Die Kommission stellt erstens fest, dass Knauf die Beschreibung der Zusammenkunft von London durch BPB in der Sache nicht bestreitet; diese Zusammenkunft fand nicht nur statt, sie gab auch Gelegenheit für eine Erörterung der Wettbewerbslage auf dem Markt. Knauf räumt die Möglichkeit ein, dass die beiden Unternehmen *"gegenseitige Appelle an die kaufmännische Vernunft"* ausgetauscht und ein *"Einvernehmen"* zum Ausdruck gebracht haben. Knauf bestreitet jedoch, dass diese Zusammenkunft die von der Kommission dargestellte Reichweite hatte und ist, so weit der Sinn dieses Satzes nachvollzogen werden kann, der Auffassung, dass in dem Meinungsaustausch nicht mehr gemeinsame Absicht als *"in Sonntagsreden der Politiker"* geherrscht habe. Die Kommission ist jedoch der Auffassung, dass die Formulierung von Knauf zumindest bestätigt, dass der Wille vorlag, sich gegenseitig zu beeinflussen.

(66) Zweitens ist festzustellen, dass die Behauptung, dass eine Vereinbarung gegen die Interessen von Knauf gewesen wäre, weil Knauf mit seiner auf dem britischen Markt erreichten Stellung nicht zufrieden war und deshalb eine Vereinbarung nicht möglich gewesen wäre, nicht ausschlaggebend ist, um zu ermitteln, ob auf der Zusammenkunft von London eine Vereinbarung getroffen wurde. Es ist nicht Sache der Kommission, sich zu der Tatsache zu äußern, ob derartige Gespräche strategisch geeignet oder sinnvoll waren, vielmehr muss sie festzustellen, ob Gespräche stattgefunden haben und was sie beinhalteten. Knauf hat eine Vereinbarung zur Beendigung des Preiskrieges auf dem britischen Markt im Jahr 1992 als geschäftlich unmöglich bezeichnet. Die vorliegenden Unterlagen und insbesondere die Erklärungen von BPB deuten jedoch darauf hin, dass sich die Vereinbarung

auf die wichtigsten europäischen Märkte erstreckte, dass die Verwirklichung ihrer Ziele auf dem britischen Markt jedoch längere Zeit in Anspruch nahm und erst nach der Ende Juli 1992 von BPB für den 31. August 1992 angekündigten Umgestaltung des Preissystems wirksam wurde⁵². Somit werden die Beweismittel der Kommission durch die Auslegung von Knauf in der Sache nicht widerlegt.

(67) Drittens ist festzustellen, dass die Behauptung, wonach der "heftige" Wettbewerb oder der "Preiskrieg" aus wirtschaftlichen Gründen unweigerlich zu Ende gehen musste - sofern sie, was nicht bewiesen ist, auf Tatsachen beruht - für die Ermittlung der Frage unerheblich ist, aus welchen Gründen und unter welchen Bedingungen der "Preiskrieg" tatsächlich beendet wurde und ob wettbewerbswidrige Verhaltensweisen der Marktteilnehmer diese Entwicklung verursacht haben. Außerdem wird die Einschätzung von Knauf, wonach der "heftige" Wettbewerb Ende 1992 und, auf dem britischen Markt, möglicherweise etwas später beendet wurde, von Knauf selbst widerlegt, nach dessen eigenen Aussagen das Ende des Preiskrieges unvermeidbar gewesen sei, und auch von BPB und Gyproc, die erklärten, dass sich im Jahr 1992 eine Wende bei den Preisen auf dem Gipsplattenmarkt vollzog. Zu erwähnen ist hierbei, dass Knauf die Mitteilung der Beschwerdepunkte falsch zitiert hat, da die Kommission darin nicht eine Fortsetzung des Preiskrieges im Vereinigten Königreich erwähnt, sondern vielmehr dargelegt hat, dass die Umkehr der Preisentwicklung auf diesem Markt längere Zeit als auf den anderen großen europäischen Märkten benötigt hatte und auf eine Umstrukturierung der Preise von BPB nach dem Sommer 1992 gefolgt war.

(68) Aus dem Vergleich der Erklärungen von BPB und Knauf schließt die Kommission zunächst einmal, ohne dass diese Tatsache von den Unternehmen bestritten wird, dass auf der Zusammenkunft zwischen BPB und Knauf zu Beginn des Jahres 1992 in London neben anderen Themen die Wettbewerbslage auf dem Gipsplattenmarkt in Europa besprochen wurde.

(69) Es ist festzustellen, dass Inhalt und Reichweite des auf der Zusammenkunft in London von Anfang 1992 zwischen BPB und Knauf geführten Gesprächs von den beiden Unternehmen zwar unterschiedlich wiedergegeben werden, dass jedoch auch Analogien auffallen. Was Knauf als *"gegenseitige Appelle an die kaufmännische Vernunft"* beschreibt, wird von BPB als *"Einvernehmen"* (*"understanding"*) wiedergegeben, wobei beide Unternehmen ansonsten einräumen, dass dem Meinungs austausch der beiderseitige Wunsch zugrunde lag, den "Preiskrieg" zu beenden. Bei ihrer Würdigung bezieht sich die Kommission jedoch hauptsächlich auf die präziseren Ausführungen von BPB, weil dieses Unternehmen erstens keinen Grund hat, Ereignisse zu erfinden, deren Bekanntgabe seinem Interesse zuwiderlaufen würde, da sie Strafen für das Unternehmen zur Folge haben könnte (siehe unter Abschnitt 2.1.1); und weil zweitens die Ausführungen von BPB auf den genauen Schilderungen von Herrn [A, BPB] beruhen, der an der Zusammenkunft teilnahm, während die Darstellungen [von Knauf] hierzu weniger genau erscheinen⁵³; und weil drittens diese Ausführungen von BPB mit den übrigen Sachverhalten übereinstimmen, die Gegenstand dieses Verfahrens sind.

(70) Die Kommission geht somit davon aus, dass BPB und Knauf in ihren Gesprächen in London von Anfang 1992 gemeinsam zu der Überzeugung gelangt sind, dass der heftige Wettbewerb um Marktanteile, der zwischen ihnen auf dem gesamten Gipsplattenmarkt seit mehreren Jahren herrschte und zu Preissenkungen und tiefgreifenden Strukturänderungen im Markt geführt hatte, beendet werden müsste und dass es für die Zukunft wünschenswert wäre, einem zu aggressiven Wettbewerb zuvorzukommen und den Markt auf dem erreichten Stand zu stabilisieren.

(71) Ferner stellt die Kommission fest, dass sich den Erklärungen von BPB und Knauf zufolge der Gipsplattenmarkt 1992 deutlich verändert hat. BPB hatte angegeben⁵⁴, dass die tatsächlichen Preise zwischen 1988 und 1992 um 50% bis 75% gefallen waren und dass sämtliche Unternehmen 1992 schwere Verluste hinnehmen mussten, und erkennt ausdrücklich an, dass zu diesem Zeitpunkt eine "Wende" erfolgte. Knauf behauptet zwar, dass der Preiskrieg fortgesetzt wurde, erklärt jedoch, dass es allen Herstellern klar war, dass er beendet werden musste. Knauf beschreibt den Gipsplattenmarkt im übrigen als enges, normal funktionierendes Gütermärkte-Oligopol.⁵⁵ Die der Erwiderung von Knauf beigelegte Studie⁵⁶ des Professors [...] über die Funktionsweise des deutschen Marktes von 1992 bis 1998 bestätigt diese Feststellung. Dennoch hat Knauf die Funktionsweise des Marktes vor 1992 als "ökonomischen Unsinn"⁵⁷ und als ruinös und den Interessen vernünftiger Unternehmensleiter widersprechend bezeichnet⁵⁸. Hieraus ist der Schluss zu ziehen, dass 1992 eine Änderung stattgefunden hat, bei der von einer von Knauf als absurd betrachteten Funktionsweise zu einer von Knauf als gewöhnlicher betrachteten Funktionsweise des Gipsplattenmarkts übergegangen wurde.

(72) Hilfsweise weist die Kommission darauf hin, dass die Veränderungen der Marktanteile nach 1992 für die Dauer des für diese Entscheidung untersuchten Sachverhalts gegenüber dem der Zusammenkunft von London vorausgehenden entsprechenden Zeitraum begrenzter waren (siehe Anhang zu dieser Entscheidung). Anscheinend haben die Wettbewerber im Gegensatz zur Zeit vor 1992 weder versucht, auf neuen Märkten Fuß zu fassen, noch auf ihren bestehenden Märkten durch die Schaffung oder den Ausbau von Produktionskapazitäten über den Anstieg der Nachfrage hinaus nennenswerte Marktanteile hinzuzugewinnen. Die deutsche Wiedervereinigung und die Öffnung der Volkswirtschaften Mittel- und Osteuropas haben hier eine besondere Situation geschaffen (siehe Abschnitt 1.4.4).

(73) Was den Informationsaustausch anbelangt, entnimmt die Kommission den Erklärungen der beiden Unternehmen, dass BPB und Knauf den Austausch interner Unternehmensdaten über den Umfang ihrer Verkäufe auf den wichtigsten europäischen Märkten beschlossen haben.

1.4.2. Austausch von Daten zu den Absatzmengen auf den vier größten europäischen Märkten zwischen 1992 und 1998

1.4.2.1. Modalitäten

(74) Bei den Nachprüfungen bei BPB und Gyproc im November 1998 hat die Kommission **zahlreiche unmittelbare Beweise** dafür vorgefunden, dass kurze Zeit zuvor Informationen zwischen den Wettbewerbern ausgetauscht wurden.

(75) Demnach hatte BPB zu Beginn des Jahres 1998, d. h. vor den Nachprüfungen der Kommission, in einer internen Untersuchung zu ermitteln versucht, ob die gegenüber seinen wichtigsten Aktionären gemachten Behauptungen zutrafen, Herr [D, hochrangiger Unternehmensvertreter von BPB] habe Kartellpraktiken in Frankreich mit Knauf und Lafarge koordiniert und ein europäisches Kartell betreffend Gipsplatten organisiert⁵⁹. BPB hat gegenüber der Kommission ausgesagt, dass diese interne Untersuchung keine Nachweise erbracht habe, aus denen Verstöße gegen das gemeinschaftliche Wettbewerbsrecht hervorgingen⁶⁰. Die Kommission kann nicht überprüfen, ob die Behauptung von BPB zutrifft, stellt jedoch fest, dass die Annahme, die betreffenden Vorkommnisse könnten Gegenstand einer Ermittlung sein, einige Monate vor der Untersuchung der Kommission im Unternehmen

besprochen wurde; das Fehlen des Überraschungsmoments muss daher bei der Analyse der Nachprüfungsergebnisse berücksichtigt werden.

(76) Aus mehreren vorgefundenen Dokumenten vom Herbst 1998 geht hervor, dass Informationen zwischen Herrn [D, BPB] und [hochrangigen Unternehmensvertretern] von Knauf, Lafarge und Gyproc ausgetauscht wurden.

(77) In einer handschriftlichen Unterlage mit dem Titel "*Zahlen bis Ende Oktober*"⁶¹ sind Absatzzahlen zu den jeweiligen Anfangsbuchstaben K, F, GB, B aufgeführt.

(78) Nach den Aussagen von BPB⁶² enthält diese Unterlage die Absatzmengen für Gipsplatten von Knauf in dem Zeitraum Januar bis September 1998 in Deutschland ("K"), in Frankreich ("F"), im Vereinigten Königreich ("GB") und in den Benelux-Ländern ("B"), die Herr [C, Knauf] telefonisch Herrn [D, BPB] mitgeteilt hatte.

(79) In einer weiteren Unterlage mit dem Titel "*from Belgique*"⁶³ sind die Absatzzahlen von Gyproc für den selben Zeitraum in m² genannt, was von Herrn [D, BPB] festgehalten wurde, dem diese Zahlen von Herrn [E] (Gyproc) übermittelt wurden. Die betreffenden Märkte sind Belgien mit Luxemburg, die Niederlande, Österreich, die Schweiz und Frankreich. Auf dem selben Blatt hat Herr [D] auch handschriftlich die abgerundeten Absatzzahlen von Lafarge für diesen Neunmonatszeitraum vermerkt.

(80) Laut BPB⁶⁴ wurden Herrn [D, BPB] diese Zahlenangaben von Herrn [F, Lafarge] übermittelt, der Herrn [G] als [...] des Gipsbereichs von Lafarge im [Jahr ...] abgelöst hatte.

(81) In einer dritten Unterlage mit dem Titel "*Ende September 98*"⁶⁵ sind für das Vereinigte Königreich, die Benelux-Länder, Frankreich und Deutschland eine nicht bezeichnete maschinenschriftliche Zifferntabelle sowie zwei handschriftliche Tabellen enthalten, die die Titel "BPB" und "K" tragen.

(82) Laut BPB⁶⁶ sind in der maschinenschriftlichen Spalte die Absatzzahlen von BPB für den Zeitraum von Januar bis September 1998, in der handschriftlichen Spalte die telefonisch zwischen Herrn [D, BPB] und Herrn [B, Knauf] ausgetauschten Absatzzahlen aufgeführt. In der handschriftlichen Spalte "BPB" sind auf 100 000 m² abgerundete Zahlen enthalten, die von den Tatsachen entsprechenden Angaben der maschinenschriftlichen Spalte nicht spürbar abweichen.

(83) Nachweise für diesen Informationsaustausch wurden auch bei den Nachprüfungen der Kommission bei Gyproc im Kalender von Herrn [E, Gyproc] entdeckt, worin bestimmte Informationen vermerkt wurden.

(84) So sind auf einer Seite des Kalendereintrags vom 3. März 1998⁶⁷ die Marktanteile von Gyproc, Knauf, BPB und Lafarge in Belgien, den Niederlanden, in Deutschland und Frankreich verzeichnet. Auf einer anderen Seite⁶⁸ sind die Zahlen von jedem der vier Hersteller in Deutschland, Frankreich und den Benelux-Ländern für die ersten sechs und ersten neun Monate des Jahres 1998 vermerkt.

(85) Auf einer weiteren Seite⁶⁹ dieses Kalenders hat Herr [E] die Verkaufsmengen der vier Hersteller auf dem deutschen Markt für die ersten neun Monate des Jahres 1997 vermerkt.

(86) Zu dem Zeitpunkt, als diese Informationen im Jahr 1998 ausgetauscht wurden, hatte Gyproc bereits seit sieben Jahre keine Verkäufe mehr im Vereinigten Königreich getätigt.

Außerdem stimmten die für diesen Zeitraum angegebenen Zahlen mit den Zahlen überein, die Herr [D, BPB] für die einzelnen Hersteller in seinen Unterlagen *"Zahlen Ende Oktober"*, *"from Belgique"* und *"Ende September 98"* eingetragen hatte. In dem Kalender von Herrn [E, Gyproc] sind darüber hinaus die Mengenangaben in Marktanteile umgerechnet. Schließlich entsprechen die Zahlenangaben für die ersten neun Monate des Jahres 1997 den Zahlen, die Herr [D] für Deutschland in seinen Tabellen eingetragen hat und die den Titel tragen *"9 Monate 97"*⁷⁰.

(87) Gyproc hat diesen Zahlenaustausch im Jahr 1998 zwischen den Herren [E, Gyproc] und [D, BPB] bestätigt. In seiner Erklärung⁷¹ hat [der hochrangige Unternehmensvertreter von Gyproc] bemerkt, dass er *"während neun Monaten im Jahr 1998 [...] telefonisch eingehende Zahlenangaben an Herrn [D] übermittelte. Dieser erteilte als Gegenleistung Informationen über die Wettbewerber auf dem deutschen, dem belgischen, dem französischen und dem niederländischen Markt."* Gyproc hat hinzugefügt⁷², dass Herr [E] ein Telefax an die Privatanschrift von Herrn [D] in London übermittelte, um ihm die Verkaufsmengen von Gyproc mitzuteilen. Im Folgenden⁷³ hat Gyproc erklärt, dass Herr [E] dreimal Informationen an Herrn [D] übersandte: *"im April 98 (Zahlen des ersten Quartals), im Juli 98 (Zahlen des zweiten Quartals) und im Oktober 98 (Zahlen des dritten Quartals)"*.

(88) Außerdem wurden bei den Nachprüfungen der Kommission bei BPB zwei Tabellenserien entdeckt, in denen der Absatz der vier großen europäischen Hersteller aufgeschlüsselt ist.

(89) Auf der ersten Tabellenserie mit dem Titel *"Marktanteile"*⁷⁴ sind absolute Zahlen und Prozentzahlen für *"Frankreich"*, *"Benelux"*, *"Deutschland"*, *"Großbritannien"* und *"insgesamt"* für *"I"*, *"II"*, *"III"* und *"IV"* und für die Jahre 1985, sowie 1991 und 1992 ([Jahr]), 1993 bis 1995 (*"H1"*, *"H2"*, [Jahr]) und 1996 bis 1998 (*"Q1"*, *"Q2"*, *"H1"*, *"Q3"*, *"9 Monate"*, *"H2"*, [Jahr]) aufgeführt.

(90) Die zweite Tabellenserie⁷⁵ besteht aus zwei Tabellen pro Jahr, die erste mit dem Titel *"tatsächlicher Marktanteil Europa [Jahr]"* und die zweite *"geschätzter Marktanteil Europa [Jahr]"* für die Jahre 1995 bis 1997 und folgende Länder bzw. Regionen: *"Frankreich"*, *"Bundesrepublik Deutschland"*, *"Schweiz"*, *"Österreich"*, *"Belgien"*, *"Holland"*, *"Benelux"*, *"Italien"*, *"Spanien"*, *"Portugal"*, *"Iberica"*, *"VK"*, *"Eire"*, *"B.I."*, *"Dänemark"*, *"Schweden"*, *"Norwegen"*, *"Skanska"*, *"Finnland"*, *"Nordic"*, *"Europ W"*, *"Ungarn"*, *"Tschechien"*, *"Slowakei"*, *"Polen"*, *"Rumänien"*, *"CEE(S)"*, *"CEE(E)"*, *"insgesamt"*. Die Daten sind in absoluten Werten und in Prozentzahlen für folgende vier Unternehmen bzw. Unternehmensgruppen angegeben: BPB, Gyproc, AB Gyproc, die zusammen *"BPB"* ergeben; Lafarge, Norgips, Epysa, die zusammen *"Lafarge"* ergeben; Knauf, Danogips, Isolava, die zusammen *"Knauf"* ergeben, sowie *"andere"*.

(91) Bei der Nachprüfung wurde Herr [D] zu der zweiten Tabellenserie (Tabellen *"tatsächlicher Marktanteil"* und *"geschätzter Marktanteil"*) befragt. Nach dem von den Bediensteten der Kommission an Ort und Stelle gefertigten Protokoll sagte er aus⁷⁶, dass die Zahlen in Millionen Quadratmetern ausgedrückt waren, dass die Zahlenquellen *"aus einer Mischung eigener Schätzungen und Gesprächen mit verschiedenen Personen, vor allem von Gyproc und Knauf bestanden, und dass die von diesen beiden Unternehmen nur sehr eingeschränkt mitgeteilten Zahlen sich ausschließlich auf Deutschland, Frankreich, das Vereinigte Königreich und die Benelux-Länder bezogen. Hinsichtlich der Bedeutung von "tatsächlich" und "geschätzt" hat Herr [D] erwidert, dass in der Tabelle einige Bruttozahlen und in der zweiten Tabelle seine eigenen Schätzungen enthalten seien. Wo die Zahlen*

übereinstimmen, würde es sich um Schätzungen handeln. Auf die Frage, warum er diese Tabellen erstellt habe, erwiderte Herr [D], dass es sich um eine Geistesübung handelte, bei der Bruttozahlen und Schätzungen miteinander vermischt wurden. Auf die Frage nach der Informationsquelle erwiderte Herr [D], dass er diese Informationen wahrscheinlich in den informellen Telefongesprächen und nicht bei den förmlichen Zusammenkünften erhalten habe, dass er diese Übung einmal jährlich selbst vornahm und dass die Informationen nie in Papierform eingingen und auch nie an andere weitergegeben, sondern ausschließlich für seine eigenen Zwecke verwendet wurden".

(92) Wenn Herr [D] von "Bruttozahlen" spricht, ist davon auszugehen, dass es sich um die von seinen Gesprächspartnern der Konkurrenzunternehmen mitgeteilten Zahlen und folglich um tatsächliche Zahlen handelt, wenngleich nicht auszuschließen ist, dass die Wettbewerber seinerzeit absichtlich falsche Zahlen übermittelten.

(93) Später hat BPB ausgeführt⁷⁷, dass in der ersten Tabellenserie (Tabellen I, II, III und IV) über die Verkäufe der Hersteller auf den großen Märkten, es selbst mit "I", Gyproc mit "II", Lafarge mit "III" und Knauf mit "IV" gekennzeichnet ist und dass Herr [D] anhand der von den übrigen Herstellern ermittelten Angaben automatisch Tabellen zusammenstellte, in denen die vierteljährlich aktualisierten Verkäufe der vier Hersteller auf jedem der großen nationalen Märkte in Europa zusammengestellt wurden.

(94) Zu der zweiten Tabellenserie ("*tatsächlicher Marktanteil*" und "*geschätzter Marktanteil*") hat BPB erläutert⁷⁸, dass diese Tabellen von Herrn [D] laufend aktualisiert wurden und dazu dienten, den Unterschied zwischen den von den übrigen [hochrangigen Unternehmensvertretern] gelieferten Angaben (als "tatsächlich" bezeichnet) und seinen persönlichen Schätzungen (als "geschätzt" bezeichnet) der Marktlage aufzuzeigen. Herr [D] habe bisweilen Zweifel an der Genauigkeit der von seinen Kollegen vorgelegten Angaben geäußert und seine eigenen Schätzungen als genauer eingestuft. BPB hat hinzugefügt, dass in der Serie "tatsächlich" die "*Angaben enthalten waren, die er [Herr [D]] von den anderen [hochrangigen Unternehmensvertretern] empfangen hatte*"⁷⁹.

(95) Nach den Aussagen von BPB⁸⁰ zu den **Modalitäten des Informationsaustausches** wurden die Zahlenangaben telefonisch ausgetauscht. BPB fügte hinzu⁸¹, dass Herr [D, BPB] in einer begrenzten Anzahl von Fällen die Auskünfte über die Verkäufe von BPB in Briefen an die Privatanschrift der Herren [G, Lafarge] und [B, Knauf] mitgeteilt und auch Unterlagen auf dem Postwege erhalten habe. Herr [D] empfang häufiger von Herrn [E, Gyproc] schriftliche Unterlagen in seiner Londoner Wohnung, wie z. B. Fernkopien, die handschriftliche bzw. maschinenschriftliche Angaben enthielten, was durch Gyproc bestätigt wurde⁸², wonach Herr [D] die Zahlenangaben an Herrn [E] telefonisch übermittelte.

(96) Knauf⁸³ und Lafarge⁸⁴, von denen die Darlegung des Informationsaustausches in der Mitteilung der Beschwerdepunkte in der Sache nicht grundsätzlich bestritten wurde, haben nicht erläutert, wie ihre Zahlenangaben an Herrn [D, BPB] weitergeleitet wurden und sich in den bei BPB vorgefundenen Unterlagen befinden konnten.

(97) Zum **räumlichen Bezug des Informationsaustausches** ist festzustellen, dass sich die meisten Unterlagen auf die vier großen Märkte Deutschland, Frankreich, Vereinigtes Königreich und Benelux-Länder beziehen, und dass Herr [D, BPB] bei der Nachprüfung erklärt hatte, dass der Datenaustausch nur diese Märkte betraf. BPB hat später diese Aussage bekräftigt⁸⁵.

(98) Es ist festzustellen, dass die erwähnte Unterlage "*from Belgique*"⁸⁶, die laut BPB dem Informationsaustausch mit Herrn [E] von Gyproc entstammt, ebenfalls Zahlenangaben für Österreich und die Schweiz enthält. Dies ließe sich damit erklären, dass sich Gyproc, wie von Herrn [E] erläutert, bereiterklärt hatte, Unterlagen für seine sämtlichen Verkäufe vorzulegen.

(99) Außerdem beziehen sich die Tabellen "*tatsächlicher Marktanteil*" und "*geschätzter Marktanteil*" nicht nur auf die vier großen europäischen Märkte, sondern auf sämtliche europäische Märkte einschließlich Norwegen, Schweiz, Ungarn, Tschechische Republik, Slowakei, Polen und Rumänien. Zu der Frage, welche Angaben in den Tabellen von den Wettbewerbern stammen und auf welche Märkte sie sich beziehen, lässt die Bemerkung von Herrn [D, BPB] zu diesen Tabellen, wonach "*falls die Zahlen gleich waren, bedeutet dies, dass beides Schätzungen waren*", keine eindeutige Schlussfolgerung zu. Vielmehr kann man hieraus schließen, dass unterschiedliche Zahlen in den beiden Tabellen für den selben Markt und den selben Zeitraum bedeuten, dass Herr [D] direkt von einem Wettbewerber informiert wurde.

(100) Ein eingehender Vergleich der beiden Tabellen ergibt, dass in Bezug auf Gyproc die "tatsächlichen" Zahlen nicht den "geschätzten" Zahlen für 1996 in Deutschland und für sämtliche Märkte entsprechen, auf denen Gyproc im Jahr 1997 tätig war, während die Übereinstimmung im Jahr 1995 vollständig war. Bei Lafarge⁸⁷ gibt es für 1995 abweichende Zahlen in Bezug auf Italien; für das Jahr 1996 in Bezug auf Frankreich, Italien, Spanien und Portugal; für das Jahr 1997 in Bezug auf Frankreich, Deutschland, Belgien, die Niederlande, Italien, Spanien, Portugal und das Vereinigte Königreich. Bei Knauf⁸⁸ gibt es für das Jahr 1995 abweichende Zahlen in Bezug auf Deutschland, Belgien, Ungarn, die Tschechische Republik, Slowakei, Polen und Rumänien; für das Jahr 1996 in Bezug auf Deutschland, Spanien, Portugal und Polen; für das Jahr 1997 in Bezug auf Frankreich, Deutschland, Belgien, die Niederlande, Spanien, Portugal und das Vereinigte Königreich⁸⁹. Aus den Angaben von Herrn [D] zu seinen Tabellen ist zu schließen, dass Kontakte mit Gyproc, Lafarge und Knauf, den Wettbewerbern von BPB, über die Ergebnisse der Jahre 1995, 1996 und 1997 bestanden, die sich nicht ausschließlich auf die vier großen europäischen Märkte (Frankreich, Deutschland, Benelux, Vereinigtes Königreich) bezogen.

(101) Da jedoch keine Beweismittel für das Vorhandensein eines Informationsaustauschs über andere als die vier großen europäischen Märkte vorliegen, zieht die Kommission die Schlussfolgerung, dass zwischen den Wettbewerbern mit Sicherheit Informationen über Frankreich, Deutschland, die Beneluxländer und das Vereinigte Königreich ausgetauscht wurden. Für diese Schlussfolgerung spricht auch das Vorliegen direkter Beweise für Kontakte zwischen den Wettbewerbern, die durch die Erklärungen der beteiligten Unternehmen bestätigt wurden, und der Erklärung von BPB, dass die andere Serie der Tabellen von Herrn [D] (Tabellen I, II, III und IV), die sich auf die Jahre 1991 - 1998 bezieht, aus den von den Wettbewerbern über diese vier großen Märkte empfangenen Auskünften hervorgegangen ist.

(102) Im Hinblick auf den **zeitlichen Ablauf** des Informationsaustauschs zwischen den Wettbewerbern gab BPB an⁹⁰, es habe zwischen den Geschäftsführern der Unternehmen keine Vereinbarung gegeben, in bestimmten regelmäßigen Abständen einen solchen Austausch vorzunehmen. BPB untermauert diese Behauptung damit, dass die Zahlen zuweilen erst zwei Monate nach Ende des Zeitraums ausgetauscht wurden, auf den sie sich bezogen. Nach den Angaben von BPB⁹¹ bestand keine besondere Vorkehrung für den Austausch der Absatzzahlen zu einem bestimmten Datum oder bei zuvor festgelegten Anlässen. Die Zahlen seien bei Telefongesprächen ausgetauscht worden, die sich auf andere geschäftliche Fragen bezogen; so habe Herr [D, BPB] bei bestimmten Anlässen die Herren [E] (Gyproc), [G]

(Lafarge) und [B, (Knauf)] angerufen, wobei die Besprechung der Verkaufsmengen eher von seinen Gesprächspartnern eröffnet worden sei. BPB⁹² fügte, gestützt auf die Erklärung von Herrn [D]⁹³, hinzu, dass nach Ablauf von mehreren Monaten ein Anruf von Knauf und Lafarge zu anderen Fragen erfolgt sei, wobei man sich bewusst geworden sei, dass seit dem letzten Austausch Zeit verstrichen sei, woraufhin man die Zahlen für diesen Zeitraum ausgetauscht habe. Dieser Zahlenaustausch sei nicht in einem festen Rhythmus erfolgt, und die Angaben seien bei Herrn [D] in unregelmäßigen Abständen eingegangen.

(103) Dieser Schilderung eines unregelmäßigen Informationsaustausches sind die Erklärungen von BPB entgegenzuhalten, wonach die Informationen mit der Zeit zunehmend regelmäßiger, zunächst jährlich, dann halbjährlich und schließlich vierteljährlich ausgetauscht wurden. Auch die Tabellen von Herrn [D, BPB] beweisen, dass Informationen systematisch und regelmäßig gesammelt wurden. Die Behauptung von BPB, dass die Unternehmen erst zwei Monate nach dem Zeitraum, auf den sich die Angaben bezogen, die entsprechenden Informationen ausgetauscht haben ist, sofern sie den Tatsachen entspricht, selbst kein Nachweis für die Unregelmäßigkeit des Austausches. Denn selbst wenn der Informationsaustausch unregelmäßig erfolgte, stellt dies den Bestand des Austauschs während des gesamten Zeitraums, der Gegenstand des Verfahrens ist, nicht in Frage.

1.4.2.2. Ziel des Informationsaustausches der Unternehmen

(104) Die Kommission hat BPB zur Übermittlung von Angaben zwischen den Wettbewerbern befragt, die aus diesen Unterlagen hervorging und von Herrn [D, BPB] bei den Nachprüfungen bestätigt wurde. BPB hat anfänglich⁹⁴ die gegenseitige Mitteilung von Angaben, wie sie bis zu den Nachprüfungen der Kommission im November 1998 erfolgte, wie folgt beschrieben: *"Im Rahmen dieser Vorkehrungen wurden die Jahreszahlen für die wichtigsten Märkte Vereinigtes Königreich, Frankreich, Deutschland und Benelux ausgetauscht. Ab einem bestimmten Zeitpunkt wurde Herr [D] für den Datenaustausch betreffend Frankreich und Deutschland zuständig. Als Herr [H] von BPB im [Jahr 1993] in Pension ging, übernahm Herr [D] auch den Datenaustausch betreffend das Vereinigte Königreich und die Beneluxländer. Ab einem bestimmten Zeitpunkt (Herr [D] kann sich daran nicht mehr genau erinnern, seine Tabellen lassen jedoch auf 1993 schließen), beschlossen die Parteien, die Informationen auf einer regelmäßigeren Grundlage auszutauschen (d.h. etwa alle sechs Monate), und vereinbarten später (wahrscheinlich im Jahr 1995), die Angaben in etwa vierteljährlich auszutauschen"*.

(105) BPB hat hinzugefügt⁹⁵, dass Herr [A, BPB] im [Jahr 1992] seine Funktion als [hochrangiger Unternehmensvertreter] des Konzerns aufgab, jedoch bis zu seiner Pensionierung im Jahr 1997 [Mitglied des] Verwaltungsrates blieb. Im [Jahr 1993] wurde Herr [H], [ein hochrangiger Unternehmensvertreter] des Bereichs Gips von BPB, pensioniert. Er wurde von Herrn [D], der zuvor [hochrangiger Unternehmensvertreter] von BPB in [einem europäischen Land] und [hochrangiger Unternehmensvertreter] der Gruppe für sämtliche Tätigkeiten in Kontinentaleuropa war, als [hochrangiger Unternehmensvertreter von BPB] ersetzt. Daher wusste Herr [A] bis 1997, dass der Austausch stattgefunden hatte. Gemäß der von BPB vorgelegten Erklärung von Herrn [D]⁹⁶ habe er Herrn [I], den Nachfolger von Herrn [A] als [hochrangiger Unternehmensvertreter] seit 1997, nur *"mit allgemeinen Worten"* darüber informiert, dass er bestrebt sei, *"die Größe des Gipsplattenmarktes mit den übrigen Herstellern zu erfassen."*

(106) BPB hat später⁹⁷ erläutert, dass der Zweck der Vereinbarung über den Austausch von Informationen mit Knauf darin bestanden habe, Herrn [A] *"eine Grundlage zu verschaffen,*

um zu ermitteln, ob sich die Stimmung in der Industrie geändert hatte" d.h., "der Informationsaustausch auf hoher Ebene würde ein gewisses Maß an gegenseitiger Zusicherung gewährleisten, dass der Preiskrieg zu Ende gehen würde". BPB hat im übrigen ausdrücklich eingeräumt⁹⁸, dass der von Herrn [A] durchgeführte Informationsaustausch zum Ziel gehabt habe, den zu Beginn der 90er Jahre in der Gipsplattenindustrie herrschenden heftigen Wettbewerb zu beenden: *"Der sich anschließende, von Herrn [A] durchgeführte zweimalige Austausch zurückliegender Daten kann zur Herbeiführung des Endes des Preiskrieges beigetragen haben bzw. dazu bestimmt gewesen sein."*

(107) BPB hat in seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte⁹⁹ zwischen den beiden ersten von Herrn [A, BPB] in den Jahren 1992 und 1993 durchgeführten und den folgenden von Herrn [D, BPB] wahrgenommenen Austauschen unterschieden. Während der "Informationsaustausch [A]" in unmittelbarem Zusammenhang mit den Gesprächen in London von Anfang 1992 und dem Ende des "Preiskrieges"¹⁰⁰ gestanden habe, sei der "Informationsaustausch [D]" von anderer Art und Zweckbestimmung gewesen, nämlich ein einfacher Informationsaustausch mit dem alleinigen Zweck einer besseren Kenntnis des Marktes der Teilnehmer, wobei BPB anerkennt, dass es sich um einen Verstoß gegen das Wettbewerbsrecht handelte. Außerdem behauptet BPB¹⁰¹, dass Herr [A] nicht von der Beschleunigung des Austauschrhythmus im Jahr 1993 und wiederum im Jahr 1995 unter Führung von Herrn [D] wusste.

(108) Im Anhang zu der selben Erwiderung von BPB zu der Mitteilung der Beschwerdepunkten erklärte Herr [D, BPB]: *"Herr [A, BPB] sammelte die Daten im Jahr 1992, übertrug diese Aufgabe jedoch im Jahr 1993 an Herrn [H] und mich. Nach der Pensionierung von Herrn [H, BPB] im [Jahr 1993] war ich die einzige Person von BPB, die an diesem Austausch beteiligt war, worüber Herr [A] in Kenntnis war, der jedoch vor einem zu häufigen Informationsaustausch warnte."*¹⁰² In dieser Erwiderung¹⁰³ hat BPB erläutert, dass Herr [H] anfänglich die Zuständigkeit für den Austausch der Informationen mit Lafarge übernommen hatte.

(109) BPB hat darüber hinaus behauptet¹⁰⁴, dass der Informationsaustausch durch die Erhöhung der Markttransparenz wettbewerbsfördernd gewirkt habe. Indem BPB den Zweck des Informationsaustauschs auf eine bessere Marktkennntnis einschränkt¹⁰⁵, ist es bestrebt, dessen Reichweite als unbedeutend darzustellen.

(110) BPB hat hinzugefügt¹⁰⁶, dass die von Herrn [D, BPB] für seine eigenen Zwecke erstellten Tabellen seines Unternehmens weder innerhalb noch außerhalb von BPB an andere weitergegeben worden seien.

(111) Es besteht ein Widerspruch zwischen der Aussage, dass Herr [A, BPB] vor einem zu häufig stattfindenden Informationsaustausch warnte, und der Aussage, dass er von dessen Beschleunigung, die auf Betreiben von Herrn [D, BPB] erfolgte, nichts gewusst habe.

(112) Außerdem verstärken die Auskünfte über die jeweilige Rolle von Herrn [A, BPB], Herrn [H, BPB] und Herrn [D, BPB] die Vermutung, dass Herr [A] von Anfang an Urheber des Austausches war, dessen Durchführung an andere zuständige Personen von BPB übertragen wurde, in den Herr [D] unter der Leitung von Herrn [A] seit dem Informationsaustausch von 1993 über die Zahlen von 1992 direkt einbezogen war, wobei Herr [A] bis zu seinem Verlassen des Unternehmens im Jahr 1997 auf dem Laufenden gehalten wurde, woraus sich der Anschein einer kontinuierlichen Beteiligung von BPB an diesem Austausch im gesamten Zeitraum ergibt, der Gegenstand dieser Entscheidung ist. Hinzu

kommt, dass sich die Modalitäten des Informationsaustausches zwischen 1992 und 1998 nicht änderten, der jeweilige Abstand sich aber zunehmend verkürzte. Ferner wird die Behauptung von BPB, es habe zwei unterschiedliche Arten von Informationsaustausch gegeben, weder von Knauf noch von Lafarge bestätigt. Hinzu kommt, dass BPB nicht nachweisen konnte, dass es den anderen Teilnehmern gegenüber eine Änderung des Zwecks des Informationsaustauschs verfolgt und sich von den zuvor von den Wettbewerbern vereinbarten Zwecken distanziert hätte.

(113) Die Erwiderung von BPB auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte erscheint wie eine Art Neuauslegung der Tatsachen, um den "Informationsaustausch [A, BPB]" von dem "Informationsaustausch [D, BPB]" künstlich zu trennen. Es liegen jedoch keine neuen Erkenntnisse vor, die diese Neuauslegung stützen. Die erste Erwiderung von BPB und die Erklärungen von Herrn [D] lassen eher auf einen einheitlichen Mechanismus des Informationsaustausches schließen.

(114) Die Erklärungen von BPB lassen auf das Vorliegen einer Verbindung zwischen dem Informationsaustausch und dem Ende des Preiskriegs und der Stabilisierung des Marktes schließen. Wenn - wie BPB eingeräumt hat - der anfängliche Informationsaustausch ausdrücklich der Stabilität des Marktes diene, muss man davon ausgehen, dass mit dem späteren Informationsaustausch der gleiche Zweck verfolgt wurde.

(115) Das Argument, diese Informationen seien nicht verwendet worden, greift nicht, selbst wenn dies überprüft würde, da ihre begrenzte Verwendung durch den [hochrangigen Unternehmensvertreter] von BPB eingeräumt wurde und da die Tatsache, dass dieser selbst an dem Austausch zwischen Wettbewerbern beteiligt war, im Hinblick auf die Wettbewerbsvorschriften problematisch ist (siehe auch Randnummer 163).

(116) Die Behauptung von BPB, der von Herrn [D, BPB] geleitete Austausch sei unschuldiger oder zumindest harmloser Natur gewesen, entbehrt insofern der Grundlage, als Herr [D] seine Mitarbeiter im März 1998 angewiesen hatte, nicht mit den Wettbewerbern über Preise oder Markteinteile zu diskutieren (siehe Randnummer 275); folglich war BPB und insbesondere Herrn [D] die Unrechtmäßigkeit der Kontakte, an denen dieser sich aktiv beteiligte, bekannt (siehe Randnummern 167 bis 170).

(117) Nach der Aussage von **Knauf**¹⁰⁷ lag seiner Teilnahme an der Vereinbarung über den Informationsaustausch der Wunsch der [Herren B und C, Knauf] zugrunde, Marktangaben für ihre eigenen Betriebszwecke zu erhalten, die nicht verfügbar waren. Nur zu diesem Zweck hätten die [Herren B und C] zuweilen ihre Bereitschaft bekundet, ihre Verkaufszahlen mitzuteilen.

(118) Knauf zufolge¹⁰⁸ geschah dies *"anfangs auf sehr unregelmäßiger Basis und zudem in Zeitabständen von 1/2 Jahr und mehr. Bei einer solchen Handhabung ist ein Missbrauch solcher Daten zum Zweck der Kontrolle einer vermeintlichen Absprache schlicht tatsächlich untauglich. (...) Die Absatzdaten sind zudem zu allgemein gehalten, als dass über sie eine Kontrolle tatsächlich möglich wäre. Sie wurden zudem im Nachhinein gegeben, so dass eine Steuerung vor Ort auf dem Markt überhaupt nicht möglich wäre."* Außerdem gibt Knauf an¹⁰⁹, dass Herrn [D, BPB] während des Austauschs unmittelbar die Absatzzahlen mitgeteilt und entsprechende Angaben von ihm erhalten wurden. Niemand außer den beiden [hochrangigen Unternehmensvertreter] von Knauf und BPB sei über die mitgeteilten Zahlen in Kenntnis gesetzt worden.

(119) Was die Zweckbestimmung der Maßnahmen betraf, gibt Knauf an¹¹⁰, sie dienten nicht der Kontrolle der Wettbewerber, sondern der *"Etablierung eines internen Informationsinstrumentes, um den Umfang des Marktes halbwegs verlässlich einschätzen zu können. Der interne unternehmerische Wertgehalt derartige Informationen liegt u.a. darin, dass interne Planungen im Zusammenhang mit Vorhalte-, insbesondere Lagerkosten und Rohstoffsicherung verlässlicher betrieben werden können. Die Gipskartonplatte ist bekanntlich nicht nur ein rohstoffabhängiges Produkt, sondern besonders ungünstig im Verhältnis Warenwert/Lager- und Transportkosten"*.

(120) Nach Aussage von Knauf¹¹¹ habe man sich für einen direkten Informationsaustausch entschieden, da das vorangehende System der Übermittlung über einen neutralen Dritten keine Ergebnisse in der erhofften Genauigkeit erbracht habe. Knauf hat hinzugefügt¹¹², dass gemäß einem internen Vermerk von BPB¹¹³ vom 6. Januar 1993 über die Rechtmäßigkeit eines Informationsaustausches zwischen Wettbewerbern die Absicht bestanden habe, den Informationsaustausch *"in einer kartellrechtlich einwandfreien Form"* durchzuführen.

(121) Hierzu ist erstens zu bemerken, dass Knauf den Sachverhalt nur in Bezug auf sich selbst auslegen und nicht behaupten kann, dass die übermittelten Informationen nicht von BPB verwendet worden seien. In Bezug auf den internen Vermerk von BPB liefert Knauf keinen Nachweis dafür, dass es die behauptete Absicht von BPB teilte, sofern man voraussetzt, was nicht die Auffassung der Kommission ist, dass dieser Vermerk wie von Knauf behauptet zu verstehen ist.

(122) Zwar hat Knauf sich den Zusammenhang zwischen der Zusammenkunft in London und dem Informationsaustausch seines Vorstands mit demjenigen von BPB anerkannt, jedoch weder Einzelheiten zu den zeitlichen oder sachlichen Umständen, unter denen die übrigen Hersteller an diesem Austausch teilgenommen haben, noch zum Zeitpunkt gegeben, zu dem mit diesem Austausch begonnen wurde.

(123) Schließlich steht die Tatsache, dass es Herrn [D, BPB] als einzige Kontaktperson für den Informationsaustausch nannte, im Widerspruch zu den genaueren Angaben von BPB, worin Herr [A, BPB] als Teilnehmer an dem Austausch genannt wird, bis zu dem Zeitpunkt¹¹⁴, als Herr [D] für den Austausch betreffend Frankreich und Deutschland zuständig wurde und er schließlich auch die Zuständigkeit für das Vereinigte Königreich und die Benelux-Länder nach dem Weggang von Herrn [H, BPB] im [Jahr 1993] übernahm.

(124) Knauf betont, das gewählte System des Austausches sei nicht geeignet gewesen, das Verhalten der Unternehmen wirkungsvoll zu kontrollieren. Dies spricht jedoch nicht dagegen, dass der Wille, eine solche Kontrolle vorzunehmen, vorhanden war und dass nur das zu diesem Zweck gewählte Mittel unzureichend war.

(125) Schließlich befreite die von Knauf angeführte Unwirksamkeit des vorangehenden Systems der Übermittlung über einen neutralen Dritten das Unternehmen natürlich nicht davon, sich über die Rechtmäßigkeit eines direkten Austausches mit den Wettbewerbern Gedanken zu machen. Im übrigen bezieht sich der Hinweis auf ein "vorangehendes System der Übermittlung über einen neutralen Dritten" vermutlich auf ein in den 80er Jahren auf dem deutschen Markt bestehendes System (siehe Randnummer 213), das Grundlage einer eindeutig unrechtmäßigen Absprache über die Marktaufteilung zwischen den Wettbewerbern war. Was die Genauigkeit des Systems angeht, besteht kein Grund zur Annahme, dass ein direkter Austausch verlässlicher ist als ein Austausch über eine dritte Person. Der maßgebliche Unterschied und die größere Genauigkeit des direkten Austauschs im Vergleich

zum Austausch über einen Dritten besteht gerade darin, dass dieser die Bestimmung der Marktanteile der einzelnen Teilnehmer ermöglicht.

(126) Die Kommission kommt zu dem Schluss, dass die Erklärungen von Knauf weitgehend die Darstellung der Tatsachen gemäß den Erklärungen von BPB im Hinblick auf den Informationsaustausch und seine Zweckbestimmung, d.h. die gegenseitige Überwachung der Entwicklung der Marktanteile und folglich die Sicherheit, dass kein Hersteller die erreichten Positionen und die Marktstabilität gefährden würde, bestätigen.

(127) Bezüglich der Beteiligung von **Lafarge** verweist die Kommission auf die Aussage von BPB während der Ermittlungen¹¹⁵, dass Lafarge nach der Zusammenkunft von London von 1992 zwischen BPB und Knauf in den Informationsaustausch einbezogen wurde.

(128) Den von Herrn [D, BPB] ab 1991 in Tabellen festgehaltenen Anteilen von Lafarge an den verschiedenen europäischen Märkten in absoluten Werten und Prozentsätzen (siehe Randnummer 88) entnimmt die Kommission, dass Knauf und BPB ab 1992 den Umsatz von Lafarge kannten, was beweist, dass Lafarge ab 1992 an dem Informationsaustausch teilgenommen und seinen Wettbewerbern die eigenen Zahlenangaben übermittelt hat.

(129) Lafarge räumt ein¹¹⁶, *"tatsächlich schrittweise an einem auf den Austausch globaler und historischer Absatzwerte begrenzten System teilgenommen zu haben, das von Herrn [D] des Unternehmens BPB geleitet wurde"*, gibt jedoch an dass sich seine *"Beteiligung hierauf beschränkt ist und keinesfalls mit einer Absprache über die Stabilisierung von Marktanteilen in Europa in Zusammenhang steht"*. Lafarge weist zwar auf die Ungenauigkeit der Angaben von BPB zum Zeitpunkt des Beginns seiner Teilnahme an dem von Knauf und BPB eingeführten Mechanismus hin, nennt aber selbst nicht den Zeitpunkt seines Eintritts in den Informationsaustausch und die Umstände, die es veranlasst haben, daran teilzunehmen. Es hat auch nicht erläutert, bei welchen Kontakten vor Beginn des Meinungsaustauschs dessen wesentliche Modalitäten, d.h. der Zweck, die Teilnehmer und der zeitliche Ablauf festgelegt wurden.

(130) Lafarge äußert sich folgendermaßen¹¹⁷: *"die Wirklichkeit des Informationsaustauschs entspricht bei weitem nicht der Beschreibung der Kommission. Die Beteiligung von Lafarge an einem solchen System und offensichtlich seine Einführung von BPB ergibt sich aus dem Bedürfnis jedes Herstellers, die Märkte besser kennen zu lernen. Auf die Komplexität und vor allem bei Fehlen von Statistiken gegebene Unberechenbarkeit dieser Märkte wurde bereits hingewiesen. (...) Diese Situation war zu Beginn der 90er Jahre, als die Hersteller ihren traditionellen Markt verließen, um europaweit tätig zu werden, besonders stark ausgeprägt. Zu dieser Zeit war Lafarge vor allem auf dem französischen Markt vertreten. Das Unternehmen hatte gerade auf dem britischen Markt Fuß gefasst und nahm nur begrenzte Ausfuhren nach Deutschland und angrenzende Länder vor. Zu dieser Zeit weisen die wichtigsten europäischen Märkte auch völlig unterschiedliche Tendenzen auf: der englische Markt ist rückläufig, der französische Markt ist stabil und der deutsche, vor allem im Osten, expandiert. Im Vereinigten Königreich war der Markt im übrigen sehr unübersichtlich, da BPB, das seine Produktions- und Absatzzahlen veröffentlicht hatte, solange das Unternehmen allein auf dem Markt war, die Mitteilungen an die Regierung einstellte, sobald andere Anbieter auf dem Markt erschienen. Diese Gegebenheiten sind der alleinige Grund dafür, dass Lafarge an einem solchen Informationsaustausch teilgenommen hat. Diesbezüglich ist darauf hinzuweisen, dass die Tatsache, dass Herr [G, Lafarge] hierzu keine Angaben gemacht hat, keineswegs ein Beweis dafür ist, dass der Austausch eine Zuwiderhandlung vertuschen sollte. Lafarge, das diesen Austausch nicht kontrollierte, hat lediglich an ihm*

teilgenommen, um seine oft lückenhaften Informationen über die wenigen für das Unternehmen wichtigen Märkte wie das Vereinigte Königreich und Deutschland zu vervollständigen."

(131) Lafarge versichert weiter¹¹⁸, der Informationsaustausch sei kein Aufklärungsmittel zur Entschärfung von Konflikten gewesen, *"da er in jedem Fall zu unzureichend gewesen sei, um der Aufklärung zu dienen"*, außerdem verfälscht, *"da einige Unternehmen falsche Zahlen vorlegten, was allen bekannt war"*; das System sei niemals in diesem Sinne genutzt worden.

(132) Lafarge legte im Anschluss an die Anhörung der Kommission eine Erklärung¹¹⁹ von Herrn [G] vor, [einem hochrangige Unternehmensvertreter] des Gipsbereichs von Lafarge bis [...], wonach in Anbetracht des *"Fehlens von Daten über die betreffenden Märkte in Europa"* die Wettbewerber von Lafarge ihm vorgeschlagen hätten, *"einige sehr allgemeine Mengenangaben auszutauschen. Da er nicht viel zu verlieren hatte, hat [Herr [G]] die Gelegenheit ergriffen, als Gegenleistung für einige allgemeine Informationen Einzelangaben zum genauen Umfang vor allem des britischen und des deutschen Marktes zu erhalten, die genauer waren, als die Angaben, über die er selbst verfügte."* Herr [G] habe nach eigenen Aussagen den ihm vorgelegten Zahlenangaben keine große Bedeutung beigemessen, weil er fürchtete, *"dass sie entstellt sein könnten oder dazu dienen sollten, Lafarge einzunebeln"*, weshalb Herr [G] sie niemals seinen zuständigen Mitarbeitern bei Lafarge Plâtre mitgeteilt und sie auch nicht als Vergleichselemente verwendet habe. Herr [G] hat schließlich behauptet, dass er die Errichtung eines europäischen Systems des Austauschs von Informationsstatistiken *"im Einklang mit den Vorschriften"* vorgeschlagen habe, jedoch auf *"eine gewisse Rückhaltung seitens der Marktführer gestoßen sei, die kaum einzusehen war, es sei denn, man bemüht sich zu verstehen, wem die daraus entstehende undurchsichtige Lage zum Vorteil gereichen könnte."*

(133) In seiner Erwiderung auf die Beschwerdepunkte hat BPB seine ursprünglichen Ausführungen dahingehend erläutert¹²⁰, dass *"Herr [A, BPB], nachdem er sich bereiterklärt hatte, Daten mit Knauf auszutauschen, darüber hinaus bereit war (und wahrscheinlich auch Knauf), diese Daten auch mit Lafarge auszutauschen. Herr [A] glaubt, dass er Herrn [J] von Lafarge direkt angesprochen hatte, obwohl er es für möglich hält, dass Herr [H, BPB] dies getan hat, weil dieser Herrn [J] besser kannte (es scheint, dass Herr [H] ursprünglich für den Datenaustausch mit Lafarge zuständig war; Herr [A] kann sich nicht daran erinnern, wann er (oder wann [H]) zum ersten Mal Lafarge angesprochen hat, glaubt jedoch, dass dies Mitte 1992 war."*

(134) In Erwiderung auf diese Erklärung von BPB¹²¹, hat Lafarge angegeben, dass *"diese äußerst unbestimmt" sei, da sie nicht "die Daten und Märkte angebe und auch nicht, ob es sich um einen punktuellen oder wiederkehrenden Austausch handelte und wer die Initiative dazu ergriffen hatte. Dies sei wahrscheinlich Mitte des Jahres 1992 erfolgt, BPB ist sich dessen jedoch nicht sicher. Herr [J, Lafarge] kann sich nicht an eine Zusammenkunft erinnern, und hat zu keinem Zeitpunkt Anweisungen betreffend den Datenaustausch an die Zuständigen bei Lafarge Plâtres erteilt."*

(135) Es ist festzustellen, dass die Erklärung von BPB in seiner Erwiderung auf die Beschwerdepunkte offenkundig die Informationen ergänzt, die von BPB bereits gemacht wurden, und diese nicht ersetzt. Die Erklärung von Lafarge, dass der Zweck und zeitliche Ablauf des Austauschs nicht bekannt gewesen seien, ist deshalb sachlich nicht begründet. Außerdem macht BPB in der in Randnummer 134 wiedergegebenen Erklärung deutlich, dass der Kontakt mit Herrn [J, Lafarge] entweder von Herrn [A, BPB] oder von Herrn [H, BPB]

ausging, während Lafarge behauptet, dass Herr [J] "*sich nicht an eine derartige Zusammenkunft erinnern kann*". Die Kommission stellt fest, dass BPB, anders als Lafarge, nicht von einer "*Zusammenkunft*" ("*réunion*"), sondern von einer "*Kontaktaufnahme*" ("*approche*") spricht, was jede Form des Kontakts einschließt, ein Telefongespräch ebenso wie eine Zusammenkunft von Leitern zweier konkurrierender Unternehmen.

(136) Da die Erklärungen von BPB diesbezüglich genauer und ausführlicher sind als die von Lafarge, vermag für die Kommission die Erwiderung von Lafarge die Erklärungen von BPB nicht zu entkräften. Somit schließt die Kommission aus den Zahlenangaben von 1991 betreffend Lafarge in den Tabellen von Herrn [D, BPB], der Erklärung von Herrn [G, Lafarge] und der nicht bestrittenen Teilnahme von Lafarge am Informationsaustausch, dass BPB Mitte 1992 oder spätestens Ende des Monats August 1992 Lafarge über die Vereinbarung zwischen ihm und Knauf betreffend den Datenaustausch in Kenntnis gesetzt hat, dass bei dieser Gelegenheit Lafarge der Vereinbarung beigetreten ist und sie auch durchgeführt hat.

(137) Bezüglich der von Herrn [J, Lafarge], den BPB nach eigenen Aussagen kontaktiert hat, ausgeübten Funktionen stellt die Kommission folgendes fest: Bei den Nachforschungen von 1998¹²² hat Lafarge angegeben, dass Herr [J] "*[hochrangiger Unternehmensvertreter]*" war, was durch den auf den Webseiten des Konzerns erscheinenden Lebenslauf bestätigt wird ("*[...]*")¹²³.

(138) Lafarges Behauptung, das Ziel des Austausches sei legitim gewesen, wird durch den Umstand widerlegt, dass Lafarge mit Sicherheit an Zusammenkünften teilgenommen hat, deren Ziel eine Abstimmung der Verhaltensweisen war, wie nachstehend bei der Darlegung des Sachverhalts im Zusammenhang mit der Zusammenkunft von Versailles im Juni 1996 und ihren Folgen (siehe Randnummer 220) deutlich wird. Bei dieser Zusammenkunft hätte Lafarge spätestens erkennen müssen - falls dies dem Unternehmen bis dahin unbekannt war, was der Kommission unglaublich erscheint - dass es bei dem Informationsaustausch um etwas anderes als die reine gegenseitige und angeblich harmlose Information der Wettbewerber ging, nämlich um das wettbewerbswidrige Ziel der Stabilisierung der Märkte, derentwegen das Unternehmen an der Zusammenkunft teilnahm, nämlich Deutschland, Frankreich, Vereinigtes Königreich und Benelux-Länder.

(139) Darüber hinaus schließt die Kommission aus den Erklärungen von Herrn [G, Lafarge], dass Lafarge wusste bzw. vernünftigerweise wissen konnte, dass der Informationsaustausch objektiv betrachtet ein Marktüberwachungssystem darstellte, unabhängig davon, welche Absichten Lafarge möglicherweise mit der Teilnahme verfolgte. Herr [G] zweifelte selbst an der Rechtmäßigkeit dieses Austausches und hat dennoch sein Unternehmen teilnehmen lassen. Außerdem gibt Lafarge an, dass es seine Wettbewerber, also BPB und Knauf waren, die an es herantreten sind, was Lafarge nicht im geringsten darüber im Zweifel gelassen haben dürfte, dass es sich um eine wettbewerbswidrige Maßnahme handelte. Gerade die Tatsache, dass falsche Angaben gemacht wurden, bzw. Herr [G] dies vermutete oder befürchtete, spricht dafür, dass das Ziel des Austausches die Überwachung war, denn ein einfacher Austausch ist gewöhnlich zuverlässig und bietet keine Gründe für falsche Angaben, während bei einem Überwachungssystem falsche Angaben gemacht werden können, um einen Durchbruch auf einem bestimmten Markt zu verbergen, der durch das System gerade kontrolliert werden soll.

(140) Im Hinblick auf die Aussage von Herrn [G, Lafarge], er habe den erhaltenen Angaben keinen Glauben geschenkt und sie deshalb auch nicht im Unternehmen verteilt, stellt die

Kommission fest, dass sie nicht verständlich macht, warum das Unternehmen mehr als sechs Jahre lang an einem Austausch teilnahm, falls die Informationen wirklich unbrauchbar und unzuverlässig waren.

(141) Zu der Teilnahme von **Gyproc** am Datenaustausch zu den wichtigsten europäischen Märkten, mit dem im Jahr 1992 durch BPB, Knauf und Lafarge begonnen wurde, ist zu bemerken, dass die Angaben zum Marktanteil von Gyproc auf den verschiedenen europäischen Märkten in den Tabellen enthalten sind, die von Herrn [D] von BPB ab 1991 erstellt wurden, und dass keine Partei bestritten hat, dass die Daten betreffend Gyproc von Anfang an in die Vereinbarung über den Informationsaustausch zwischen BPB, Knauf und Lafarge einbezogen waren.

(142) BPB hat im Anschluss an die Beschreibung, wie der Datenaustausch im Jahr 1992 begonnen hat, erklärt¹²⁴: *"Herr [A, BPB] hat auch die Verkaufszahlen von [Herr K, Gyproc]¹²⁵ [...] erhalten und diese Daten sowie die Daten betreffend BPB mit Knauf und Lafarge ausgetauscht"*. BPB hat daraufhin seine vorangehenden Erklärungen wie folgt neu formuliert¹²⁶: *"Ungefähr zum gleichen Zeitpunkt [Mitte 1992] hat Herr [A] auch die Zahlen zu den Verkaufsmengen von Gyproc für das Jahr 1991 erhalten, die er und Herr [H, BPB] mit Knauf und Lafarge ausgetauscht haben; hiervon hat er jedoch niemand bei Gyproc in Kenntnis gesetzt. Zu einem späteren Zeitpunkt, an den sich Herr [A] nicht mehr genau erinnern kann, teilte er Herrn [E] von Gyproc mit, dass er die Zahlenangaben von BPB und Gyproc mit Knauf und Lafarge ausgetauscht hatte"*. An anderer Stelle hat BPB erklärt¹²⁷, dass *"Gyproc sich erst ab 1994 direkt an dem sich an den Preiskrieg anschließenden Austausch beteiligte"*. BPB gab ferner an¹²⁸, dass Herr [D, BPB] an den Sitzungen des Verwaltungsrates von Gyproc teilnahm und bei dieser Gelegenheit über die Tätigkeiten der gemeinsamen Tochtergesellschaft von BPB und Etex in Kenntnis gesetzt wurde.

(143) Die Erklärungen von BPB können dahingehend ausgelegt werden, dass Gyproc keine Angaben von seinen Wettbewerbern erhielt oder vielleicht nur von BPB, dass aber zu einem bestimmten Zeitpunkt, den BPB nicht genauer nennen kann, die Herren [K, Gyproc] und [E, Gyproc] wussten, dass ihre Umsatzzahlen von BPB an ihre Wettbewerber weitergegeben wurden. Die Tatsache, dass Herr [A, BPB] die Herren [K] und [E] in Kenntnis setzte, ließe jedoch darauf schließen, dass Gyproc in den Jahren 1992 und 1993 von BPB informiert wurde, da Herr [D], nachdem er [hochrangiger Unternehmensvertreter] von BPB geworden war, die aktive Rolle von Herrn [A] beim Informationsaustausch mit den Wettbewerbern fortsetzte (siehe Randnummer 105). Die Erklärungen von BPB lassen nicht mit Sicherheit darauf schließen, wie BPB in den Besitz der Angaben von Gyproc kam, ob Gyproc diese Angaben an BPB weitergab, oder ob BPB Zahlen verwendete, die ihm im Rahmen der Beziehungen zwischen einer Muttergesellschaft mit ihrer Tochter mitgeteilt wurden.

(144) In einer Erklärung an die Kommission hat der [hochrangige Unternehmensvertreter] von Gyproc, Herr [E] erläutert¹²⁹: *"dass ihm seit 1995 regelmäßig die Angaben zu den Anteilen der Wettbewerber am deutschen Markt, jedoch keine anderen Angaben von Herrn [D, BPB] mitgeteilt wurden. Auf den Sitzungen des Verwaltungsrates von Gyproc wurden Herrn [D] die Absatzmengen von Gyproc auf den einschlägigen Märkten in m² mitgeteilt. Herr [E] weiß nicht, ob Herr [D] diese Zahlen an die Wettbewerber weitergegeben hat. Im März 1998 wurde Gyproc von Herrn [D] gewarnt, dass BPB erpresst werde, da eine nicht genannte dritte Person die Absicht habe, der Europäischen Kommission Unterlagen vorzulegen, die BPB belasten. Der Verwaltungsrat von Gyproc hat daraufhin beschlossen, keine länderbezogenen Mengenangaben mehr herauszugeben. Herrn [D] wurde daraufhin lediglich eine Gesamtzahl mitgeteilt. Als Aktionär hatte Herr [D] bei Herrn [E] darauf*

bestanden, dass ihm weiterhin die betreffenden Zahlenangaben mitgeteilt würden. Herr [E] ist dieser Bitte nachgekommen und hat während neun Monaten im Jahr 1998 Herrn [D] telefonisch die einzelnen Zahlenangaben übermittelt, der im Gegenzug Angaben zu den Wettbewerbern auf dem deutschen, dem belgischen, dem französischen und dem niederländischen Markt gemacht hat. Dieser Austausch wurde Ende des Jahres 1998 beendet".

(145) Gyproc hat hinzugefügt¹³⁰, dass ab 1998 "Herr [D, BPB] nach den und auch außerhalb der Sitzungen des Verwaltungsrates mit Nachdruck darauf bestand, weiterhin über die Entwicklung der Zahlen bei Gyproc in Kenntnis gesetzt zu werden. Im Gegenzug hat er vorgeschlagen, Herrn [E, Gyproc] die Bewertungen mitzuteilen, die er für die Gyproc interessierenden Märkte hatte. Deshalb bat Herr [D] vierteljährlich Herrn [E] in seinem Büro in Antwerpen telefonisch um die Mitteilung der Zahlenangaben, was Herr [E] durch Übersendung eines Telefax an seine Privatadresse in London getan hat (Gyproc hat von diesen Dokumenten keine Kopien mehr). Einige Tage darauf rief Herr [D] Herrn [E] in seinem Büro in Antwerpen an, um ihm die Informationen betreffend den französischen, den deutschen und den Benelux-Markt mitzuteilen. Dieser Informationsaustausch begann 1998 und bezog sich ausschließlich auf die ersten drei Vierteljahre des Jahres 1998".

(146) Im Folgenden¹³¹ hat Gyproc beteuert, von dem Bestehen des Informationsaustauschs vor 1998 keine Kenntnis gehabt, jedoch "ab 1997 vermutet zu haben, dass BPB seine Absatzzahlen möglicherweise an Dritte weitergibt"¹³². Unter Bezugnahme auf den Vermerk von Herrn [E, Gyproc] an Herrn [L, Gyproc]¹³³ vom Dezember 1997, wonach "BPB unsere genauen Absatzzahlen kennt, und ich vermute, dass es sie an andere weitergibt" behauptet Gyproc¹³⁴, dass "wenn es einen Informationsaustausch über die Absatzzahlen von Gyproc mit Knauf und Lafarge gegeben hat, dies ausschließlich auf Initiative von Herrn [D, BPB] geschah, und sicherlich nicht von Gyproc beabsichtigt war".

(147) Gyproc erläutert¹³⁵: "Abgesehen von ihrer genannten zeitlichen Begrenzung von Juni 1996 bis 1998 war die Teilnahme von Gyproc Benelux an dem von der Kommission zur Last gelegten Informationssystem auch in Bezug auf die Modalitäten und die räumliche Ausdehnung begrenzt. Was die Modalitäten anbelangt, erhielt Gyproc Benelux Informationen von Herrn [D, BPB], die dieser übrigens als Schätzungen darstellte, und lieferte ihm Angaben nur im Rahmen oder am Rande der Sitzungen des Verwaltungsrates, d.h. im Rahmen der üblichen Beziehungen zwischen Geschäftsführern. Gyproc Benelux hat den anderen Herstellern (Knauf und Lafarge) seine Verkaufszahlen auf dem deutschen Markt nur zu einem außergewöhnlichen Anlass und unter besonderen Bedingungen, nämlich bei der Zusammenkunft von Versailles¹³⁶ und der Verhandlung über den Erwerb von Oppeln (...) mitgeteilt. Hinsichtlich der räumlichen Ausdehnung betrafen die von Gyproc Benelux und BPB mitgeteilten Angaben mit Ausnahme der Monate von April bis Oktober 1998 nur den deutschen Markt. (...) Gyproc Benelux wurde erstmals beim Eurogypsum-Kongress von Versailles von seinen Wettbewerbern mit Blick auf eine Vereinbarung kontaktiert. Die informellen Kontakte der Hersteller am Rande dieses Kongresses betrafen jedoch ausschließlich die Stabilisierung des deutschen Marktes."

(148) Gyproc erklärt weiter¹³⁷: "BPB erhielt nur in seiner Eigenschaft als wichtiger Aktionär, der über die Hälfte der Sitze des Verwaltungsrates von Gyproc Benelux verfügte, Informationen über die Absatzzahlen von Gyproc Benelux. Dieser Sachverhalt kann Gyproc Benelux nicht angelastet werden, da es lediglich seinen gesellschaftsrechtlichen Verpflichtungen nachgekommen ist. Es ist unerlässlich, dass ein Mitglied des Verwaltungsrates über so grundlegende Daten wie die Verkaufszahlen der Gesellschaft

informiert wird, deren Geschäftsstrategie er zu definieren und Tätigkeiten zu kontrollieren hat. Gemäß Artikel 527 ff. des belgischen Unternehmensgesetzes sind die Verwaltungsratsmitglieder für die Ausübung ihres Mandats und die unter ihrer Leitung begangenen Fehler verantwortlich. Zweifellos müssen sich die Verwaltungsratsmitglieder ein genaues und umfassendes Bild von den Tätigkeiten des Unternehmens verschaffen, um ihren Auftrag korrekt auszuführen und das Unternehmen angemessen zu leiten. Die Weiterleitung aller Unterlagen an BPB und sämtliche Gespräche mit BPB fanden stets im Rahmen der üblichen und gewöhnlichen Beziehungen zwischen Verwaltungsratsmitgliedern einer Gesellschaft statt (Vorbereitung der Verwaltungsratssitzungen, Erörterungen während der Sitzungen, zwischen zwei Sitzungen weitergegebene Informationen usw.)."

(149) Es ist erstens festzustellen, dass Gyproc nach eigenem Bekenntnis mit BPB im Zeitraum nach März 1998 seine Absatzzahlen für die großen europäischen Märkte, auf denen Gyproc tätig war, d.h. für den deutschen, französischen und den Benelux-Markt - da Gyproc auf dem britischen Markt nicht vertreten war - ausgetauscht hat. So übermittelte Gyproc seine Absatzzahlen an BPB, von dem es wusste, dass es sie Knauf und Lafarge mitteilen würde; im Gegenzug erhielt Gyproc die Absatzzahlen von BPB, Knauf und Lafarge.

(150) Für die Zeit vor März 1998 räumt Gyproc also ein, dass es ab 1995 von Herrn [D, BPB] Informationen über die Absatzzahlen auf dem deutschen Markt erhalten hat. Gyproc konnte vernünftigerweise davon ausgehen, dass BPB keine Angaben über seine Wettbewerber auf dem deutschen Markt erhielt, ohne entsprechend seine eigenen Informationen weiterzugeben.

(151) Von der Zusammenkunft der Unternehmensleiter dieser vier Unternehmen im Juni 1996 in Versailles an erhielt Gyproc, wie in Abschnitt 1.4.5.2 dargelegt, von BPB, Knauf und Lafarge Angaben über die Verkaufszahlen in Deutschland und teilte solche diesen Unternehmen auch mit. Gyproc hat außerdem an den Kontakten und dem Informationsaustausch über die Preiserhöhungen auf dem deutschen Markt ab Ende 1994 teilgenommen (siehe Abschnitt 1.4.6).

(152) Dem internen Vermerk von Gyproc vom Dezember 1997¹³⁸ betreffend die Zusammenkunft in Versailles vom Juni 1996 ist zu entnehmen, dass die [hochrangigen Unternehmensvertreter] bei dieser Gelegenheit ihre Absatzzahlen auf dem deutschen Markt austauschten, während feststeht, dass ein Informationsaustausch auf europäischer Ebene und auch in Bezug auf den deutschen Markt bereits seit vier Jahren stattgefunden hatte, was dafür spricht, dass Gyproc wahrscheinlich nicht über den seit 1992 bestehenden Informationsaustausch in Kenntnis gesetzt war.

(153) Die Kommission kommt daher zu dem Schluss, dass Gyproc spätestens ab Juni 1996 an dem Informationsaustausch mit BPB, Knauf und Lafarge über den deutschen Markt teilgenommen hat.

(154) Was die übrigen Märkte anbelangt, über die seit 1992 von BPB, Knauf und Lafarge Angaben ausgetauscht wurden, stellt die Kommission fest, dass die Zahlen von Gyproc seinen drei Wettbewerbern von Beginn an, seit 1992, bekannt waren, wie den Tabellen von Herrn [D, BPB] zu entnehmen ist.

(155) Die Aussage von BPB, dass Gyproc seit 1994 direkt am Informationsaustausch teilnahm, ist durch kein Beweismittel untermauert.

(156) Die Behauptung von Gyproc, wonach bis März 1998 die Angaben zu den Verkäufen von Gyproc in Europa, die von BPB an Knauf und Lafarge weitergegeben wurden, der Teilnahme der Vertreter von BPB an den Sitzungen des Verwaltungsrates von Gyproc entstammten, ohne dass die Unternehmensleitung von Gyproc davon in Kenntnis gesetzt wurde, erscheint plausibel.

(157) In dem internen Vermerk von Gyproc vom Dezember 1997, der in Randnummer (152) erwähnt wird, heißt es: *"BPB kennt unsere genauen Zahlen und, so nehme ich an, teilt sie den anderen mit"*. Diese Aussage, die nicht auf den deutschen Markt begrenzt ist, könnte bestätigen, dass Gyproc über den Austausch auf europäischer Ebene ab Juni 1996 informiert war.

(158) In jedem Fall wusste Gyproc aufgrund seiner erwiesenen Teilnahme an dem Informationsaustausch über den deutschen Markt bzw. hätte, zumindest seit der Zusammenkunft von Versailles vom Juni 1996, an der seine Unternehmensleitung teilgenommen hatte, wissen müssen, dass Kontakte mit wettbewerbswidriger Zielrichtung zwischen den Gipsplattenherstellern in Bezug auf die europäischen Märkte stattfanden. Die Tatsache, dass diese Gespräche von der obersten Ebene der Unternehmensleitung geführt wurden und nicht nur von den für Deutschland zuständigen Geschäftsführern, hätte Gyproc darauf hinweisen müssen, dass Gegenstand des Austausches nicht nur der deutsche Markt war. Der Informationsaustausch, an dem Gyproc teilnahm, war, selbst wenn er nur den deutschen Markt betraf, Teil eines parallelen und regelmäßigeren Kommunikationssystems als die Kontakte, die auf die Zusammenkunft von Versailles folgten (siehe nachstehend die Zusammenkünfte von Brüssel unter Randnummer 246 und Den Haag unter Randnummer 255). Sofern Gyproc nicht glaubte, dass ein solcher Austausch eine überflüssige Doppelmaßnahme zu den auf deutscher Ebene stattfindenden Kontakten war, war es der Unternehmensleitung klar oder musste es ihr klar sein, dass dieser Austausch Teil eines anderen Systems war.

(159) Spätestens ab Juni 1996 konnte es Gyproc nicht mehr unbekannt sein, dass BPB die Absatzzahlen von Gyproc auf den europäischen Märkten außerhalb Deutschlands an Knauf und Lafarge weitergab oder vermutlich weitergab, und indem sich Gyproc nicht einer Weitergabe der Informationen an BPB durch seinen Verwaltungsrat widersetzte, gestattete es BPB, die Angaben an seine Wettbewerber weiterzuleiten.

(160) In diesem Zusammenhang hebt die Kommission hervor, dass Gyproc im März 1998 aufgehört hat, anlässlich der Sitzungen des Verwaltungsrats die Informationen an BPB zu geben. Selbst wenn sich Gyproc gegenüber BPB an Zusagen gehalten fühlte, hat es also nicht gezögert, hiervon Abstand zu nehmen, sobald das Unternehmen dies für notwendig hielt.

(161) Aus diesem Grund kommt die Kommission zu dem Schluss, dass Gyproc ab Juni 1996 durch Vermittlung von BPB an dem Austausch von Absatzmengen betreffend die vier größten europäischen Märkten mit BPB, Knauf und Lafarge teilgenommen hat.

(162) BPB, Knauf und Lafarge möchten die Bedeutung des Austausches von Absatzzahlen über die vier wichtigsten europäischen Märkte herabsetzen. BPB, Knauf und Lafarge behaupten, dass die ausgetauschten Informationen gar nicht (BPB und Lafarge zufolge) oder kaum (Knauf) bei der Festlegung der Unternehmensstrategie Verwendung fanden.

(163) Da sämtliche Unternehmen jedoch die begrenzte Verwendung dieser Informationen durch die [hochrangigen Unternehmensvertreter] gestattet haben¹³⁹, greift dieses Argument

nicht, selbst wenn es zu überprüfen wäre. Im übrigen ist gerade die Tatsache, dass die Information hätte verwendet werden können, problematisch. Die Nichtverwendung der Informationen könnte lediglich dafür sprechen, dass das Verhalten der Teilnehmer keine besondere Reaktion der übrigen Teilnehmer notwendig machte, gerade weil jeder sich so verhielt, wie es vereinbart worden war, und die gegenseitige Überwachung wirkungsvoll war. Eine andere Erklärung wäre, dass die Personen, die die Informationen erhielten, nämlich die [hochrangigen Unternehmensvertreter], der Auffassung waren, dass das Verhalten der Teilnehmer zwar nachteilig war, das fundamentale Ziel der Austauschteilnehmer jedoch nicht in Frage stellte und dass diese Situation besser war als sie ohne jegliche Koordinierung gewesen wäre.

(164) Im übrigen haben diese Großunternehmen keine Erklärung dafür abgegeben, dass ihre Leiter höchster Ebene persönlich und im Geheimen - oder zumindest, wie sie selbst einräumen, ohne ihre Mitarbeiter hiervon in Kenntnis zu setzen - über sechs Jahre lang einen Informationsaustausch durchgeführt haben. Mit seiner Aussage, dass der Informationsaustausch von Nutzen gewesen sein musste, da ihn sonst die Wettbewerber nicht fortgesetzt hätten, erkennt BPB diesen Widerspruch auch an¹⁴⁰. Die beteiligten Unternehmen können ferner nicht erklären, warum die Kenntnis des geheim gehaltenen, mit der Versendung von Fernkopien, Schreiben und mit Telefonanrufen an die Privatadresse der Teilnehmer verbundenen Informationsaustausches auf [hochrangige Unternehmensvertreter] [...] beschränkt war, wenn es sich, wie behauptet, dabei um harmlose Vorgänge gehandelt hätte.

(165) Das Stattfinden eines Informationsaustausches zwischen Wettbewerbern unter den in dieser Entscheidung beschriebenen Bedingungen und durch Hersteller die das gesamte oder fast das gesamte Angebot auf einem besonders konzentrierten Markt wie dem der Gipsplatten darstellen, an sich schon geeignet, den Wettbewerb zu verzerren. Im Gegensatz zu Lafarge, das vorbringt¹⁴¹, die "*Kenntnis der Märkte*" sei ein unbedingt legitimes Ziel, das das Verhalten der Unternehmen begründet, kann eine solche Kenntnis nach Auffassung der Kommission dagegen Verhaltensweisen begründen, die Wettbewerbsbeschränkungen bezwecken oder bewirken, da sie die Unsicherheit verringert, die dem Funktionieren des Marktes entsprechend der Autonomieanforderung, auf der das Wettbewerbssystem in der Gemeinschaft beruht, eigen ist.

(166) Ferner lässt sich die Behauptung von Knauf und Lafarge, es bestehe kein Zusammenhang zwischen dem Austausch und dem Ziel der Stabilisierung, nicht nachweisen. Selbst wenn die im Rahmen des Austausches übermittelten Angaben globaler Art waren und sich auf Zeiträume bezogen, die zum Zeitpunkt des Austauschs schon etwas zurücklagen, reichten sie aus, um das von BPB und Knauf während der Zusammenkunft von London festgelegte Ziel zu erreichen. Durch den reinen Austausch konnte das Ziel der Überprüfung, ob jeder Hersteller im Rahmen dessen blieb, was Knauf die "kaufmännische Vernunft" nannte, sehr wohl erreicht werden: Jeder an dem Austausch teilnehmende Hersteller kann überprüfen, ob während des vorangegangenen Zeitraums einer seiner Wettbewerber versucht hat, die Marktstabilität durch Hinzugewinnen von Marktanteilen, Herabsetzen der Preise und Erhöhung des Absatzes zu stören, was zuvor den Preiskrieg nach sich gezogen hatte.

(167) Die Unternehmensleitungen von BPB, Knauf und Lafarge waren im übrigen mit den kartellrechtlichen Risiken ihrer Vorgehensweise vertraut und setzten diese fort, obwohl sie davor gewarnt worden waren.

(168) Es war der Unternehmensleitung von BPB von Anfang an bewusst, welche Risiken sie in Bezug auf die gemeinschaftlichen Wettbewerbsregeln einging. Am 14. Dezember 1992

wurden die Herren [A], [H] und [D] in einem Vermerk¹⁴² vom geschäftsführenden Direktor des Verwaltungsrates, der offenbar nichts von dem Vorgang wusste, in den die drei Herren bereits einbezogen waren, an die zulässigen Grenzen eines offiziellen Systems der Sammlung und Verteilung statistischer Angaben für einen Wirtschaftszweig erinnert. Herr [D], der im März 1998 erneut auf die rechtliche Situation im Rahmen des Gemeinschaftsrechts hingewiesen wurde, setzte das Vorhaben bis zum Zeitpunkt der Nachprüfungen insgeheim fort.

(169) Auch Knauf¹⁴³ wurde von seinen Rechtsberatern über die Bedingungen in Kenntnis gesetzt, unter denen ein Informationsaustausch geduldet werden könnte, nämlich anonyme Angaben ohne Bezugnahme auf die Zahlen der Wettbewerber, was in dem im Jahr 1992 begonnenen System offenkundig nicht der Fall war.

(170) Die Kommission hebt hervor, dass, wie Herr [G], [hochrangiger Unternehmensvertreter] des Gipsbereichs von Lafarge bis [...], selbst erklärte (siehe Randnummer 132), er zu Beginn seiner Teilnahme am Austausch im Jahr 1992 seinen Wettbewerbern vergeblich die Einführung eines Systems für den Austausch statistischer Informationen *"im Einklang mit den Vorschriften"* vorgeschlagen habe. Herr [G] hat in seiner der Kommission nach der Anhörung übermittelten Aussage erklärt, dass er von seinem Rechtsberater eine juristische Auswertung im Jahr 1997 *"über die Durchführbarkeit eines juristisch einwandfreien Statistiksystems"* auf europäischer Ebene¹⁴⁴ angefordert hatte und eine *"ermutigende"* Antwort erhalten habe. Die Kommission geht davon aus, dass Lafarge bei dieser Gelegenheit hinreichend über die strengen Grenzen eines solchen Austauschs informiert wurde.

1.4.3. Informationsaustausch über die Absatzmengen und Marktanteile auf dem britischen Markt

(171) Auf der Ebene der Tochtergesellschaften der drei auf dem britischen Markt tätigen Unternehmen BPB, Knauf und Lafarge kam es zu einem Informationsaustausch, der sich von dem Austausch betreffend die vier großen europäischen Märkte einschließlich des Vereinigten Königreichs unterschied. Er unterschied sich von der ersten Art des Austausches insofern, als er von anderen natürlichen Personen geführt wurde, andere Modalitäten und einen anderen Anwendungsbereich vorsah, da er auf die Verkäufe auf dem britischen Markt beschränkt blieb. Das Ziel des Austausches war jedoch dasselbe wie das des in Abschnitt 1.4.2. beschriebenen Systems; es ging um die Absatzmengen und Marktanteile. Er fand im gleichen Zeitraum, also von 1992 bis 1998, wie das schon beschriebene System statt, anscheinend mit einer Unterbrechung im März 1998.

(172) BPB gab zunächst an, dass Angaben zu den Marktanteilen informell ausgetauscht wurden¹⁴⁵. Später hat es erklärt¹⁴⁶, dass im Jahr 1992 Herr [M], der zu jener Zeit [Unternehmensvertreter] von British Gypsum war, Anweisungen von den Herren [H] und [A] der Gruppe BPB erhielt, um die Absatzzahlen mit seinen Kollegen bei den Tochtergesellschaften von Knauf und Lafarge auszutauschen. Herr [M] hat die Kontakte mit den Wettbewerbern seines Unternehmens bis zu seiner Ernennung zum [Unternehmensvertreter] der Gruppe BPB im Jahr 1995 fortgeführt, woraufhin nach Aussage von BPB der Austausch von Absatzzahlen von seinem Nachfolger bei British Gypsum, Herrn [N], fortgesetzt wurde. Der Austausch sei bis März 1998 weitergegangen und habe dann aufgehört.

(173) Später gab GPB an¹⁴⁷: "Der Austausch, an dem Herr [N] teilnahm bis er ihn 1998 beendete, umfasste zwei Teile. Die Information über die Marktanteile im Vereinigten Königreich glich dem Austausch, an dem die anderen Unternehmen in Bezug auf die vier Märkte beteiligt waren und kann als "weniger schwerwiegend" eingestuft werden. Dieser Austausch war unregelmäßig, betraf aber jeweils monatliche Angaben im Gegensatz zu den Angaben, die Herr [D, BPB] übermittelte und deren Zeitraum entsprechend der Häufigkeit des Austausches unterschiedlich war. Nach einem Zeitraum von sechs Monaten würde sich der Marktanteil auf einen Zeitraum von sechs Monaten beziehen, nach drei Monaten auf das letzte Vierteljahr. Noch häufiger fand der Austausch nicht statt."

(174) Es ist festzustellen, dass die Herrn [M, BPB] erteilten Anweisungen kurz auf die Zusammenkunft in London zwischen Herrn [Herren B und C, Knauf] und Herrn [A, BPB] folgten.

(175) Den Erklärungen von BPB entnimmt die Kommission, dass die Initiative für den Informationsaustausch über den britischen Markt von BPB ausging, das einem seiner Angestellten die Anweisung erteilt hatte, den Informationsaustausch einzuleiten.

(176) BPB hat erklärt¹⁴⁸, dass es keine Kopien der Vermerke von Herr [M, BPB] mit den empfangenen und als "Schätzungen" dargestellten Zahlenangaben aufbewahrt habe, fügte jedoch hinzu, dass zwei der auf den Nachprüfungen vorgefundenen Unterlagen von Juli und September 1993 diesen Mitteilungen entsprachen. Hierbei handelt es sich um zwei Telekopien von Herrn [M] an Herrn [D], der zu jener Zeit noch [Unternehmensvertreter] von BPB [in einem europäischen Land] war, jedoch den Informationsaustausch mit [den Herren B und C, Knauf] und Herrn [G, Lafarge] für Gesamteuropa übernahm.

(177) BPB zufolge glaubt Herr [M, BPB], dass zuerst Informationen über das Jahr 1992 ausgetauscht wurden, und dass die Zahlen für 1991 in diesen Unterlagen rein interne Schätzungen darstellten. Die Kommission stellt dennoch fest, dass BPB zugelassen hat, dass Herr [M] seit 1992 an dem Austausch teilnahm¹⁴⁹.

(178) BPB hat hinzugefügt¹⁵⁰, dass Herr [M, BPB] mit diesen Anweisungen nicht einverstanden war und anfänglich seinen Kollegen bei Lafarge und Knauf falsche Zahlen über die Verkäufe seines Unternehmens genannt habe. Als er hiervon Herrn [D, BPB] in Kenntnis setzte, wurde er von ihm angewiesen, die das Vereinigte Königreich betreffenden Zahlen zu korrigieren. Herr [M] hat diese Korrektur langsam vollzogen, damit Knauf und Lafarge nicht mitbekamen, dass er ihnen anfänglich falsche Zahlen übermittelt hatte.

(179) BPB hat somit anerkannt¹⁵¹, dass während Herr [D, BPB] Herrn [M, BPB] beauftragte, die seinen Kollegen für den britischen Markt mitgeteilten Auskünfte zu korrigieren, um ihnen keine falschen Angaben mehr zu übermitteln, Herr [D] den anderen [hochrangigen Unternehmensvertretern] falsche Auskünfte über den Absatz von BPB in Frankreich und Deutschland übermittelte. Daraus ist zu schließen, dass Herr [D] nicht zögerte, falsche Angaben zu machen, wenn er dies für notwendig hielt, um seine strategischen Ziele zu erreichen. Man kann vernünftigerweise davon ausgehen, dass die Übermittlung zuverlässiger Zahlen für das Vereinigte Königreich über die britische Verbindung und durch das System von Herrn [D] vermutlich die Glaubwürdigkeit von Herrn [D] erhöhte und ihm gestattete, gegenüber seinen Wettbewerbern auf den beiden anderen Märkten falsche Angaben zu machen.

(180) Zu den Modalitäten des Informationsaustausches hat BPB erklärt¹⁵², dass unter Leitung von Herrn [M, BPB] der Austausch häufig am Rande von berufsständischen Zusammenkünften (der Gypsum Products Development Association, GPDA¹⁵³) in mündlicher Form *"auf einer unregelmäßigen Ad-hoc-Grundlage"* stattfand. Der Austausch sei nicht während der Zusammenkünfte, sondern *"eher auf den getrennt stattfindenden informellen Treffen vor und nach diesen Zusammenkünften"* erfolgt. Herr [M] fasste dabei die Zahlen auf Papier zusammen und übermittelte sie der Unternehmensleitung der Gruppe BPB als *"Schätzungen"*. Herr [N, BPB] führte im Jahr 1995, als Herr [M] befördert wurde, diesen Austausch fort. Laut BPB¹⁵⁴ hatte Herr [N] keine Anweisung erhalten, den Informationsaustausch mit den Wettbewerbern fortzuführen, sondern von sich aus die bestehenden Kontakte fortgesetzt. Herr [N] führte *"den Austausch zuweilen persönlich, in der Regel aber telefonisch"*. BPB hat hinzugefügt, dass Herr [N] die Informationen mit den Herren [O] (Knauf) und [P] sowie anschließend [Q] (Lafarge) austauschte¹⁵⁵.

(181) BPB hat der Kommission in Erwiderung auf ein Auskunftersuchen¹⁵⁶ eine Tabelle vorgelegt, in der eingehende Angaben zu den Verkäufen auf dem britischen Markt von "A", "B" und "C" enthalten sind. Diese Buchstaben stehen für BPB, Lafarge und Knauf¹⁵⁷. Die Tabelle enthält absolute Zahlen über die Verkaufsmengen statisch und gleitend und, bis auf die Dezimalstelle, die Entwicklung der monatlich, vierteljährlich und jährlich von Januar 1993 bis Februar 1998 kumulierten Marktanteile. Die Tabelle erfasst auch die Entwicklung der Verkaufsmengen und Marktanteile sowie der Verkaufsmengen je Werktag.

(182) Die Informationen sind also gleicher Art wie die von Herrn [D, BPB] auf europäischer Ebene ausgetauschten; allerdings beziehen sie sich lediglich auf den britischen Markt, und die genauesten Zahlen während des ganzen Zeitraums sind Monatsangaben.

(183) BPB hat weder das Datum noch die Ursache für die Einstellung dieser Datenerhebung genannt, es ist jedoch festzustellen, dass dies zu dem Datum erfolgte, als der Verwaltungsrat von BPB ein Programm zur Befolgung des Gemeinschaftsrechts in die Wege leitete (*"compliance programme"*).

(184) BPB hat zunächst angegeben¹⁵⁸, dass die in Randnummer 181 genannte Tabelle historische Zahlen von Herrn [N, BPB] und seinen Kollegen bei Lafarge und Knauf enthält. BPB erklärt, *"es ist möglich, dass es sich bei den historischen Zahlen um die gleichen handelt, die von Herrn [M, BPB] übermittelt wurden."* Laut BPB wurde die Tabelle ab dem Zeitpunkt im Jahr 1995 erstellt, als Herr [N] [hochrangiger Unternehmensvertreter] von British Gypsum wurde¹⁵⁹. Im Folgenden¹⁶⁰ hat BPB seine Darstellung des Sachverhalts dahingehend geändert, dass Herr [N] den Austausch von November 1996 bis etwa März 1998 vorgenommen habe und dass die Zahlen für den vorangehenden Zeitraum Bestandteil eines Pakets von bis auf das Jahr 1993 zurückgehenden Zahlen gewesen seien, die er von seinen Kollegen bei Knauf und Lafarge erhalten, im Computer gespeichert und daraufhin in bestimmten Abständen aktualisiert habe.

(185) Diese Aussage von BPB wird durch die Tabelle nicht erhärtet, in der für den Zeitraum, als Herr [M, BPB] zuständig war und für den anschließenden Zeitraum, als diese Aufgabe an Herrn [N, BPB] übertragen wurde, gleichartige Zahlen angeführt sind.

(186) BPB hat in seinen Erwiderungen auf die Auskunftersuchen der Kommission und auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte die Reichweite dieses Informationsaustausches als geringfügig dargestellt, indem es betonte, dass die ausgetauschten Informationen *"offenbar wenig benutzt wurden"*¹⁶¹. BPB möchte damit nachweisen, dass die ausgetauschten Zahlen

nicht für die Festlegung der Strategie seiner Tochtergesellschaft verwendet worden seien und dass diese sich in mehreren internen Unterlagen auf andere Zahlen als die von ihren Konkurrenten übermittelten gestützt habe¹⁶². So habe der Zweck dieses Austausches in einer besseren Kenntnis der Größe des britischen Marktes und des Anteils von British Gypsum an diesem Markt bestanden, da es keine offiziellen oder berufsständischen Zahlen hierüber gegeben habe¹⁶³. Außerdem rechtfertigt BPB sein Zurückgreifen auf diesen Austausch mit dem Verdacht von Herrn [A, BPB], dass [...] Knauf einen Austauschmechanismus über einen Dritten einrichtet, und dass Knauf in der Vergangenheit falsche Angaben über den deutschen Markt gemacht habe¹⁶⁴.

(187) Es steht fest, dass BPB an dem Austausch auf der höchsten Ebene seiner britischen Tochtergesellschaft fortdauernd mitgewirkt hat, und dass über dessen Modalitäten auf höchster Ebene der Gruppe BPB nachgedacht wurde, da ein anderes Verfahren (Austausch über Dritte) [von einem hochrangigen Unternehmensvertreter] der Gruppe verworfen wurde. Eine solche Überlegung widerlegt die Behauptung einer zufälligen oder unfreiwilligen Mitarbeit. Außerdem rechtfertigt der Verdacht von Herrn [A, BPB] gegenüber Knauf im Falle eines Austauschsystems über einen Dritten keinesfalls die Einführung des direkten Austausches zwischen den Wettbewerbern. Wie bereits dargelegt wurde (Randnummer 125), gibt es keinen objektiven Grund für die Annahme, dass ein direkter Austausch zuverlässiger ist als ein Austausch über einen Dritten.

(188) Außerdem macht die Tatsache, dass BPB seinen Wettbewerbern falsche Angaben vorgelegt hatte, die Aussage unwahrscheinlich, dass es die empfangenen Zahlen ungeprüft verwendet hätte. Wie von BPB selbst anerkannt¹⁶⁵, steht fest, dass es die empfangenen Zahlen vor deren Verwendung aufbereitete. Somit ist das Abweichen zwischen den bei dem Austausch genannten und den in den Strategieunterlagen der Tochtergesellschaft von BPB enthaltenen Zahlen kein Beleg dafür, dass die ersteren nicht zur Ausarbeitung der letzteren verwendet worden sind.

(189) Ungeachtet der tatsächlichen Verwendung der übermittelten Angaben bleibt trotz der Behauptung von BPB, dieser Austausch auf höchster Ebene sei mit dem alleinigen Ziel geführt worden, die Marktkenntnisse zu vervollständigen, bestehen, dass der Informationsaustausch zwischen Wettbewerbern stattfand (siehe Randnummer 163).

(190) In seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte¹⁶⁶ räumt Knauf ein, an dem in den Beschwerdepunkten genannten Informationsaustausch teilgenommen zu haben, es habe einen *"unregelmäßigen Austausch zwischen Herrn [N, BPB] und seinen Gegenübern"* über Angaben aus der Vergangenheit gegeben. Die *"nur internen statistischen Zwecken"* dienenden Daten erleichterten für Knauf *"die Einschätzung von Marktvolumen und Trends und damit z. B. die Planungen hinsichtlich der Vorratshaltung von Rohstoffen, da sämtlicher in den Produktionsstätten verarbeiteter Gips von Knauf nach Großbritannien importiert werden musste"*. Knauf gibt keine Einzelheiten zu den Modalitäten dieses Austausches, bestreitet aber auch nicht die Beschreibung von BPB.

(191) Lafarge bezieht in seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte¹⁶⁷ zu dem Informationsaustausch mit seinen Wettbewerbern im Vereinigten Königreich nicht Stellung und erklärt lediglich, dass *"die unleserlichen Tabellen von Herrn [N, BPB] es Lafarge nicht erlauben, zu ihrem Inhalt Stellung zu beziehen. Lafarge hat im Übrigen diese Tabellen nicht erhalten."*

(192) Die Kommission hat nicht behauptet, dass diese Tabellen von BPB seinen Wettbewerbern übermittelt wurden, stellt jedoch fest, dass Lafarge weder anerkennt noch bestreitet, an dem Informationsaustausch über den britischen Markt vor allem durch seine von BPB genannten Mitarbeiter [Herr P] und [Herr Q] teilgenommen zu haben.

(193) Grundsätzlich stellt die Kommission aber fest, dass die drei Unternehmen für den britischen Markt eine Kommunikationsleitung zwischen [hochrangigen Unternehmensvertretern] ihrer jeweiligen Tochterfirmen im Vereinigten Königreich hergestellt haben. Die Tatsache, dass die Kommunikation auf Ebene der Tochtergesellschaften stattfand, ändert nichts an der Tatsache, dass es sich um die gleichen Unternehmen handelt, die auf europäischer Ebene an den Kontakten beteiligt sind. Keines der drei Unternehmen hat sich im übrigen darauf berufen, dass es sich um unterschiedliche juristische Personen handelt, um die Darstellung der Kommission in der Mitteilung der Beschwerdepunkte zu entkräften.

(194) Es bleibt festzustellen, dass der Austausch über einen beachtlichen Zeitraum aufrechterhalten wurde (sieben Jahre in Folge). Die Behauptung von BPB, es habe sich um eine unregelmäßige Ad-hoc-Veranstaltung gehandelt, wird erstens durch seine eigene Erklärung widerlegt, wonach Herr [M, BPB] seine anfänglich falschen Zahlenangaben allmählich korrigiert habe; bei einer nur gelegentlichen Mitteilung wäre dieses schrittweise Vorgehen nicht möglich gewesen. Zweitens wird diese Behauptung durch die offenkundig systematische und sehr eingehende Tabelle von Herrn [N, BPB] widerlegt, die voraussetzte, dass er über die Ergebnisse der beiden anderen Unternehmen regelmäßig und umfassend in Kenntnis gesetzt wurde.

(195) Aus den Unterlagen geht nicht hervor, dass der Informationsaustausch zwischen jeweiligen [hochrangigen Unternehmensvertretern] der britischen Tochtergesellschaften ein anderes Ziel hatte als der parallel hierzu auf europäischer Ebene geführte Austausch zwischen [hochrangigen Unternehmensvertretern] der betreffenden Unternehmen. Die Kontakte scheinen ähnlich zu sein, und nichts weist auf ein anderes Ziel hin. Außerdem haben die betroffenen Unternehmen sich nicht auf eine andere Zweckbestimmung berufen. Aus der von BPB anerkannten Tatsache, dass das Unternehmen seinen Wettbewerbern wissentlich über die britische Verbindung zuverlässige Zahlen für das Vereinigte Königreich lieferte und dass Herr [D, BPB] zugleich falsche Angaben zu den anderen Märkten lieferte, kann man schließen, dass das britische System für BPB die Nützlichkeit des europäischen Systems von Herrn [D] verstärkte. Aus dieser Tatsache kann man auf eine Verbindung zwischen den beiden Austauschsystemen schließen.

(196) Im übrigen ist darauf zu verweisen, dass im Vereinigten Königreich die Marktanteile der Gipsplattenhersteller, die Adressaten dieser Entscheidung sind, während des maßgeblichen Zeitraums sehr stabil waren (siehe Anhang zu dieser Entscheidung).

1.4.4. Austausch von Angaben über Preiserhöhungen auf dem britischen Markt

(197) Bestimmte Anhaltspunkte, direkte Beweise oder Erklärungen von Unternehmen zeigen an, dass neben dem Informationsaustausch über Absatzmengen Kontakte zwischen den [hochrangigen Unternehmensvertretern] betreffend die Preise und abgestimmte Preisinitiativen bestanden. Außerdem geht aus den Unterlagen hervor, dass auf dem britischen Markt eine Reihe paralleler Preiserhöhungen stattgefunden hat.

(198) Zunächst stellt die Kommission fest, dass British Gypsum nach einer im März 1992 versuchten und anscheinend gescheiterten Preiserhöhung¹⁶⁸ am 21. Juli 1992 neue, ab Ende August 1992 geltende Preise angekündigt hat, die vor allem eine Reduzierung der Preisnachlässe auf 5% vorsahen. Wie den Unterlagen zu entnehmen ist, haben Redland PLB (Lafarge) und Knauf ihre Preise und Nachlässe auf Initiative von BPB angepasst¹⁶⁹. Diese Preiserhöhungen haben dazu geführt, dass sich Berufsverbände gegenüber BPB und OFT beschwert haben¹⁷⁰.

(199) Aus Unterlagen von BPB geht ferner hervor, dass BPB im März 1993 eine Preiserhöhung vorgenommen¹⁷¹ und im November 1993 eine Preissteigerung um 12% für Januar 1994 angekündigt hat. Aus den gleichen Unterlagen ist zu ersehen, dass Lafarge dieser Preissteigerung gefolgt ist, während Knauf ihr nicht ganz folgte¹⁷². Schließlich stellt die Kommission fest, dass Knauf am 29. September 1994 eine Preiserhöhung um 6,5% für den 1. März 1995¹⁷³, BPB am 2. Dezember 1994 eine Preiserhöhung um 9% für den 27. Februar 1995¹⁷⁴ angekündigt hat und dass dem eine identische Preiserhöhung folgte, die Lafarge am 6. Januar für den gleichen Tag¹⁷⁵ bekannt gegeben hat.

(200) Ferner kündigte British Gypsum am 22. September 1995 für den 1. Januar 1996 eine Preiserhöhung für Standardplatten um 12% an¹⁷⁶. Anscheinend kündigten daraufhin Lafarge¹⁷⁷ am 13. Oktober und Knauf¹⁷⁸ am 27. Oktober eine gleiche Erhöhung für den 1. Januar an.

(201) So teilte am 7. September 1996, d.h. zwei Tage, bevor British Gypsum in Briefen seine Preiserhöhungen um je nach Produktart 3% bis 4% zum 4. November ankündigte, ein Bezirksdirektor von Knauf seinem Kollegen von British Gypsum bei einem "Golftag" mit, dass *"Knauf einer von BG beschlossenen Preiserhöhung folgen würde, wenn die Absichten von British Gypsum schwarz auf weiß festgehalten würden"*¹⁷⁹.

(202) Knauf räumt ein¹⁸⁰, dass dieses Gespräch stattgefunden hat, bestreitet jedoch das Vorliegen einer Vereinbarung zwischen Wettbewerbern, da der betreffende Mitarbeiter nicht für Preiserhöhungen zuständig und bevollmächtigt war und die Preiserhöhung von BPB im übrigen bereits eingeleitet war. Lafarge hat seine Ankündigung einer Preiserhöhung um rund 4% zum gleichen Datum, d.h. zum 4. November 1996, am 20. September 1996 verschickt¹⁸¹.

(203) Am 3. Juni 1997 hat British Gypsum für Standardplatten eine Preiserhöhung um 3,8% zum 1. August 1997 angekündigt¹⁸². Lafarge¹⁸³ und Knauf¹⁸⁴ kündigten eine Preiserhöhung um 3,7% zum 4. August an.

(204) Am 27. Januar 1998 kündigte British Gypsum eine Preiserhöhung um 4,4% zum 1. April an¹⁸⁵. Lafarge¹⁸⁶ kündigte seinerseits eine Erhöhung um 4,1% zum 6. April, Knauf¹⁸⁷ ebenfalls eine Erhöhung um 4,1% zum 1. April an.

(205) Bei einem anderen Golftag (vor der Ankündigung der Preiserhöhung um 5% zum 1. November 1998 durch British Gypsum am 8. September 1998) teilte [ein Unternehmensvertreter] von Lafarge einem Angestellten von British Gypsum mit, dass Lafarge aus finanziellen Gründen nicht bereit sei, die Preiserhöhung Anfang Januar des folgenden Jahres durchzuführen¹⁸⁸.

(206) BPB behauptet, dass Preiskontakte zwischen den [Unternehmensvertretern] der drei Anbieter auf dem britischen Markt nutzlos gewesen seien, weil dieser Markt besonders transparent gewesen sei und die Kunden darauf achteten, dass bei den üblichen

Geschäftsverhandlungen die Hersteller über ihre jeweiligen Absichten in Kenntnis gesetzt werden.

(207) Dennoch räumt BPB ein¹⁸⁹, es habe sogenannte "einzelne Gelegenheiten" gegeben, zu denen Herr [N, BPB] die [Unternehmensvertreter] von Lafarge und Knauf im Vereinigten Königreich anrief, um ihnen die Absichten von British Gypsum bezüglich der Preise sowie die geplanten "Erhöhungsmargen" mitzuteilen. Diese Telefonanrufe, deren Daten von BPB nicht genannt wurden, wurden als "Höflichkeitsanrufe" bezeichnet. Laut BPB habe Herr [N] seinen Kollegen nur Dinge mitgeteilt, die sie bereits wussten, und sie nur über eine bereits getroffene Entscheidung von British Gypsum in Kenntnis gesetzt.

(208) Knauf erklärt¹⁹⁰, es hätten Kontakte zwischen [hochrangigen Unternehmensvertretern] der britischen Tochtergesellschaften bestanden, und es sei möglich, dass den Wettbewerber beabsichtigte Preiserhöhungen mitgeteilt wurden. Knauf bestreitet jedoch, dass zu diesem Zweck eine Vereinbarung zwischen den Wettbewerbern geschlossen wurde.

(209) Lafarge erklärt¹⁹¹: *"Den Tatsachen, auf die sich die Kommission stützt, fehlt es zumindest an Genauigkeit; sie scheinen nicht klar nachgewiesen zu sein." und "Selbst wenn man annimmt, dass der/die Telefonanruf(e) von Herrn [N, BPB] stattfanden, so ist deren Inhalt nicht bekannt, und der Zusammenhang gestattet es nicht, hieraus Schlussfolgerungen zu ziehen."* Lafarge bestreitet nicht, bei einer oder zwei isolierten Gelegenheiten von BPB über seine Preiserhöhungsabsichten und deren Niveau informiert worden zu sein, erklärt jedoch¹⁹², dass dieses Verhalten für sich genommen keinesfalls einen Verstoß gegen Artikel 81 darstellt (was im übrigen auch nicht von der Kommission angenommen wurde). *"Die Tatsache, dass ein Wettbewerber zwei andere Hersteller von seiner ihnen bereits bekannten oder vermutlich bekannten Absicht informiert, ist ein rein einseitiges Verhalten, das nicht dazu angetan ist, ihr Verhalten zu ändern. Es wurde bereits früher darauf hingewiesen, dass die Kunden der Hersteller sie regelmäßig und genau über die Preiserhöhungen der anderen Unternehmen informierten (...)."*

(210) Bei den meisten in den Randnummern (197) ff. genannten Preiserhöhungen ist ein paralleles Verhalten der Wettbewerber festzustellen, die, wie bekannt, im betreffenden Zeitraum geheime Kontakte pflegten.

(211) Einigen Preiserhöhungen gingen Kontakte voraus, bei den die Modalitäten besprochen wurden, und diese Kontakte müssen zum Ziel der drei auf dem britischen Markt tätigen Hersteller in Beziehung gesetzt werden, den Preiskrieg zu beenden, seine Wiederholung zu vermeiden und den Markt zu stabilisieren.

(212) Die Kommission stellt im übrigen fest, dass nach Aussage von BPB¹⁹³ und Lafarge¹⁹⁴ die Preise auf dem britischen Markt im maßgeblichen Zeitraum tendenziell stiegen oder zumindest gleich blieben, was deutlich vom Trend der Jahre 1988 bis 1992 abweicht.

1.4.5. Gespräche mit dem Ziel einer Stabilisierung des deutschen Marktes und Informationsaustausch über die Verkaufsmengen

1.4.5.1. Hintergrund

(213) Eine Vereinbarung über die Aufteilung des deutschen Marktes, die in einem internen Vermerk von Gyproc erwähnt wird (siehe Randnummer (221)) und deren Bestehen sowohl von BPB¹⁹⁵ als auch von Gyproc¹⁹⁶ und Lafarge¹⁹⁷ bestätigt wird, wurde im Jahr 1984 bzw.

1985 in Deutschland getroffen, wo der Marktanteil von Gyproc [10-15] % betrug. Teilnehmer waren Knauf, Gyproc GmbH (Filiale von Gyproc), Rigips (wurde im Jahr 1987 zur Tochtergesellschaft von BPB) und die niederländische Tochtergesellschaft von Norgips (die im September 1993 von Lafarge übernommen wurde). In der Beschreibung von Gyproc wird die Verbindung zwischen dieser Vereinbarung und der gleichzeitigen Einrichtung eines Mitteilungssystems betont, mit dem die Teilnehmer ihre Verkaufsmengen einem neutralen Treuhänder meldeten. Dieser errechnete anhand der übermittelten Daten die jeweiligen Marktanteile und meldete sie den einzelnen Wettbewerbern, jedoch nicht die Marktanteile der übrigen Teilnehmer.

(214) Nach der Aussage von Gyproc wurde Herrn [K], [einem hochrangigen Unternehmensvertreter] von Gyproc bewusst, dass die Wettbewerber dem Treuhandbüro nicht immer die richtigen Zahlen übermittelten, um, wie von Gyproc vermutet, den Umfang ihrer Verkäufe auf dem deutschen Markt und damit die Größe dieses Marktes möglichst gering zu halten. Dies führte dazu, dass die Wettbewerber ihre eigenen Marktanteile überschätzten. Gyproc sah sich ab diesem Zeitpunkt nicht mehr an die Vereinbarung gebunden. Nach dem Erwerb von Rigips durch BPB im Jahr 1987 stellten sämtliche Teilnehmer die Meldung von Zahlen an das Treuhandbüro ein. Mit diesem Kauf und den Einfuhren aus dem ehemaligen Werk von Norgips in den Niederlanden und dem elsässischen Werk von Lafarge habe sich nach Auffassung von Gyproc wie der anderen Beteiligten die Wettbewerbslage auf dem deutschen Markt grundlegend geändert und der Wettbewerb an Intensität zugenommen.

(215) Dem ist der Wortlaut des internen Vermerks von Gyproc (Randnummer (221)) entgegenzuhalten, wonach im Jahr 1988 die Vereinbarung über die Marktaufteilung zumindest nicht förmlich aufgegeben wurde.

(216) Hinzu kommt, dass nach den Aussagen von Gyproc es in den Jahren 1988 bis 1994 regelmäßig von BPB und Knauf beschuldigt wurde, "aggressiv" auf dem Markt vorzugehen¹⁹⁸. Diese Beschuldigungen wurden gegen Herrn [E, Gyproc] von den Herren [D, BPB] und [Herren B und C, Knauf] anlässlich des Eurogypsum-Kongresses und bei den Sitzungen des Verwaltungsrates von Knauf ausgesprochen (an dem Vertreter von BPB teilnahmen) bzw. der Gyproc GmbH (an der Vertreter von Knauf teilnahmen)¹⁹⁹. Die Herren [D] und [B und C] stützen ihre Vorhaltungen auf die ab 1992 ausgetauschten Angaben zu den Marktanteilen, die ihnen eine genaue Marktkenntnis verschafften (siehe Abschnitt 1.4.2).

(217) Es gibt in den bei BPB/Rigips vorgefundenen Unterlagen Anhaltspunkte für Kontakte zwischen den Herstellern betreffend den deutschen Markt, bei denen ihre Verkaufszahlen zwischen 1990 und 1994 ausgetauscht wurden²⁰⁰. BPB hat hinzugefügt, dass es im Besitz interner Zahlenangaben von Knauf sei, die einem seiner Verkäufer von einem ihm unbekannten Mann in einem Café übergeben worden seien²⁰¹. Vorbehaltlich des in Abschnitt 1.4.2. beschriebenen Datenaustauschs über die wichtigsten europäischen Märkte einschließlich des deutschen beschränkt die Kommission ihre Würdigung allerdings auf die Zeit nach der Zusammenkunft von Versailles vom Juni 1996, soweit sie die Gespräche zur Stabilisierung des deutschen Marktes betrifft.

(218) Seit 1992 haben BPB, Knauf und Lafarge überdies regelmäßig Absatzdaten u.a. zum deutschen Markt ausgetauscht; seit 1995 fand dieser regelmäßige Austausch alle drei Monate statt.

(219) Zudem lassen die Erwiderungen der Parteien auf die Beschwerdepunkte erkennen, dass der Bau von neuen Werken²⁰² in Deutschland im Jahr 1996 durch sämtliche Hersteller

und die Entwicklung der Einfuhren aus Osteuropa und insbesondere aus Polen geeignet waren, tief gehende Erschütterungen auf dem deutschen Markt hervorzurufen und einen neuen "Preiskrieg" zu entfachen, wie er vor 1992 geherrscht hatte²⁰³.

1.4.5.2. Die Gespräche zur Stabilisierung des deutschen Marktes auf den Zusammenkünften von Versailles (Juni 1996), Brüssel (Dezember 1997) und Den Haag (Mai 1998)

(220) Im Juni 1996 kamen in Versailles [hochrangige Unternehmensvertreter] der vier Unternehmen (die Herren [D, BPB], [B, Knauf], [G, Lafarge] und [E, Gyproc]) zusammen, um die Lage auf dem deutschen Markt zu erörtern.

(221) Die Kommission hat bei ihren Nachprüfungen bei Etex, in den Geschäftsräumen der [hochrangiger Unternehmensvertreter] von Gyproc, einen Vermerk²⁰⁴ mit der Überschrift "Vertraulich, zu vernichten" vorgefunden, aus dem hervorgeht, dass diese Zusammenkunft stattfand. Gyproc hat später hinzugefügt²⁰⁵, dass es sich bei diesem Vermerk um eine "von Herrn [E, Gyproc] erstellte Unterlage handelte, um Herrn [L, Gyproc] über die Lage auf den verschiedenen von Gyproc belieferten Märkten anlässlich seiner Ernennung [als hochrangiger Unternehmensvertreter] im Dezember 1997 zu informieren".

(222) In dem Vermerk steht hierzu Folgendes²⁰⁶:

"Im Jahr 1998 hat mir [Herr K, Gyproc] mitgeteilt, dass eine Vereinbarung über den Markt bestand, und dass der Marktanteil von Gyproc [10-15] % betragen müsste. Zwischen 1988 und 1994 schwankte der Marktanteil von Gyproc gemäß unseren internen Berechnungen zwischen [7-10] und [10-15] %. In dem selben Zeitraum hatte Lafarge seine Stellung gestärkt und haben BPB und Knauf Gyproc weiterhin sein zu aggressives Verhalten vorgehalten. Im Juni 1996 vereinbarten [Herr D, BPB], [Herr B, Knauf], [Herr G, Lafarge] und [Herr E, Gyproc] auf einer vertraulichen Zusammenkunft in Versailles, ihre tatsächlichen Zahlen für das Jahr 1995 auszutauschen und sich an ihren Marktanteil zu halten. Es ergaben sich folgende Zahlen:

	Mio. m ²
K	[100-110]
BPB	[70-75]
L	[30-35]
GB ²⁰⁷	[20-25]
(Markt)	[230-240]

Daraus ergeben sich demnach folgende Marktanteile:

	%
K	[40-45] %
BPB	[30-35] %
L	[10-15] %
GB	[10-15] %
(Markt)	100,0%

Zur gleichen Zeit wurde der Markt für das Jahr 1995 von Gyproc mit [210-220] Mio. m² angesetzt. Ich habe [Herr D, BPB] zugesichert, dass wir unsere bestehende Vereinbarung bei [10-15] % aufrechterhalten.

Seit 1996 haben wir im Zuge der Meldung unserer Zahlen an einen Treuhänder genauere Angaben zum deutschen Markt."

(223) Hierauf folgt eine Tabelle in der folgende als "Schätzungen" dargestellten Ergebnisse zusammengefasst sind²⁰⁸:

	Markt (in Mio. m ²)	Gyproc	Knauf	BPB	Lafarge
1995	[230-240]	[10-15] %	[40-45] %	[30-35] %	[10-15] %
1996	[220-230]	[10-15] %	[40-45] %	[30-35] %	[10-15] %
1997	[240-250]	[10-15] %	[40-45] %	[30-35] %	[10-15] %

(224) Der Vermerk endet mit den Worten²⁰⁹:

"BPB kennt unsere genauen Absatzzahlen, und ich glaube, dass es sie an die anderen weitergibt.

Im Zeitraum 1988-1994 dürfte der Marktanteil von Gyproc in Belgien unseren Schätzungen nach von [55-60] % auf [45-50] % zurückgegangen sein. Inzwischen hat er sich stabilisiert. In Holland haben wir in gleichen Zeitraum [3-5] % verloren, und unser Marktanteil hat sich bei [35-40] % gefestigt. In Frankreich beträgt er ca. [3-5] %".

(225) Die Zusammenkunft von Versailles wurde außerdem in einer Unterlage von BPB erwähnt²¹⁰. Diese Unterlage besteht aus einer Tabelle mit Datum vom 9. Oktober 1997 betreffend die Marktanteile der vier Hersteller in Deutschland von 1995 bis 1997 (Januar bis September)²¹¹. Die Tabelle enthält handschriftliche Anmerkungen, die von BPB Herrn [R, BPB], [...], der auch den deutschen Markt bei BPB betreute, zugeordnet wurden²¹²: *"Erinnerte [Herr S, BPB] daran, dass es kein "Versailles" geben dürfe und er den Saal verlassen sollte, falls es angesprochen würde. Zustimmung von [Herr M, BPB]"*.

(226) BPB hat diese Anmerkungen wie folgt erläutert²¹³: Auf einer internen Direktionssitzung habe Herr [S] von Rigips erhebliche Marktanteilszuwächse in Deutschland für Rigips und Gyproc offenbar zu Lasten von Knauf verkündet. Auf die Frage von Herrn [R, BPB], wie die Wettbewerber darauf reagiert hätten, habe Herr [S] erwidert, dass ein Vertreter von Gyproc ihm erklärt habe, dass Rigips *"Versailles gebrochen"* habe. Laut BPB hätten weder Herr [R] noch Herr [S] die Bedeutung von *"Versailles"* verstanden.

(227) Unabhängig vom Wissen oder Nichtwissen der beiden Personen und der genauen Natur des genannten möglicherweise wettbewerbsrechtlich fragwürdigen Vertrags zwischen Gyproc und BPB stellt die Kommission fest, dass ein Vertreter von Gyproc gegenüber BPB ganz eindeutig zum Verweis auf zwischen konkurrierenden Unternehmen fest vereinbarte Quoten von *"Versailles"* gesprochen hat; er hätte dieses Argument nicht verwendet, wenn er nicht davon überzeugt gewesen wäre, dass *"Versailles"* für BPB verbindlich war. Außerdem führen die in Randnummern (229) bis (243) aufgeführten Erklärungen von BPB, Knauf, Lafarge und Gyproc zu dem Schluss, dass die Zusammenkunft von Versailles und der Informationsaustausch seit der Londoner Zusammenkunft von 1992 auf allerhöchster Unternehmensebene stattfanden und die Unkenntnis rangniedrigerer Unternehmensvertreter folglich keineswegs bedeutet, dass die drei Unternehmen keine Vereinbarung geschlossen hatten.

(228) Es ist erstens festzustellen, dass alle beteiligten Unternehmen²¹⁴ diese Zusammenkunft der Herren [D, BPB], [B, Knauf], [G, Lafarge] und [E, Gyproc] anlässlich des Eurogypsum-Kongresses in Versailles vom 5. und 6. Juni 1996 bestätigt haben. Über den Gegenstand der Zusammenkunft von Versailles sind die Parteien jedoch unterschiedlicher Auffassung.

(229) So hat **Gyproc** erklärt²¹⁵, dass *"Herr [D, BPB] und seine Kollegen zur Stabilisierung des deutschen Marktes eine Mengenvereinbarung vorschlugen. Jedes Unternehmen nannte seine Verkaufsmengen in m² für das Jahr 1995, und auf dieser Grundlage wurden die Marktanteile zugewiesen. Herrn [E, Gyproc] wurde ein Anteil von ungefähr 10% zugesprochen. Er verlangte jedoch [10-15] %. Um diese Forderung zu begründen, bezog er sich auf die vorangehende Vereinbarung, die für [Gyproc] einen Anteil von [10-15] % vorsah. Ein Betrag von über 10 % war entscheidend, da [Gyproc] seine Produktionskapazität mit seinem neuen Werk in Peitz im Jahr 1995 erweitert hatte"*.

(230) Zu der Fortsetzung dieser Vereinbarung hat Herr [E, Gyproc] erklärt²¹⁶, dass *"die Vereinbarung nicht gut funktionierte. Am 4. Dezember 1997 kamen die Wettbewerber in Brüssel zusammen, um erneut die für den deutschen Markt erwünschte Stabilisierung zu besprechen. Konkreter Anlass war die zusätzliche Produktionskapazität des neuen Werkes von Norgips in Oppeln (Polen). [...] 1998 kamen die Konkurrenten anlässlich eines Eurogypsum-Kongresses in Den Haag erneut zusammen, um die Lage auf dem deutschen Markt zu besprechen. Diese Gespräche haben zu keinen konkreten Ergebnissen geführt"* (siehe Randnummern 246 und 255).

(231) Die Kommission hat Gyproc gebeten, die Bezugnahme auf den Vermerk (Randnummer 221) zu erläutern, wonach Herr [E, Gyproc] *"[Herr D, BPB] bestätigt hatte, dass wir unsere vorangehende Vereinbarung bei [10-15] % aufrechterhalten"*. Gyproc fügte hinzu²¹⁷, dass *"zum Ende der Zusammenkunft von Versailles und bei einer späteren Gelegenheit, an deren Datum sich Herr [E] nicht erinnern kann, er seine abweichende Meinung gegenüber Herrn [D] äußerte. Herr [D] erwiderte, dass diese Vereinbarung hinfällig geworden war, da sich seither der deutsche Markt im Zuge des Erwerbs von Rigips durch BPB, des Erwerbs von Norgips Holland durch Lafarge und des Eintretens von Lafarge in den deutschen Markt mit den Ausfuhren seines in Frankreich angesiedelten Werkes erheblich gewandelt hatte"*.

(232) Gyproc kam später²¹⁸ auf den Vermerk und die dennoch deutlichen Erklärungen von Herrn [E, Gyproc] mit folgenden Worten zurück: *"Die sogenannte Vereinbarung von Versailles war nur ein Versuch und wurde nie wirksam umgesetzt" und "es kam nie zu einem gemeinsamen Willen zwischen den Teilnehmern und sicher nicht seitens Gyproc hinsichtlich sämtlicher Modalitäten der Aufteilung des deutschen Marktes. Die Parteien haben sich nie über den genauen Marktanteil für Gyproc geeinigt. [...] Gyproc hat somit den Versuch des Eingehens einer Vereinbarung zu viert zu Fall gebracht."*

(233) Diese Erläuterungen von Gyproc, die im übrigen grundsätzlich weniger Beweiskraft haben als der vorgenannte Vermerk und die freiwilligen Erklärungen von Herrn [E, Gyproc], stellen weder den Inhalt noch den Zweck der geführten Gespräche in Frage, sondern lediglich vielleicht deren Ergebnisse.

(234) **BPB** seinerseits behauptet²¹⁹, dass in Versailles zwei getrennte Zusammenkünfte stattgefunden hätten, die eine zwischen den Herren [D, BPB], [B, Knauf] und [G, Lafarge], die andere zwischen Herrn [D] und [E, Gyproc]; es stützt sich hierbei auf eine der Kommission vorgelegte Erklärung von Herrn [D]²²⁰.

(235) Laut BPB²²¹ war *"das Ziel der Zusammenkunft ein Gespräch über den deutschen Markt, wo die Preise weiterhin zurückgingen. Ein Vorschlag, den Markt auf der Grundlage der Marktanteile von 1995 zu stabilisieren, wurde zwar diskutiert, führte aber wegen der ablehnenden Haltung von Gyproc Benelux nicht zu einer förmlichen oder formlosen Vereinbarung zwischen den Herstellern"*. Im gleichen Sinne führt BPB an anderer Stelle²²² aus, dass diese Gespräche *"der Festsetzung von Marktanteilen auf dem deutschen Markt dienten"*, aber *"die Teilnehmer zu keinerlei Einigung über die Marktanteile in Deutschland gelangten, vor allem weil Herr [E, Gyproc] den für Gyproc Benelux vorgeschlagenen Anteil nicht akzeptieren wollte"*. Im weiteren Verlauf des Dokuments²²³ erwähnt BPB nochmals einen *"von BPB zugegebenen Versuch von drei der Parteien, auf der Zusammenkunft in Versailles zu einer Marktaufteilungs-Vereinbarung betreffend den deutschen Markt zu gelangen"*.

(236) Für BPB besteht ein Widerspruch in dem Vermerk von Gyproc und den ursprünglichen Erklärungen von Herrn [E, Gyproc] zwischen der Behauptung, dass eine Vereinbarung erzielt worden sei, und der von Herrn [E] wiederholt ausgesprochenen Forderung nach einem höheren als dem Marktanteil, den BPB, Knauf und Lafarge Gyproc zugestehen wollten.

(237) Zum einen verweist die Kommission darauf, dass keine der anderen Parteien - und insbesondere nicht Gyproc - zwei Zusammenkünfte beschreibt; Gyproc spricht statt dessen unter Berufung auf die Erklärung von Herrn [E, Gyproc]²²⁴ davon, dass Herr [E] ins Hotelzimmer von Herrn [D, BPB] gerufen worden sei und dort ebenfalls *"Vertreter von Knauf und Lafarge"* vorgefunden haben, die anderenorts (siehe Randnummer (222)) als Herr [B, Knauf] und Herr [G, Lafarge] identifiziert werden.

(238) Zum anderen erkennt BPB an, dass BPB, Knauf, Lafarge und Gyproc in Versailles von einer Aufteilung des deutschen Marktes gesprochen haben, um diesen zu stabilisieren. BPB spricht jedoch von einem Einigungsversuch nur zwischen BPB, Knauf und Lafarge, ohne Gyproc mit diesem Versuch in Verbindung zu bringen, betont aber andererseits, dass dieser Versuch an der Weigerung von Herrn [E, Gyproc] scheiterte, der den für Gyproc vorgeschlagenen Marktanteil nicht akzeptieren wollte, was zwangsläufig eine Beteiligung von Gyproc an dieser Diskussion in der einen oder anderen Form voraussetzt.

(239) Ferner bezieht sich der von BPB ausgemachte Widerspruch mehr auf das Ergebnis des Gesprächs als auf seinen Zweck oder den Willen der Beteiligten, zu einer Einigung über den deutschen Markt zu gelangen.

(240) **Knauf** hat erklärt²²⁵, dass ein persönliches und *"unerwartetes"* Gespräch zwischen den Vorständen der vier Unternehmen stattgefunden habe, dessen anfänglicher Gegenstand Rohstofffragen und die Schwierigkeiten des Handelsunternehmens [...] gewesen seien. Bei dieser Gelegenheit sei unerwartet für die [Herren B und C, Knauf] die *"unerfreuliche"* Entwicklung auf dem deutschen Markt angesprochen worden. Knauf *"hatte an einer Aufteilung des Marktes und der Marktanteile kein Interesse. Knauf wollte im Gegenteil die Position als Marktführer auf dem Heimat- und zugleich bedeutsamsten Markt für Gipskartonplatten weiter ausbauen und verlorene Marktanteile zurückerobern. Diese Interessenlage ließ keine andersartigen Willenserklärungen – schon gar nicht wie von der Kommission vorgeworfen – seitens Knauf zu. Es hat derartige Erklärungen auch nicht gegeben"*. Es habe auch keine Vereinbarung über Liefermengen oder eine Stabilisierung des Marktes gegeben. *"Was immer in diesem Gespräch zum deutschen Markt im Einzelnen gesagt worden sein soll und was immer Herr [E, Gyproc] verstanden haben mag, für die [Herren B*

und C] hatte es allenfalls die Qualität von mehr oder minder deutlichen Appellen an die kaufmännische Vernunft aller Anwesenden". "Das Gespräch blieb vielmehr ohne Ergebnis; der Abschluss einer Vereinbarung war aus Sicht der [Herren B und C] nicht Ziel des Treffens gewesen. Wir haben die Diskussion so auch nicht verstanden". Im Übrigen sei es nach dieser Zusammenkunft zu keiner Beruhigung auf dem Markt gekommen.

(241) Knauf hat bei dieser Gelegenheit den selben Ausdruck "Appell an die kaufmännische Vernunft" wie bei dem Abkommen von London im Jahr 1992 verwendet (Randnummer 61). Wie weit diese "kaufmännische Vernunft" reichte, wird von Knauf nicht näher erläutert; sie scheint jedenfalls mit einem Bündnis, das aus rein geschäftlicher Sicht absolut vernünftig sein kann, nicht unvereinbar. Mit seiner Erklärung bestätigt Knauf, dass die Zusammenkunft zwischen Wettbewerbern stattfand, dort die Lage auf dem deutschen Markt besprochen wurde und Informationen zwischen Wettbewerbern ausgetauscht wurden. Mit Hinblick auf den etwaigen Abschluss einer Vereinbarung auf dieser Zusammenkunft ist die Erklärung von Knauf nicht gerade eindeutig: die Weigerung von Knauf, den deutschen Markt aufzuteilen, steht für sich genommen nicht in Widerspruch zu dem Umstand, dass diese Zusammenkunft in Gegenwart von Knauf und mit seiner Zustimmung stattgefunden haben kann; Knauf könnte an der Zusammenkunft gegen seine Interessen teilgenommen oder in der Absicht mitgewirkt haben, seine Konkurrenten zu täuschen.

(242) Herr [G], [hochrangiger Unternehmensvertreter] des Bereichs Gips von **Lafarge**, bestätigt, dass er "zu einer besonderen Zusammenkunft" auf dem Eurogypsum-Kongress eingeladen worden sei, und dass der Zweck der Vereinbarung darin bestand²²⁶, "die Größe des deutschen Marktes zu erfassen, die damals sehr umstritten war. Es gab zumindest bei Lafarge Plâtres eine erhebliche Abweichung zwischen den Schätzungen [...] von mehr als [15-20] %. Auf dieser Zusammenkunft wurden deshalb der Gesamtumfang des Marktes und seine Entwicklung, sein Wachstum und dessen Antriebskräfte besprochen. Das Fehlen von Statistiken machte uns erheblich zu schaffen, zumal wir alle in große Produktionseinheiten in der Nähe von Berlin investiert hatten. [...] Nach Bekanntgabe unserer Gesamtabsatzmengen wurde deutlich, dass der deutsche Markt noch größer war als wir annahmen, und zwar um wenigstens [30-35] % je nach Bezugsdatum. Trotz der Enttäuschung, vom Marktumfang von BPB und Knauf noch weiter entfernt zu sein, als wir es erwartet hatten, konnte diese Entdeckung für uns nur günstig sein, da wir froh darüber waren, in einen Markt investiert zu haben, der noch robuster war, als wir es dachten. Die Gruppe Gyproc reagierte hierauf jedoch ganz entgegengesetzt. Ihr [hochrangiger Unternehmensvertreter], Herr [E], stellte bei dieser Gelegenheit fest, dass sein Marktanteil folglich kleiner war als er es glaubte, wobei er sich auf den Zeitraum bezog, als zwischen den deutschen Herstellern eine Vereinbarung bestand, von der Lafarge Plâtres nichts wusste, da es zu jener Zeit auf dem deutschen Markt nicht vertreten war. Ich erinnere mich sehr gut, dass Herr [E] glaubte, Opfer einer Absprache zwischen BPB, Knauf und Lafarge Plâtres gewesen zu sein, um ihn unterhalb seiner Forderung zu halten, die auf der ehemaligen Vereinbarung beruhte. In Wirklichkeit hatte niemand außer Herr [E] Ansprüche auf Marktanteile geltend gemacht; wir waren lediglich bestrebt, den Umfang dieses Marktes zu ermitteln. Ich bekräftige, dass es im Verlauf der Zusammenkunft von Versailles keine Gespräche über eine Zuteilung von Marktanteilen gegeben hat, und dass ich erst beim Durchlesen der Beschwerdepunkte von dem Vorhandensein eines sogenannten "Versailler Vertrages" erfahren habe, der aber nur im Kopf von Herrn [E] bestand, da er enttäuscht und verbittert war, plötzlich feststellen zu müssen, dass er als drittgrößter Anbieter in Deutschland an die vierte Stelle gerückt war. Falls es zutrifft, dass eine alte Vereinbarung unter Mitwirkung von Gyproc auf dem deutschen Markt in den 80er Jahren angewandt wurde, wurde mir im Zeitraum 1992 bis 1998 niemals

eine Vereinbarung vorgeschlagen, und ich habe darüber auch nie mit meinen Kollegen gesprochen. Dergleichen hätte ich auch nicht gewünscht, da es unwahrscheinlich gewesen wäre, dass die Wettbewerber dem Neuling Lafarge Plâtres auf dem deutschen Markt einen so großen Marktanteil zuerkannt hätten, wie er von uns angestrebt wurde".

(243) Die Erklärung von Lafarge bestätigt die Tatsache, dass die Zusammenkunft zwischen den Wettbewerbern stattfand, und dass Informationen ausgetauscht wurden, wie auch aus direkten Beweisen und den Erklärungen der anderen Parteien eindeutig hervorgeht. Hinsichtlich des Zwecks dieser Zusammenkunft steht die Erklärung von Herrn [G, Lafarge] im Widerspruch zu dem vorgenannten Vermerk von Gyproc (Randnummern 221 bis 224) und den übereinstimmenden Erklärungen von Gyproc und BPB.

(244) Bei ihrer Nachprüfung in den Geschäftsräumen von Gyproc hat die Kommission eine Anmerkung im Kalender von Herrn [E, Gyproc]²²⁷ zu einem Gespräch, das am 4. März 1997 mit Herrn [T], einem [Unternehmensvertreter] von Lafarge Plâtres, stattfand, aufgefunden, in der es heißt: *"er teilt mir mit, dass er vor einem Monat die sich günstig entwickelnden Verhandlungen abbrechen musste, da er keinen endgültigen Auftrag von BPB, Knauf und vor allem Gyproc bekommen habe. Das Problem scheint der Marktanteil von Gyproc in Deutschland zu sein. Knauf möchte seinen Anteil um 1% erhöhen, zum Nachteil von Gyproc, 12 à 11 (Deutschland). BPB scheint an der Angelegenheit nicht interessiert und hat sich vor kurzem geweigert, seinen Marktanteil [Herrn U, unabhängiger Berater] mitzuteilen. Sie stehen kurz vor einer Vereinbarung über Gips in Polen und dem Bau einer neuen Fabrik. Er würde Gyproc beteiligen, wenn die es wünschen, aber in diesem Fall Oppeln aufgeben, das immer noch nicht funktioniert. Das einzige verbleibende Hindernis scheint das 1% Marktanteil in Deutschland".*

(245) Diese Anmerkung beweist, dass es einen Kontakt zwischen Lafarge und Gyproc gegeben hat, bei dem die Wettbewerbslage angesprochen wurde und die Meinung dritter Unternehmen - Knauf und BPB - augenscheinlich wohlbekannt war. Außerdem bestätigt diese Anmerkung Gespräche oder gar Verhandlungen über die Marktanteile der einzelnen Hersteller sowie einen offensichtlichen Zusammenhang zwischen diesen Gesprächen und dem unter Leitung von Herrn [U, unabhängiger Berater] organisierten Informationsaustausch (siehe Randnummer 271). Ferner geht aus ihr die Beziehung zwischen diesen Gesprächen und dem "Projekt Oppeln" hervor.

(246) Am **4. Dezember 1997** kamen die Herren [D, BPB], [G, Lafarge], [B und C, Knauf], [K, Gyproc], [L, Gyproc] und [E, Gyproc]²²⁸ erneut, dieses Mal in den Geschäftsräumen von Etex in **Brüssel**, zusammen.

(247) Gemäß BPB²²⁹ wurde auf der Zusammenkunft das Vorhaben der vier Unternehmen geprüft, gemeinsam das dem unabhängigen norwegischen Hersteller Norgips gehörende Werk in Oppeln zu erwerben.

(248) Wie schon in Randnummer 230, erwähnt, hat Gyproc bekräftigt²³⁰, dass *"laut Herrn [E, Gyproc] die Vereinbarung [über die zur Stabilisierung des deutschen Marktes gedachten Mengen] nicht gut funktionierte. Am 4. Dezember 1997 kamen die Wettbewerber in Brüssel zusammen, um erneut die für den deutschen Markt erwünschte Stabilisierung zu besprechen. Konkreter Anlass war die zusätzliche Produktionskapazität des neuen Werkes von Norgips in Oppeln. Sie suchten nach einer Formel, nach der eine der Parteien das Werk kaufen und die anderen einen Ausgleich für dieses finanzielle Opfer ("Störpotenzial" genannt) zahlen würden."*

(249) Nach den von den übrigen Gesprächsteilnehmern nicht bestrittenen²³¹ Erklärungen von BPB und den Antworten dieses Unternehmens auf die Auskunftsverlangen der Kommission hatte Norgips tatsächlich Verkaufsbereitschaft signalisiert, laut BPB aber einen als lächerlich hoch eingestuften Preis festgesetzt in der Hoffnung, dass ein oder mehrere Gipsplattenhersteller das Werk kaufen würden. Um dessen Wert in den Augen eines der vier großen Hersteller zu erhöhen, hatte Norgips offenbar zu verstehen gegeben, dass es beabsichtigte, 1998 mit einer aggressiven Preiskampagne in den deutschen Markt zurückzukehren. Wegen des viel zu hohen Preises - die übermäßige Bewertung entsprach dem "Störpotenzial" des Werkes Oppeln - wollte es keiner der [hochrangigen Unternehmensvertretern] alleine kaufen.

(250) Nach eigenem Bekunden²³² hat BPB im Juni 1997 geprüft, das Werk gemeinsame mit Knauf zu erwerben, auf den Rat seiner Anwälte aber davon Abstand genommen. BPB hat ferner erklärt²³³, dass Norgips diesen Kauf ursprünglich Lafarge vorgeschlagen hatte, das einige Jahre zuvor das Norgips-Werk in den Niederlanden erworben hatte. Lafarge soll daraufhin die übrigen Hersteller nach deren Meinung zu einem möglichen "gemeinsamen Kauf" des Werkes Oppeln und sogar des Unternehmens Norgips befragt haben.

(251) Knauf seinerseits ist der Ansicht²³⁴, dass das Angebot von Norgips durchaus eine Prüfung verdiente und sehr wohl verschiedene Modelle erörtert wurden, wenn sich auch nicht alle Hersteller dafür interessierten. Auf diese Weise erlaubte der Rückgriff auf den Anteil der einzelnen Hersteller am deutschen Markt, die Höhe ihrer Beteiligung am Kaufpreis zu ermitteln, damit keinem ein Teil seines Umsatzes verloren ginge.

(252) Knauf fügte hinzu²³⁵, dass es die Zusammenkunft in Brüssel als Gelegenheit [für die Herren B und C, Knauf] aufgefasst habe, die Konkurrenten erneut zur "kaufmännischen Vernunft" aufzufordern; die Kommission erinnert daran, dass dieser Begriff bereits zur Beschreibung der Zusammenkünfte in London 1992 und Versailles 1996 verwendet wurde.

(253) Lafarge weist darauf hin²³⁶, dass der gemeinsame Erwerb von Oppeln nur eines von mehreren Projekten für seinen Zutritt nach Polen gewesen sei, und führt die Zusammenkunft der vier Wettbewerber in Brüssel auf den Umstand zurück, dass Norgips den Kaufpreis für sein Werk in die Höhe getrieben habe und Lafarge alleine nicht über die nötigen Mittel für den Kauf der Anlage verfügte. Es kam jedoch zu keiner Einigung, und zu keinem Moment sei von einer Stabilisierung der Marktanteile in Deutschland die Rede gewesen. Lafarge kommt zu dem Schluss, dass *"das Gespräch vom 4. Dezember einen bloßen einmaligen Gedankenaustausch ohne Ergebnis darstellte. Selbst wenn die künftigen Marktanteile in Deutschland angesprochen worden seien, hätte dies zu keinerlei Konsequenzen geführt"*.

(254) Die Kommission hat Nachweise für zahlreiche Gespräche vorgefunden²³⁷. Das Werk Oppeln war Gegenstand mehrerer anderer Gespräche²³⁸ zwischen Herrn [D, BPB] und Herrn [G, Lafarge] und zwischen Herrn [G] und Herrn [L, Gyproc] die an der Zusammenkunft vom Dezember teilgenommen hatten; bis zum Jahr 1998 wurden verschiedene Möglichkeiten geprüft.

(255) Anlässlich des Eurogypsum-Kongresses vom **13. bis 15. Mai 1998** in **Den Haag** haben sich [vier hochrangige Unternehmensvertreter] sowie die Herrn [K, Gyproc] und [L, Gyproc] getroffen.

(256) Herr [E, Gyproc] hat erklärt²³⁹, dass bei dieser Gelegenheit *"die Wettbewerber erneut zusammentraten [...], um die Lage auf dem deutschen Markt zu erörtern. Diese Gespräche haben zu keinen konkreten Ergebnissen geführt"*.

(257) Später hat Gyproc angegeben²⁴⁰, dass *"das erste Thema das weitere Vorgehen nach der Zusammenkunft von Brüssel vom Dezember 1997 vor allem in Hinblick auf eine Lastenteilung gegenüber dem "Störpotential" bei einem Aufkauf von Norgips war. Herr [D, BPB] erklärte, an derlei Gesprächen nicht mehr teilnehmen zu wollen, weswegen die Diskussion über dieses Thema beendet wurde. Anschließend besprachen die Teilnehmer den möglichen Marktanteil von Norgips ausgehend von seinem polnischen Werk auf dem deutschen Markt. Die Auffassungen wichen voneinander ab, weshalb es zu keiner Schlussfolgerung kam. Schließlich tauschten die Teilnehmer ihre Absatzmengen für die ersten vier Monate des Jahres 1998 auf dem deutschen Markt aus. Gyproc und Lafarge haben ihre endgültigen Zahlen mitgeteilt, BPB und Knauf gaben provisorische Daten an, die sie einige Tage später telefonisch bestätigten. Demnach teilte jeder Teilnehmer mit, welchen Marktanteil er in Deutschland wünschte: Lafarge: [10-15] %, Gyproc: [10-15] %. Knauf: [40-45] %, BPB: [30-35] % [...]. Da die Summe 101 % ergab, versuchten die Beteiligten Gyproc zu überreden, sich auf [10-15] % zu beschränken. Da Gyproc sich weigerte, wurde überlegt, den überzähligen Prozentpunkt analog zu den Marktanteilen aufzuteilen, aber am Ende kam es zu keiner Entscheidung"*. Tatsächlich sind in den gleichzeitigen Aufzeichnungen von Herrn [E, Gyproc] von der Zusammenkunft²⁴¹ die betreffenden ausgetauschten Zahlen erwähnt.

(258) Die Gespräche über Oppeln verliefen anscheinend ergebnislos. Die Tatsache, dass sie stattfanden und man sich auf gegenseitig ausgetauschte Informationen über die Verkaufsmengen und Strategien stütze, lässt davon ausgehen, dass sie eine Folge der Zusammenkunft von Versailles waren. Die Bedeutung des Erwerbs des Werkes Oppeln liegt somit nicht im Erfolg oder Misserfolg dieses Vorhabens, sondern in der Tatsache, dass dieser besprochen wurde.

(259) Grundlage der Gespräche war allein das gemeinsame Interesse an der Aufrechterhaltung der Stabilität des Marktes, weshalb die vier Unternehmen grundsätzlich bereit waren, für ihren jeweiligen "Beitrag" erhebliche Beträge aufzuwenden. Mit dem Gespräch über ihren möglichen Beitrag zum Aufkauf der Oppelner Fabrik oder von Norgips insgesamt durch Lafarge entwickelten die Wettbewerber einen Plan mit dem Ziel und der möglichen Folge, einen unabhängigen Konkurrenten vom Markt zu entfernen, der von allen als eine Störung und sogar Bedrohung angesehen wurde.

(260) Hinzu kommt, über die Besprechung des Projekt Oppeln hinaus, dass die Marktanteilsziele der [hochrangigen Unternehmensvertreter der Beteiligten] für den deutschen Markt im Zuge der Gespräche von Versailles vom Juni 1996 angesprochen wurden.

(261) In seiner Erklärung an die Kommission²⁴² führte Herr [E, Gyproc] aus, dass *"die Vereinbarung nicht gut funktionierte"* und *"die Wettbewerber in Brüssel zusammengetreten sind, um erneut die erwünschte Stabilisierung des deutschen Marktes zu erörtern"*. Herr [E] fügte hinzu, dass diese Gespräche im Rahmen des Vorgehens gegenüber dem Werk Oppeln geführt wurden und dass *"diese Gespräche zu keinem Ergebnis führten"*, wobei er nicht erläuterte, ob er allein die Gespräche betreffend das Oppelner Werk, die mit Sicherheit gescheitert sind, oder auch eine allgemeine Vereinbarung über Marktanteile meinte.

(262) BPB erklärte²⁴³, dass die Gespräche über die Marktanteile in Deutschland hypothetischer Natur gewesen seien, dass es keine "Gesamtvereinbarung", sondern lediglich eine Einigung über den tatsächlichen Wert der im Jahr 1997 erzielten Marktanteile gegeben habe. Außerdem hätten einige der Teilnehmer jegliche Beschränkung ihrer zukünftigen Marktanteile in Deutschland abgelehnt. Da das angedachte Vorhaben einer Kostenbeteiligung am Werk Oppeln gleich bleibende Marktanteile in Deutschland voraussetzte, sei der Vorschlag nie verwirklicht worden. BPB²⁴⁴ verwarf die Berechnungen von Herrn [D, BPB] als einfache "Aufzeichnungen" ohne jegliche Tragweite und erklärte, dass aus Sicht der Gruppe BPB der Kauf des Werkes Oppeln oder sogar von Norgips zum "Scheitern verurteilt" war. Der Verwaltungsrat von BPB habe diese Vorschläge niemals geprüft. Nach den Aussagen von BPB ist das Vorhaben "gemeinsamer Kauf" fehlgeschlagen.

(263) Unter Zugrundelegung sämtlicher oben genannter Unterlagen ist erstens festzustellen, dass von keiner Partei bestritten wird, dass die Zusammenkunft von Versailles den vier Unternehmen Gelegenheit gab, ihre Verkaufszahlen für den deutschen Markt auszutauschen. BPB, Knauf, Lafarge und Gyproc haben auf den Zusammenkünften von Brüssel und Den Haag Informationen über ihre Stellung auf dem deutschen Markt weitergegeben und dabei ihre Absatzzahlen und Marktanteile offengelegt.

(264) Zweitens hält die Kommission für erwiesen, dass die Abhaltung der Zusammenkunft in Versailles die Existenz eines Einvernehmens über eine grundsätzliche Aufteilung des Marktes zwischen BPB, Knauf, Lafarge und Gyproc beweist, auch wenn eine Einigung über konkrete prozentuale Anteile weder dort noch auf den späteren Zusammenkünften von Brüssel und Den Haag erzielt werden konnte. Die vier Unternehmen wollten den Markt durch Festsetzung ihrer Marktanteile stabilisieren und hatten alle akzeptiert, dass ihre Marktanteile in einer gemeinsamen Vereinbarung bestimmt werden. Einige Anhaltspunkte in dem in Randnummer 221 erwähnten Vermerk und den Erklärungen von Herrn [E, Gyproc] lassen darauf schließen, dass eine Vereinbarung über den Grundsatz einer Stabilisierung der Marktanteile in Deutschland auf der Zusammenkunft von Versailles erzielt wurde. Gemäß dem erwähnten Vermerk von Herrn [E] an Herrn [L, Gyproc] verfolgten die Anbieter das Ziel, "sich an ihren Marktanteil zu halten". Außerdem hat Herr [E] in seinen Erklärungen gegenüber der Kommission ausdrücklich eine "Vereinbarung" zur "Stabilisierung des deutschen Marktes" genannt, mit der sich die Wettbewerber ihre Marktanteile mitteilen und ihnen ein Marktanteil zugewiesen wird. Herr [E] fügte hinzu, dass "die Vereinbarung nicht gut funktionierte".

(265) Drittens kommt die Kommission zu dem Schluss, dass die Marktanteile seit der Zusammenkunft von Versailles zum ständigen Gesprächsstoff zwischen BPB, Knauf, Lafarge und Gyproc geworden sind, wie nicht nur die drei Zusammenkünfte zeigen, sondern auch die Kontakte untereinander, um zu vermeiden, dass man sich gegenseitig Abnehmer streitig machte. Ferner deuten bestimmte Anhaltspunkte darauf hin, dass die Teilnehmer nicht ihren Marktanteil erhöhen wollten, ohne mit den anderen gesprochen zu haben. Wenn sie die Absicht hatten, ihren Marktanteil zu erhöhen, haben sie sich vorher konsultiert (siehe Randnummern 354 bis 366).

(266) Viertens haben ungeachtet der Haltung von Gyproc die drei anderen Unternehmen - BPB, Knauf und Lafarge - auf der Zusammenkunft von Versailles untereinander offengelegt, mit welchen Marktanteilen sie einverstanden wären; diese Marktanteile entsprachen den tatsächlichen Marktanteilen dieser Unternehmen.

(267) Schließlich weist der Ablauf der Diskussion zunächst zu dritt zwischen BPB, Knauf und Lafarge und dann zu viert unter Einschluss von Gyproc (oder sogar laut Darstellung von BPB zwischen diesem Unternehmen alleine und Gyproc) darauf hin, dass die Abstimmung zwischen BPB, Knauf und Lafarge zwischenzeitlich noch enger war. Diese Willensbekundung der drei Konkurrenten konnte untereinander als Zusicherung eines bestimmten künftigen Marktverhaltens zumindest in dem Sinne ausgelegt werden, dass sie nicht die Absicht hatten, eine Erhöhung ihres Marktanteils anzustreben.

1.4.5.3. Austausch von Angaben über die Verkaufsmengen auf dem deutschen Markt nach der Zusammenkunft von Versailles

(268) Vor der Zusammenkunft von Versailles hatten BPB, Knauf und Lafarge Informationen über die vier wichtigsten europäischen Märkte und damit auch den deutschen Markt ausgetauscht (siehe Abschnitt 1.4.2). Die drei Unternehmen sahen es für notwendig an, Gyproc in Bezug auf den deutschen Markt in den Austausch einzubeziehen, wo der Marktanteil dieses wesentlich kleineren Unternehmens erheblich war.

(269) Der Informationsaustausch zwischen BPB, Knauf und Lafarge fand weiterhin nach dem im Anschluss an die Londoner Zusammenkunft von 1992 etablierten Schema statt. Neben diesem fernmündlichen oder -schriftlichen Austausch legten diese Unternehmen auf den Zusammenkünften von Versailles, Brüssel und Den Haag untereinander ihre Verkaufszahlen für den deutschen Markt offen, woran sich zusätzlich Gyproc aktiv beteiligte.

(270) Gyproc hat ab dem Datum der Zusammenkunft von Versailles zum einen an dem Informationsaustausch über den deutschen Markt auf den Zusammenkünften von Versailles, Brüssel und Den Haag mitgewirkt (Randnummern (220), (246) und (255)). Zum anderen hat Gyproc nach dem Schema, das die übrigen drei Unternehmen seit der Londoner Zusammenkunft von 1992 verfolgten, über BPB Informationen an die anderen Unternehmen weitergegeben und von diesen erhalten, allerdings ausschließlich betreffend den deutschen Markt (Randnummer (144) und ff.).

(271) Im Oktober/November 1996 führten die vier Unternehmen ein System des Informationsaustauschs über einen [unabhängigen Berater], Herrn [U]²⁴⁵ im Rahmen der "Industriegruppe Gipskartonplatten" (IGG), einer Arbeitsgruppe des deutschen Verbandes der Gipskartonplattenhersteller, ein. [Ein hochrangiger Unternehmensvertreter] von IGG war zu jener Zeit Herr [V], [ein Unternehmensvertreter] von Rigips. Herr [U] erhielt von jedem Teilnehmer dessen vertrauliche Zahlenangaben, stellte sie zu Gesamtzahlen zusammen und teilte sie sämtlichen Teilnehmern mit. Anhand dieser Zahlen konnte jeder Teilnehmer seinen eigenen Marktanteil, jedoch nicht den der anderen ermitteln. Gyproc, Rigips, Knauf/Dano und Lafarge übermittelten vierteljährlich ihre Quadratmeter-Verkaufszahlen an Herrn [U], der sie zusammenfasste und jedem Teilnehmer eine Gesamtzahl für den ganzen Markt übermittelte²⁴⁶. Die Zahlen für Januar bis Dezember 1995 und für Januar bis September 1996 wurden Herrn [U] ebenfalls vertraulich mitgeteilt.

(272) In dem Vermerk von Herrn [E, Gyproc] an Herrn [L, Gyproc]²⁴⁷, der mit dem hier behandelten Sachverhalt zeitlich zusammenfällt, wird die Verbindung zwischen den Kontakten der Beteiligten, ihrem gegenseitigen Datenaustausch und der Mitteilung von Daten an Herrn [U, unabhängiger Berater] dargestellt. Diese Verbindung wird daraus deutlich, dass dieses System bereits einige Monate nach der Zusammenkunft von Versailles errichtet wurde. Außerdem haben sich die Teilnehmer nicht darauf beschränkt, ihre eigenen Marktanteile anhand der anonym übermittelten Datenangaben zu errechnen. Der Zusammenhang zwischen

diesem System und dem auf der Zusammenkunft von Juli 1996 in Versailles eingeleiteten Informationsaustausch über den deutschen Markt geht aus diesem Vermerk eindeutig hervor. Wie aus der Tabelle der betreffenden Unterlage hervorgeht²⁴⁸, haben die Teilnehmer den über Herrn [U] vorgenommenen Informationsaustausch als Ergänzung und Kontrollmechanismus für den auf der Zusammenkunft von Versailles eingeführten Austausch genutzt.

(273) Die Behauptung aller Beteiligten, dass die Einbeziehung eines [unabhängigen Berater] nicht gegen das Wettbewerbsrecht verstoße, darf nicht für sich gesehen werden, da dieses System nach Auffassung der Kommission der Ergänzung der direkten Informationsübermittlung durch die Teilnehmer diene, um die Genauigkeit der ausgetauschten Zahlen zu gewährleisten. Die Kommission weist auf die Parallelen zum Informationsaustausch-System über den deutschen Markt aus den 89er Jahren hin, an dem zum Teil die gleichen Unternehmen beteiligt waren (Randnummer (213)).

(274) Rigips stellte im April 1998 seine Übermittlung von Daten an Herrn [U, unabhängiger Berater] mit der Meldung der Zahlen für Januar 1998 ein²⁴⁹.

(275) Dieser Rückzug folgte offenkundig auf die förmlichen Anweisungen, die der Verwaltungsrat von BPB allen leitenden Angestellten mit der Maßgabe erteilte, die wettbewerbsrechtlichen Vorschriften zu beachten. Am 24. März 1998 übermittelte Herr [R, BPB] an einige Vorstandsmitglieder von BPB einen Vermerk²⁵⁰ mit der Überschrift *"Wettbewerbsfragen"* und folgendem Inhalt: *"Auf einer Vorstandssitzung hat Herr [D, BPB] diese Woche erneut nachdrücklich verlangt, dass es außerhalb der anerkannten Branchenverbandstagungen zu keinerlei Zusammenkünften/Gesprächen mit unseren Konkurrenten kommen darf. Auf diesen offiziellen Zusammenkünften dürfen keine Preise oder Marktanteile angesprochen werden. Obwohl dies seit langem dem Verhalten entspricht, das man von BPB als Unternehmen, das sich um einen gesetzestreuen Ruf bemüht, erwarten darf, stehen in dieser Hinsicht größere Anstrengungen bevor"*. Am 26. März 1998 wies Herr [D] Herrn [S] von Rigips in einem Vermerk²⁵¹ an, jeglichen Austausch mit dem deutschen Verband der Gipskartonplattenhersteller unverzüglich zu beenden. Mit Fernkopie vom 6. April 1998 wurden Knauf, Lafarge, Gyproc und Herr [U, unabhängiger Berater] durch Herrn [V] von Rigips über den Beschluss des Unternehmens informiert, sich aus dem Austausch von Statistiken zurückzuziehen²⁵².

(276) BPB hat später angegeben²⁵³, nach seinem Rückzug aus dem Informationsaustausch-System eine juristische Stellungnahme eingeholt zu haben, in der dieses als legal eingestuft worden sei. Aber BPB hat aus Vorsicht nicht an einem System teilnehmen wollen, was nicht bei der Kommission angemeldet war - und zu einer solchen Anmeldung ist es nie gekommen.

(277) Die Kommission hält fest, dass BPB sich auf eigene Initiative vom Informationsaustausch zurückgezogen hat, um sich wettbewerbsrechtskonform zu verhalten, was zumindest beweist, dass dieses Unternehmen damals an der Rechtmäßigkeit der Übermittlung von Daten an Herrn [U, unabhängiger Berater] zweifelte oder befürchtete, dass seine Beteiligung als Indiz für wettbewerbswidriges Verhalten gewertet werden könnte.

(278) Die Kommission stellt ferner fest, dass Herr [D, BPB], während er sehr strenge Anweisungen an seine Untergebenen übermittelte, selbst trotzdem den Austausch wettbewerbsrelevanter Daten mit den [hochrangigen Unternehmensvertretern] der Konkurrenz gemäß dem seit der Londoner Zusammenkunft von 1992 existierenden Schema fortsetzte.

(279) Offenbar weckte der Rückzug von Rigips aus dem System der Meldung von Angaben an Herrn [U, unabhängiger Berater] Befürchtungen bei den übrigen Teilnehmern. Am 8. Juni 1998 übergab Herr [W] von Knauf seinem Kollegen bei Rigips, Herrn [V], die Kopie eines Gutachtens der Anwälte von Knauf, wonach die Statistiken *"keinerlei wettbewerbsrechtliches Problem"* aufwarfen²⁵⁴. Rigips hatte noch zwei Tage vor der Nachprüfung der Kommission auf der Zusammenkunft der IGG angekündigt, dass es sich dem Meldesystem [Herr U, unabhängiger Berater] anschließen würde, sich im Dezember jedoch erneut daraus zurückgezogen²⁵⁵. Die Besorgnis von Herrn Knauf wegen der Einhaltung der wettbewerbsrechtlichen Vorschriften ist im Lichte der Tatsache zu sehen, dass dieses Unternehmen gleichzeitig andere Kontakte mit Wettbewerbern pflegten.

(280) In einem *"persönlichen und vertraulichen"* Vermerk vom 8. Juni 1998²⁵⁶ an Herrn [G, Lafarge] bemerkte Herr [X] von Lafarge Gips zu der Entscheidung von Knauf, Dano, Lafarge und Gyproc, den Austausch über Herrn [U, unabhängiger Berater] ohne Rigips fortzusetzen, Folgendes: *"Wir gingen davon aus, dass der Marktanteil von Rigips [30-35] % betrug."* Sowohl Gyproc als auch Lafarge haben festgestellt, dass die Schätzung des Marktanteils von Rigips für das Jahr 1998 genau seinem Marktanteil in Deutschland im Jahr 1997 von [30-35] %, entsprach (Erwägungsgründe 285 und 286).

(281) Eine so genaue Kenntnis kann dann nicht verwundern, wenn die fraglichen Unternehmen und BPB ihre aktive Mitwirkung an einem Informationsaustausch u.a. über den deutschen Markt fortsetzten. Damit wird der Zusammenhang zwischen dem direkten Informationsaustausch und den [Herr U, unabhängiger Berater]-System bestätigt.

(282) Knauf²⁵⁷ versucht ebenfalls die Tragweite des [Herr U]-Systems herabzuspielen, und weist deshalb darauf hin, dass Norgips nicht mitgewirkt habe und das System schon deswegen als Kontrollmechanismus untauglich gewesen sei. Knauf hat allerdings selbst betont²⁵⁸, dass Norgips *"bis 1993 und ab Ende 1997"* aktiv war, was obiges Argument erheblich einschränkt, zumal das [Herr U]-System ab Anfang 1998 wegen des Rückzugs von BPB erheblich gestört war.

(283) Die Zahlen des in Randnummer 221 erwähnten Vermerks von Herrn [E, Gyproc] an Herrn [L, Gyproc] stimmen genau mit denen eines Vermerks vom 19. Januar 1998²⁵⁹ mit der Überschrift *"Entwicklung der Marktanteile, Potenzial des deutschen Marktes"* überein, der während der Nachprüfung bei Gyproc vorgefunden wurde. Gemäß diesem Bericht sind die Zahlen der einzelnen Hersteller außer Gyproc für 1995, 1996 und 1997 *"auf Geschäftsinformationen beruhende Schätzungen"*. Die Entwicklung der Marktanteile wurde wie folgt kommentiert:

- *"Auf G entfallen >50% des Marktwachstums, der Rest ([5-7] Mio.) ging an R."*
- *K fehlten [5-7] Mio. m², um seinen Marktanteil von [40-45] % zu halten."*
- *L hat [0-1] % Marktanteil oder [0-3] Mio. m² verloren. Die gingen wahrscheinlich an R."*

(284) Die Tabelle befindet sich auch im Terminkalender von Herrn [E, Gyproc]²⁶⁰ als Bestandteil der Anmerkungen zu einer Zusammenkunft mit [einem hochrangigen Unternehmensvertreter] von Etex am 27. Januar 1998. Dies widerlegt die Auffassung insbesondere von Lafarge und BPB²⁶¹, wonach Herr [E] falsche Angaben an Herrn [K, Gyproc] geliefert hätte, um seine Arbeit und deren Bedeutung hervorzuheben, da es sich um

die von der Firmenleitung von Gyproc bei der Festlegung ihrer Strategie und ihrer Geschäftstätigkeit verwendeten Zahlen handelte.

(285) In einem ebenfalls bei Gyproc vorgefundenen internen Vermerk²⁶² vom 26. Januar 1998 mit der Überschrift "*Streng vertraulich*" und "*Korrektur des Vermerks 19/1/98*" wurden einige Marktanteilszahlen leicht geändert. Die neuen Zahlen wurden als die "*heute zuverlässigsten*" bezeichnet. Die Zahlenangaben sind:

1996			1997		
K	[40-45] %	[95-100] Mm ²	K	[40-45] %	[100-110] Mm ²
G	[10-15] %	[20-25] Mm ²	G	[10-15] %	[30-35] Mm ²
L	[10-15] %	[30-35] Mm ²	L	[10-15] %	[30-35] Mm ²
R	[30-35] %	[70-75] Mm ²	R	[30-35] %	[75-80] Mm ²

(286) Es zeigt sich, dass die Prozentzahlen der Marktanteile (mit zwei Dezimalstellen) für die Jahre 1996 und 1997 in dem Vermerk von Gyproc die gleichen sind wie die für den Marketingplan 1998 von Lafarge Gips²⁶³ (einem internen, nicht veröffentlichten Unternehmensdokument, das Gyproc kaum kennen konnte) verwendeten. Die genaue Übereinstimmung der Zahlenangaben von Lafarge Gips und Gyproc zeigt, dass die Verkaufszahlen im Rahmen der Kontakte zwischen den Herstellern auf dem deutschen Markt nach der Vereinbarung von Versailles auf nationaler Ebene den Geschäfts- oder Vertriebsdirektoren bekannt waren. Gemäß den Unterlagen stützen sich die Direktoren auf die Informationen über die Marktanteile, um umsichtig auf dem deutschen Markt Stellung zu beziehen und die Stabilität ihrer Marktanteile in Deutschland zu wahren. Die Genauigkeit der Angaben stellt ein weiteres Indiz für ihre Herkunft aus einem direkten Informationsaustausch zwischen konkurrierenden Unternehmen dar²⁶⁴.

(287) Hieraus schließt die Kommission, dass die Kontakte auf dem deutschen Markt eng mit dem bestehenden Informationsaustausch auf europäischer Ebene verbunden waren. Die bereits an einem Informationsaustausch auf europäischer Ebene beteiligten Hersteller hielten es für sinnvoll, von 1996 bis 1998 ein noch ausgefeilteres System für den deutschen Markt zu errichten, das einen Informationsaustausch und eine anonyme Genauigkeitskontrolle vorsah.

(288) Um den deutschen Markt zu stabilisieren, war es notwendig, das bestehende System des Informationsaustausches zu stärken, genauere Angaben zu melden, die überprüft werden konnten (System [Herr U, unabhängiger Berater]), und regelmäßig zusammenzukommen, um das Verhalten jedes Teilnehmers zu überprüfen (was auf der jährlichen Zusammenkunft am Rande der Eurogypsum-Kongresse erfolgte). Ein solches Vorgehen steht durchaus im Einklang mit den allgemeinen Vorkehrungen für die europäische Ebene, da in beiden Fällen das Ziel verfolgt wurde, einen Preiskrieg zu vermeiden und den Markt zu stabilisieren.

(289) Die Marktanteile der Gipsplattenhersteller, an die diese Entscheidung gerichtet ist, im deutschen Hoheitsgebiet waren tatsächlich in dem betroffenen Zeitraum ziemlich stabil (siehe Anhang dieser Entscheidung).

1.4.6. Austausch von Daten über die Preiserhöhungen auf dem deutschen Markt

(290) Die Kommission hat am 25. November 1998 bei ihrer Nachprüfung in den Geschäftsräumen von Lafarge Gips GmbH, der deutschen Tochtergesellschaft des Bereichs Gips von Lafarge, einen Vermerk vom 7. Oktober 1998²⁶⁵ von Herrn [X] ([Unternehmensvertreter] von Lafarge Gips) an die Herren [Y] (von Lafarge Gips) und [F], [einem hochrangigen Unternehmensvertreter] des Gipsgeschäfts von Lafarge, vorgefunden.

Dieser Vermerk datiert aus dem Zeitraum der Nachprüfung und trägt den Titel "*Preise in Deutschland (Gipsplatten)*". In dem englischsprachigen Vermerk werden nacheinander der "*übliche Ablauf von Preiserhöhungen*" dieses Wirtschaftszweiges in Deutschland, "*die Preiserhöhung für Oktober 1998*", das "*Ergebnis der*" bei dieser Erhöhung "*ergriffenen Initiativen*", die "*persönliche Einschätzung*" der Preiserhöhungen durch den Verfasser des Vermerks, die "*nächste realistische Aussicht für eine Preiserhöhung*" gefolgt von der "*jüngsten Preisentwicklung*", den "*Preisunterschieden zwischen den Wettbewerbern*" und dem "*Verhältnis zwischen technischen und Standardplatten*" beschrieben; es wurde folgende handschriftliche Anmerkung auf französisch hinzugefügt: "*Die Auswirkungen der Lage der Preise auf eine Umstrukturierung des Sektors*" für "Gyproc" und "Norgips". Der Vermerk schließt mit dem Wunsch, den Adressaten das "*Verständnis für die Mechanismen des deutschen Marktes*" zu erleichtern.

(291) Auf die Umstände der Preiserhöhung von Oktober 1998 wird später eingegangen (Randnummer (371)). Zur allgemeineren Beschreibung der "*Preise in Deutschland*" wird im Vermerk ausgeführt²⁶⁶:

*"A. Übliches Verfahren für eine Preiserhöhung:
einer der beiden großen Anbieter (Knauf/Rigips) gibt eine Preiserhöhung bekannt; die anderen folgen ein wenig später nach (im Regelfall binnen drei Monaten). [...]
C. Mein persönliches Verständnis (und auch das von anderen):
Eine Preiserhöhung ist nicht durchsetzbar, wenn es auf dem Markt keine Projekte mit Sonderpreisen gibt. Jeder Wettbewerber muss sicher sein, dass er keine Marktanteile verliert, und dass er sich mit seinem derzeitigen Marktanteil zufrieden gibt. Sobald einer ausschert, kehren die Preise wieder auf ihr altes niedriges Niveau zurück".*

(292) In dem Vermerk wird anschließend ausgeführt²⁶⁷, dass in den Jahren 1993 und 1994 geringe Erhöhungen vorgenommen, jedoch nach kurzer Zeit wieder hinweggefegt wurden. Eine am 1. Februar 1995 in Kraft getretene stärkere Erhöhung wurde als "*ziemlich erfolgreich*" bezeichnet, eine zweite, die nach Lafarge am 1. Januar 1996 in Kraft trat, sei "*sehr schnell zerstört*" worden: "*Nach der letzten gelungenen Preiserhöhung vom 1.2.97 folgte eine zweite am 1.9.97, aber unter den selben Umständen wie heute (viele Projekte, alte Preise für meine wichtigsten Kunden...). Seither sind die Preise eingebrochen bis auf ihr derzeitiges Niveau*". Dem Vermerk ist ein Schaubild beigelegt, das die Preisentwicklung für Standardplatten in Deutschland wiedergibt.

(293) Zur Erklärung der "*unterschiedlichen Preise der Konkurrenten*" wird im Vermerk ausgeführt²⁶⁸: "*bis 93/94 hat Lafarge versucht, Marktanteile zu gewinnen, und wurde als ausländischer Importeur angesehen. Die Preise differierten um bis zu -,40/m². 95/96 erreichte Lafarge das Niveau von Gyproc und Dano, und die Preise waren etwa -,20/m² niedriger als die von Knauf/Rigips. Seit 97 produzieren alle Unternehmen in Deutschland und bieten einen ziemlich guten Kundendienst. Die Preisunterschiede liegen seither nur noch bei [-,10 / -,20] /m². 98 können wir bereits Rigips erreichen, die vom Knauf-Niveau herunterkommen. Letzten Endes könnte man sagen: Knauf [100-110], Rigips/Lafarge: [90-95], Gyproc/Dano: [90-95], Norgips: [80-85]" (handschriftlich wird auf französisch hinzugefügt: "*vor etwaigen Rabatten (s.u.)*"). Anschließend wird die komplexe Tarifgestaltung der Branche und ihre Umsetzung durch die einzelnen Unternehmen erörtert.*

(294) Außerdem wird in bezug auf Standard- und technische Platten noch auf die "*sehr gute*" Marktentwicklung "*im Osten*" bei imprägnierten technischen Platten "*durch sämtliche Akteure*" "*in den Boomjahren (90-97)*" hingewiesen. Der Anteil der technischen Platten habe

dabei 40-45 % der Standardplatten erreicht, während er in ganz Deutschland 35-37% (und für Lafarge in seinem besten Jahr, 1997, [30-35] %) betrage. Sämtliche Wettbewerber sähen sich jedoch dem Vermerk zufolge dem gleichen Problem gegenüber: einer Baisse im Osten. Handschriftlich wird auf die große Bedeutung der Sonderplatten hingewiesen: dieses Segment von etwa 15 Mio. Quadratmetern (entspricht 6% des Marktes) wächst stark und weist einen hohen Mehrwert sowie einen hohen Konzentrationsgrad (Knauf [70-80] %) auf.

(295) Dieser Vermerk beschränkt sich nicht auf die Erhöhung von Oktober 1998, sondern soll den neuen Leiter der Abteilung Gips von Lafarge generell über die Funktionsweise des deutschen Marktes bei Preissteigerungen in Kenntnis setzen.

(296) Der Autor beschreibt darin das übliche Preiserhöhungsverfahren, bei dem Knauf oder BPB die Preiserhöhung ankündigen und die übrigen Hersteller folgen. Ausdrücklich weist Herr [X, Lafarge] auf die Voraussetzung für den Erfolg dieses Mechanismus hin: Jeder Wettbewerber muss *"sicher sein, dass er keine Marktanteile verliert"*, und dass er *"sich mit seinem derzeitigen Marktanteil zufrieden gibt"*. Zu untersuchen sind somit sowohl die Art und Weise der Preiserhöhung durch die Hersteller als auch das Ausmaß, in dem die von Herrn [X] genannte Voraussetzung zutrifft, dass jeder Hersteller mit seinem Marktanteil zufrieden sein muss.

(297) Lafarge hat sich in seiner Erwiderung jeglichen Kommentars zu den Schlussfolgerungen der Kommission in den Beschwerdepunkten zu den Bemerkungen von Herrn [X] enthalten, mit Ausnahme eines Bezugs zur Preiserhöhung von Oktober 1998.

(298) Laut BPB²⁶⁹ wird an diesem Vermerk deutlich, dass die Kommission zu einer eigenwilligen Auslegung harmloser Dokumente neige. Beschrieben werde dort vielmehr, wie Preiserhöhungen auf einem Markt wie dem Gipsplattenmarkt vonstatten gehen; *"die anschließenden Ereignisse von 1998 [...] lassen eher auf Wettbewerb als auf Koordinierung auf dem betroffenen Markt schließen"*. *"Die Beschreibung des Schicksals der Preiserhöhungen in Deutschland macht die Beweisführung der Kommission zunichte"*. Die Kommission weist darauf hin, dass BPB sich bei der Kommentierung der übrigen Passagen des Lafarge-Vermerks einschließlich derer, die unmittelbar sein eigenes Wettbewerbsverhalten auf dem deutschen Markt betreffen, auffällig zurückhält.

(299) Auch Knauf²⁷⁰ sieht in dem Vermerk eine bloße Beschreibung der Funktionsweise des Marktes und hält sich wie BPB bei der Kommentierung der übrigen Passagen einschließlich derer, die unmittelbar sein eigenes Wettbewerbsverhalten auf dem deutschen Markt betreffen, zurück.

(300) Gyproc hingegen²⁷¹ sieht in diesem Vermerk einen Beleg dafür, dass das Unternehmen bei Preiserhöhungen lediglich nachgezogen habe.

(301) Dennoch wird offensichtlich, dass sich die Wettbewerber zumindest ab Ende 1994 über ihre Absichten betreffend Preiserhöhungen austauschten oder sich sogar abstimmten. Vor allem wird aus der Beschreibung des Preiserhöhungsmechanismus im Vermerk von Herrn [X, Lafarge] erkenntlich, dass nach dem Vorpreschen von Knauf oder BPB/Rigips die übrigen Unternehmen den Marktführern nicht einfach folgten, nachdem sie in Preisverhandlungen mit ihren Abnehmern von der Erhöhung erfahren hätten, sondern dass es sich vielmehr um einen organisierten Informationsaustausch zwischen Wettbewerbern handelt, auch wenn dieser nicht immer von Erfolg gekrönt war, weil jeder versucht war, die Preiserhöhung hinterrücks zur Hinzugewinnung von Marktanteilen auszunutzen.

(302) Bei der von Herrn [X, Lafarge] (Punkt D seines Vermerks) erwähnten *"Überwachung des Marktanteils"* ist zu bedenken, dass nicht nur die Marktanteile in Deutschland im Rahmen der "[Herr U, unabhängiger Berater]-Statistiken" überwacht wurden, sondern auch, dass [die hochrangigen Unternehmensvertreter, die Herren] [D, BPB], [F, Lafarge], [B, Knauf] und [E, Gyproc] die Verkaufszahlen für das Vereinigte Königreich, Frankreich, die Benelux-Länder und Deutschland in dem Zeitraum bis September 1998²⁷² austauschten und ihre Ansprüche auf die Marktanteile in Deutschland im Mai 1998 in Den Haag²⁷³ bekräftigt hatten.

(303) Zu Beginn der Untersuchung hatte BPB allgemein ausgeführt²⁷⁴, dass die Marktbeteiligten in Deutschland *"für gewöhnlich"* durch ihre Abnehmer recht gut über die Preise der Konkurrenz informiert seien. BPB hat allerdings im weiteren Verlauf nicht präzisiert, welche alternative Informationsquellen gemeint waren.

(304) Die Kommission stellt fest, dass Knauf sicherlich mehrmals nicht nur seine direkten Abnehmer, sondern auch seine Wettbewerber über beabsichtigte Preiserhöhungen in Kenntnis setzte und diese Praxis auch noch verteidigte.

(305) Aus einem Vermerk²⁷⁵ des [Unternehmensvertreters] von Knauf, Herrn [Z], an Herrn [B, Knauf], vom 15. November 1993 zu den Perspektiven einer Preiserhöhung zum 1. Januar 1994 geht hervor, dass dieses Verfahren auf Anweisungen beruhte, die von der höchsten Unternehmensebene stammten: *"Unsere neue Preisliste wurde in den letzten Oktobertagen an alle Direktbezieher verschickt. Gleichzeitig wurden alle Wettbewerber durch Übersendung eines Exemplars informiert"*.

(306) Auch anlässlich der für den 1. Oktober 1998 geplanten Preiserhöhung hat Knauf, nachdem es seinen Kunden am 21. August 1998 die Preiserhöhung angekündigt hatte, eine Kopie²⁷⁶ davon an die [hochrangigen Unternehmensvertreter] seiner Wettbewerber BPB/Rigips (an die Privatanschrift von Herrn [ZA]), Lafarge, Gyproc (an die Privatanschrift von Herrn [ZB]) und Norgips versandt.

(307) Zu diesem Verhalten befragt hat Knauf²⁷⁷ ausgeführt: *"Da die offiziellen Preisänderungsankündigungen von Mitbewerbern den einzelnen Herstellern ohnehin von ihren Kunden unaufgefordert und vielzählig zugesandt werden – immer verbunden mit der Frage, ob man zu "alten" Konditionen noch weiterbeliefert werden kann – hat sich schon vor langer Zeit die Praxis eingebürgert, solche Schreiben einschließlich Preislisten etc. nicht nur an die Kunden, sondern gleich direkt an Mitbewerber zu schicken. Es ist auch auf anderen Märkten homogener Massengüter nichts ungewöhnliches, dass sich Wettbewerber direkt über geplante Konditionsänderungen gegenseitig informieren"*.

(308) Später hat Knauf anerkannt²⁷⁸, dass Wettbewerber *"gelegentlich"* von geplanten Preiserhöhungen unterrichtet wurden.

(309) Zur Verschickung der Preisliste hat BPB²⁷⁹ ausgeführt: *"Zu Deutschland hat Knauf erklärt, dass die Übermittlung von Kopien geplanter Preiserhöhungen an die Wettbewerber normale Praxis gewesen sei. Das mag zwar unklug gewesen sein, aber es ist kaum vorstellbar, dass sich daraus irgendwelche Folgen ergeben konnten, da die Wettbewerber unter normalen Umständen binnen kurzem auch auf dem üblichen Weg von ihren Abnehmern solche Kopien erhalten hätten. BPB bestreitet, jemals Kopien eigener Preislisten direkt an seine Wettbewerber versandt zu haben, und die Kommission hat keinen Beweis für das Gegenteil vorgelegt". BPB weist ferner darauf hin, dass "das Schreiben von Knauf von August 1998 an Norgips sowie einige andere Hersteller sowie mehrere Abnehmer gerichtet*

war. Hätte Knauf seine "Mitverschwörer" unterrichten wollen, warum zählte dann auch Norgips zu den Empfängern? Die Kommission hat des weiteren darauf hingewiesen, dass die Schreiben in einigen Fällen an die Privatanschrift von Vertretern anderer Unternehmen adressiert wurden. In anderen Fällen waren sie jedoch an die Büroanschrift gerichtet".

(310) Lafarge hat sich zur schriftlichen Unterrichtung von Konkurrenten über geplante Preiserhöhungen durch Hersteller nicht geäußert, ebenso wenig Gyproc.

(311) Die Kommission stellt fest, dass kein Beweiselement und insbesondere keine der Erklärungen der Parteien den Schluss zulässt, dass ein Hersteller sich der Entgegennahme der von einem Konkurrenten zugeschickten Informationen widersetzt hätte - dies zumindest auf die Informationen von Knauf zu, da es erwiesen ist, dass Knauf in mehreren Fällen geplante Preiserhöhungen vorher der Konkurrenz zugeleitet hat.

(312) Außerdem hat die Kommission im Zuge ihrer Nachprüfungen bei BPB/Rigips und Lafarge Gips zahlreiche Kopien von Schreiben der Konkurrenz zur Ankündigung von Preiserhöhungen vorgefunden hat²⁸⁰.

(313) Die Kommission nimmt die Erklärung von Lafarge und BPB zur Kenntnis, dass sie diese Schreiben von Abnehmern erhalten hätten. Sie stellt jedoch fest, dass diese Schreiben den betreffenden Unternehmen praktisch systematisch zugehen und die vorgenannten Ausführungen von Knauf im Widerspruch zu dieser Erklärung stehen.

(314) Ferner muss der Besitz dieser Schreiben im Zusammenhang mit dem in Randnummer 291 erwähnten Vermerk von Herrn [X] (Lafarge) gesehen werden, wonach Knauf und BPB, die beiden größten Hersteller, bei den Preiserhöhungen eine Vorreiterrolle übernahmen. Die vorherige schriftliche Unterrichtung der übrigen Unternehmen von geplanten Preiserhöhungen durch den (bzw. einen der beiden) Marktführer, wie Knauf es eingestanden und zu rechtfertigen versucht hat, ist geeignet, das Wettbewerbsverhalten auf dem Markt zu verändern (s. Abschnitt 2.2).

(315) Die Kommission hat während der Untersuchung auch weitere Beweise für geheime Absprachen von Konkurrenten anlässlich von Preiserhöhungen in Deutschland aufgedeckt.

(316) Herr [Z, Knauf] weist in seinem schon zitierten Vermerk²⁸¹ an Herrn [B, Knauf] vom 15. November 1993 zu den Perspektiven der zum 1. Januar 1994 geplanten Preiserhöhung ebenfalls darauf hin, dass die Durchsetzung der Preiserhöhung wegen der grundsätzlich niedrigen Marktpreise für das "Objektgeschäft" schwierig sein könnte, und erteilt folgenden Rat:

"Ihre Frage, wie eine Verbesserung des derzeitigen Zustandes möglich ist, möchte ich wie folgt beantworten:

a) Die Preishoheit kann nicht auf zu viele Personen verteilt werden.

b) [Hochrangige Unternehmensvertreter] sollten sich intensiver mit dem Thema selbst befassen.

c) Es sollten unbedingt Limitgrenzen eingehalten werden.

d) Das Wildern in fremden Gebieten mit niedrigen Preisen muss aufhören.

e) Information untereinander muss der Tatsache entsprechen.

f) Ohne ehrliche Kontakte zu Partnerfirmen und evtl. Wettbewerbern, sind Erlösverschlechterungen vorprogrammiert. [...]

Die Forderung kann also nur sein: miteinander statt gegeneinander, egoistisches Denken können wir nicht gebrauchen".

(317) Daraus wird eine interne Diskussion über die Wege zur Durchsetzung von Preiserhöhungen deutlich. Herr [Z, Knauf] empfiehlt, dass [hochrangigen Unternehmensvertreter] (wahrscheinlich [Herr B und Herr C, Knauf]) selbst die Preiserhöhungen besprechen, der Preiskrieg "in fremden Gebieten" aufhört und "ehrliche" Kontakte zu den Partnerunternehmen und "eventuell" Wettbewerbern gepflegt werden. Schließlich legte Herr [Z] noch ganz allgemein in seiner Schlussfolgerung ein Miteinander nahe, ohne deutlich zu machen, mit und zwischen wem.

(318) Knauf²⁸² weist auf den rein internen Charakter des Vermerks und der Bemerkungen über das Einhalten von Limitgrenzen und das Wildern in fremden Gebieten hin, da Beschäftigte des Unternehmens sich in ihren Vertriebsgebieten selbst Konkurrenz machten. Zur Passage über "*ehrliche Kontakte zu Partnerfirmen und evtl. Wettbewerbern*" äußert sich Knauf hingegen nicht.

(319) Eingangs ist darauf hinzuweisen, dass die Frage, ob den Empfehlungen von Herrn [Z, Knauf] Folge geleistet wurde, getrennt von ihrer Auslegung zu sehen ist. Was ihre Auslegung betrifft, so ist der Einwand von Knauf, dass es sich um einen rein internen Vermerk handelt, unter Verweis auf die Bemerkung über "*ehrliche Kontakte zu [...] Wettbewerbern*" und den in dieser Entscheidung beschriebenen Gesamtzusammenhang zurecht zugunsten einer einfacheren Deutung zurückzuweisen, nach der Herr [Z] eine Koordinierung zwischen Wettbewerbern und eine Selbstbeschränkung der einzelnen Unternehmen in ihrem Wettbewerbsverhalten für notwendig hielt.

(320) Im **Februar 1995** kam es zu einer Preiserhöhung. Diese war im in Randnummer 292 erwähnten Vermerk von Lafarge vom 7. Oktober 1998 als "*ziemlich erfolgreich*" bezeichnet worden.

(321) Ein bei BPB/Rigips vorgefundener interner Vermerk vom Oktober 1994²⁸³ zur Lage auf dem deutschen Markt lässt erkennen, dass sämtliche Hersteller die für den 1. Februar 1995 geplante Preiserhöhung sorgfältig vorbereitet hatten. Diese Erhöhung sollte für alle Hersteller 0,35 DEM/m² netto bei Standardplatten von 12,5 mm betragen. Die Sonderrabatte wurden abgeschafft und die Preise an die großen Wiederverkäufer auf [2,5-3] DEM/m² (Knauf, BPB/Rigips) und [2,5-3] DEM/m² (Lafarge) festgesetzt. Gyproc zog jedoch nicht mit und behielt Verträge mit einem Preisniveau von ungefähr [2-2,5] DEM/m² bei. Aus dem Vermerk geht hervor, dass Herr [ZB], [Unternehmensvertreter] von Gyproc, sich beklagte, dass sein Unternehmen Marktanteile verloren hatte und bestrebt sein musste, sie zurückzuerlangen. In dem internen Vermerk wird betont, dass "*gegenwärtig Gyproc wirklich das größte Problem ist!*". Der Vermerk schließt mit den Worten: "*Es wird erwartet, dass die erwähnten Preise auf dieser Höhe eingefroren werden, und dass ab 1. Februar 1995 eine Preiserhöhung von 0,35 DEM/m² netto für sämtliche Gipsplatten vorgenommen wird. Für Rigips hat dies zur Folge, dass die Preise für 12,5mm-Platten von jetzt [2,5-3] DEM/m² (für Lagerware) auf bis [2,5-3] DM/ m² steigen.*"

(322) Dank dieser Preiserhöhung konnte der Nettopreis von Knauf im März 1995 [2,5-3] DEM erreichen; der von Lafarge lag geringfügig darunter²⁸⁴. Der Anfangserfolg der Preiserhöhung wurde jedoch verwässert²⁸⁵. Nach der Bemerkung am Rande einer bei BPB/Rigips vorgefundenen Tabelle²⁸⁶, in der die nach der Erhöhung angekündigten Nettopreise mit der Lage im Juli 1995 verglichen werden, hat "Gyproc nie seine geschätzte Höhe erreicht, und kurz nach der Erhöhung begonnen, zu einem niedrigeren Preis zu verkaufen".

(323) Später hat BPB erklärt²⁸⁷, die Kommentare von Herrn [S, BPB] im bei BPB/Rigips vorgefundenen internen Vermerk stellten eine harmlose Zustandsbeschreibung des deutschen Marktes anhand der beim Vertriebspersonal von BPB/Rigips eingeholten Informationen dar. Im Einzelnen erklärt BPB: *"Schriftliche Ankündigungen von Listenpreiserhöhungen ab Februar 1995 wurden ab November 1994 verschickt. Es ist daher als fast sicher anzunehmen, dass die Hersteller (und insbesondere Knauf) zu dem Moment, als Herr [S] Mitte Oktober seinen Vermerk verfasste, bereits mit ihren eigenen Abnehmern über ihre Vorschläge verhandelten und Maßnahmen der im Vermerk beschriebenen Art ergriffen hatten, um deren erfolgreiche Umsetzung zu erleichtern. Die Kommission hat keinerlei Beweis dafür vorgelegt, dass diese Handlungen anders als durch eigenständiges Vorgehen der Hersteller aufgrund der legitim von ihren Abnehmern erhaltenen Informationen über das Marktgeschehen und die Absichten der verschiedenen Unternehmen zustande gekommen wären. Nach Auffassung von BPB ist an dem Verweis von Herrn [S] auf Gyproc Benelux als das "wirklich größte Problem momentan" nichts, was einen berechtigten Verdacht erwecken könnte. Aus dem Vermerk geht im Gegenteil hervor, dass Herr [ZB], der [Unternehmensvertreter] Deutschland von Gyproc, unter Druck stand, vermeintlich verlorene Marktanteile zurückzugewinnen (was schon für sich genommen jeglicher angeblichen Absprache zwischen den Herstellern über Preise und Marktanteile widerspricht). Laut Herrn [S] versteht es sich von selbst, dass Gyproc Benelux damals besonderen Druck auf Herrn [ZB] ausübte, Preisvorstöße zu unternehmen, die jeden Versuch der übrigen Hersteller, den Nettopreis zu erhöhen, unterminiert hätten, weswegen Gyproc Benelux als "größtes Problem" bezeichnet wurde".* BPB fügt hinzu, dass die von der Kommission zitierten Unterlagen nur das typische Funktionieren des Marktes bei Preiserhöhungen widerspiegeln und die Kenntnis von BPB/Rigips über das Preisniveau Ausdruck ihrer Kenntnis über die allgemeine Rabattpraxis der Konkurrenz waren.

(324) Laut Lafarge²⁸⁸ ist diese Preiserhöhung *"keineswegs Ausdruck einer Absprache, sondern im Gegenteil des Umstands, dass Knauf die Reaktion seiner Konkurrenten nicht vorhersehen konnte"*. Die Preiserhöhung sei gescheitert, und keineswegs ein Beleg für ein koordiniertes Verhalten. Knauf scheine im November 1994 *"der erste gewesen zu sein"*, der eine Preiserhöhung mit Wirkung vom 1. Februar 1995 angekündigt habe²⁸⁹. Rigips gibt am 24. November seinerseits eine ab dem gleichen Tag geltende Preiserhöhung bekannt²⁹⁰. Lafarge versendet seine am 24. November; sie gilt ab dem gleichen Datum wie die beiden vorherigen²⁹¹. Lafarge hatte nach eigenem Bekunden *"jedes Interesse daran, seine eigenen Preise zu stabilisieren, sobald die beiden anderen Hersteller bereits eine Erhöhung angekündigt hatten. Da Lafarge seine Platten 1995 im Ausland beschaffte, lag es angesichts des Preisrückgangs nahe, von den angekündigten Erhöhungen der Konkurrenz zu profitieren und die eigenen Preise wieder anzuheben"*²⁹². Lafarge räumt ein, dass die Preise ab dem 1. Februar tatsächlich stiegen; anschließend seien sie aber schnell wieder fast auf das Niveau von Ankündigung der Erhöhungen zurückgegangen. Lafarge weist ferner darauf hin, dass Knauf²⁹³ schon ab März merkt, dass die Preise der Konkurrenz um [0-0,5] bis [0-0,5] DEM unter den eigenen liegen und ihm deswegen schon mehrere interessante Großprojekte entgangen sind, und dass Rigips im Mai feststellt²⁹⁴, dass *"die Preiserhöhung bisher noch nicht vollständig umgesetzt wurde"*. Zu dem von der Kommission zitierten Rigips-Dokument vom Juli 1995²⁹⁵ merkt Lafarge anschließend an, dass der Autor seiner Hoffnung Ausdruck verleiht, die Preise durch eine Steigerung der Verkaufsmengen kompensieren zu können, und wegen der Niedrigpreispolitik von Gyproc mit weiteren Preisrückgängen rechnet.

(325) Lafarge bestreitet²⁹⁶, dass die Parallelität der Ankündigungen und die Streichung der Sonderrabatte durch sämtliche Hersteller im Oktober 1994 zur Vorbereitung der Ankündigungen auf Absprachen schließen lässt. Die Bemerkung *"Es wird erwartet, dass die*

erwähnten Preise auf dieser Höhe eingefroren werden" und "der Umstand, dass Herr [S, BPB] damit einer Erwartung Ausdruck verleiht, dass die Preise nicht unter das angegebene Niveau sinken werden, deuten keineswegs auf Absprachen hin, sondern zeigen 1) lediglich den guten Kenntnisstand von Herrn [S] [...] und geben 2) eine persönliche Einschätzung der künftigen Entwicklung wieder".

(326) Wie die Kommission feststellt, kommt Lafarge mit seinem Hinweis auf das Scheitern dieser Preiserhöhung in seiner Erwiderung auf die Angaben aus dem Vermerk von Herrn [X, Lafarge] vom Oktober 1998 zurück. Deswegen reicht es aus, an dieser Stelle daran zu erinnern, dass Herr [X], der unmittelbar mit den Marktabläufen befasst war, diese Preisinitiative als einen Erfolg bezeichnet hat.

(327) Zudem ist keineswegs auszuschließen, dass der *"gute Kenntnisstand"* des Autors gerade auf Kontakte zwischen Wettbewerbern zurückzuführen ist.

(328) Zudem hält die Kommission es für sachgerecht, die Ereignisse und die Dokumente im Zusammenhang mit den Ausführungen von Herrn [X, Lafarge] zur Funktionsweise des deutschen Marktes aus dem vorgenannten Vermerk von 1998 zu werten (Randnummer (291)), wonach *"Eine Preiserhöhung könnte nur funktionieren, wenn es im Markt keine Projekte mit Sonderpreisen gibt. Jeder Wettbewerber muss sicher sein, dass er keine Marktanteile verliert, und dass er sich mit seinem derzeitigen Marktanteil zufrieden gibt. Sobald einer ausschert, kehren die Preise wieder auf ihr altes niedriges Niveau zurück"*. Die Ereignisse scheinen dem von Herrn [X] beschriebenen Schema zu folgen, da der Erhöhung wegen des Verhaltens von Gyproc nur ein relativer Erfolg beschieden ist.

(329) Der in Randnummer 321 erwähnte Vermerk von Rigips (BPB) vom Oktober 1994 zeigt wegen der Bemerkung *"Es wird erwartet, dass die erwähnten Preise auf dieser Höhe eingefroren werden"*, und weil er offenbar auf eine genaue Kenntnis der Strategie der Wettbewerber zurückgreift und von einem direkten Kontakt dieses Unternehmens mit Gyproc zeugt, dass die Hersteller Kontakte gepflegt haben, um für eine erfolgreiche Anwendung der Preiserhöhung Stellung zu beziehen. Auch die Formulierung in der in Randnummer 322 erwähnten Tabelle²⁹⁷ *"Gyproc hat seine geschätzte Höhe nicht erreicht"*, legt vor dem Hintergrund der gleichgerichteten Vorgehensweise der Hersteller die direkte Absprache einer Preiserhöhung nahe. Da jedoch keine direkten Beweise für ein abgestimmtes Vorgehen vorliegen, beschränkt sich die Kommission darauf festzustellen, dass sich die Wettbewerber ihre Absichten mitgeteilt haben.

(330) Für den **1. Dezember 1995** war eine Preiserhöhung geplant. Nach einem in Randnummer 292 erwähnten Vermerk von Lafarge, der sie auf den 1. Januar 1996 datiert, war sie *"sehr schnell zerstört"* worden.

(331) Die Erhöhung war den Abnehmern im September 1995 angekündigt worden²⁹⁸. Der neue *"Bruttopreis"* der Standardplatten von 12,5 mm sollte zwischen [5-5,5] und [5-5,5] DEM/m² betragen, was einen *"Nettopreis"* von rund [3-3,5] bis [3-3,5] DEM/m² erbringen sollte.

(332) Das Scheitern dieses Preiserhöhungsversuchs wird von sämtlichen Parteien bestätigt. In Deutschland waren die Nettopreise im Jahr 1996 von ihrem niedrigsten Stand von [2,5-3] DEM/m² im Januar sogar auf [2-2,5] DEM/m² im August zurückgegangen²⁹⁹. Zudem wurde im Laufe des Jahres 1996 keine einzige Preiserhöhung eingeleitet.

(333) An dieser Stelle sei daran erinnert, dass sich im Juni 1996 BPB, Knauf, Lafarge und Gyproc, die auf dem deutschen Markt vertretenen Gipsplattenhersteller, in Versailles getroffen hatten (Randnummer (220) ff.).

(334) Für den **1. Februar 1997** war dann wieder eine Preiserhöhung geplant. Sie wurde im Oktober/November 1996 angekündigt. In einem Schreiben von BPB/Rigips vom Oktober 1996³⁰⁰ wurde den Kunden mitgeteilt, dass die allgemeinen Kostensteigerungen eine Erhöhung der Preise für sämtliche Arten von Gipsplatten unumgebar machte. Die Verteilung der neuen Preisliste war für November vorgesehen. In dem Schreiben wurden die Kunden mit Nachdruck daran erinnert, dass für sämtliche Lieferungen nach dem 31. Januar 1997 die neuen Preise berechnet würden. Die übrigen Hersteller trafen in ihren entsprechenden Schreiben im Wesentlichen die gleiche Wortwahl. Die Tarife von Danogips³⁰¹ und von Lafarge³⁰² entsprachen den neuen "Netto"-Preisen (nach Abzug eines Lieferantenrabatts von [...] % und eines "Ladungsrabatts" von [...] DEM) von [3-3,5] DEM/m², obwohl ihr Listenpreis [4,5-5] DM/m² betrug, wie auch der von Gyproc³⁰³ angekündigte.

(335) Die Kommission hat in ihrer Untersuchung einen Vermerk³⁰⁴ von Herrn [X, Lafarge] an Herrn [G], [einen hochrangigen Unternehmensvertreter] der Abteilung Gips von Lafarge, sowie andere [Unternehmensvertreter] dieses Unternehmens vom 17. Dezember 1996 vorgefunden, der die Aufschrift "*Streng vertraulich und persönlich!*" trägt. Der Vermerk schildert die Gespräche auf der Zusammenkunft des Verbandes der deutschen Gipskartonplattenhersteller vom 16. Dezember 1996 in Frankfurt am Main. Im Protokoll zur IGG-Tagung findet sich keine Spur dieser Gespräche. Der Vermerk von Herrn [X] lautet wie folgt:

"Neben einigen Marketing- und Recycling-Themen besprachen wir wiederum die gegenwärtige Lage auf dem deutschen Markt. Mein Eindruck ist folgender:

1. BPB/Rigips sucht wieder zunehmend Kunden auf dem Markt, die ihnen bei ihrer Vertriebskette helfen könnten. Herr [V, BPB] erzählte uns, dass sie nicht die gleichen Verkaufs- und Marketingressourcen wie Knauf hätten und sich deshalb auf Schlüsselkunden und -abnehmer konzentrieren müssten, die im sogenannten Händler-/Händlergeschäft auftreten.

Diese Kunden verkaufen kleine Mengen an kleinere Händler (1 bis 6 Paletten). Hierzu benötigen sie eine Spanne von 0,40 bis 0,50 DEM/m². Deshalb wird der ihnen angebotene Preis unterhalb der gegenwärtig vereinbarten niedrigsten Preishöhe liegen (R: [2,5-3] und L: [2,5-3]). Vermutlich werden sie für [2,5-3] DEM/m² verkaufen.

Sicherlich werden diese Kunden auch ihre niedrigen Preise im Projektgeschäft anwenden. Dies wird wiederum zu einer Destabilisierung führen.

2. Knauf

hat bereits mit vielen Schlüsselkunden verhandelt und nannte ihnen Preise für Projekte bis Mai 1997 unterhalb der vereinbarten Preishöhe.

Gegenüber uns bestehen sie auf Disziplin bei der Preiserhöhung.

3. Gyproc

obwohl eine Preiserhöhung überall angekündigt wird, haben sie ihre Preise in einigen Gebieten wieder gesenkt ([2-2,5] DEM/m²)

Strategie gegen Knauf in einigen Gebieten, aber auch gegen uns

4. Gegenwärtige Preishöhe für Spezialisten und A-Händler (Projekte sind niedriger)

Knauf: [2,5-3] DM/m²

Rigips: [2,5-3] DM/m²

Lafarge: [2,5-3] DM/m²

Gyproc: [2-2,5] DM/m²

Dano: [2-2,5] DM/m²

Unser Netto/Netto-Preis ist wahrscheinlich gegenwärtig der höchste, weil Knauf und Rigips Vereinbarungen über hohe Prämien haben und außerdem mit Unternehmerzahlungen arbeiten.

5. Eine Erhöhung des Preises auf die vereinbarte Höhe ([2,5-3] DEM/m²) wird wiederum sehr schwierig sein. Wir werden unser Bestes versuchen, doch gleichzeitig müssen wir unsere Mengenziele erreichen".

(336) Lafarge hat diesen Vermerk wie folgt ausgelegt³⁰⁵: Die Formulierung "die niedrigste vereinbarte Preishöhe" sei der bei Lafarge mit [einem hochrangigen Unternehmensvertreter] des Bereichs Gips und seinen Untergebenen vereinbarte Preis und nicht ein zwischen den Herstellern vereinbarter Preis; die Bezugnahme auf Knauf: "gegenüber uns bestehen sie auf Disziplin bei der Preiserhöhung" (was mit der offenkundigen Nachlässigkeit von Knauf im Widerspruch steht), bedeute "ebenso wie wir [Lafarge], bestehen sie [Knauf] auf der Disziplin seitens der Kunden" und nicht "was uns [Lafarge] betrifft, bestehen sie [Knauf] auf der Disziplin, usw.".

(337) Lafarge hat später angegeben³⁰⁶, dass bei Betrachtung des [X, Lafarge]-Vermerks im Zusammenhang mit einer bereits angekündigten Preiserhöhung, bei der der von BPB/Rigips geplante Preis Lafarge aus Gesprächen mit Abnehmern bereits bekannt war, "ganz klar deutlich wird, dass die Zusammenkunft von Frankfurt vom 16. Dezember 1996 keineswegs ein verdeckter Anlass für die Hersteller war, gemeinsam eine Preiserhöhung zu beschließen". "Die Bemerkungen [von Herrn [X] in seinem Vermerk] stellen somit keine Schlussfolgerungen dar, zu denen die Teilnehmer etwa gelangt wären, sondern einen persönlichen Eindruck [eines hochrangigen Unternehmensvertreter] von Lafarge im Anschluss an den Gedankenaustausch über den Markt mit den übrigen Teilnehmern".

(338) Außerdem führt Lafarge aus³⁰⁷: "Aus dem Vermerk geht hervor, dass Rigips bei diesem Anlass erklärt hat, nicht über die gleichen Mittel wie Knauf zu verfügen und sich deshalb auf seine 'wichtigen' Abnehmer beschränken zu müssen. Deswegen werde Rigips laut dem Vermerk wohl Preise anbieten, die unter der selbst angekündigten Erhöhung liegen dürften. Dieser Hinweis kann nicht aus der Zusammenkunft stammen. Es handelt sich um einen Verweis auf den von Rigips im November am Markt angekündigten Mindestpreis und die reine Vermutung von Lafarge, dass das Unternehmen diesen Preis nicht halten werde". Außerdem "darf der Begriff 'vereinbart' nicht falsch verstanden werden. Wie Lafarge in Beantwortung eines Auskunftsverlangens deutlich machte, [...] betrifft der Begriff 'vereinbarte Preishöhe' ausschließlich Lafarge. Die Kommission hat die von Lafarge der Akte zugefügte Erklärung nicht zur Kenntnis nehmen wollen, dass es sich um die zwischen Lafarge Plâtres und seiner Tochtergesellschaft vereinbarte Preishöhe handelte, die letztere im Prinzip nicht unterschreiten durfte. Lafarge wiederholt diese Erklärung nachdrücklich, zumal das Unternehmen nach dem Auskunftsverlangen die Sache nochmals genauer überprüft und die eigene Erklärung bestätigt gefunden hat. Lafarge kann nämlich nachweisen, dass es sich bei dem Betrag von [2,5-3] DEM genau um den Basispreis handelte, auf den sich Lafarge Plâtres und seine Tochtergesellschaft geeinigt hatten. Der Begriff des Basispreises, den die Vertriebsabteilungen im Prinzip nicht unterschreiten durften, kommt übrigens nicht nur bei Lafarge vor (s. auch bei Gyproc, S. 5552)".

(339) Schließlich ist laut Lafarge³⁰⁸ der "Umstand, dass Knauf gegenüber den übrigen Herstellern auf 'Disziplin bei der Preiserhöhung' besteht, nicht neu. Es handelt sich um eine rein einseitige Erklärung, der sich die anderen Teilnehmer nicht anschlossen. Vielmehr

erwähnt [ein hochrangiger Unternehmensvertreter] von Lafarge an späterer Stelle in seinem Vermerk, dass er wohl selbst seinen Basispreis nicht werde halten können".

(340) Knauf hat behauptet³⁰⁹, dass der Vermerk von Herrn [X, Lafarge] rein interner Natur sein, abgesehen vielleicht von der Beschreibung der Diskussionen zwischen BPB/Rigips und Lafarge. Zudem bestreitet Knauf, dass unter seiner Mitwirkung eine Vereinbarung zwischen Herstellern über den deutschen Markt geschlossen worden sei, wie der Ausdruck "vereinbarte Preishöhe" in dem genannten Vermerk vermuten lasse³¹⁰. Zu der Bemerkung "Gegenüber uns bestehen sie auf Disziplin bei der Preiserhöhung" nimmt Knauf nicht Stellung; der Vermerk enthalte keinerlei Beleg für eine Koordinierung unter den Herstellern. Herr [X] habe gegenüber Herrn [W], dem Vertreter von Knauf, bei der IGG-Tagung keinerlei Erklärung abgegeben.

(341) Auch BPB hat ursprünglich geäußert³¹¹, dass Herr [V] von Rigips mit Herrn [X, Lafarge] anlässlich der IGG-Tagung vom 16. Dezember 1996 über Preise gesprochen hätte, und erklärt: "Da der Vermerk auf Englisch abgefasst ist und damit nicht in der Muttersprache von Herrn [X], hat er vielleicht "vereinbart" geschrieben, aber "angekündigt" gemeint".

(342) Später dann hat BPB seine Ausführungen wie folgt ergänzt³¹²: "BPB hat festgestellt, dass es mindestens fünf weitere Vermerke der [hochrangige Unternehmensvertreter] von Lafarge gibt (eine von Herrn [ZC] an Herrn [ZD] vom 12. Januar 1996 und vier von Herrn [X] an Herrn [G] und andere vom 5. Januar, 3. März, 2. April und 5. Oktober 1998), in denen die Preise der einzelnen Konkurrenten gegenüber verschiedenen Sorten von Abnehmern wiedergegeben werden. [...] Im ersten Vermerk wird ausgeführt: 'Unser Verkaufsteam informiert täglich über das Preisverhalten unserer Wettbewerber. Anbei finden Sie eine Studie über die Lage bis heute'. Die Preise sind in sämtlichen Vermerken in Mark und Pfennig - oftmals als Spanne - angegeben. Sie gehen ebenso ausführlich in die Einzelheiten wie der [X]-Vermerk vom 17. Dezember 1996, was darauf schließen lässt, dass diese Preiseinheiten von den Lafarge-Verkäufern routinemäßig eingeholt wurden und auf dem Markt frei verfügbar waren, wie BPB bereits in seiner Erklärung vom 28. Mai 1999 betont hatte. Noch eindeutiger geht die Quelle der Informationen von Lafarge aus der offensichtlich von Herrn [X] zusammengestellten Tabelle hervor, die der Akte der Kommission (S. 6859) zugeht. Es handelt sich um Preisangaben der Konkurrenten von Lafarge gegenüber gesondert genannten Abnehmern, die entweder für eine Lafarge-Sitzung über interne Verkäufe oder aufgrund dort erhaltener Informationen zusammengestellt wurden. Es scheint sich um Rohmaterial für die Monatsberichte von Herrn [X] an die Lafarge-Geschäftsführung zu handeln".

(343) Die Kommission hält dem entgegen, dass die Erklärung des Vermerks [von Herrn X, Lafarge] mit unternehmensinternen Vorgängen den dort enthaltenen Verweis auf Knauf und BPB/Rigips außer Acht lässt.

(344) Ferner erinnert die Kommission an die Erklärungen von Lafarge, wonach die Zusammenkunft "[...] keineswegs ein verdeckter Anlass für die Hersteller war, gemeinsam eine Preiserhöhung zu beschließen", und "die Bemerkungen [von Herrn [X, Lafarge] in seinem Vermerk] somit keine Schlussfolgerungen darstellen, zu denen die Teilnehmer etwa gelangt wären, sondern einen persönlichen Eindruck des [hochrangigen Unternehmensvertreter] von Lafarge im Anschluss an den Gedankenaustausch über den Markt mit den übrigen Teilnehmern". Die Kommission stellt fest, dass Lafarge mit dieser Erklärung die wortgleiche Bemerkung in dem [X]-Vermerk bestätigt, demzufolge die Wettbewerber "wiederum die gegenwärtige Lage auf dem deutschen Markt besprachen". Der

Vermerk, von dem die Kommission übrigens nie behauptet hatte, dass es sich um eine Zusammenfassung der Ergebnisse einer Zusammenkunft von Wettbewerbern handelte, und die Erklärung von Lafarge belegen unbestreitbar das Vorhandensein direkter Kontakte zwischen Wettbewerbern, in denen Analysen und, wie aus dem weiteren Text des Vermerks hervorgeht, Absichten offengelegt wurden. Ferner ergibt sich aus diesem Satz, dass gleichartige "Gespräche" schon vorher stattgefunden haben.

(345) Zudem ergibt sich aus der Wortwahl des Vermerks und dem in dieser Entscheidung beschriebenen Gesamtzusammenhang, dass die Auslegung des Begriffs "*vereinbartes Preisniveau*" durch Lafarge zurecht zugunsten einer einfacheren Interpretation zurückgewiesen werden kann. In diesem Zusammenhang ist "*die niedrigste vereinbarte Preishöhe*" oder "*die vereinbarte Preishöhe*" von [2,5-3] DEM für Rigips und [2,5-3] DEM für Lafarge der berechnete Nettopreis, den die Beteiligten untereinander vereinbart hatten. Diese Auslegung der Kommission steht auch in Einklang mit dem Inhalt eines anderen erwähnten Vermerks von Lafarge (siehe Randnummer 293)³¹³, wonach im Allgemeinen ein Preisabstand von [0-0,5] DEM/m² zwischen Knauf und BPB/Rigips einerseits und Lafarge andererseits bestand.

(346) Herr [X, Lafarge] verlieh vor dem Hintergrund der von sämtlichen Herstellern für den 1. Februar 1997 angekündigten Preiserhöhung in dem in Randnummer 335 erwähnten Vermerk seiner Sorge über das Verhalten der Konkurrenten und ihrer Preis- und insbesondere Rabattpolitik Ausdruck. BPB plante beispielsweise, den "innervertrieblichen" Kunden neue Preise vorzuschlagen, die 0,20 DEM niedriger waren als der vereinbarte Mindestpreis von [2,5-3] DEM. Die Vertriebshändler sollten ihre niedrigen Rechnungspreise ([2,5-3] DEM, abzüglich Rabatte) nicht nur anwenden, um eine Spanne von 0,40 bis 0,50 DEM beim Weiterverkauf an die kleinen Vertriebshändler zu erzielen, sondern diesen Betrag auch den Bauunternehmen für ihre Spezialvorhaben vorschlagen. Knauf hatte im Voraus für das Projektgeschäft bis Mai 1997 Preise unterhalb der vereinbarten Höhe ([2,5-3] DEM) ausgehandelt, jedoch gegenüber Lafarge darauf bestanden, dass Lafarge den vereinbarten niedrigsten Preis ([2,5-3] DEM für Lafarge) einhält. Gyproc hatte die Preissteigerung seinen Kunden zwar "angekündigt", sie jedoch aufgeweicht, indem es vorschlug, die alten Preise (bis [2-2,5] DEM) in einigen Sektoren aufrechtzuerhalten. Angesichts der geringen Höhe der berechneten Nettopreise – [2-2,5] DEM – die im Monat Dezember den Vertriebshändlern noch vorgeschlagen wurde, musste es für Lafarge schwierig sein, seine Preise auf [2,5-3] DEM anzuheben; Lafarge Gips würde sein Bestes tun, um dieses Preisziel zu erreichen, konnte es sich jedoch nicht erlauben, Marktanteile durch ein zu starres Vorgehen bei der Preiserhöhung zu verlieren.

(347) Der Einwand von BPB, dass Lafarge durch seine Mitarbeiter und Vertriebsleute Kenntnis über den Markt habe und sich die Detailgenauigkeit der Informationen in den von BPB zitierten Lafarge-Unterlagen vielleicht auf diese Weise erklären lassen, entkräftet keineswegs die Schlussfolgerungen, die die Kommission aus dem [X, Lafarge]-Vermerk vom 17. Dezember 1996 zieht. Dieser bezieht sich nämlich ausdrücklich auf Gespräche zwischen Wettbewerbern. Theoretisch könnte die Kommission sogar im Umkehrschluss zu den von BPB zitierten Lafarge-Unterlagen folgern, dass auch diese durch direkt von Konkurrenten erhaltene Informationen angereichert wurden. Schließlich hält die Kommission ihre Feststellung aufrecht, dass aus dem zeitgleich mit den Ereignissen verfassten Vermerk entgegen der Auffassung von BPB hervorgeht, dass die Herrn [X] und [V, Rigips/BPB] sich über den Zustand des Marktes und insbesondere Preise ausgetauscht haben.

(348) Schließlich bietet Knauf keinerlei Erklärung für die Passagen *"vereinbarte Preishöhe"* und *"gegenüber uns bestehen sie auf Disziplin bei der Preiserhöhung"* mit Ausnahme einer generellen Leugnung von Gesprächen zwischen Knauf und Lafarge und der Verneinung jeglicher Beteiligung an einer Koordinierungsvereinbarung.

(349) Die Kommission schließt aus dem [X, Lafarge]-Vermerk, dass die Hersteller nach ihrer öffentlichen Ankündigung, die Preise zu erhöhen, bei der Tagung des deutschen Gipsplattenherstellerverbandes in Frankfurt am 16. Dezember 1996 die erfolgreiche Umsetzung erörtert haben.

(350) Die Preiserhöhung vom Februar 1997 war von Herrn [X, Lafarge] im Oktober 1998 als *"Erfolg"* (siehe Randnummer (292)) bezeichnet worden, von Lafarge später³¹⁴ jedoch als *"teilweiser Erfolg von kurzer Dauer"* und sogar als gescheitert. Dieser Einschätzung widerspricht das Schaubild in der Anlage zum in Randnummer 292 erwähnten Vermerk von Herrn [X] vom Oktober 1998³¹⁵, aus der ein deutlicher Preisanstieg hervorgeht, der zwar nicht bei dem einmal erreichten Spitzenwert verbleibt, aber trotz eines allmählichen Rückgangs ein auf Dauer höheres Niveau als das von Ende 1996 bewahrt.

(351) Die Gründe für den Rückgang wurden von Lafarge³¹⁶ und BPB/Rigips³¹⁷ als Folge des Verhaltens von Gyproc gewertet, das gegenüber den übrigen Herstellern einen nicht bekannt gegebenen Rabatt von bis zu 0,30 DEM/m² für 12,5mm-Platten beibehielt. Gyproc berechnete seinen Kunden die neuen Preise, gewährte ihnen jedoch monatliche Guthaben, Gratiswaren usw. Lafarge hat bemerkt, dass Gyproc *"wahrscheinlich seinen Marktanteil etwas verbessert hat [...], weil sie nicht die Preiserhöhung vom Februar ebenso streng wie Knauf und wir angewandt haben"*.

(352) Die Kommission schließt aus der Gesamtheit der Unterlagen und Erklärungen der Parteien sowie aus dem engen Parallelverhalten der Hersteller, dass anlässlich der Preiserhöhung vom Februar 1997 eine direkte Abstimmung über die Preiserhöhung zwischen den Wettbewerbern stattgefunden hat und diese sich zumindest gegenseitig im Vorfeld von ihren Absichten unterrichtet haben.

(353) Die nächste Preiserhöhung sahen die Hersteller für den **September 1997** vor. Die Schreiben zur Ankündigung der Preiserhöhung von September wurden bereits im Monat Mai verschickt³¹⁸. Nach dem 1. September 1997 wurde der "offizielle" Nettopreis auf [3-3,5] DEM/m² für Knauf und [3-3,5] DEM/m² für Lafarge, Gyproc und Danogips festgesetzt, niedrigere Preise jedoch für einige Kunden und für das Projektgeschäft bekannt gegeben³¹⁹.

(354) Eine erfolgreiche Preiserhöhung bedingte jedoch, wie Herr [X, Lafarge] in seinem Vermerk vom Oktober 1998 festhielt, dass sich jeder Beteiligte mit seinem Marktanteil zufrieden gibt; Nach den der Kommission vorliegenden Beweisen war die Preiserhöhung vom September 1997 Anlass für diverse Demarchen, aus denen der Zusammenhang zwischen der Stabilität der Marktanteile, der Kontrolle der Abnehmer und/oder Zwischenhändler und den Vorstößen zu Preiserhöhungen hervorgeht.

(355) Veranschaulicht wird dies beispielsweise durch die Kontakte, mit denen vermieden werden soll, dass die großen Hersteller die Großabnehmer ihrer Konkurrenten "wildern", wie Knauf es in einem Vermerk von November 1993 bezeichnet hatte (siehe Randnummer 316).

(356) Aus einem internen Vermerk von Knauf³²⁰ vom 1. Juli 1997 geht beispielsweise hervor, dass [Herr W, Knauf] einige Tage zuvor³²¹ mit Herrn [X, Lafarge Gips]

zusammengetroffen war. Dabei hat Herr [X] mit [Herr W], um dessen Zustimmung zu erhalten, eine Liste der Kunden geprüft, die er zu akquirieren beabsichtigte - auf Anfrage der Kommission hat Knauf geantwortet³²², dass die dem einschlägigen Vermerk von Knauf beigelegte Liste nicht mehr existiere. Laut Herrn [X] soll - so der Vermerk von Knauf - es sich um ehemalige Stammkunden von Lafarge gehandelt haben, die ihm Knauf abgenommen hatte, und Grund für sein Vorgehen sei die Absicht, den Marktanteil in Süddeutschland um 1-2% zu erhöhen.

(357) Nachdem er sich gefragt hatte, ob es sich wirklich um Lafarge-Kunden handelte, schloss [W, Knauf] mit der Bemerkung, dass die Lafarge-Demarche eine feindselige Geste darstellte.

(358) Knauf hat ursprünglich³²³ zu diesem Vermerk keine Erklärung geliefert. Später hat das Unternehmen erklärt³²⁴, dass es sich um ein *"ausgetragenes Wettbewerbsverhalten"* handle, aus dem lediglich die gelegentliche Neigung französischer Unternehmen hervorgehe, ihre Konkurrenten mit Arroganz zu behandeln. *"Mit der Ankündigung konnte Knauf sich entscheiden, sich auf einen Preiskampf mit Lafarge um diese Kunden einzulassen oder im Sinne kaufmännischer Vernunft nachzugeben. Lafarge war offenbar der Meinung, mit dieser Ankündigung den Weg abkürzen zu können. Selbstverständlich [hat Knauf seine] Kunden verteidigt"*.

(359) Lafarge³²⁵ hat erklärt, dass *"Lafarge tatsächlich beschlossen hat, Abnehmer von Knauf zurückzugewinnen. [...] Lafarge wollte seinen Marktanteil in Süddeutschland ausbauen. [...] Zu keinem Zeitpunkt hat Lafarge jedoch versucht, mit Knauf über eine Rückkehr seiner Abnehmer zu "verhandeln". Der Vertriebsleiter von Lafarge hat lediglich Knauf seinen Beschluss mitgeteilt, alte Großkunden wiederzugewinnen. Lafarge hat damit seinem Willen Ausdruck verliehen, nicht nachzugeben und seine Stellung zu verteidigen. Jedes neue Abwerben von Kunden würde die gleiche Reaktion heraufbeschwören. Knauf zeigte sich von dem Vorgehen jedoch nicht besonders beeindruckt; das Unternehmen vermerkt lediglich, seinen wichtigsten Abnehmern neue Angebote unterbreitet zu haben"*.

(360) Ungeachtet der tatsächlichen Reaktionen der beiden Unternehmen auf dieses Treffen von Herrn [W, Knauf] und Herrn [X, Lafarge], über die außer den Erklärungen der beiden Unternehmen keinerlei Anhaltspunkte vorliegen, muss die Kommission feststellen, dass Knauf und Lafarge über ihre Großkunden in Süddeutschland miteinander gesprochen haben. Selbst wenn die beiden Unternehmen sich darauf beschränkt hätten, ihre Absichten mit Hinblick auf ihre Abnehmer offenzulegen, reicht dies schon aus für die Feststellung, dass zwischen zwei Wettbewerbern eine Koordinierung stattgefunden hat.

(361) Veranschaulicht wird der Zusammenhang zwischen der Stabilität der Marktanteile, der Kontrolle der Abnehmer und/oder Zwischenhändler und den Vorstößen zu Preiserhöhungen ferner durch den aus Unterlagen von Lafarge³²⁶ hervorgehenden Umstand, dass die Hamburger Tochtergesellschaft des Handelsunternehmens [ZE] am 9. September 1997 für eine Sonderaktion zum Kauf von 12,5 mm-Gipsplatten zu einem Verkaufspreis von [2,5-3] DEM/m² ab 1. Oktober 1997 geworben hat. Diese Aktion hätte die geplante Preiserhöhung gefährdet. Knauf teilte dies am 24. September 1997 Lafarge, dem Lieferanten von [ZE] mit. An dem selben Tag versicherte Herr [X] von Lafarge Herrn [W, Knauf] in einer Fernkopie³²⁷, dass Lafarge ebenso verärgert sei wie Knauf: *"Wie auf dem IGG-Meeting angesprochen, ist diese Aktion von [ZE] eine mit der Zentrale nicht besprochene Einzelaktion. Der Niederlassungsleiter muss mittlerweile um seinen Job bangen. Nach unserer Information ist diese Aktion mittlerweile widerrufen und wird nicht durchgeführt"*.

(362) Lafarge hat betont³²⁸, dass *"die Wirklichkeit ganz anders aussieht [als von der Kommission beschrieben]. Die Werbeaktion von [ZE, Handelsunternehmen] war keinesfalls ein Einzelvorgang, sondern entsprach einer systematischen Geschäftspolitik von Lafarge. Seit Anfang September war den Wettbewerbern klar, dass Lafarge die angekündigte Preiserhöhung nicht praktizierte, wie aus internen Vermerken von Rigips vom 10s September 1997 (S. 2282) und 12. September 1997 (S. 2275) hervorgeht. Außerdem wurden gegen [ZE] keinerlei Schritte unternommen, und die Einkäufe dieses Unternehmens bei Lafarge stiegen 1997 um [2400-2500] % gegenüber dem Vorjahr (S. 5603). Auch der Umstand, das Knauf Lafarge auf der IGG-Tagung wegen [ZE] zur Rede gestellt hat, beweist nur, dass Lafarge eine eigenständige Politik verfolgte, und hatte keinen Einfluss auf das Verhalten von Lafarge"*.

(363) Knauf³²⁹ sieht in den Kontakten wegen [ZE, Handelsunternehmen] keinen Beweis für eine Koordinierung. Dieser Vertriebshändler habe bei Lafarge sehr günstige Konditionen aushandeln können. Mit seiner Sonderaktion drohte [ZE] die gesamte Preiserhöhung zunichte zu machen. In diesem Zusammenhang sei folgendes abgelaufen: *"Herr Dr. [W, Knauf] von der Firma Knauf hat sein Gegenüber bei Lafarge hierauf direkt angesprochen. Offenbar lag aber keine gezielte Aktion der Firma Lafarge vor, wie aus deren Antwort zu ersehen ist. Aus der Verfahrensakte ist ersichtlich, dass auch Rigips diesen Fall eng beobachtete, siehe z. B. Page 2275/6, und [ZE] ebenfalls belieferte bzw. beliefert hat. Ein Arrangement, wie die Kommission dagegen meint, ist nicht getroffen worden. Lafarge hat kraft eigener unternehmerischer Entscheidung dafür wohl Sorge getragen, dass das Angebot der Fa. [ZE] so nicht zum Zuge kam. Das mag daraus verständlich werden, dass die eigene Preiserhöhung durch eine solche Maßnahme der Firma [ZE] konterkariert worden wäre"*.

(364) Ungeachtet dieser späteren Abwiegung durch die beiden Unternehmen schließt die Kommission aus diesem Notenaustausch, dass Lafarge und Knauf miteinander in Kontakt standen und nicht gezögert haben, sich gegenüber einem Vertriebshändler abzustimmen, um eine von ihnen gewollte und von einem Wettbewerber verlangte Preiserhöhung durchzusetzen.

(365) Erneut weist die Kommission darauf hin, dass die IGG die Gelegenheit zu Gesprächen zwischen Konkurrenten über sie betreffende Wettbewerbsfragen bot.

(366) Dieser Schriftwechsel zwischen Knauf und Lafarge bestätigt das Vorhandensein einer Absprache über die Preise und einer entschlossenen Kontrolle der von den Vertriebshändlern angewandten Preise, vor allem anlässlich der IGG-Tagungen.

(367) Wie Herr [X, Lafarge] in seinem Vermerk vom Oktober 1998 festhält, scheiterte die Preiserhöhung vom 1. September 1997 (Randnummer (292)). Die Beteiligten gaben sich hierfür gegenseitig die Schuld und warfen sich gegenseitig aggressives Vertriebsgebaren vor. Im November 1997 war der "Netto/Netto-Preis" in Deutschland auf [2-2,5] DEM/m² gefallen.

(368) Lafarge wurde im September 1997 in einem internen Vermerk von BPB/Rigips³³⁰ vorgeworfen, der *"aggressivste"* Wettbewerber zu sein. In einem anderen internen BPB/Rigips-Vermerk vom 8. November 1997³³¹ wird festgehalten: *"Seit Oktober 1997 hat sich die Wettbewerbssituation auf dem deutschen Gipsplattenmarkt eindeutig verschlechtert. Zu Beginn des Geschäftsjahres haben Gyproc und Lafarge versucht, mit einer aggressiven Preispolitik Marktanteile zu gewinnen. BPB reagierte geschmeidig auf diese Angriffe und hielt seinen Marktanteil aufrecht. Knauf hingegen hatte Marktanteile verloren und war deshalb bestrebt, sie zurückzuerlangen. Seither hat Knauf seine Verkaufspreise in großem*

Maßstab herabgesetzt und versucht, seit Oktober verlorene Marktanteile um jeden Preis zurückzuerlangen. Bisher sind jegliche Versuche unsererseits gescheitert, die Preise zu stabilisieren. Die September-Preiserhöhung ist gescheitert, und angesichts der derzeitigen Lage glauben wir kaum dass sich die für März geplante Preiserhöhung durchsetzen lässt". In einem anderen internen Vermerk vom 10. November 1997³³² wies der [hochrangige Unternehmensvertreter] von BPB darauf hin, dass Knauf *"immer mehr Lärm macht, um seiner Unzufriedenheit über den Verlust von Marktanteilen Ausdruck zu verleihen"*, und befürchtete einen neuen Preiskrieg, weil jeder Hersteller gewillt sei, seinen Marktanteil zu halten.

(369) In einem internen Vermerk vom Januar 1998³³³ an [einen hochrangigen Unternehmensvertreter] des Gipsplattengeschäfts von Lafarge berichtet Herr [X] von Lafarge Gips, dass der Absatz vor allem deswegen geringer als erwartet zugenommen habe, weil *"Rigips und Knauf plötzlich direkt in Wettbewerb miteinander standen - Knauf möchte Marktanteile von Rigips zurückgewinnen - die Preise sind von etwa [2,5-3] DEM/m² im September auf jetzt [2,5-3] DEM/m² zurückgegangen. Die Preissituation ist jetzt sehr instabil, und solange Knauf und Rigips zu einer Festigung ihrer eigenen Stellung nicht in der Lage sind, wird der Druck auf die Preise hier in Deutschland anhalten"*. Allerdings rechnet Herr [X] nur mit einem weiteren Rückgang von nicht mehr als 0,10 bis 0,20 DEM für den Quadratmeter: *"Wir hoffen auf einen nicht allzu schweren Winter und ein Ende der Feindseligkeiten zwischen Knauf und Rigips"*.

(370) Nach einem internen Vermerk³³⁴ von Herrn [W] (Knauf) vom Oktober 1997 habe Lafarge auf der Einhaltung der Preishöhe von [3-3,5] DEM bestanden, und Knauf vorgeworfen, dass ein Einzelhandelspreis von [2,5-3] DEM im Markt aufgetaucht sei.

(371) Auch andere Hinweise bestätigen, dass Knauf damals anscheinend besonders sensibel auf den Verlust von Marktanteilen reagierte, was erheblich dazu beigetragen hat, die Beibehaltung und erst recht die Erhöhung der Preise zu erschweren. Nach den Bemerkungen im Terminkalender von Herrn [E, Gyproc] im Anschluss an ein Gespräch mit einem [Unternehmensvertreter] von Lafarge (siehe Randnummer (244)) ließ Knauf seine Konkurrenten damals wissen, dass es seinen Marktanteil in Deutschland um 1% erhöhen wollte und damit rechnete, dass Gyproc ihm diesen abgeben würde. Wie erwähnt hatten 1997 vier auf dem deutschen Markt vertretene Hersteller aktiv über ihre jeweiligen Marktanteile diskutiert, wenn auch ohne zu einer Einigung zu gelangen (Abschnitt 1.4.5.2). Diese Lage könnte mit zur Verhinderung der Preiserhöhung beigetragen haben.

(372) Im Mai 1998 ergriff Rigips die Initiative einer Preiserhöhung von 4 bis 7 %, die zum **21. September 1998** wirksam werden sollte, wie aus einem BPB-Vorstandsprotokoll hervorgeht³³⁵. Das Schreiben zur Ankündigung dieser Preiserhöhung wurde den Kunden Anfang Juni zugesandt. Für 12,5 mm-Platten wurde eine Preiserhöhung von netto 8,5% angekündigt³³⁶. Die neue Preisliste von Rigips wurde im Juli veröffentlicht. Der vorgesehene Nettopreis lag offenbar auf einer "nominalen" Höhe von [2,5-3] DEM/m²³³⁷.

(373) In dem bereits erwähnten Vermerk vom 7. Oktober 1998³³⁸ geht Herr [X] von Lafarge auch auf diese Preiserhöhung ein, die er auf den Oktober datiert, und erklärt: *"Rigips hat sie etwa 8 Wochen vorher angekündigt, aber weder Knauf noch irgendein anderer Hersteller haben sofort nachgezogen; zudem begann Rigips, für die Großabnehmer und das Projektgeschäft (> 10 000 m²) bis Ende des Jahres die alten Preise von ungefähr [2-2,5] DEM/m² zu berechnen. Erst Anfang September hätte Knauf seine Erhöhung angekündigt, dabei aber Sonderpreise für seine wichtigsten Abnehmer garantiert. Ende September kündigte*

Lafarge eine Erhöhung für den 12.10.98 an. Gyproc und Dano haben ihre Abnehmer noch nicht benachrichtigt".

(374) Mit Schreiben vom 21. August 1998³³⁹ teilte Knauf seinen Kunden eine nicht bezifferte Preiserhöhung für den 1. Oktober mit. Das Schreiben von Lafarge³⁴⁰, das entsprechend den Schreiben von Knauf formuliert war, wurde am 26. August verschickt, d. h. einige Tage später und mit Inkrafttreten am 5. Oktober 1998. Danogips und Gyproc³⁴¹ kündigten Ende des Monats Augusts ebenfalls eine Preiserhöhung ab 1. Oktober in Schreiben an.

(375) Nachdem es seinen Kunden am 21. August 1998 die Preiserhöhung angekündigt hatte, versandte Knauf eine Kopie³⁴² davon an die General- oder Vertriebsdirektoren seiner Wettbewerber BPB/Rigips (an die Privatanschrift von Herrn [ZA]), Lafarge, Gyproc (an die Privatanschrift von Herrn [ZB]) und Norgips.

(376) Am 26. August 1998 notierte Herr [W] von Knauf in einem Dienstvermerk³⁴³, dass er "auch" die telefonische Bestätigung von Herrn [ZB] von Gyproc erhalten hatte, dass das Schreiben seines Unternehmens an die Kunden am Vorabend abgeschickt worden war; Herr [W] vermerkte hierzu: "Damit ist der Kreis jetzt also geschlossen".

(377) Am 29. Oktober 1998 übermittelte Herr [W], [ein Unternehmensvertreter] von Knauf, an Herrn [X] von Lafarge (dessen persönliche Anschrift) mit Fernkopie eine Abschrift der Anweisungen vom 22. Oktober³⁴⁴, die er dem Verkaufspersonal von Knauf erteilte, um die Preiserhöhung durchzusetzen (keine "Spezialaktionen"; keine Rabatte für Spezialprojekte nach dem 31. Dezember; das Gerücht im Markt verbreiten, dass die Preise noch um 0,50 DEM/m² im ersten Quartal 1999 steigen würden).

(378) Der Dienstvermerk³⁴⁵, der am 21. Oktober 1998 von Herrn [X] von Lafarge an das Vertriebspersonal gerichtet wurde, entspricht in etwa den von seinen Kollegen erteilten Anweisungen. Der handschriftliche Vermerk "*Persönlich - Vertraulich*" auf einer der beiden Kopien, die bei Lafarge Gips von der Kommission vorgefunden wurden, könnte bedeuten, dass er außerhalb der Geschäftsräume von Lafarge versandt wurde, zweifellos im Rahmen der gleichen Kontakte zwischen Herstellern, da es ansonsten keinen Grund gibt, ein intern an viele Adressaten verschicktes Dokument mit einem solchen Vermerk zu versehen.

(379) Am 1. November 1998 versandte Herr [ZB] von Gyproc ebenfalls an die Privatanschrift von Herrn [X, Lafarge] eine Kopie der diesbezüglichen Anweisungen vom 25. Oktober³⁴⁶ an das Verkaufspersonal seines Unternehmens.

(380) Laut einer Niederschrift³⁴⁷ der Verwaltungsratssitzung von BPB/Rigips vom 13. Oktober 1998 hat BPB/Rigips "*die seit dem 1. Oktober 1998 angekündigte Preiserhöhung entschlossen umgesetzt*". Es wurde erwähnt, dass Knauf versucht hätte, die erwünschten Preise durchzusetzen, jedoch mit einer Reihe von Ausnahmen. Lafarge hatte seine Kunden informiert³⁴⁸, dass es seine Preise um 0,15 DEM/m² erhöhen würde, jedoch lediglich ab 12. Oktober (und nicht, wie zuvor angekündigt, am 1. Oktober). Gyproc gab keinerlei Anzeichen einer Erhöhung seiner Preise von sich. In Protokoll steht weiter: "*Es bleibt unser eindeutiges Ziel, dass Rigips entschlossen versuchen wird, diese Preiserhöhung durchzusetzen. Wenn wir Erfolg haben, und sobald wir eine gewisse Stabilität erreicht haben, müssen wir versuchen, im ersten Quartal 1999 eine weitere Preiserhöhung anzubringen*".

(381) Damit wurde eine weitere für Anfang 1999 vorgesehene Erhöhung von 0,50 DEM/m² erwähnt. In den Anweisungen von Gyproc und von Lafarge ist als Datum der 1. Februar 1999 genannt. Es handelt sich dabei um die allgemeine Größenordnung der Preiserhöhung, die Herr [X, Lafarge] in seinem Vermerk (siehe Randnummer 291)³⁴⁹ andeutete und auf den 1. März 1999 datierte:

"D. Nächste realistische Chance:

Nur wenn Punkt C OK ist, könnten wir es für 1.3.99 versuchen.

Die Ankündigung sämtlicher Anbieter muss vor Weihnachten auf dem Markt sein.

Wenn 3 es tun müssen, würde ich eine 25 bis 30 %-Erhöhung bis auf etwa [2,5-3] / m² Rechnungspreis (keine Gutschriften!) versuchen.

Sofern wirksame Überwachung unseres Marktanteils".

Aber:

E. Wie wird Norgips reagieren? Dano? Gyproc?

Werden die anderen einen Marktanteil von 3-4% akzeptieren?

Wie viel geben wir N?"

(382) Lafarge³⁵⁰ betont das Scheitern der Preiserhöhung von Oktober 1998, die den brutalen ständigen Preisverfall seit September 1997 auch nicht stoppen können wird, *"und das trotz des verzweifelten Versuchs von Knauf, seinen Konkurrenten 'deutlich zu machen', dass es selbst die Preiserhöhung einhalten wird". "Die unterschiedlichen Zeitpunkte beweisen, dass es zu keinerlei Abstimmung gekommen ist".* Das Scheitern führt Lafarge unter Verweis auf seinen Vermerk³⁵¹ vom 21. Oktober 1998 darauf zurück, dass Gyproc und Danogips ihre tatsächlichen Preise überhaupt nicht und Rigips und Knauf nur teilweise erhöht haben.

(383) Des weiteren betont Lafarge³⁵², dass *"die Übermittlung der geplanten Preisankündigung an die anderen Hersteller lediglich einen ebenso vergeblichen wie verzweifelten Versuch darstellt". "Dass Knauf seine schriftliche Ankündigung den anderen Herstellern, aber auch großen Händlern übermittelt hat, bedeutet nicht, dass die anderen Hersteller ebenso gehandelt haben. Die einseitige Ankündigung einer Preiserhöhung durch ein Unternehmen bildet keinesfalls einen Beweis für eine Abstimmung mit dem Empfänger des entsprechenden Schreibens. Außerdem konnte diese einseitige Initiative von Knauf nur begrenzte Folgen zeitigen, da diese Information den anderen Herstellern bei früheren Gelegenheiten auch ohne jegliches Zutun von Knauf zugeht. Zu den Empfängern zählen überdies große Einkaufszentren wie [...], die auch Abnehmer von Lafarge sind (S. 6946) und Lafarge auf jeden Fall von der Preiserhöhung durch Knauf unterrichtet hätten. Schließlich hat Knauf die übrigen Hersteller erst am 26. unterrichtet, seine Abnehmer aber schon am 21. Es ist also gut möglich, dass die übrigen Hersteller schon von der Preiserhöhung wussten, als die die Nachricht von Knauf erhielten".*

(384) Ferner betont Lafarge³⁵³, dass *"ganz offensichtlich keinerlei 'Vertrauen' existierte",* und verweist dazu auf die während der monatlichen Tagung von Rigips³⁵⁴ zum Ausdruck gebrachte Befürchtung, dass die Konkurrenz die Preiserhöhung nicht nachvollziehen werde, und auf einen internen Vermerk von Lafarge³⁵⁵. *"Der Umstand, dass Herr [W] (Knauf) von Herrn [ZB] (Gyproc) die Bestätigung der soeben angekündigten Preiserhöhung erhielt und daraufhin bemerkte, der Kreis habe sich geschlossen, stellt nicht etwa einen Vertrauensbeweis dar, sondern belegt lediglich einen Kontakt zwischen diesen beiden Unternehmen und den Eindruck, dass alle auf der Grundlage seiner Informationen die Preiserhöhung angekündigt hätten". "Das Verhalten von Gyproc konnte Knauf nicht wirklich Vertrauen einflößen: Gyproc ist wahrscheinlich jener Hersteller, der mit schöner Regelmäßigkeit die Preiserhöhungen am wenigsten mitmachte".*

(385) Schließlich führt Lafarge³⁵⁶ aus: "Vor einem solchen Hintergrund müssen die schriftlichen Versicherungen von Gyproc und Knauf an Lafarge, dass man das eigene Verkaufspersonal zur Respektierung der Preiserhöhung angewiesen habe, als Desinformationsversuch gedeutet werden, mit dem man die Konkurrenz zusätzlich in die Irre führen wollte, wie auch die Untersuchung des deutschen Marktes durch Rigips ergibt. Dieser Hersteller vermerkt nämlich, dass der Plattenpreis in der zweiten Jahreshälfte um 12% zurückging; die erwähnten Anweisungen waren demnach nicht nur folgenlos geblieben, sondern wurden zudem wahrscheinlich sogar von Gyproc und Knauf selbst missachtet (S. 4234). Die schriftliche Ankündigung von Lafarge (S. 6951), Gyproc (S. 6957) und Knauf (S. 6955) an ihre Abnehmer, die Rabatte bis Jahresende einzustellen, beweist einmal mehr lediglich eines: die betreffenden Hersteller sind dem Initiator dieser Maßnahme nachgefolgt, nachdem sie von ihren Kunden unterrichtet wurden. Eine Chance auf einen Wiederanstieg der Preise konnte sich niemand entgehen lassen". "Diese Maßnahmen hatten jedoch keinerlei Erfolg, da die Preise von Lafarge unaufhörlich weiter sanken und im März 1999 [2-2,5] DEM erreichten".

(386) BPB führt dazu aus³⁵⁷: "Der Ablauf der Ereignisse [...] zeigt eindeutig, dass BPB - falls es eine Absprache zwischen den Herstellern gegeben hätte, wovon BPB keinerlei Kenntnis hat - nicht beteiligt sein konnte. Aus dem zeitlichen Ablauf geht hervor, dass BPB seine Preiserhöhung ankündigte und seine neuen Preise veröffentlichte, lange bevor die übrigen Gesellschaften ihre Abnehmer von ihren Absichten in Kenntnis setzten. "Vertrauensbildende" Maßnahmen hätten BPB deswegen logischerweise nicht einschließen können; das Unternehmen hat mit der Versendung seiner Ankündigungsschreiben im Juni 1998 völlig eigenständig gehandelt. Falls es einen "Kreis" zu schließen gab, was von der Kommission erst noch zu beweisen wäre, konnte BPB gar nicht gemeint sein. Deswegen sind die von der Kommission dem Verwaltungsratsprotokoll von Rigips vom 13. Oktober 1998 entnommenen Zitate auch völlig unschuldig. Es überrascht nicht, dass auf der Verwaltungsratssitzung von Rigips das Marktverhalten der Wettbewerber zur Sprache kam".

(387) Knauf führt aus³⁵⁸, dass die von der Kommission beschriebenen Sachverhalte lediglich Einzelentscheidungen Marktbeteiligter widerspiegeln, die den Preisinitiativen anderer folgen oder nicht. Knauf bestätigt im übrigen die Übermittlung [durch Herr W, Knauf] der Instruktionen an das eigene Vertriebspersonal an Lafarge im Oktober 1998. Dabei habe es sich aber um einen Fall gehandelt, der sich von den übrigen Preiserhöhungsversuchen unterscheide, und um einen persönlichen Vorstoß von Herrn [W, Knauf], der ohne Wissen der [Herren B und C, Knauf] gehandelt habe, und der nicht Teil irgendeines Koordinierungsprozesses sei.

(388) Gyproc hat die Beschreibung der Sachverhalts in Bezug auf die Preiserhöhung von September/Oktober 1998 in den Beschwerdepunkten nicht bestritten.

(389) Die Kommission stellt fest, dass der einschlägige Vorstoß von BPB/Rigips vom Mai 1998 anfänglich keinen Erfolg bei den Wettbewerbern hatte. Schließlich hat jedoch Knauf Bereitschaft gezeigt, die Preiserhöhung einzuleiten, und seine neue Preisliste direkt den Konkurrenten BPB, Lafarge und Gyproc zugeleitet – sie aber auch an Norgips verschickt, dessen Rückkehr auf den Markt in den Augen sämtlicher übriger Hersteller destabilisierend wirkte. Knauf hat Lafarge ebenfalls interne Anweisungen an sein Vertriebspersonal übermittelt. Auch Gyproc hat Lafarge und Knauf interne Anweisungen an sein Vertriebspersonal übermittelt.

(390) Aufgrund der Beweislage kommt die Kommission zu dem Ergebnis, dass Knauf und Gyproc aktiv Schritte zur Unterrichtung ihrer Konkurrenten unternommen haben und BPB/Rigips und Lafarge diese Informationen erhalten haben. Die beiden letztgenannten Unternehmen haben nicht behauptet, die Informationen nicht erhalten oder ihre Entgegennahme verweigert zu haben. Die Tatsache, dass die Kommission die entsprechenden Unterlagen in den Büros der generell an diesem Informationsaustausch beteiligten [Unternehmensvertreter] dieser beiden Unternehmen vorgefunden hat, wo sie aufbewahrt wurden, belegt schon für sich alleine genommen, dass die Informationen nicht zufällig entgegengenommen wurden, sondern im Rahmen eines umfassenden Informationsaustauschs und Abstimmungsverhaltens. Im Zusammenhang mit dem allgemeinen in dieser Entscheidung beschriebenen Sachverhalt stellt dieser Austausch ein weiteres Indiz für die Abstimmung zwischen BPB, Knauf, Lafarge und Gyproc über den deutschen Markt dar.

(391) Die Übermittlung dieser Information auch an Norgips steht den Schlussfolgerungen der Kommission über die Existenz einer Verhaltenskoordinierung der vier bereits auf dem deutschen Markt vertretenen Hersteller nicht entgegen: sie muss im Gesamtzusammenhang gesehen werden (s. Abschnitt 2.2). Ferner ist nicht auszuschließen, dass die vier Hersteller Norgips an ihren Absprachen beteiligen wollten und die Kommission mit ihren Nachprüfungen kurz nach dem Wiedereintritt von Norgips in den deutschen Markt einem entsprechenden Versuch lediglich zuvorkam.

(392) Der Informationsaustausch zwischen den Beteiligten als Beweis, dass sie bei der Stange blieben, hat sich nach Inkrafttreten der Erhöhung fortgesetzt. Dieser Austausch sollte offenbar Vertrauen bei den Wettbewerbern hervorrufen: Vor einer Festlegung wollten die Beteiligten wahrscheinlich sichergehen, dass die anderen sich bereits öffentlich bei den Preisen bewegt haben.

(393) Gyproc bestreitet in seiner Erwiderung auf die Beschwerdepunkte³⁵⁹ nicht den von der Kommission beschriebenen Sachverhalt, sondern begnügt sich mit einem generellen Hinweis auf das besonders geringe Ausmaß seiner Mitwirkung an den *"abgestimmten Preiserhöhungsversuchen auf dem deutschen Markt"*. Die Kommission wertet dieses Eingeständnis als Bestätigung ihrer Schlussfolgerungen.

(394) Die Kommission schließt hieraus zusammenfassend, dass die vier Hersteller auf dem deutschen Markt mit Beginn der Preiserhöhung von Februar 1995 und bis zu den Nachprüfungen der Kommission zumindest bei bestimmten Gelegenheiten sich über ihre Absichten hinsichtlich des Datums und der Höhe der vorgesehenen Preiserhöhungen ausgetauscht haben. Sie haben auch mehrfach Kontakte untereinander aufgenommen, um sich des Erfolgs der abgestimmten Preiserhöhung zu versichern. Dass die Abstimmung auf der Ebene der Tochtergesellschaften erfolgte, ändert nichts an der Tatsache, dass es sich um die gleichen Unternehmen handelt, die auch auf europäischer Ebene in Verbindung standen. Keines der vier Unternehmen hat im übrigen unter Verweis auf die unterschiedliche Rechtspersönlichkeit der betroffenen Unternehmen die Stichhaltigkeit dieser Darstellung in den Beschwerdepunkten bestritten.

(395) Wie BPB³⁶⁰ und Lafarge³⁶¹ bestätigen, neigten die Preise auf dem deutschen Markt während des in Rede stehenden Zeitraums zum Wiederanstieg oder zumindest zur Stabilität, was einen ganz eindeutigen Bruch gegenüber dem zwischen 1988 und 1992 vorherrschenden Trend darstellt.

1.5. Wirtschaftliche Beweise zur Entkräftung des Vereinbarungsvorwurfs

(396) Die an dem Verstoß mitwirkenden Unternehmen versuchen u.a. mit Hilfe wirtschaftlicher Analysen der Marktabläufe zwischen 1992 und 1998 zu beweisen, dass es in dieser Zeit unmöglich zu einer Abstimmung zwischen den Gipsplattenherstellern gekommen sein kann. Aus der Beschaffenheit des Marktes und dem angeblich harten Wettbewerb um Preise und Marktanteile während dieses Zeitraums folgern sie, dass damals keine Abstimmung zwischen ihnen stattgefunden hat³⁶².

(397) Die vorgebrachten Argumente sind im wesentlichen die gleichen: die Volatilität der Nettonettopreise, die Schwankungen der Marktanteile, der häufige Lieferantenwechsel auf der Abnehmerseite sowie die Bemühungen der Hersteller um Effizienzsteigerungen und Kostensenkungen belegen einen lebhaften Wettbewerb, der für eine Vereinbarung zur Festsetzung von Preisen oder Aufteilung von Märkten keinerlei Spielraum lasse³⁶³. Die Kommission weist darauf hin, dass die Beschreibung der Produktmarktstruktur bei Lafarge und Knauf in bestimmten Punkten erheblich voneinander abweicht³⁶⁴.

(398) Die Kommission muss diese Argumente zurückweisen, da sie für den Beweis, dass zwischen 1992 und 1998 keine Vereinbarung über den Gipsplattenmarkt zwischen BPB, Knauf und Lafarge und später auch Gyproc existiert habe, nicht relevant sind.

(399) Erstens stützt sich die Kommission weder auf ein einfaches Parallelverhalten noch auf wirtschaftliche Umstände, um die Existenz eines Verstoßes gegen Artikel 81 Absatz 1 EGV zu beweisen, sondern auf direkte Beweise für solche Absprachen. Die von den Parteien vorgelegten Wirtschaftsanalysen lassen die von der Kommission zum Beweis eines Verstoßes gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag angeführten direkten dokumentarischen Belege nicht in einem anderen Licht erscheinen.

(400) Ferner hat die Kommission nicht behauptet, dass die Vereinbarung die Ausschaltung jeglichen Wettbewerbs auf dem Gipsplattenmarkt zur Folge gehabt hätte. Ein bestimmtes Ausmaß an Wettbewerb ist mit der Feststellung, dass es eine solche Vereinbarung gegeben hat, keineswegs unvereinbar. Die Tatsache, dass Wettbewerb stattfindet und die Preiserhöhungsziele nicht immer und vollständig erreicht werden, bedeutet keineswegs, dass die Beteiligten nicht an der Umsetzung der Vereinbarungen im Rahmen eines Kartells mitgewirkt haben oder kein Verstoß gegen Artikel 81 vorliegt. Selbst die Mitglieder eines Kartells können sich nicht vollständig von der Marktlage lösen, da diese auch von Umständen abhängen kann, die sie nicht vollständig kontrollieren können. Mit der Vereinbarung von Marktanteilsquoten und Zielpreisen verfügen die Kartellmitglieder über einen vergrößerten Handlungsspielraum auf dem Markt, um ihre Abnehmer mittels höherer Preise auszubeuten. Außerdem hat das Gericht erster Instanz bereits im Urteil über das Kartonkartell festgestellt, dass ein Unternehmen, das trotz der Absprache mit seinen Konkurrenten eine mehr oder weniger unabhängige Marktpolitik verfolgt, möglicherweise nur versucht, das Kartell zu seinem Vorteil auszunutzen³⁶⁵.

(401) Verfolgt die von der Kommission festgestellte Zuwiderhandlung einen wettbewerbswidrigen Zweck³⁶⁶, ist eine Berücksichtigung der konkreten Folgen einer Vereinbarung nach ständiger Rechtsprechung überflüssig³⁶⁷. Auch der Umstand, dass ein Unternehmen zwar mit anderen an Sitzungen teilnimmt, in deren Verlauf Preisentscheidungen getroffen werden, sich aber dann nicht an die vereinbarten Preise hält, beseitigt nicht den wettbewerbswidrigen Zweck dieser Zusammenkünfte und folglich auch nicht die Beteiligung

des betreffenden Unternehmens an den Absprachen, sondern beweist allenfalls, dass es die betreffenden Vereinbarungen nicht durchgeführt hat³⁶⁸.

(402) Da sich, wie die Parteien selbst zugeben, die Marktlage sich nach 1992 gegenüber der Zeit zuvor entwickelt hat, kann eine Veränderung auf dem Markt bereits als erwiesen gelten³⁶⁹.

2. TEIL II - RECHTLICHE WÜRDIGUNG

2.1. ANWENDUNG DER WETTBEWERBSREGELN

2.1.1. Wert der Aussagen als Beweis für eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag

(403) Lafarge hat die Heranziehung der Erklärungen von Gyproc und BPB im Rahmen der Mitteilung über die Nicht-Festsetzung oder geringere Festsetzung von Geldbußen in Kartellsachen³⁷⁰ zur Feststellung bestimmter Sachverhalte durch die Kommission mit der Begründung angefochten, dass diese Erklärungen parteiisch und nicht durch Tatsachen untermauert seien. Es hat sich dabei insbesondere auf das Urteil des Gericht erster Instanz der Europäischen Gemeinschaften in der Rechtssache "Zement"³⁷¹ gestützt.

(404) Vorab weist die Kommission darauf hin, dass die beiden von Lafarge zitierten Absätze des genannten Urteils (Rdnr. 1837 und 1838) eine Rechtssache betreffen, in der sich die Kommission lediglich auf eine einzige Unterlage stützt. Lafarge wirft der Kommission jedoch vor, sich auf Erklärungen zu stützen anstatt auf Beweisunterlagen.

(405) Mit Blick auf die Beweiskraft der strittigen Erklärungen weist die Kommission erstens darauf hin, dass sie sich für den Nachweis des in dieser Entscheidung festgestellten Verstoßes nicht ausschließlich auf diese Erklärungen stützt. Sie verfügt im Gegenteil über zahlreiche direkte Beweise, die die Tatsachen erhärten und verwendet die Erklärungen der Parteien zur Ergänzung, Klärung oder Aufhellung bestimmter Tatsachen, nur insoweit sie dies für erforderlich achtet.

(406) Die Beweise sind in ihrer Gesamtheit unter Berücksichtigung sämtlicher Fakten zu würdigen³⁷². Bei Heranziehung der anderen Beweiselemente scheinen die von BPB und Gyproc ohne Kenntnis sämtlicher im Besitz der Kommission befindlicher Elemente abgegebenen Erklärungen absolut glaubwürdig; sie stehen außerdem nicht in Widerspruch zu den wesentlichen Punkten des beschriebenen Sachverhalts. Sie werden nicht durch Fakten und im wesentlichen auch nicht durch etwaige Erklärungen anderer, von den umstrittenen Erklärungen von BPB und Gyproc betroffenen Parteien bestritten.

(407) Zur Wahrhaftigkeit und Authentizität der von Gyproc und BPB unter Berufung auf die Mitteilung über die Nicht-Festsetzung oder geringere Festsetzung von Geldbußen in Kartellsachen vorgelegten Unterlagen und Erklärungen weist die Kommission darauf hin, dass die Gemeinschaftsgerichte die Rechtmäßigkeit dieser Praxis nie bezweifelt haben und sogar selbst in Ausübung ihrer Rechtsprechungsbefugnis die genannte Mitteilung angewandt und Geldbußen ermäßigt haben³⁷³.

(408) Zudem geben BPB und Gyproc in ihren Erklärungen ihre Mitwirkung an einer Zuwiderhandlung und damit die Rechtswidrigkeit ihres Verhaltens zu. Außerdem versuchen weder BPB noch Gyproc, sich in diesen Erklärungen zu entlasten, indem sie anderen Unternehmen die Verantwortung für den Verstoß zuschieben. Mit ihren umstrittenen Erklärungen handeln BPB und Gyproc somit eher gegen ihre eigenen Interessen, was ihnen besondere Glaubwürdigkeit verleiht. Die Kommission hat deshalb keine Veranlassung zu glauben, dass diese Erklärungen etwas Übertriebenes oder Erfundenes enthalten, ganz im Gegenteil.

(409) Aus diesen Gründen ist es gerechtfertigt, dass sich die Kommission in dieser Entscheidung auch auf die umstrittenen Erklärungen von BPB und Gyproc stützt.

2.1.2. Vereinbarungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen

(410) 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 sowie die Einschränkung oder Kontrolle der Erzeugung, des Absatzes, der technischen Entwicklung oder der Investitionen und die Aufteilung der Märkte oder Versorgungsquellen.

(411) Das Verbot der Koordination und Kooperation ist im Sinne des Grundgedankens der Wettbewerbsvorschriften des Vertrages und insbesondere des Artikels 81 Absatz 1 EG-Vertrag zu verstehen, wonach jeder Unternehmer selbständig zu bestimmen hat, welche Politik er auf dem Gemeinsamen Markt zu betreiben gedenkt. Dieses Postulat der Selbständigkeit steht streng jeder unmittelbaren oder mittelbaren Fühlungnahme zwischen Unternehmen entgegen, die bezweckt oder bewirkt, ihr Marktverhalten zu beeinflussen oder Wettbewerbsbedingungen herbeizuführen, die nicht den normalen Bedingungen auf dem betroffenen Markt entsprechen³⁷⁴.

(412) Diese Koordinierung oder Zusammenarbeit können eine oder mehrere der in Art. 81 Absatz 1 EG-Vertrag genannten Formen annehmen und insbesondere in Form einer Vereinbarung oder abgestimmten Verhaltensweise stattfinden.

(413) In seinem Urteil vom 20. April 1999 in der Rechtssache PVC II³⁷⁵ hat das Gericht erster Instanz befunden, dass es "nach ständiger Rechtsprechung für eine Vereinbarung im Sinne von Artikel [81] Absatz 1 EG-Vertrag [ausreicht], dass die beteiligten Unternehmen ihren gemeinsamen Willen zum Ausdruck gebracht haben, sich auf dem Markt in einer bestimmten Weise zu verhalten". Die Vereinbarung muss nicht schriftlich fixiert sein; es ist keine Förmlichkeit erforderlich und es müssen keine Vertragsstrafen oder Durchführungsmaßnahmen vorgegeben sein. Eine Vereinbarung kann ausdrücklich vorliegen oder aus dem Verhalten der Beteiligten ablesbar sein.

(414) Der Begriff der "aufeinander abgestimmten Verhaltensweise" erfasst eine Form der Koordinierung zwischen Unternehmen, die zwar noch nicht bis zum Abschluss eines Vertrages gediehen ist, jedoch bewusst eine praktische Zusammenarbeit an die Stelle des mit Risiken verbundenen Wettbewerbs treten lässt³⁷⁶. Dieses Verhalten kann unter Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag als "aufeinander abgestimmte Verhaltensweise" fallen, selbst wenn die Parteien nicht ausdrücklich in einem gemeinsamen Vorhaben ihr Vorgehen im Markt festlegen, sondern wissentlich verbotene Verhaltensweisen eingehen oder befolgen, die eine Abstimmung ihres Geschäftsverhaltens erleichtern³⁷⁷.

(415) Selbst wenn gemäß Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag der Begriff der aufeinander abgestimmten Verhaltensweise nicht nur eine Abstimmung, sondern auch ein Verhalten im Markt voraussetzt, das die Frucht der Abstimmung ist und mit dieser in einem Kausalverhältnis steht, kann man bis zum Gegenbeweis davon ausgehen, dass die Unternehmen, die an einer solchen Abstimmung teilnehmen und im Markt tätig bleiben, bei

der Festlegung ihres Marktverhaltens die mit den Wettbewerbern ausgetauschten Informationen berücksichtigen, umso mehr, wenn die Abstimmung regelmäßig und über einen längeren Zeitraum stattfindet³⁷⁸.

(416) Ein abgestimmtes Verhalten fällt auch dann unter Artikel 81 Absatz 1, wenn es sich nicht in wettbewerbswidriger Weise auf dem Markt auswirkt. Schon aus dem Wortlaut der Vertragsbestimmung geht hervor, dass abgestimmte Verhaltensweisen ebenso wie Vereinbarungen zwischen Unternehmen und Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen unabhängig von ihrer Wirkung verboten sind, wenn sie einen wettbewerbswidrigen Zweck verfolgen. Außerdem setzt der Begriff der abgestimmten Verhaltensweise zwar ein Verhalten der mitwirkenden Unternehmen auf dem Markt voraus, nicht aber unbedingt eine Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs als konkrete Folge dieses Verhaltens³⁷⁹.

2.1.3. Begriff der komplexen und fortdauernden Vereinbarung

(417) Der Begriff der "Vereinbarung" kann nicht nur auf ein Gesamtvorhaben oder auf die ausdrücklich vereinbarten Bedingungen, sondern auch auf die Durchführung dessen angewandt werden, was aufgrund der gleichen Mechanismen und in Verfolgung des gleichen gemeinsamen Zieles vereinbart worden ist. Die Tatsache, dass eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag mit dem Eingehen der rechtswidrigen Vereinbarung begangen ist, bedeutet nicht, dass die "Vereinbarung" nicht fortlaufend sein kann; solange sie durchgeführt wird, besteht sie bis zu ihrer Beendigung.

(418) Eine in diesem Sinne komplexe Vereinbarung kann somit zurecht als eine einheitliche fortdauernde Zuwiderhandlung für die Dauer ihres Bestehens angesehen werden. Dass die Bestandteile einer Reihe von Handlungen oder eines fortlaufenden Verhaltens einzeln und für sich eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag darstellen können, widerspricht nicht der Schlussfolgerung, dass es sich um eine komplexe Vereinbarung handeln kann.

(419) Der Gerichtshof hat unter Bestätigung des Urteils des Gerichtes erster Instanz befunden, dass gemäß dem Wortlaut von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag eine Vereinbarung nicht nur aus einer isolierten Handlung, sondern auch aus einer Reihe von Handlungen oder auch aus einem fortlaufenden Verhalten bestehen kann³⁸⁰.

(420) In dieser Sache beweist die Kommission, wie in Randnummern 428ff. näher ausgeführt, dass eine solche komplexe Vereinbarung vorliegt.

2.1.4. Begriff der einheitlichen Zuwiderhandlung

(421) Die einheitliche Zuwiderhandlung ist eine Abfolge einzelner Zuwiderhandlungen, die untereinander durch eine sachliche Übereinstimmung (ein und die selbe Zweckbestimmung der Gesamtheit der Bestandteile) und eine subjektive Übereinstimmung (Identität der Beteiligten, Bewusstsein, für ein gemeinsames Ziel zusammenzuarbeiten) verbunden sind³⁸¹.

(422) Im Falle einer einheitlichen Zuwiderhandlung von langer Dauer muss die Kommission diese nicht ausschließlich der einen oder der anderen Form des unrechtmäßigen Verhaltens zuordnen. Die Begriffe der Vereinbarung und der aufeinander abgestimmten Verhaltensweise sind fließend und überschneiden sich zuweilen. Es kann sich im Übrigen auch als unmöglich erweisen, diese Unterscheidung auf realistische Weise vorzunehmen, da es vorkommt, dass eine Zuwiderhandlung gleichzeitig die Merkmale jeder dieser Formen des unrechtmäßigen

Verhaltens aufweist, während für sich betrachtet einige ihre Erscheinungsformen eher der einen als der anderen Form genauer zugeordnet werden könnten. Analytisch gesehen wäre es künstlich, in verschiedene einzelne Formen der Zuwiderhandlung zu unterteilen, was offenkundig ein gemeinsames, fortdauerndes Unterfangen mit ein und dem selben Gesamtziel darstellt. Deshalb kann eine Absprache gleichzeitig eine Vereinbarung und eine aufeinander abgestimmte Verhaltensweise sein. Artikel 81 EG-Vertrag nennt keine eigene Kategorie für komplexe Zuwiderhandlungen der vorliegenden Art³⁸².

(423) In seinem Urteil PVC II hat das Gericht erster Instanz bekräftigt, dass bei einer einheitlichen Zuwiderhandlung, an der mehrere Hersteller über Jahre beteiligt waren und deren Ziel die gemeinsame Regulierung des Marktes war, von der Kommission nicht verlangt werden kann, dass sie die Zuwiderhandlung für jedes Unternehmen zu den einzelnen Zeitpunkten entweder als Vereinbarung oder als abgestimmte Verhaltensweise qualifiziert, da jedenfalls beide Formen der Zuwiderhandlung von Artikel 81 Abs. 1 EG-Vertrag umfasst werden³⁸³.

(424) Artikel 81 Absatz 1 stellt den Begriff "aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen" neben die Begriffe "Vereinbarungen zwischen Unternehmen" und "Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen", um durch seine Verbotsvorschrift mehrere Formen der Koordinierung zwischen Unternehmen zu erfassen. Ein Vergleich der Begriffe "Vereinbarung" und "abgestimmte Verhaltensweise" macht deutlich, dass sie gleichartigen Formen der Zusammenarbeit gelten, die sich lediglich durch ihre Intensität und Ausdrucksformen unterscheiden. Sie setzen zwar teilweise unterschiedliche Umstände voraus, sind aber nicht unvereinbar. Die Kommission muss daher nicht jedes einzelne festgestellte Verhalten als Vereinbarung oder abgestimmte Verhaltensweise einstufen, sondern kann einige als Vereinbarung und andere hilfsweise als abgestimmte Verhaltensweisen werten³⁸⁴.

(425) Nach ständiger Rechtsprechung kann eine einheitliche Zuwiderhandlung gleichzeitig als komplex eingestuft werden, wenn sie sowohl Bestandteile einer "Vereinbarung" als solche "abgestimmter Verhaltensweisen" enthält; dann ist die Kommission berechtigt, von "Vereinbarung und abgestimmter Verhaltensweise" zu sprechen, wobei die doppelte Subsumtion nicht so zu verstehen ist, dass für jeden Einzelakt gleichzeitig und kumulativ der Nachweis erforderlich sei, dass er sowohl die Tatbestandsmerkmale einer Vereinbarung als auch die einer abgestimmten Verhaltensweise erfülle, sondern als Komplex von Einzelakten, von denen einige als Vereinbarungen und andere als abgestimmte Verhaltensweisen im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag anzusehen sind³⁸⁵.

(426) Auch wenn ein Kartell eine gemeinsame Unternehmung darstellt, kann jeder Teilnehmer dabei seine eigene Rolle spielen. Zuweilen spielen mehrere Teilnehmer eine beherrschende Rolle als Anführer. Es mag interne Kämpfe und Rivalitäten, sogar Mogeleyen geben, was nichts daran ändert, dass es sich um eine Vereinbarung oder aufeinander abgestimmte Verhaltensweise im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag handelt, sofern ein einziges, gemeinsames Ziel fortdauernd verfolgt wird.

(427) Die Tatsache, dass die einzelnen Teilnehmer an einer Zuwiderhandlung ihre eigene Rolle spielen können, schließt nicht aus, dass sie ihren Anteil an der Verantwortung für die Zuwiderhandlung insgesamt einschließlich der Handlungen tragen, die von anderen Teilnehmern begangen werden, jedoch das gemeinsame unrechtmäßige Ziel verfolgen und die gleiche wettbewerbswidrige Wirkung zeitigen. Ein Unternehmen, das an einer solchen Zuwiderhandlung durch Verhaltensweisen mitwirkt, die zur Verwirklichung des

gemeinsamen Zieles betragen, ist für den Zeitraum seiner Mitwirkung auch für das Verhalten der anderen Unternehmen im Rahmen dieser Zuwiderhandlung verantwortlich. Dies ist grundsätzlich dann der Fall, wenn das betreffende Unternehmen nachweislich von dem rechtswidrigen Verhalten der anderen Beteiligten wusste oder es vernünftigerweise vorhersehen oder von ihm wissen konnte und bereit war, die daraus erwachsende Gefahr auf sich zu nehmen³⁸⁶.

2.2. Art der Zuwiderhandlung

(428) Die Kommission stellt fest, dass die Vertreter der Unternehmen BPB, Knauf, Lafarge und Gyproc zwischen 1992 und 1998 mehrfach miteinander Kontakt aufgenommen, Vereinbarungen geschlossen und an wettbewerbsbeschränkenden Verhaltensweisen mitgewirkt haben, die ihr jeweiliges Verhalten auf den Gipsplattenmärkten zumindest in Deutschland, Frankreich, den Benelux-Ländern und dem Vereinigten Königreich beeinflussten; diese Vereinbarungen und Verhaltensweisen sind Ausdruck einer komplexen und einheitlichen Vereinbarung im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag.

(429) Die Kommission stellt folgende Tatbestände fest:

- 1992 haben sich Vertreter von BPB und Knauf in London getroffen und dafür ausgesprochen, den deutschen, französischen, britischen und Benelux-Markt für Gipsplatten gemeinsam zu stabilisieren.
- 1992 haben Vertreter von BPB und Knauf ein Informationssystem über ihre Verkaufsmengen auf dem deutschen, französischen, britischen und Benelux-Markt für Gipsplatten eingeführt, dem Lafarge und später Gyproc beigetreten sind.
- Die Vertreter von BPB, Knauf und Lafarge haben sich mehrmals gegenseitig über geplante Preiserhöhungen auf dem britischen Markt informiert.
- Die Vertreter von BPB, Knauf, Lafarge und Gyproc haben sich 1996 in Versailles, 1997 in Brüssel und 1998 in Den Haag getroffen, um auf besondere Entwicklungen im deutschen Markt zu reagieren, den deutschen Markt aufzuteilen oder zumindest zu stabilisieren.
- Zwischen 1996 und 1998 haben die Vertreter von BPB, Knauf, Lafarge und Gyproc mehrmals die Anwendung von Preiserhöhungen auf dem deutschen Markt abgesprochen.

(430) Diese Tatbestände führen zusammengenommen zu der Schlussfolgerung, dass die Wettbewerber ab 1992 und bis 1998 ohne Unterlass gemeinsam bestrebt waren, den Wettbewerb in der Gipsplattenbranche zumindest auf den vier großen europäischen Märkten einzuschränken. Die Parteien versuchten mit anderen Worten, den Wettbewerb zwischen den wichtigsten Anbietern einzudämmen, wobei die verschiedenen von der Kommission aufgedeckten Verhaltensweisen Ausdruck dieses gemeinsamen Bestrebens war, das wegen seines wettbewerbswidrigen Zwecks gegen Artikel 81 Absatz 1 verstößt.

(431) BPB, Knauf, Lafarge und in weniger starkem Umfang Gyproc³⁸⁷ haben sich zwischen 1992 und 1998 durch ihre Mitwirkung an mehreren wettbewerbswidrigen Maßnahmen, die entweder auf der Ebene der vier großen europäischen Märkte oder auf kleinerer Ebene

anzusiedeln und als Vereinbarungen und/oder abgestimmte Verhaltensweisen zu werten sind, an einem einheitlichen, komplexen und fortdauernden Verstoß gegen Art. 81 Absatz 1 auf dem Gipsplattenmarkt beteiligt.

(432) Die verschiedenen Maßnahmen ergänzen sich angesichts der Funktionsweise dieses Marktes offensichtlich. Die Verbesserung der wirtschaftlichen Lage der Unternehmen auf dem Wege einer Preiserhöhung machte eine Koordinierung zwischen ihnen im Hinblick auf die Marktanteile erforderlich. Wie die konkurrierenden Unternehmen mehrfach anerkannt haben, kann eine Preiserhöhung nur verwirklicht werden, wenn die Wettbewerber mit ihrem Marktanteil zufrieden sind. Es musste vermieden werden, dass die Preiserhöhungen von einem der Wettbewerber ausgenutzt werden, um Marktanteile hinzuzugewinnen. Die verschiedenen einzelnen Bestandteile der einheitlichen Zuwiderhandlung ergänzen sich somit perfekt, woran auch der einheitliche Zweck der verschiedenen diesem Verstoß zuzuordnenden einzelnen Maßnahmen deutlich wird.

(433) Die Kommission verweist in diesem Zusammenhang auf das Urteil des Gerichts erster Instanz in der Rechtssache Rhône Poulenc³⁸⁸. In dieser Rechtssache hat das Gericht festgestellt, dass es gekünstelt wäre, die verschiedenen abgestimmten Verhaltensweisen und Vereinbarungen, die von den Beteiligten eingehalten und abgeschlossen wurden, wegen ihres übereinstimmenden Zwecks als Teil einer Reihe von Bemühungen der betroffenen Unternehmen, mit denen ein einziges wirtschaftliches Ziel verfolgt wurde, nämlich die normale Entwicklung der Preise auf dem Polypropylenmarkt zu verfälschen, und die somit ein durch ein einziges Ziel gekennzeichnetes kontinuierliches Verhalten darstellen, zu zerlegen und aus ihm mehrere selbständige Zuwiderhandlungen zu konstruieren. Tatsächlich hatten sich die Parteien - jahrelang - an einem Komplex integrierter Systeme beteiligt, die eine einheitliche Zuwiderhandlung darstellen, welche sich nach und nach sowohl durch rechtswidrige Vereinbarungen als auch durch rechtswidrige abgestimmte Verhaltensweisen entwickelt hat.

(434) Aus diesen Gründen ist die Kommission der Auffassung, dass zwischen 1992 und 1998 zumindest auf den vier großen europäischen Gipsplattenmärkten zwischen den Adressaten dieser Entscheidung, BPB, Knauf, Lafarge und Gyproc, eine fortdauernde komplexe Vereinbarung zur Einschränkung des Wettbewerbs bestanden hat.

(435) Es ist nicht auszuschließen, dass es darüber hinaus auch noch zu weiteren Ausdrucksformen der damaligen komplexen Vereinbarung gekommen ist. Sie verfügt jedoch nicht über ausreichende Beweise hierfür.

(436) Die einzelnen Ausdrucksformen der von der Kommission festgestellten komplexen und fortdauernden Vereinbarung werden in den Randnummern 437 ff. untersucht.

(437) Als die Vertreter von BPB und Knauf beschlossen, sich **1992 in London** zu treffen, war die Lage auf dem europäischen Gipsplattenmarkt so schlecht, dass sich beide darüber austauschten. Weder die Tatsache der Zusammenkunft noch der Inhalt des Gesprächs werden von den beiden Unternehmen wirklich bestritten. Nach Aussage von BPB erzielten sie (BPB und Knauf) *"Einigkeit darüber, dass es im Interesse von BPB, von Knauf und der Industrie insgesamt (sowie letzten Endes auch im Interesse der Verbraucher) wäre, den verderblichen Preiskrieg zu beenden, und dass sich die Hersteller bemühen sollten, den Wettbewerb auf einer wirtschaftlich tragfähigeren Ebene fortzusetzen"*³⁸⁹. BPB führt weiter aus, dass Herr [A, BPB] und die [Herren B und C, Knauf] ähnliche Auffassungen über das Erfordernis äußerten, dass die Hersteller ihre gegenläufigen strategischen Ziele betreffend die Marktanteile

anpassen. Herr [A] erklärte aber andererseits, dass er sich auf dieser Zusammenkunft mit den [Herren B und C] weder direkt noch indirekt darauf geeinigt habe, dass BPB und Knauf sich bemühen sollten, gemeinsam den Preiskrieg wirksam zu beenden, die Preise zu erhöhen oder Marktanteile festzulegen. Knauf seinerseits hat bestätigt, dass es Appelle an die kaufmännische Vernunft gegeben habe: *"Dass Wettbewerb unter der Betroffenen nicht auf Dauer unter ruinösen Bedingungen geführt werden konnte, der Preiskrieg deswegen auch ein Ende finden musste, lag zu dem Zeitpunkt für jeden so klar zutage, dass ein erklärtes gemeinsames Verständnis hierzu der Qualität einer Sonntagsrede eines Politikers entspricht"*³⁹⁰. BPB bestreitet nicht, dass diese Zusammenkunft neben anderen Faktoren zu einem rascheren Ende des Preiskriegs beigetragen haben könnte³⁹¹.

(438) Auch wenn die Parteien den Abschluss einer förmlichen Vereinbarung in London bestreiten³⁹², bleibt die Tatsache bestehen, dass die beiden Wettbewerber sich dort getroffen und Meinungen über die Wettbewerbslage auf dem Gipsplattenmarkt, wie soeben dargestellt, ausgetauscht haben. Aus ihren Erklärungen geht überdies eindeutig hervor, dass die Ansichten über die Notwendigkeit einer Änderung des Marktverhaltens übereinstimmten. Beide Unternehmen verfolgten das Ziel, sich aus einer Lage zu befreien, in der gegensätzliche Strategien zu einer vollständigen Umwälzung der Marktstruktur und einem Preiskrieg um Marktanteile geführt hatten. Die gleichartigen Strategien der beiden Unternehmen, die im Anschluss an die Zusammenkunft von London verfolgt wurden, bestanden nicht mehr darin, in Märkte einzudringen, Wettbewerbern Marktanteile abzunehmen oder gar diese Wettbewerber aus dem Markt zu verdrängen. Sie wollten dem Preiskrieg entkommen und den Status quo auf dem Markt sichern.

(439) Aus den Erklärungen von BPB und Knauf geht folglich hervor, dass sich die Teilnehmer anlässlich der Zusammenkunft von London offenbarten, dass sie die gleiche Auffassung von der Marktlage teilten, und sich gegenseitig mitteilten, dass sie eine Änderung des Verhaltens der Hersteller zur Angleichung ihrer Ziele für erforderlich hielten. Auch wenn sie den Abschluss einer Vereinbarung im eigentlichen Sinne bestreiten, waren BPB und Knauf in dieser Zusammenkunft Kontakte eingegangen, die offensichtlich bezweckten oder bewirkten, ihr Marktverhalten zu beeinflussen. BPB hat ferner ausdrücklich anerkannt, dass die bei dieser Zusammenkunft zustande gekommenen Kontakte zwischen Wettbewerbern verboten waren und als abgestimmte Verhaltensweise gewertet werden können³⁹³.

(440) Nach ständiger Rechtsprechung reicht es aus, wenn die beteiligten Unternehmen ihren gemeinsamen Willen bekundet haben, auf dem Markt in einer bestimmten Weise vorzugehen, damit eine Vereinbarung im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag vorliegt. Dies trifft auch auf ein "Gentlemen's agreement" über eine Wettbewerbsbeschränkung zu, in dem der gemeinsame Willen getreu zum Ausdruck kommt. Dabei ist es unerheblich, ob sich die Unternehmen - rechtlich, faktisch oder moralisch - an die vereinbarten Verhaltensvorgaben gebunden fühlten³⁹⁴.

(441) Die Kommission stuft diese Kontakte deswegen als Vereinbarung im Sinne von Art. 81 Absatz 1 ein, da nach der einschlägigen Rechtsprechung sämtliche Bestandteile vorliegen. Dass es sich eher um eine grundsätzliche Vereinbarung handelte, in der nicht sämtliche Einzelheiten geregelt wurden, ist dabei unerheblich. Wie aus den Erklärungen von BPB und Knauf hervorgeht, stellen diese Londoner Kontakte den ersten praktischen, wenn auch vielleicht in der Formulierung noch vagen Ausdruck einer fortdauernden komplexen Vereinbarung zur Einschränkung des Wettbewerbs zumindest auf den vier großen europäischen Gipsplattenmärkten dar.

(442) Ferner geht aus den Erklärungen von BPB und Knauf hervor, dass sie sich entweder in London³⁹⁵ oder kurz danach³⁹⁶ auf einen **Informationsaustausch über ihre Absatzmengen auf den vier wichtigsten europäischen Märkten** einigten, der bis 1998 anhielt. Die Kommission ist im Besitz zahlreicher direkter Belege für diesen Informationsaustausch, der im übrigen von den Parteien auch nicht bestritten wird. BPB, Knauf und anschließend Lafarge haben Einzeldaten telefonisch oder mit Schreiben an die Privatanschriften der [hochrangigen Unternehmensvertreter] ausgetauscht, und das in immer kürzeren Zeitabständen (erst jährlich, dann halb- und schließlich vierteljährlich). Dabei scheint es auch zu Mogeleyen gekommen zu sein.

(443) Laut BPB sollte der Informationsaustausch mit Knauf ursprünglich dazu dienen festzustellen, *"ob sich die Stimmung in der Branche geändert hatte"*. Darüber hinaus bekräftigt BPB: *"Der Informationsaustausch auf hoher Ebene würde ein gewisses Maß an gegenseitiger Zusicherung gewährleisten, dass der Preiskrieg zu Ende gehen würde"*³⁹⁷. Während der "Informationsaustausch [A, BPB]" in unmittelbarem Zusammenhang mit den Gesprächen in London und dem Ende des "Preiskrieges" gestanden habe, sei der "Informationsaustausch [D, BPB]" von anderer Art und Zweckbestimmung gewesen, nämlich ein einfacher Informationsaustausch mit dem alleinigen Zweck einer Inkenntnissetzung der Teilnehmer über das Marktgeschehen. Wie schon erläutert³⁹⁸ muss die Kommission diese nachträgliche Auslegung der Fakten zurückweisen. Außerdem ist BPB die einzige Partei, die behauptet, dass sich der Zweck des Informationsaustauschs geändert hätte.

(444) Die Kommission verfügt noch über weitere Belege für ihre Auffassung, dass BPB und Knauf per Vereinbarung einen wettbewerbswidrigen Informationsaustausch eingerichtet haben, um die Überwachung des Marktes zu gewährleisten und einen zu aggressiven Wettbewerb der Parteien auf den vier großen europäischen Märkten zu vermeiden.

(445) Erstens wurde der Informationsaustausch von zwei Wettbewerbern - BPB und Knauf - eingeleitet, die in London ihren gemeinsamen Willen zum Ausdruck gebracht hatten, ihren Preiskrieg zu beenden. Den ursprünglichen Zweck des Austauschs hat BPB zweimal bestätigt. Aus den Erklärungen von Knauf geht weiterhin hervor, dass dieser Austausch mittels eines direkten Austauschs von Einzelangaben Markttransparenz schaffen sollte und als internes Informationsinstrument für eine relativ zuverlässige Abschätzung des Marktvolumens diene, um die Planung bestimmter Produktionsfaktoren zu erleichtern (u.a. Vorratshaltung von Rohmaterialien)³⁹⁹. Ferner ergibt sich aus dem Sachverhalt, dass die Wettbewerber über fast sieben Jahre lang erst jährlich, dann ab 1993 halb- und schließlich von 1995 bis 1998 vierteljährlich Einzeldaten telefonisch oder mit Schreiben an die Privatanschriften der Vorstandsmitglieder ausgetauscht haben.

(446) Dass es sich um "zurückliegende" Daten handelte, reicht nicht aus, um auszuschließen, dass der Informationsaustausch den teilnehmenden Firmen eine gegenseitige Kontrolle erlaubte. In der Rechtssache Poutrelles hat das Gericht festgestellt, dass der Informationsaustausch mittels zurückliegender Daten erfolgte, da die beteiligten Unternehmen die "traditionellen Handelsströme" beibehalten wollten. Der Austausch diene somit zur Abschottung der Märkte unter Bezugnahme auf die traditionellen Handelsströme⁴⁰⁰. Bei der Festsetzung der Geldbuße hat das Gericht den Austausch von Mengeninformatoren mit der Aufteilung von Märkten auf eine Stufe gestellt⁴⁰¹. Ein wie hier geheim vonstatten gehender Informationsaustausch auf der Grundlage von Zahlen, die für künftige Strategien kaum Bedeutung haben, kann nur mit einer stillschweigenden Vereinbarung erklärt werden, die traditionellen Handelsströme zu respektieren.

(447) Der Einwand bestimmter Parteien, dass der Austausch schon wegen der Nichtverwendung der Angaben nicht als Überwachungssystem fungieren konnte, ist nicht stichhaltig⁴⁰². Zum einen hat Knauf nämlich diese Daten nach eigenem Bekunden zur Planung und damit aktiv verwendet.

(448) Zum anderen bezweckte das System, wie die Kommission soeben nachgewiesen hat, die Überwachung des Marktes, was voraussetzt, dass die Kenntnis der Marktanteile der Wettbewerber ausreicht, damit das System sein Ziel erreicht. Jedes Unternehmen wusste, dass es von seinen Konkurrenten überwacht wurde, und war in der Lage, auf deren Verhalten zu reagieren, um gegebenenfalls dem gemeinsamen Willen Geltung zu verschaffen, den Wettbewerb einzuschränken. Die von den Unternehmen erhaltenen Informationen waren geeignet, ihr Verhalten merklich zu beeinflussen⁴⁰³. Angesichts des hohen Konzentrationsgrades und der Transparenz dieses Marktes waren Selbstverpflichtungen in Bezug auf Mengen gleichbedeutend mit dem Verzicht auf ein aggressives Wettbewerbsverhalten. Die Pflicht, jeden eigenen Durchbruch weiterzumelden, hätte zu einer sofortigen gezielten Reaktion der Wettbewerber geführt und die eigenen Anstrengungen zunichte gemacht.

(449) Die besonders schädlichen Folgen eines Informationsaustauschs auf oligopolistischen Märkten wurde auch von der Rechtsprechung bestätigt⁴⁰⁴. Ein Informationsaustausch verstößt schon für sich alleine gegen Art. 81 Absatz 1, wenn er eine Beeinträchtigung des Autonomiepostulats ermöglicht, wonach jeder Unternehmer selbständig zu bestimmen hat, welche Politik er auf dem Gemeinsamen Markt zu betreiben gedenkt. Diese Autonomie wird ohne jeglichen Zweifel beeinträchtigt, wenn der Informationsaustausch auf einem hochgradig konzentrierten Markt stattfindet und die Ungewissheit der Wirtschaftsbeteiligten über die Folgen ihres Geschäftsverhaltens in Frage stellt.

(450) Diese beiden Voraussetzungen sind hier erfüllt, da es sich um einen oligopolistischen Markt handelt⁴⁰⁵ und die Ungewissheit beseitigt wurde, seit die Parteien in London eine Einstellung des bis dato vorherrschenden aggressiven Marktverhaltens vereinbart hatten, was sich im übrigen mehrfach auf den betroffenen Märkten bemerkbar machte. Die Kommission ist deshalb der Auffassung, dass der Informationsaustausch gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag verstößt.

(451) Der Umstand, dass die Parteien manchmal bewusst unkorrekte Angaben übermittelten, bestätigt lediglich die tatsächliche Überwachungsfunktion⁴⁰⁶ dieses Austauschs und stellt seinen wettbewerbswidrigen Charakter nicht in Frage. Auch der Umstand, dass ein Unternehmen sich nicht an die Vereinbarungen hält, beseitigt nach ständiger Rechtsprechung nicht den wettbewerbswidrigen Charakter seines Verhaltens und folglich auch nicht die Beteiligung des betreffenden Unternehmens an der Vereinbarung⁴⁰⁷.

(452) Zusammengenommen führen diese Indizien die Kommission zu der Schlussfolgerung, dass die 1992 geschlossene und bis 1998 beibehaltene Londoner Vereinbarung über den Austausch von Informationen den Beteiligten die Überwachung des Verhaltens ihrer Wettbewerber zumindest auf den betroffenen Märkten ermöglichen sollte und Ausdruck ihres gemeinsamen Willens war, den Wettbewerb auf den vier großen europäischen Gipsplattenmärkten einzuschränken. Somit handelt es sich um eine wettbewerbsbeschränkende Vereinbarung im Sinne von Art. 81 Absatz 1 EG-Vertrag und um einen weiteren einzelnen Ausdruck der fortdauernden komplexen Vereinbarung zur Einschränkung des Wettbewerbs zumindest auf den vier großen europäischen Gipsplattenmärkten.

(453) Sollte das Informationsaustauschsystem als abgestimmte Verhaltensweise einzustufen sein, so stellt die Kommission aufgrund des geschilderten Tatbestands fest, dass dieses Verhalten den beteiligten Unternehmen eine Überwachung ihrer Konkurrenten zumindest auf den vier großen betroffenen Märkten ermöglichen sollte.

(454) Nach ständiger Rechtsprechung kann man bis zum - von den betroffenen Unternehmen zu erbringenden - Gegenbeweis davon ausgehen, dass die Unternehmen, die an einer solchen Abstimmung teilnehmen und im Markt tätig bleiben, bei der Festlegung ihres Marktverhaltens die mit den Wettbewerbern ausgetauschten Informationen berücksichtigen. Ein abgestimmtes Verhalten fällt nach der Rechtsprechung auch dann unter Art. 81 Absatz 1, wenn es sich nicht in wettbewerbswidriger Weise auf dem Markt auswirkt. Schon aus dem Wortlaut der Vertragsbestimmung geht hervor, dass abgestimmte Verhaltensweisen ebenso wie Vereinbarungen zwischen Unternehmen und Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen unabhängig von ihrer Wirkung verboten sind, wenn sie einen wettbewerbswidrigen Zweck verfolgen. Der Begriff der abgestimmten Verhaltensweise setzt zwar ein Verhalten der mitwirkenden Unternehmen auf dem Markt voraus, nicht aber unbedingt eine Einschränkung, Verhinderung oder Verfälschung des Wettbewerbs als konkrete Folge dieses Verhaltens⁴⁰⁸.

(455) Aufgrund ihr vorliegender Beweise stellt die Kommission fest, dass **Lafarge** wusste oder wissen musste, dass es mit der Mitwirkung an diesem Austausch einem System beitrug, dessen Zweck nicht nur der Austausch verlässlicher Einzelangaben war, sondern der auch als Marktüberwachungsmechanismus fungieren sollte⁴⁰⁹.

(456) Lafarge hat ab Mitte 1992 an der Londoner Vereinbarung über den Austausch von Informationen über die vier wichtigsten Märkte zwischen den Unternehmensleitungen mitgewirkt. Der Einwand von Lafarge, das Unternehmen könne nicht an einer Vereinbarung beteiligt gewesen sein, da deren Existenz nicht nachgewiesen sei, ist nicht stichhaltig, da die Kommission den Nachweis der Vereinbarung erbracht hat.

(457) Zum Beitritt von **Gyproc** zu der Vereinbarung über den Datenaustausch, die in London 1992 von BPB und Knauf geschlossen wurde und der sich Lafarge Mitte 1992 anschloss, hält die Kommission aufgrund mehrerer Belege fest, dass Gyproc wusste oder zumindest hätte wissen müssen, dass die wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen, an denen es mitwirkte, über den deutschen Markt hinausgingen⁴¹⁰.

(458) Gyproc hat ab der Zusammenkunft von Versailles im Juni 1996 an der Londoner Vereinbarung über den Austausch von Verkaufsmengen-Angaben über die vier wichtigsten Märkte mitgewirkt.

(459) Zum **Informationsaustausch über Verkaufsmengen und Marktanteile speziell auf dem britischen Markt** stellt die Kommission fest, dass BPB, Knauf und Lafarge ab 1992 ein über sieben Jahre fortgeführtes, nach der Aktenlage systematisches und ausführliches Informationsaustausch-System errichtet haben⁴¹¹. Aus den faktischen Umständen und insbesondere der Tatsache, dass die Anweisungen zur Errichtung dieses Systems sehr rasch nach der Londoner Zusammenkunft erfolgten, geht hervor, dass die beteiligten Unternehmen die gleichen sind, die an dem in London eingeleiteten Informationsaustausch mitwirkten, dass es dabei zu Mogeleyen kam, und dass dieses System den gleichen Zweck verfolgte wie das Londoner System, nämlich die Überwachung des Marktes. Es gibt auch ansonsten keinen Grund anzunehmen, dass der im übrigen ähnliche und sogar regelmäßige Austausch zum

britischen Markt einen anderen Zweck oder eine andere Wirkung verfolgte als der Austausch auf Ebene der vier großen europäischen Märkte.

(460) Unter diesen Voraussetzungen reicht die Behauptung, dass die ausgetauschten Angaben nicht weiterverwendet wurden, aus den gleichen Gründen wie schon erläutert⁴¹² nicht aus, um zu beweisen, dass dieser Austausch als Überwachungsinstrument untauglich war.

(461) Bei diesem Informationsaustausch handelt es sich um eine abgestimmte Verhaltensweise im Sinne von Art. 81 Absatz 1, da er eine Fühlungnahme zwischen Unternehmen zwecks Beeinflussung ihres Marktverhaltens und einen weiteren einzelnen Ausdruck der fortdauernden komplexen Vereinbarung zur Einschränkung des Wettbewerbs zumindest auf den vier großen europäischen Gipsplattenmärkten darstellt.

(462) Die **Zusammenkunft in Versailles von BPB, Knauf, Lafarge und Gyproc im Jahr 1996 sowie die weiteren Zusammenkünfte in Brüssel 1997 und Den Haag 1998** reihen sich in den Gesamtplan zur Stabilisierung der Märkte und damit zur Einschränkung des Wettbewerbs ein und stellen eine besonders nachdrückliche regionale Konkretisierung dieses Gesamtplans bezogen auf den damaligen deutschen Markt dar. Auf diesen Zusammenkünften haben die Wettbewerber Informationen über ihre Marktanteile offengelegt, um sich über die Aufteilung des deutschen Marktes zu einigen⁴¹³. Eine Besonderheit des deutschen Marktes im Jahr 1996 bildete der Umstand, dass der Bau von neuen Werken in Deutschland durch sämtliche Hersteller und die Entwicklung der Einfuhren aus Osteuropa geeignet waren, tief gehende Erschütterungen auf dem deutschen Markt hervorzurufen und einen neuen Preiskrieg zu entfachen, wie er vor 1992 geherrscht hatte⁴¹⁴. Eine weitere Besonderheit war das nach dem Empfinden von BPB und Knauf besonders aggressive Verhalten von Gyproc, dass auf dem deutschen Markt stark vertreten war⁴¹⁵.

(463) Auf der Zusammenkunft von Versailles haben BPB, Knauf und Lafarge den Wunsch formuliert, bei ihren damaligen Marktanteilen in Deutschland zu verbleiben, und versucht, sich darüber mit Gyproc zu einigen; Gyproc hat sich dabei zwar dem ihm zugedachten Anteil widersetzt, den Grundsatz einer Marktaufteilung aber akzeptiert. Die Wettbewerber haben auf dieser Zusammenkunft sowie auf den späteren Treffen von Brüssel und Den Haag, bei denen es um die Übernahme von Oppeln ging, Informationen über ihre Stellung auf dem deutschen Markt untereinander offengelegt.

(464) Knauf wendet ein, vom Inhalt der Gespräche in Versailles und insbesondere dem Umstand, dass eine Aufteilung des deutschen Marktes zur Sprache kam, überrascht gewesen zu sein. Nimmt ein Unternehmen, selbst ohne sich aktiv zu beteiligen, an Treffen von Unternehmen mit wettbewerbswidrigem Zweck teil und distanziert es sich nicht offen vom Inhalt dieser Treffen, so dass es den anderen Teilnehmern Anlass zu der Annahme gibt, dass es dem Ergebnis der Treffen zustimmt und sich daran halten wird, so kann nach ständiger Rechtsprechung der Nachweis als erbracht angesehen werden, dass es sich an der aus diesen Treffen resultierenden Absprache beteiligt hat⁴¹⁶.

(465) Auch wenn die Gespräche von Versailles und im Zusammenhang mit der Übernahme von Oppeln vielleicht nicht zum Abschluss einer Vereinbarung geführt haben, bleibt die Tatsache bestehen, dass BPB, Knauf, Lafarge und Gyproc sich mehrfach über die Aufteilung des deutschen Marktes untereinander und zumindest seine Stabilisierung abgestimmt haben; diesen Zweck verfolgten sie auch generell in Bezug auf die vier großen europäischen Märkte. Aus dem Sachverhalt und den damaligen Kontakten zwischen den Parteien geht hervor, dass

sie, auch wenn es nicht zu einer konkreten Vereinbarung über die Aufteilung des deutschen Marktes gekommen sein sollte, bei dieser Gelegenheit einmal mehr ihren gemeinsamen Willen zum Ausdruck gebracht haben, sich auf diesem Markt in einer bestimmten, nämlich wettbewerbsbeschränkenden Weise zu verhalten. Dass es diesen Willen gab, wird zudem in der Erklärung von Herrn [E, Gyproc] an die Kommission bestätigt, dass *"die Vereinbarung nicht gut funktionierte"* und *"die Wettbewerber in Brüssel zusammengetreten sind, um erneut die erwünschte Stabilisierung des deutschen Marktes zu erörtern"*⁴¹⁷.

(466) Überdies haben BPB, Knauf und Lafarge auf der Zusammenkunft von Versailles untereinander offengelegt, mit welchen Marktanteilen sie einverstanden wären; diese Marktanteile entsprachen den tatsächlichen Marktanteilen dieser Unternehmen. Die gegenseitige Enthüllung der eigenen Absichten ist ganz offensichtlich wettbewerbswidrig, da sie dem Postulat der Selbständigkeit zuwiderläuft, welches streng jeder unmittelbaren oder mittelbaren Fühlungnahme zwischen Unternehmen entgegensteht, die bezweckt oder bewirkt, das Marktverhalten eines gegenwärtigen oder potenziellen Wettbewerbers zu beeinflussen oder einen solchen Wettbewerber über das Marktverhalten ins Bild zu setzen, das man selbst an den Tag zu legen entschlossen ist oder in Erwägung zieht. Schon mit dem Hinweis, keinen höheren als den bereits erreichten Marktanteil anzustreben, unterrichtet ein Unternehmen seine Konkurrenten über ein entscheidendes Element seiner Strategie.

(467) Es ist zu betonen, dass die von der Kommission vorgetragenen Tatsachen - entgegen den Behauptungen einiger Parteien - nicht nur als der Versuch einer Vereinbarung eingestuft werden können, dem kein wettbewerbswidriges Verhalten ihrerseits zu entnehmen wäre. Schließlich steht fest, dass die beteiligten Wettbewerber auf verschiedenen Zusammenkünften ihre geschäftlichen "Beziehungen" fortdauernd pflegten, um ihre jeweiligen Interessen insbesondere auf dem deutschen Markt miteinander in Einklang zu bringen. Dabei hatte sich die Frage der Anteile am deutschen Markt zu einem beständigen Gegenstand der Gespräche entwickelt. Hinzu kommt, dass die Beteiligten eine Ausweitung ihrer Marktanteile offenbar erst anstrebten, nachdem sie dieses Ansinnen mit ihren Wettbewerbern erörtert hatten⁴¹⁸.

(468) Die Kommission bezieht sich hierbei auf das Urteil des Gerichtes erster Instanz in der erwähnten Rechtssache HFB. Darin befindet das Gericht, dass die vorgetragenen Tatsachen nicht als einfache Versuche einer Vereinbarung eingestuft werden können. Außerdem ergäbe sich aus der Abfolge von Zusammenkünften, auf denen die Beteiligten die Aufteilung der Marktanteile erörtert hatten, dass die Unternehmen zumindest an einem bestimmten Zeitpunkt ihren gemeinsamen Willen bekundet hatten, sich auf dem Markt in einer bestimmten Weise zu verhalten, weshalb festzustellen sei, dass selbst wenn es keine Vereinbarung über sämtliche Bestandteile gab, die Gegenstand der Verhandlungen waren, ein gemeinsamer Wille zur Einschränkung des Wettbewerbs diese Verhandlungen beherrscht hatte⁴¹⁹.

(469) Die Kommission schließt hieraus, dass selbst wenn BPB, Knauf, Lafarge und Gyproc keine Vereinbarung über die Zuweisung der Marktanteile in Deutschland geschlossen haben mögen, sie erneut und Gyproc zum ersten Mal bei dieser Gelegenheit ihren gemeinsamen Willen bekundeten, den Wettbewerb auf dem Gipsplattenmarkt einzuschränken. Sie geht deshalb davon aus, dass eine Vereinbarung zwischen den Beteiligten getroffen wurde, mit der sie den deutschen Markt aufzuteilen oder zumindest zu stabilisieren trachteten, und dass diese Vereinbarung ein besonderes Beispiel für eine komplexe, fortdauernde Vereinbarung darstellte, die eine Beschränkung des Wettbewerbs zumindest auf den vier großen europäischen Gipsplattenmärkten bezweckte.

(470) Zu dem **Austausch von Angaben über die Verkaufsmengen auf dem deutschen Markt** seit der Zusammenkunft von Versailles und dem von den Parteien im Oktober/November 1996 eingeführten "System [Herr U, unabhängiger Berater]" ist festzustellen, dass es sich hierbei auch um den Ausdruck des gemeinsamen Willens der Beteiligten handelte, den Markt zu stabilisieren und den Wettbewerb zu beschränken, der in den besonderen Entwicklungen des deutschen Marktes seinen Ursprung hatte. In Anbetracht der Gesamtheit der Bekundungen des gemeinsamen Willens der Parteien, den europäischen Markt und insbesondere den deutschen Markt zu stabilisieren, der auch bei den Zusammenkünften von Versailles und den Gesprächen über das Oppelner Werk bekräftigt worden war, muss man davon ausgehen, dass dieser Informationstausch auf die eine oder andere Weise ihren Zwecken diene. Das Bestehen einer sichtbaren Verbindung zwischen dem Informationsaustausch und dem Willen der Parteien, die Märkte zu stabilisieren wurde übrigens bestätigt.⁴²⁰ Die Kommission schließt hieraus auf das Bestehen einer aufeinander abgestimmten Verhaltensweise als besondere Ausprägung einer komplexen, fortdauernden Vereinbarung, die eine Beschränkung des Wettbewerbs zumindest auf den vier großen europäischen Gipsplattenmärkten bezweckte.

(471) Außerdem ist festzustellen, **dass BPB, Knauf, Lafarge und Gyproc Angaben über Preiserhöhungen auf dem deutschen Markt austauschten**. Aus den Tatsachen geht hervor, dass sich die vier Hersteller seit der Preiserhöhung vom Februar 1995 bis zu den Nachprüfungen der Kommission zumindest gelegentlich über ihre Absichten zu Zeitpunkt und Höhe der vorgesehenen Preiserhöhungen austauschten. Dieser Sachverhalt muss auch vor dem Hintergrund einer Zeit gesehen werden, die sich durch eine Reihe wettbewerbswidriger Bekundungen des gemeinsamen Willens der Wettbewerber auszeichnete, den Gipsplattenmarkt in den vier großen europäischen Märkten zu stabilisieren.

(472) Einige Beteiligten haben eingestanden, dass sie zumindest gelegentlich Informationen über ihre Absichten und über die Zeitpunkte der Preiserhöhungen ausgetauscht haben. Selbst wenn die Erhöhungen (oder der Preis selbst) nicht immer im Voraus beschlossen wurden und selbst wenn die Information darüber nicht immer weitergegeben wurde (die Wettbewerber teilten ihre Preiserhöhungen nicht immer direkt untereinander mit), zeigt die Tatsache, dass die Führer auf dem betreffenden Markt ihre Mitbewerber über ihre Absichten zumindest gelegentlich in Kenntnis setzten, dass ihr Vorgehen im Markt nicht rein einseitig gewesen sein kann. Gemäß der Rechtsprechung ist die Voraussetzung der Gegenseitigkeit einer aufeinander abgestimmten Verhaltensweise bereits erfüllt, wenn die Mitteilung der Absichten oder des zukünftigen Marktverhaltens eines Wettbewerbers von einem Mitbewerber ersucht oder zumindest hingenommen wurde⁴²¹. Die Kommission schließt hieraus, dass die Voraussetzung der Gegenseitigkeit erfüllt ist, wenn der Preisführer ohne Gegenreaktion seitens seiner Wettbewerber beständig Informationen weitergibt.

(473) Gemäß dem Befund des Gerichts erster Instanz hat ein Unternehmen, das sich im Rahmen direkter Kontakte zwischen Wettbewerbern darauf beschränkte, Angaben zum zukünftigen Verhalten seiner Wettbewerber im Markt zu empfangen, nicht nur das Ziel verfolgt, die Ungewissheit hinsichtlich des zukünftigen Verhaltens seiner Wettbewerber auszuschalten, sondern musste bei der Festlegung seines eigenen zukünftigen Marktverhaltens unweigerlich die erhaltenen Informationen direkt oder indirekt einbeziehen⁴²².

(474) Gemäß dem ist die Tatsache, dass die weitergegebenen Preise den Kunden des betroffenen Unternehmens vor ihrer Mitteilung bereits bekannt waren und dass die Mitbewerber diese Informationen somit dem Markt hätten entnehmen können, aus folgenden Gründen ohne Belang: Erstens sind die im Voraus vom Preisführer regelmäßig bekannt

gegebenen Absichten hinsichtlich seiner zukünftigen Preise zu diesem Zeitpunkt keine offenkundige objektive Marktgegebenheit. Zweitens hatten die Beteiligten diese Informationen einfacher, schneller und direkter als über den Markt erhalten. Drittens schließlich konnte über die systematische Teilnahme an den Zusammenkünften bei diesen Unternehmen ein Klima der gegenseitigen Gewissheit hinsichtlich ihrer zukünftigen Preispolitik entstehen⁴²³.

(475) Die Kommission schließt hieraus, dass der Austausch von Angaben über die Preiserhöhungen auf dem deutschen Markt zwischen BPB, Knauf, Lafarge und Gyproc eine aufeinander abgestimmte Verhaltensweise als Bekundung des gemeinsamen Willens der Beteiligten zur Stabilisierung des Marktes war, und die besondere Ausprägung einer komplexen und fortdauernden Vereinbarung mit dem Ziel darstellte, den Wettbewerb auf dem Gipsplattenmarkt zumindest auf den vier großen europäischen Märkten einzuschränken.

(476) Hinsichtlich **des Austauschs von Angaben über die Preiserhöhungen auf dem britischen Markt** geht die Kommission davon aus, dass es wie von BPB, Knauf und Lafarge eingestanden bei bestimmten Preiserhöhungen Kontakte gab. Außerdem ist festzustellen, dass bei einigen dieser Preiserhöhungen die Modalitäten ebenso wie auf dem deutschen Markt abgestimmt wurden⁴²⁴. Der betreffende Informationsaustausch wird von der Kommission somit gemäß den dargelegten Grundsätzen untersucht.

(477) Weil BPB, Knauf und Lafarge auf dem britischen Markt gleichzeitig nicht nur Angaben auf der [Ebene der hochrangigen Unternehmensvertreter], sondern auch auf Ebene der Tochtergesellschaften neben den Angaben zu den Preiserhöhungen wettbewerbswidrig austauschten, hält es die Kommission für angezeigt, diesen Informationsaustausch nur innerhalb des bestehenden Rahmens zu untersuchen. Die Tatsache, dass zur gleichen Zeit Preiserhöhungen auf dem deutschen Markt abgestimmt wurden, bestätigt zudem, dass der Informationsaustausch über den britischen Markt kein isoliertes Vorgehen, sondern Bestandteil einer umfassenderen Strategie war. Für die Kommission handelt es sich hierbei um eine aufeinander abgestimmte Verhaltensweise als Bestandteil einer komplexen, fortdauernden Vereinbarung, mit der das Ziel verfolgt wurde, den Wettbewerb auf dem Gipsplattenmarkt zumindest auf den vier großen europäischen Märkten einzuschränken.

2.3. Beschränkung des Wettbewerbs

(478) In Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag werden Vereinbarungen ausdrücklich als wettbewerbsbeschränkend aufgeführt, die Folgendes bezwecken oder bewirken:

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

(479) Wie von der Kommission bereits dargelegt⁴²⁵ sind die Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen in diesem Fall Bestandteil einer Reihe von Bemühungen der betreffenden Unternehmen in Verfolgung eines einzigen wirtschaftlichen Zieles, nämlich die Beschränkung des Wettbewerbs, sowie unterschiedliche Ausprägungen einer fortdauernden Gesamtvereinbarung, die eine Beschränkung des Wettbewerbs bezweckte

oder bewirkte. Weil in den erwähnten Vereinbarungen und abgestimmten Verhaltensweisen ununterbrochen seit 1992 bis zum Jahr 1998 der gemeinsame Wille der Beteiligten zum Ausdruck kam, zumindest den deutschen, französischen, britischen und den Benelux-Markt für Gipsplatten zu stabilisieren und damit den Wettbewerb zu beschränken, stuft die Kommission die Zuwiderhandlung als einheitlich, komplex und fortdauernd ein.

(480) Weil mit dieser einheitlichen, komplexen und fortdauernden Zuwiderhandlung ein eindeutig wettbewerbswidriger Zweck verfolgt wurde, ist es nicht erforderlich, nachteilige Auswirkungen auf den Wettbewerb nachzuweisen.

(481) Angesichts des mit dieser Zuwiderhandlung verfolgten wettbewerbswidrigen Zieles kann die Kommission davon ausgehen, dass die Absicht und die Motive der beteiligten Unternehmen bei der Errichtung oder Mitwirkung am Informationsaustausch unerheblich sind. Hierbei bezieht sich die Kommission auf die Rechtsprechung, wonach um festzustellen, ob mit einer Vereinbarung das Ziel verfolgt wird, den Wettbewerb zu beschränken, nicht ermittelt werden muss, welcher der beiden Vertragspartner die Initiative ergriffen hatte, die eine oder andere Klausel einzufügen, oder nachgeprüft werden muss, ob die Beteiligten zum Zeitpunkt des Eingehens der Vereinbarung gemeinsame Absichten verfolgten. Vielmehr sind die damit verfolgten Ziele vor dem wirtschaftlichen Umfeld, in dem die Vereinbarung angewandt werden soll, zu untersuchen⁴²⁶.

2.4. Auswirkungen auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten

(482) Gemäß Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag sind Vereinbarungen untersagt, die geeignet sind, die Verwirklichung eines Binnenmarktes zwischen den Mitgliedstaaten durch die Aufspaltung der nationalen Märkte oder die Beeinträchtigung der Struktur des Wettbewerbs innerhalb des gemeinsamen Marktes zu behindern.

(483) Nach ständiger Rechtsprechung des Gerichtshofes "ist eine Vereinbarung zwischen Unternehmen geeignet, den Handel zwischen Mitgliedstaaten zu beeinträchtigen, wenn sich anhand einer Gesamtheit objektiver rechtlicher oder tatsächlicher Umstände mit hinreichender Wahrscheinlichkeit voraussehen lässt, dass sie den Warenverkehr zwischen Mitgliedstaaten unmittelbar oder mittelbar tatsächlich oder potenziell beeinflussen kann"⁴²⁷. Auf jeden Fall setzt Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag nicht voraus, dass die darin genannten Vereinbarungen den Handel zwischen Mitgliedstaaten tatsächlich beeinträchtigt haben, sondern verlangt vielmehr den Nachweis, dass sie eine solche Wirkung haben können⁴²⁸.

(484) Der Gipsplattenmarkt zeichnet sich durch einen erheblichen Handelsumfang zwischen den Mitgliedstaaten aus. Insbesondere die Hersteller decken sich für ihren eigenen Bedarf ungeachtet der Länderschränken aus, wobei sie versuchen, den "Parallelhandel" mit diesem Produkt zu kontrollieren bzw. zu verhindern. Die Anwendung von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag auf Vereinbarungen beschränkt sich jedoch nicht auf den Teil der Verkäufe der Beteiligten, der die Verbringung von Waren in einen anderen Mitgliedstaat beinhaltet. Zur Anwendbarkeit dieser Bestimmungen muss auch nicht nachgewiesen werden, dass das jeweilige Verhalten der einzelnen Teilnehmer gegenüber der Vereinbarung insgesamt spürbare Auswirkungen auf den Handel zwischen Mitgliedstaaten zeitigt⁴²⁹.

(485) Im vorliegenden Fall betrafen die unrechtmäßigen Absprachen den Handel zwischen den vier größten Märkten dieses wichtigen Wirtschaftszweiges in der Gemeinschaft. Das Bestehen wettbewerbswidriger Vorkehrungen war geeignet, die Handelsströme von ihrem üblichen Lauf automatisch abzulenken⁴³⁰.

2.5. Dauer der einheitlichen Zuwiderhandlung

(486) Die Zuwiderhandlung begann Anfang 1992 mit der Vereinbarung von London zwischen Knauf und BPB und wurde Mitte des Jahres 1992 um Lafarge erweitert. Die von den beteiligten Unternehmen begangene einheitliche, komplexe und fortdauernde Zuwiderhandlung dauerte zumindest bis zum Zeitpunkt der Nachprüfungen der Kommission Ende des Jahres 1998 fort.

(487) Zur Errechnung der Dauer der Zuwiderhandlung legt die Kommission als Ausgangspunkt den letzten Tag des ersten Quartals des Jahres 1992 zugrunde, obwohl der Zeitpunkt der genannten Zusammenkunft wahrscheinlich früher anzusetzen ist. BPB hat erläutert, dass sich die beiden Unternehmen über die Einführung eines Informationsaustausches wahrscheinlich nicht auf der anfänglichen Zusammenkunft, sondern *"an einem späteren Zeitpunkt des Jahres 1992, wahrscheinlich während des zweiten Halbjahres"* geeinigt hatten. Die Kommission schließt hieraus, dass die ursprüngliche Zusammenkunft davor stattfand und zwar im ersten Quartal und damit spätestens am 31. März 1992, den sie als Zeitpunkt des Beginns der Zuwiderhandlung zugrundelegt.

(488) In Bezug auf **Lafarge** legt die Kommission die Mitte des Jahres 1992 und zwar spätestens den 31. August 1992 als Zeitpunkt des Beitritts zur Zuwiderhandlung zugrunde⁴³¹.

(489) In Bezug auf **Gyproc** erlauben es die vorliegenden Beweismittel nicht, auf eine aktive Teilnahme an der im Jahr 1992 von Knauf und BPB eingeleiteten Zuwiderhandlung vor der Zusammenkunft von Versailles am 5. und 6. Juni 1996 zu schließen⁴³². Ab diesem Zeitpunkt wusste Gyproc oder hätte wissen müssen, dass BPB, Knauf und Lafarge wettbewerbswidrige Beziehungen unterhielten, deren Gegenstand über den deutschen Markt hinausgriff⁴³³.

(490) Gemäß ständiger Rechtsprechung kann ein Unternehmen für ein Gesamtkartell selbst dann verantwortlich gemacht werden, wenn es nachweislich nur an einem oder mehreren seiner Bestandteile direkt beteiligt war, sofern es wusste oder wissen musste, dass einerseits die Absprache, an der es beteiligt war, Bestandteil eines Gesamtplanes war und dass sich andererseits dieser Gesamtplan auf die Gesamtheit der Bestandteile des Kartells erstreckte⁴³⁴. Außerdem kann ein Unternehmen, dass an einer einheitlichen und komplexen Zuwiderhandlung durch eigene Handlungen beteiligt war, die darauf abzielten, zur Verwirklichung der Zuwiderhandlung insgesamt beizutragen, ebenfalls für die Handlungen, die von den übrigen Unternehmen im Rahmen der gleichen Zuwiderhandlung im gesamten Zeitraum seiner Beteiligung getätigt wurden, verantwortlich sein, sofern das Unternehmen nachweislich das rechtswidrige Verhalten der anderen Teilnehmer kannte oder es vernünftigerweise voraussehen konnte und es bereit war, das entsprechende Risiko in Kauf zu nehmen. Diese Schlussfolgerung steht nicht dem Grundsatz entgegen, wonach die Verantwortlichkeit für solche Zuwiderhandlungen von persönlicher Art ist. Auch wird mit ihr nicht unter Verletzung der Beweisregeln die Einzeluntersuchung der belastenden Beweise vernachlässigt oder gegen die Verteidigungsrechte der beteiligten Unternehmen verstoßen⁴³⁵.

(491) Die Kommission legt somit den 6. Juni 1996 als Beginn der Verantwortlichkeit von Gyproc für das Begehen der einheitlichen, komplexen und fortdauernden Zuwiderhandlung fest.

2.6. Verantwortung für die Zuwiderhandlung

2.6.1. Allgemeine Erwägungen

(492) Der Begriff des Unternehmens im EG-Vertrag ist nicht mit dem Begriff der juristischen Person im nationalen Gesellschafts- oder Steuerrecht gleichzusetzen. Dieser Begriff ist im EG-Vertrag nicht definiert, jedoch in der Rechtsprechung umfassend erörtert worden⁴³⁶. Er umfasst jegliche Einheit, die eine Geschäftstätigkeit ausübt. Im Falle eines großen multinationalen Unternehmen können die Vielzahl der Tochtergesellschaften, das komplexe Aktionärsnetz und die Struktur des Kapitals sowie für die Zwecke der Unternehmensführung die Gliederung der Tätigkeiten einer Gruppe in getrennten betrieblichen oder funktionalen Einheiten bzw. räumlichen Gebieten, die nicht unbedingt der Struktur des Unternehmens entsprechen, Komplikationen schaffen. Gemäß den jeweiligen Umständen kann es angezeigt sein, als Adressaten im Sinne von Artikel 81 EG-Vertrag die Gruppe insgesamt, einzelne Untergruppen oder auch Tochtergesellschaften zu wählen.

2.6.2. BPB

(493) Die Entscheidung ist an die unmittelbar an dem Kartell beteiligte BPB gerichtet, die ihre direkte Einbeziehung nicht bestritten hat, und auch keine grundsätzlichen Fragen angeführt hat, welche die Kommission veranlassen müssten, ihre Einschätzung in dieser Hinsicht zu ändern.

(494) Im Falle von BPB steht es in Anbetracht der aktiven und persönlichen Teilnahme der höchsten Unternehmensleitung an der Zuwiderhandlung außer Frage, dass die Entscheidung an diese Gesellschaft zu richten ist. Die Tatsache, dass das von der Vereinbarung erfasste Erzeugnis nur eines der von der Gruppe hergestellten Produkte ist, ist unerheblich, zumal die Gipsplatten zu den wichtigsten von BPB hergestellten Erzeugnissen zählen.

2.6.3. Knauf Westdeutsche Gipswerke

(495) Es steht außer Frage, dass Knauf an den in dieser Entscheidung beschriebenen wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen teilnahm und dass [hochrangige Unternehmensvertreter der Gruppe Knauf], nämlich [die Herren B und C] persönlich in diese Verhaltensweisen einbezogen waren.

(496) Diese Entscheidung ist an Knauf Westdeutsche Gipswerke gerichtet. Angesichts der besonderen Struktur der Gruppe Knauf ist die Kommission nicht in der Lage, eine juristische Person an der Spitze der Gruppen von Gesellschaften auszumachen, aus der dieses Unternehmen besteht. Somit gibt es keine juristische Person, der man als der für die Koordinierung der Handlungen der Gruppe zuständigen Person die von den verschiedenen sie bildenden Gesellschaften begangenen Zuwiderhandlungen zuweisen könnte.

(497) Die Knauf Westdeutsche Gipswerke, deren [hochrangige Unternehmensvertreter] [Herren B und C] sind, vertritt am eindeutigsten das Unternehmen. Die Gebrüder Knauf Verwaltungsgesellschaft, von der die übrigen Unternehmen der Gruppe Knauf geführt werden, ist sowohl hinsichtlich der Geschäftsräume als auch des Personals zumindest teilweise von der Knauf Westdeutsche Gipswerke abhängig.

(498) Um unter diesen Umständen zu vermeiden, dass reine Formfragen einer Feststellung des Verhaltens von Knauf auf dem Gipsplattenmarkt zur Anwendung der Wettbewerbsregeln

im Wege stünden, ist nach Auffassung der Kommission die Knauf Westdeutsche Gipswerke für die Handlungen von Knauf insgesamt haftbar zu machen. Im Übrigen hat sich die Knauf Westdeutsche Gipswerke auch nicht der Übersendung der Beschwerdepunkte widersetzt, worin deutlich gemacht war, dass sie die Kommission für die Gesamtheit der Handlungen von Knauf verantwortlich zu machen gedachte⁴³⁷.

(499) Im Hinblick auf die mögliche Festsetzung einer Geldbuße (siehe unter Abschnitt 3.)⁴³⁸ hält es die Kommission für angezeigt, für die Zwecke dieser Entscheidung den Umsatz des "Unternehmens" im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag, d.h. den von sämtlichen Unternehmen der Gruppe Knauf erzielten Weltumsatz, wie er der Kommission mitgeteilt wurde, zugrunde zu legen⁴³⁹.

(500) Die Tatsache, dass das von der Vereinbarung erfasste Erzeugnis nur eines der von der Gruppe hergestellten Produkte ist, ist unerheblich, zumal die Gipsplatten zu den wichtigsten von Knauf hergestellten Erzeugnissen zählen.

2.6.4. Lafarge

(501) Diese Entscheidung ist an Lafarge gerichtet. Die Gipstätigkeiten einschließlich Gipsplatten sind einer der fünf Geschäftsbereiche von Lafarge, das in der Rechtsform von Lafarge Plâtres International SA zusammengefasst ist⁴⁴⁰. Zur Mitwirkung an dem Kartell ist festzustellen, dass Lafarge Plâtres International nicht selbständig von Lafarge vorgegangen ist.

(502) Unter Bezugnahme auf die Rechtsprechung des Gerichtshofes in der Sache Stora geht die Kommission davon aus, dass die Muttergesellschaft, die das gesamte Kapital der Tochtergesellschaft hält, auch einen entscheidenden Einfluss auf deren Verhalten ausübt; eine gegenteilige Aussage müsste durch hinreichende Beweise untermauert werden⁴⁴¹.

(503) Es steht außer Zweifel, dass Lafarge Plâtres International SA zu 99,99 % von Lafarge kontrolliert wird und dass seine Bilanzen in der Gesamtbilanz von Lafarge konsolidiert sind.

(504) Es liegen weitere Beweismittel vor, die die Vermutung in Randnummer 502 stützen. In den geschäftlichen Unterlagen wird Lafarge Plâtres International SA als der Geschäftszweig Gips von Lafarge dargestellt⁴⁴². Außerdem hat in einer Erklärung an die Kommission nach der Anhörung Herr [G], der bis [...] [hochrangiger Unternehmensvertreter] von Lafarge Plâtres International war, sich selbst als "[hochrangiger Unternehmensvertreter] Gips" der Gruppe Lafarge für den Zeitraum 1992 - 1998 bezeichnet, auf den sich dieses Verfahren bezieht⁴⁴³. Ferner geht aus den Tatsachen hervor, dass Herr [F], seit [...] Nachfolger von Herrn [G] als [hochrangiger Unternehmensvertreter] von Lafarge Plâtres International [hochrangiger Unternehmensvertreter] von Lafarge ist und an dem fraglichen Informationsaustausch mit den Wettbewerbern teilnahm⁴⁴⁴. Die Tatsache, dass er diese Zweifachfunktion nur für einen begrenzten Zeitraum ausübte, dass er nicht an Kartellzusammenkünften teilnahm und den Informationsaustausch nach den Nachprüfungen der Kommission beendet hatte, ist kein Nachweis dafür, dass Lafarge Plâtres International ein von Lafarge unabhängiges Unternehmen war⁴⁴⁵.

(505) Schließlich ergibt sich aus den Unterlagen, dass BPB im Jahr 1992 Herrn [J], den [hochrangigen Unternehmensvertreter] der Gruppe Lafarge zwischen 1989 und 1994 und anschließenden [hochrangigen Unternehmensvertreter] der Gruppe, im Hinblick auf den Aufbau eines Informationsaustausches ansprach⁴⁴⁶. Dieser Sachverhalt wird von Lafarge nicht

bestritten, das lediglich angeführt hat, dass Herr [J] sich an eine derartige Zusammenkunft nicht erinnern könne⁴⁴⁷, ohne jedoch zu behaupten, Herr [J] habe niemals BPB im Hinblick auf diesen Informationsaustausch angesprochen. Es steht somit außer Zweifel, dass Lafarge einen entscheidenden Einfluss auf seine Tochtergesellschaft Lafarge Plâtres International ausübte.

(506) In seiner Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte hat Lafarge Plâtres International versucht, die Behauptung, dass Lafarge einen entscheidenden Einfluss auf seine Tochtergesellschaft Lafarge Plâtres International ausübte, durch ein der Kommission vorgelegtes Schreiben von Herrn [G] an Herrn [J] vom 27. November 1997 zu entkräften⁴⁴⁸. Dieses Schreiben enthält Investitionsangaben zu der geplanten Übernahme des Betriebs in Oppeln, worin die Vor- und Nachteile dieses Vorhabens dargelegt sind und der Erwerb dieses Werkes unter bestimmten Bedingungen empfohlen wird. Allein die Tatsache, dass Herr [G] diesen Brief an Herrn [J] gerichtet hatte, bestätigt die Abhängigkeit der Tochtergesellschaft von ihrem Mutterunternehmen. Dieses Schreiben ist somit ein Beweis für die entscheidende Rolle der Muttergesellschaft bei der Geschäftspolitik ihres Tochterunternehmens.

(507) Es steht somit außer Zweifel, dass Lafarge Plâtres International juristisch und wirtschaftlich vollständig in die Struktur von Lafarge eingebunden ist.

(508) Unter diesen Voraussetzungen kann die Kommission zu Recht diese Entscheidung an Lafarge als dem für die Handlungen der Tochtergesellschaft Lafarge Plâtres International zuständigen Unternehmen richten.

(509) Lafarge hat erklärt⁴⁴⁹, es sei *"eine Holdinggesellschaft mit dem alleinigen Zweck, Beteiligungen an anderen Gesellschaften zu erwerben und zu führen. Als solche erstellt es keine eigenen Umsatzzahlen"*. Unter diesen Bedingungen geht die Kommission im Hinblick auf die mögliche Festsetzung einer Geldbuße (siehe Abschnitt 3.) davon aus, dass für die Zwecke dieser Entscheidung der Umsatz des "Unternehmens" im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag anzusetzen ist, das von Lafarge geführt wird, da dieses Unternehmen die Zuwiderhandlung begangen hat. Der Umsatz dieses Unternehmens ist der von Lafarge der Kommission mitgeteilte Weltumsatz⁴⁵⁰ sämtlicher Gesellschaften der von Lafarge geführten Gruppe⁴⁵¹.

2.6.5. Gyproc

(510) Etex hielt eine Mehrheitsbeteiligung am Kapital von Gyproc NV (54 % gegenüber 46 % gehalten von BPB plc). Die Mitwirkung der Herren [K] und [L], [hochrangigen Unternehmensvertreter] von Etex, an den von dieser Entscheidung erfassten Verhaltensweisen ist jedoch nur für die Zusammenkünfte von Brüssel Ende 1997 und Den Haag vom Mai 1998 gesichert, an denen sie als [hochrangige Unternehmensvertreter] von Gyproc teilnahmen⁴⁵².

(511) BPB war zwar Minderheitsaktionär, hatte jedoch einen erheblichen Anteil an der von Gyproc begangenen Zuwiderhandlung sowohl aufgrund struktureller Verbindungen (Kapital, Handelsmarke und Patente), als auch wegen des Verhaltens der BPB-Unternehmensleitung, die ihren Sitz im Verwaltungsrat von Gyproc für die Absprache mit Knauf und Lafarge nutzte und Einfluss auf Gyproc ausübte. Die Unternehmensleitung von Gyproc genoss jedoch einen nicht unerheblichen, wenn auch schwer zu ermittelnden Handlungsspielraum.

(512) Gyproc hat der Kommission keine Nachweise geliefert, die seine eigene Verantwortung ausschließen und BPB bzw. Etex für seine Handlungen eindeutig

verantwortlich machen würden. Es ist deshalb angemessen, Gyproc als für sein eigenes Handeln allein zuständig anzusehen.

2.6.6. *Etex*

(513) Anhand der vorliegenden Beweismittel lässt sich die Teilnahme der Unternehmensleitung von Etex an den Kartellvorkehrungen nur für die Zusammenkünfte in Brüssel Ende 1997 und Den Haag von Mitte Mai 1998 nachweisen. Diese Beweismittel sind für die Kommission jedoch nicht ausreichend, um die Mitwirkung von Etex an der einheitlichen, komplexen und fortdauernden Zuwiderhandlung festzustellen. Etex ist somit kein Adressat dieser Entscheidung.

3. ABHILFEN

3.1. Artikel 3 der Verordnung Nr. 17

(514) Stellt die Kommission eine Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag fest, kann sie die beteiligten Unternehmen durch Entscheidung verpflichten, die Zuwiderhandlung abzustellen.

(515) Im vorliegenden Fall haben die Teilnehmer an dem Kartell mit erheblichem Aufwand ihre rechtswidrigen Verhaltensweisen verheimlicht. Sie haben praktisch sämtliche Spuren von Unterlagen über die Kartelltätigkeiten getilgt, sodass weder Protokolle, noch Teilnehmerlisten, noch Einladungen vorliegen. Unter diesen Voraussetzungen ist es unmöglich, mit absoluter Sicherheit zu erklären, dass alle Teilnehmer die Zuwiderhandlung eingestellt haben. Die Kommission muss deshalb von den Unternehmen, die Adressaten dieser Entscheidung sind, verlangen, dass sie die Zuwiderhandlung einstellen, sofern sie dies noch nicht getan haben, und sich in Zukunft jeglicher Vereinbarung, aufeinander abgestimmten Verhaltensweise und jeglichen Beschlusses einer Unternehmensvereinigung enthalten, die das gleiche Ziel verfolgen oder die gleiche Wirkung haben könnten.

3.2. Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17

3.2.1. *Allgemeine Erwägungen*

(516) Die Kommission kann gemäß Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 gegen Unternehmen durch Entscheidung Geldbußen in Höhe von 1 000 bis 1 Mio. EUR oder, über diesen Betrag hinaus, bis zu 10 von 100 des von dem einzelnen an der Zuwiderhandlung beteiligten Unternehmens im letzten Geschäftsjahr erzielten Umsatzes festsetzen, wenn sie vorsätzlich oder nachlässig gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag verstoßen haben.

(517) Die Vereinbarung war eine vorsätzliche Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag⁴⁵³, mit der sich die wichtigsten Hersteller in voller Kenntnis der Unrechtmäßigkeit ihres den Wettbewerb einschränkenden Vorgehens abgesprochen haben, um ein geheimes und strukturiertes System zur Beschränkung des Wettbewerbs in einem wichtigen Industriezweig zu errichten (s. Rdnrn. (167) bis (170)).

(518) Zur Ermittlung des Betrages der Geldbuße muss die Kommission alle einschlägigen Umstände und dabei insbesondere die Schwere und Dauer der Zuwiderhandlung berücksichtigen, den beiden in Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung ausdrücklich erwähnten Kriterien.

(519) Die von jedem einzelnen Unternehmen bei der Zuwiderhandlung gespielte Rolle ist im Einzelfall zu bewerten. Bei der Festsetzung des Betrages der Geldbuße hat die Kommission insbesondere mögliche erschwerende oder mildernde Umstände zu berücksichtigen und gegebenenfalls ihre Mitteilung über die Nicht-Festsetzung oder geringere Festsetzung von Geldbußen in Kartellsachen anzuwenden.

3.2.2. Betrag der Geldbußen

(520) Der Betrag der Geldbußen ergibt sich aus der Errechnung eines Grundbetrages, der sich erhöht, wenn erschwerende Umstände und sich verringert, wenn mildernde Umstände vorliegen.

3.2.2.1. Grundbetrag

(521) Der Grundbetrag wird gemäß der Schwere und Dauer der Zuwiderhandlung ermittelt.

Schwere der Zuwiderhandlung

(522) Zur Ermittlung der Schwere der Zuwiderhandlung untersucht die Kommission ihre Beschaffenheit, ihre Auswirkung auf den Markt, sofern diese messbar ist und die Reichweite des betroffenen räumlichen Marktes. Sie berücksichtigt auch das wirtschaftliche Vermögen des Urhebers der Zuwiderhandlung, den anderen Unternehmen und den Verbrauchern einen schweren Schaden zuzufügen, sowie die Notwendigkeit, den Betrag auf eine hinreichend abschreckende Höhe festzusetzen.

(523) Gyproc macht geltend⁴⁵⁴, dass seine Zuwiderhandlung hinsichtlich ihrer Schwere, ihrer Auswirkung und der Reichweite des betroffenen räumlichen Marktes als wenig schwere Zuwiderhandlung einzustufen sei. Gyproc führt an, dass seine Zuwiderhandlung der Definition der wenig schweren Zuwiderhandlungen in den Leitlinien für das Verfahren zur Festsetzung von Geldbußen, die gemäß Artikel 15 Absatz 2 der Verordnung Nr. 17 und gemäß Artikel 65 Absatz 5 EGKS-Vertrag festgesetzt werden⁴⁵⁵ entspräche, wenn zwar die Beschränkung des Handels angestrebt wird, die Auswirkungen auf dem Markt jedoch beschränkt bleiben und sich auf einen zwar erheblichen, jedoch relativ engen Teil des Gemeinsamen Marktes beziehen.

(524) Gyproc führt ferner an⁴⁵⁶, dass seine Teilnahme an den von der Kommission beanstandeten Zuwiderhandlungen *"grundsätzlich anderer Art als die der anderen beteiligten Hersteller und besonders beschränkt gewesen ist"*. Es stützt diese Schlussfolgerung vor allem auf die Forderung, *"dass es nicht an dem in den Beschwerdepunkten beschriebenen Gesamtkartell von 1992-1998 zwischen den [hochrangigen Unternehmensvertretern] der Hersteller von Gipsplatten auf bestimmten nationalen europäischen Märkten teilgenommen hat"*.

(525) Die Kommission ist hingegen der Auffassung, dass dieses Unternehmen ab Juni 1996 an der von den Kartellteilnehmern insgesamt begangenen einheitlichen und fortdauernden Zuwiderhandlung wenn auch nach eigenen Modalitäten und Intensitäten, teilgenommen hat. Somit ist es nicht erforderlich, nach einer von diesem Unternehmen begangenen unterschiedlichen Zuwiderhandlung zu unterscheiden. Zu dem Ausmaß der Teilnahme von Gyproc an der Zuwiderhandlung und den Schlussfolgerungen, die im Hinblick auf die Festsetzung der Geldbuße daraus zu ziehen sind, sei auf den Abschnitt mildernde Umstände (in den Randnummern 569 ff.) verwiesen.

(526) BPB macht geltend⁴⁵⁷, die Kommission müsste seine Zuwiderhandlungen als wenig schwer einstufen, wobei es in seiner Einschätzung nur die Verhaltensweisen berücksichtigt, die nach seinem eigenen Dafürhalten von der Kommission als Zuwiderhandlungen eingestuft werden könnten. Es bezieht sich hierbei auf verschiedene Arten von Kontakten: die von Herrn [A, BPB] eingeleiteten Kontakte, von denen BPB behauptet, dass die Verbindungen zwischen den Wettbewerbern auf nur wenige Personen begrenzt gewesen seien, dass die [Herren B und C, Knauf] die Initiative zur ersten Kontaktaufnahme ergriffen hätten und dass der Informationsaustausch höchstens einmal jährlich stattgefunden habe. Der von Herrn [D, BPB] geführte Austausch, dessen alleiniger unrechtmäßiger Bestandteil laut BPB der Austausch von Angaben zu den einzelnen Unternehmen gewesen sei, habe jedoch nur geringe oder keine spürbaren Auswirkungen auf den Wettbewerb gehabt und müsste deshalb als weniger schwer als eine wie auch immer geartete unbestimmte Erörterung der Preise eingestuft werden. Der Austausch betreffend das Vereinigte Königreich sei unregelmäßig erfolgt und müsse als wenig schwer eingestuft werden; das gleiche gelte für die "eine oder die zwei" vorherige(n) Ankündigung(en) von Preiserhöhungen an die Wettbewerber, die Herr [N, BPB] eingestandenermaßen an seine Wettbewerber weitergeleitet hatte.

(527) Die Kommission nimmt nicht die gleiche juristische Einstufung und Einschätzung der Schwere des Tatbestands wie BPB vor. Sie muss vielmehr feststellen, dass auch für sich betrachtet die einzelnen Verhaltensweisen nicht so nachsichtig einzuschätzen sind wie BPB es möchte, so dass die als Ausprägungen einer komplexen und fortdauernden Zuwiderhandlung anzusehenden Verhaltensweisen nicht so eingestuft werden können wie BPB es fordert.

Art der Zuwiderhandlung

(528) Aus dem in Teil I beschriebenen Sachverhalt geht hervor, dass die Zuwiderhandlung in diesem Falle aus einer komplexen und fortdauernden Vereinbarung zur Beschränkung des Wettbewerbs in verschiedenen Ausprägungen bestand, mit der die Wettbewerber das Ziel verfolgten, den Preiskrieg zu beenden und den Markt zu stabilisieren; außerdem wurden vertrauliche Informationen zwischen Wettbewerbern und Informationen über bestimmte Preiserhöhungsinitiativen insbesondere im Vereinigten Königreich und mehr noch in Deutschland über einen langen Zeitraum ausgetauscht. Eine solche Vereinbarung stellt eine der schwersten Verletzungen gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag dar.

(529) Die wichtigsten Hersteller im EWR haben an den Kartellvorkehrungen teilgenommen, die auf den höchsten Ebenen von den Beteiligten erdacht, gelenkt und gefördert wurden. Die Durchführung einer Vereinbarung dieser Art bewirkt unweigerlich eine schwere Verfälschung des Wettbewerbs, die ausschließlich den teilnehmenden Herstellern zum Vorteil gereicht, den Kunden und letztlich der Endabnehmer aber in hohem Maße schadet.

(530) Die Kommission ist deshalb der Auffassung, dass es sich im vorliegenden Fall um eine sehr schwere Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag handelt.

Konkrete Auswirkungen der Zuwiderhandlung

(531) BPB hat behauptet⁴⁵⁸, dass die Kommission über keine Beweise für Auswirkungen auf den Wettbewerb verfüge, dass der Informationsaustausch keine oder nur geringe Auswirkungen auf den Wettbewerb haben konnte, weil sich die ausgetauschten Angaben auf die Vergangenheit bezogen, es sich um Globalangaben handelte und diese nicht innerhalb der beteiligten Unternehmen verteilt wurden. Außerdem macht BPB geltend⁴⁵⁹, dass die von ihm

eingestandene vorherige Mitteilung an seine Wettbewerber der Preiserhöhungen im Vereinigten Königreich kaum Auswirkungen auf den Wettbewerb haben konnten, da Abweichungen zwischen den offiziellen Listenpreisen und den "Netto-Netto-Preisen" bestanden hätten und die Kunden zuvor über die Preiserhöhungen konsultiert worden seien.

(532) Auch Lafarge hat⁴⁶⁰ die Reichweite und die Auswirkungen des Informationsaustausches heruntergespielt und behauptet, dass *"der Informationsaustausch nicht bewirkt hat, dass ein System zur Einschränkung des Wettbewerbs aufrechterhalten wurde. Während des gesamten Zeitraums 1992 - 1998 hat auf allen Ebenen wirksamer Wettbewerb bestanden. Dies kann man auch aus dem scharfen Preiswettbewerb ablesen. [...] Wenn zwischen den Herstellern ein nur beschränkter Wettbewerb geherrscht hätte, wären die Preise auf allen Märkten wieder auf ihre Höhe von 1989 - 1990 angestiegen. Das gleiche gilt für den scharfen Wettbewerb bei den Verkaufsmengen, der dem Preiswettbewerb zugrunde liegt. Die Tatsache, dass Marktanteile für kurze Zeiträume gleich bleiben, ist nicht überraschend und lässt auch nicht auf einen begrenzten Wettbewerb schließen. Die ausgeprägte Mobilität einiger Kundensegmente bewirkt, dass sich die Wettbewerber ständig bekämpfen, sei es, um daraus Nutzen zu ziehen oder um Abnehmer zu finden, wenn sie einen Kunden verloren haben (in den meisten Fällen wird der Kunde aber von einem der drei anderen großen Hersteller übernommen). So hat eine von Lafarge im Jahr 1998 vorgenommene Kundenanalyse in Deutschland (S. 10633 ff.), in der die Schwankungen der 200 ersten Kunden zwischen 1996 und 1997 erfasst wurden, gezeigt, dass 45 % der Kunden jährlich den Lieferanten wechseln. Das offensive Marktverhalten von Lafarge ist in den Unterlagen ausgiebig belegt und zeigt die Unmöglichkeit, dass Lafarge eine Stabilisierung der Marktanteile zugunsten der übrigen Hersteller hingenommen hätte. Der Wettbewerb bei den Kapazitäten und den Rohstoffen ist ebenfalls offenkundig. [...] Schließlich ist der Wettbewerb bei der Innovation während der 90er Jahre [...] ebenfalls ein Nachweis, dass ein lebhafter Wettbewerb im Markt herrschte."*

(533) Gyproc hat die Auffassung vertreten⁴⁶¹, *"dass das Fehlen spürbarer Auswirkungen der beanstandeten Verhaltensweisen auf dem Markt vor allem in dem Zeitraum, in dem Gyproc Benelux an der Zuwiderhandlung beteiligt war, ebenfalls zu berücksichtigen ist. Tatsächlich haben sich die Marktanteile und die Preishöhen auf dem deutschen Markt zwischen 1996 und 1998 spürbar verändert. Es lässt sich feststellen, dass die versuchten Preisabstimmungen fast immer erfolglos geblieben sind und nie längerfristige Auswirkungen auf die Höhe der Verkaufspreise von Gipsplatten in Deutschland hatten. Vielmehr geht aus den Unterlagen der Kommission hervor, dass die Verkaufspreise auf dem deutschen Markt im Verlaufe des betreffenden Zeitraumes spürbar zurückgegangen sind. [...] In ihrem Bemühen, Marktanteile hinzuzugewinnen, haben die Anbieter und dabei insbesondere Gyproc Benelux ihre aggressive Preispolitik beständig fortentwickelt. [...] Allgemein lässt sich eindeutig feststellen, dass ein scharfer Wettbewerb auf dem Gipsplattenmarkt in dem Zeitraum fortbestand, in dem Gyproc Benelux an den beanstandeten Verhaltensweisen beteiligt war"*.

(534) Die Kommission ist in Wirklichkeit der Auffassung, dass die von Unternehmen begangene Zuwiderhandlung, auf die während des von dieser Entscheidung erfassten Zeitraums die Gesamtheit oder beinahe die Gesamtheit des Gipsplattenangebots in den vier von dem Kartell erfassten Märkten entfiel, konkrete Auswirkungen auf diese Märkte hatte, weil beinahe die Gesamtheit des Angebots auf diesen Märkten von wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen betroffen war; ganz abgesehen von ihrer Intensität hatten diese Verhaltensweisen Auswirkungen auf beinahe die Gesamtheit der betroffenen Märkte. Hinzu kommt die erwiesene Tatsache (die auch von den beteiligten Unternehmen nicht bestritten wurde), dass die Gipsplatten einen hochkonzentrierten und oligopolistischen Markt bilden, wo

der Wettbewerb tendenziell stärker eingeschränkt ist. Die Vereinbarung hatte damit unweigerlich Auswirkungen auf das Verhalten der Marktbeteiligten und damit auch auf die Märkte. Marktauswirkungen sind auch daraus zu erkennen, dass die beteiligten Unternehmen in Umsetzung ihrer Vereinbarung ihr Verhalten nach der Zusammenkunft von London (Randnummer (60)) tatsächlich änderten, dass die Preise tendenziell anstiegen oder sich zumindest stabilisierten (Randnummern. (212) und (395)), dass die Marktanteile in dem betreffenden Zeitraum relativ stabil blieben (Randnummern. (71)(196)und (289), und den Anhang zu dieser Entscheidung), auf jeden Fall mehr als in dem Zeitraum 1988-1992, der von den Parteien als "Preiskrieg" eingestuft wurde und dass diese Stabilisierung hauptsächlich die Folge der Weiterführung dieses Ziels durch die Parteien ist, dass der beschlossene Informationsaustausch in dem gesamten Zeitraum auf den wichtigsten Märkten und dabei insbesondere dem britischen und deutschen Markt tatsächlich durchgeführt wurde und dass die Kontakte betreffend die Preissteigerungen an die Veröffentlichung von Preislisten gebunden waren, die später in den Kundenpreisen aufgeführt waren.

(535) Das gleiche gilt für die ab 1992 bekundete Absicht, die wichtigsten europäischen Märkte zu stabilisieren, wie auch für sämtliche Formen der abgestimmten Preiserhöhungen im Vereinigten Königreich und in Deutschland und die Bereitschaft, ab 1996 den deutschen Markt auf der Grundlage der bestehenden Marktanteile zu stabilisieren. Ziel der betreffenden Kartellpraktiken war es, das Verhalten der im Markt tätigen Unternehmen zu verändern und dabei einen als zerstörerisch empfundenen Wettbewerb zu vermeiden sowie zu einer Preiserhöhung bei Gipsplatten zu gelangen, die nur möglich war, wenn jedes einzelne Unternehmen sich mit seinem bestehenden Marktanteil begnügte. Dies gilt auch für den Informationsaustausch auf einem oligopolistischen Markt wie dem der Gipsplatten. Die Übermittlung von Angaben zu den Verkaufsmengen kam angesichts der Konzentrationsmerkmale des Marktes und seiner Transparenz einem Verzicht auf einen aggressiven Wettbewerb gleich (siehe Randnummern (449) und (450)). Gemäß dem Urteil des Gerichtshofes in der Rechtssache englische Traktoren⁴⁶² setzt der Austausch von Informationen auf dem Markt die beteiligten Unternehmen in die Lage, die Stellung und Geschäftsstrategie ihrer Wettbewerber zu erkennen und den zwischen den beteiligten Anbietern verbleibenden Wettbewerb spürbar zu verändern. Die Tatsache, dass ein jeglicher Marktvorstoß mitzuteilen ist, hätte eine Erwiderung seitens der Wettbewerber ausgelöst, mit der dieser Marktvorstoß zunichte gemacht würde.

(536) Außerdem kann (Randnummern (446), (448)) ein Austausch vertraulicher Angaben den gleichen Zweck verfolgen und die gleiche Wirkung haben wie eine Aufteilung der Märkte, weil ein solcher Austausch einer Vereinbarung über die Zuteilung von Quoten gleichkommt und auf das Bestehen einer stillschweigenden Übereinkunft zur Beibehaltung der bestehenden Handelsströme schließen lässt.

(537) Wie von dem Gericht erster Instanz in der Rechtssache "Karton" befunden⁴⁶³, genügt die Tatsache, dass die Unternehmen die vereinbarten Preiserhöhungen tatsächlich angekündigt haben und die angekündigten Preise als Grundlage zur Festsetzung der Preise für ihre Einzelgeschäfte dienen, um festzustellen, dass mit dem Preiskartell eine Beschränkung des Wettbewerbs bezweckt und bewirkt wurde. Wie bereits erwähnt ist dieser Sachverhalt im vorliegenden Fall nachgewiesen. Es muss deshalb nicht ermittelt werden, ob sich die erzielten Geschäftspreise im Gleichklang mit den angekündigten Preisen entwickelt hatten, um nachzuweisen, dass die Vereinbarung konkrete Auswirkungen auf den betreffenden Gipsplattenmärkten hatte. Wie in Abschnitt 1.5 erwähnt kann eine Vereinbarung mit einem gewissen Maß an Wettbewerb einhergehen, und muss die Kommission nicht nachweisen, dass keinerlei Wettbewerb geherrscht hat. Schließlich schränkt der Umstand, dass bestimmte

Preiserhöhungen erfolglos waren oder nur einen mäßigen Erfolg hatten, in keiner Weise die Schlussfolgerung ein, dass die Vereinbarung bestimmte Wirkungen zeitigte.

(538) Außerdem ist es angesichts der von den Teilnehmern eingegangenen und ihnen wohl bekannten Risiken (siehe z.B. Randnummern (167) bis (170)) nicht realistisch anzunehmen, dass die Parteien wiederholt vereinbart hätten, Kontakt aufzunehmen, zusammenzutreten, Informationen auf eine hinreichend verborgene Art auszutauschen, die von und/oder nach Privatadressen gemachte Mitteilungen über einen so langen Zeitraum rechtfertigte, wenn sie der Auffassung gewesen wären, dass die Vereinbarung keine oder eine nur begrenzte Auswirkung auf die betreffenden Gipsplattenmärkte hätten⁴⁶⁴.

Umfang des räumlich relevanten Marktes

(539) Die Vereinbarung umfasste die vier größten Märkte in der Gemeinschaft, nämlich Deutschland, das Vereinigte Königreich, Frankreich und die Benelux-Länder.

(540) Gyproc führt aus⁴⁶⁵, dass *"nur ein kleiner Teil des Gemeinschaftsmarktes von den Verhaltensweisen von Gyproc Benelux betroffen war, nämlich im Wesentlichen Deutschland. Mit Ausnahme des Zeitraums von April bis Oktober 1998 bezogen sich die von Gyproc Benelux empfangenen oder weitergegebenen Angaben nur auf den deutschen Markt. Auch die Preiserhöhungen, zu denen Gyproc Benelux von den übrigen Herstellern aufgefordert wurde, betrafen ausschließlich Deutschland"*.

(541) In Wirklichkeit erstreckte sich der Austausch, an dem Gyproc beteiligt war, auf die vier Märkte, wenn auch seine Tätigkeiten auf Deutschland, Frankreich und die Benelux-Länder beschränkt waren.

(542) Nach Auffassung der Kommission sind Deutschland, das Vereinigte Königreich, Frankreich und die Benelux-Länder, die vier größten Gipsplattenmärkte in der Europäischen Gemeinschaft, sowohl räumlich als auch wertmäßig ein wichtiger Teil des Gemeinschaftsmarktes (sie machen rund 80 % des Gesamtwertes dieses Marktes aus).

Schlussfolgerung zur Schwere der Zuwiderhandlung insgesamt

(543) In Anbetracht der Art des untersuchten Verhaltens, seiner konkreten Auswirkungen auf dem Gipsplattenmarkt und der Tatsache, dass es auf die vier größten Märkte der Gemeinschaft abzielte, deren Wert im letzten vollständigen Jahr der Zuwiderhandlung 1,210 Mio. EUR betrug, ist die Kommission der Auffassung, dass die Adressaten dieser Entscheidung eine sehr schwere Zuwiderhandlung gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag begangen haben.

(544) In der Gruppe der sehr schweren Zuwiderhandlungen erlaubt das Spektrum der Geldbußen eine Differenzierung, die das wirtschaftliche Vermögen der Unternehmen berücksichtigt, den Wettbewerbern einen erheblichen Schaden zuzufügen und eine Festlegung der Geldbuße auf einer hinreichend abschreckenden Höhe ermöglicht

Einstufung der Kartellteilnehmer

(545) Unter den Umständen dieses Falles, der mehrere Unternehmen betrifft, ist bei der Festsetzung des Betrages der Geldbuße das jeweilige Gewicht der Unternehmen und damit die konkrete Auswirkung ihres unrechtmäßigen Verhaltens auf den Wettbewerb zu

berücksichtigen. Zu diesem Zweck lassen sich die beteiligten Unternehmen grundsätzlich in Gruppen gemäß ihrer jeweiligen Bedeutung auf dem betreffenden Markt unterteilen vorbehaltlich bestimmter Anpassungen, um gegebenenfalls andere Faktoren wie insbesondere die Notwendigkeit zu berücksichtigen, eine abschreckende Wirkung zu gewährleisten.

(546) Um die relative Bedeutung der Unternehmen auf den Märkten, die durch diese Vereinbarung betroffen werden, zu vergleichen, hält die Kommission es im vorliegenden Fall für angemessen, als Ausgangspunkt die Marktanteile der Unternehmen auf der Grundlage der Umsätze für das Produkt auf den vier wesentlichen Märkten der Gemeinschaft (Deutschland, Vereinigtes Königreich, Frankreich und Benelux) zu verwenden. Dieser Ansatz ist durch die Tatsache gerechtfertigt, dass die Vereinbarung sich auf diese vier Märkte erstreckt. Der Vergleich erfolgt auf der Grundlage von Umsatzzahlen für diese Produkte auf den vier Märkten im Jahre 1997, dem letzten vollständigen Jahr der Zuwiderhandlung. Die Kommission berücksichtigt gleichfalls die Größe des Marktes. Die notwendigen Daten finden sich in Tabelle 3 (Randnummer. (25)).

(547) Mit einem Anteil von etwa [40-45] % an der Gesamtheit dieser vier Märkte, ist BPB der größte Produzent und daher der ersten Kategorie zugeordnet. Knauf und Lafarge, mit Marktanteilen von jeweils etwa [25-30] % und [20-25] %, werden in die zweite Kategorie eingeordnet. Mit einem Anteil von ungefähr [7-10] % befindet sich Gyproc in der dritten Kategorie.

(548) Gyproc hat geltend gemacht⁴⁶⁶, dass es ein "unbedeutender" Anbieter sei, was bei der Ermittlung der Schwere der Zuwiderhandlung zu berücksichtigen wäre. Nach Auffassung der Kommission müsste diese Einstufung der Kartellteilnehmer dem Ansinnen von Gyproc entgegenkommen.

(549) Auf dieser Grundlage werden die Beträge der Geldbußen wegen der Schwere der Zuwiderhandlung wie folgt festgesetzt:

– BPB:	80 Mio. EUR
– Knauf Westdeutsche Gipswerke:	52 Mio. EUR
– Lafarge:	52 Mio. EUR
– Gyproc:	8 Mio. EUR

Hinreichend abschreckender Betrag der Geldbuße

(550) Um die Größe und die Gesamtressourcen der Unternehmen zu berücksichtigen und eine hinreichend abschreckende Wirkung der Geldbuße zu gewährleisten, hält es die Kommission für angemessen, diesen Ausgangsbetrag gegenüber einzelnen Unternehmen anzupassen.

(551) Gemäß dem Urteil des Gerichts erster Instanz in der Sache ABB - Fernwärmetechnik⁴⁶⁷ ist bei der Festsetzung eines solchen Multiplikatorsatzes festzustellen, dass die Berücksichtigung einer abschreckenden Wirkung der Geldbußen mit der Rechtsprechung in Einklang steht, wonach die Schwere der Zuwiderhandlung anhand mehrerer Bestandteile wie z.B. die besonderen Umstände des Vorgangs, sein Umfeld und die abschreckende Wirkung der Geldbußen zu ermitteln ist, wobei keine zwingende oder erschöpfende Liste der unbedingt zu berücksichtigenden Kriterien aufgestellt werden muss.

Es sei daran erinnert, dass die Befugnis der Kommission, Geldbußen gegen Unternehmen festzusetzen, die vorsätzlich oder fahrlässig gegen Artikel 85 Absatz 1 EGV verstoßen, eines der ihr übertragenen Mittel darstellt, damit sie ihren Überwachungsauftrag aufgrund des Gemeinschaftsrechtes ausüben kann. Dieser Auftrag [...] umfasst auch die Pflicht, eine allgemeine Politik zu verfolgen, mit der im Bereich des Wettbewerbs die im Vertrag verankerten Grundsätze angewandt werden und das Verhalten der Unternehmen in diesem Sinne beeinflusst wird.

(552) Im Falle von Lafarge⁴⁶⁸ hält es die Kommission daher für angemessen, den Ausgangsbetrag der Geldbuße zu erhöhen, um der Größe dieses Unternehmens und seiner Gesamtressourcen Rechnung zu tragen.

(553) Auf dieser Grundlage hält es die Kommission für angemessen, den Ausgangsbetrag der in Randnummer (549) ermittelten Geldbußen um 100% auf 104 Mio. EUR gegenüber Lafarge zu erhöhen, um eine abschreckende Wirkung zu gewährleisten.

Dauer der Zuwiderhandlung

(554) Die Kommission hat ermittelt, dass Knauf und BPB gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag spätestens ab 31. März 1992 bis 25. November 1998 verstoßen haben. Zur Berechnung der Geldbuße berücksichtigt die Kommission den vollen Monat und legt daher als Dauer der Zuwiderhandlung dieser beiden Unternehmen sechs Jahre und sieben Monate zugrunde.

(555) Lafarge hat die gleiche Zuwiderhandlung spätestens ab 31. August 1992 bis 25. November 1998 begangen. Zur Ermittlung der Geldbuße berücksichtigt die Kommission den vollen Monat und legt daher für die Dauer der Zuwiderhandlung dieses Unternehmens damit sechs Jahre und zwei Monate zugrunde.

(556) Gyproc hat an der Zuwiderhandlung spätestens ab dem 6. Juni 1996 bis 25. November 1998 teilgenommen. Zur Ermittlung der Geldbuße berücksichtigt die Kommission den vollen Monat und legt daher für die Dauer der Zuwiderhandlung dieses Unternehmens zwei Jahre und vier Monate zugrunde.

(557) Die Kommission schließt hieraus, dass es sich bei Knauf, BPB und Lafarge um eine Zuwiderhandlung von langer Dauer (mehr als fünf Jahre) und bei Gyproc um eine Zuwiderhandlung von mittlerer Dauer (von einem bis fünf Jahre) handelte und erhöht somit den Grundbetrag der gegen BPB und Knauf Westdeutsche Gipswerke festzusetzenden Geldbuße um 65 %, gegenüber Lafarge um 60 % und gegenüber Gyproc um 20 %.

Schlussfolgerung zum Grundbetrag

(558) Die Kommission setzt den Grundbetrag der Geldbußen wie folgt fest:

– BPB:	132 Mio. EUR
– Knauf Westdeutsche Gipswerke:	85,8 Mio. EUR
– Lafarge:	166,4 Mio. EUR
– Gyproc:	9,6 Mio. EUR

(559) Wie in den Randnummern (13) und (14) erwähnt hat die Kommission bereits gegen BPB und Lafarge Maßnahmen in Kartellsachen festgesetzt und zwar mit Entscheidung 94/601/EG und mit Entscheidung 94/815/EG.

(560) Aus dem in dieser Entscheidung ermittelten Sachverhalt geht hervor, dass BPB und Lafarge über mehr als vier Jahre nachdem ihnen die genannten Entscheidungen zugestellt worden waren, an dem Gipsplattenkartell aktiv fortgewirkt haben. Die Tatsache, dass diese Unternehmen die gleiche Art von Verhalten in einem anderen Sektor als dem fortgeführt haben, für den ihr Verhalten geahndet wurde, macht deutlich, dass die erste Geldbuße sie nicht zu einer Änderung ihres Verhaltens veranlasst hatte, und stellt somit für die Kommission einen erschwerenden Umstand dar.

(561) Der Umstand, dass die Entscheidung 94/601/EG an die BPB De Eendracht NV, eine Tochtergesellschaft von BPB, gerichtet war, ist kein Hinderungsgrund, um auf erschwerende Umstände in dieser Sache zu erkennen. BPB De Eendracht NV war im Zeitpunkt des Erlasses jener Entscheidung eine Tochtergesellschaft von BPB, weshalb es sich für die Kommission um ein und das selbe Unternehmen im Sinne von Artikel 81 EG-Vertrag handelt. Es obliegt einem von der Kommission sanktionierten Unternehmen, nicht nur seine wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen einzustellen, sondern auch seine Geschäftspolitik in der gesamten Gemeinschaft mit einer gegen es gerichteten Entscheidung in Einklang zu bringen, was BPB, wie aus der vorliegenden Entscheidung hervorgeht, jedoch versäumte⁴⁶⁹.

(562) BPB hat hierzu geltend gemacht⁴⁷⁰, dass *"Folgendes betont werden muss: Die Kommission ist zu dem Ergebnis gelangt, dass die Tochtergesellschaft ein unwichtiger und unfreiwilliger Bestandteil des Kartells war, deren Vertreter sich aus den Zusammenkünften zurückzogen, wenn unzulässige Gespräche geführt wurden. Es handelte sich somit nicht um eine aktive Teilnahme. Verfahrensmäßig hat es die Tochtergesellschaft versäumt, sich nicht klar und vollständig von dem von den Übrigen verfolgten Ziel zu distanzieren. Man gelangte deshalb zu dem Ergebnis, dass es aufgrund seiner passiven Mitwirkung gegen Artikel 85 (nunmehr Artikel 81) verstoßen hatte. Dieser Sachverhalt hat sich auch in der Senkung der Geldbuße nach der Berufung niedergeschlagen. Die Pflichten eines Unternehmens bei einem solchen Sachverhalt waren jedoch nach unserer Auffassung zum Zeitpunkt des Begehens der Zuwiderhandlung rechtlich nicht klar." Dieser Befund könnte laut BPB nicht als Beweis "für einen Rückfall oder eine Nachlässigkeit seitens des Unternehmens oder eine Gleichgültigkeit gegenüber den Wettbewerbsregeln gelten. Das letztere Beispiel hat eine große Empfänglichkeit des Unternehmens für die Vorschriften nachgewiesen, das jedoch die Erfordernisse unterschätzt hatte, deren Erfüllung notwendig war, um sich vor den nachteiligen Folgen einer Mitwirkung an dem Kartell zu schützen."*

(563) Für die Kommission ist allein die Tatsache, dass gegen dieses Unternehmen bereits eine Zuwiderhandlung festgestellt wurde und dass es trotz dieser Feststellung und der auferlegten Geldbuße fortgefahren hatte, an einer von der gleichen Vertragsbestimmung erfassten Zuwiderhandlung mitzuwirken, Nachweis für einen Rückfall, weshalb es nicht erforderlich ist, die von BPB vorgenommene Würdigung der Kommissionsentscheidung und des Urteils des Gerichts erster Instanz zu erörtern.

(564) Die Kommission hält es somit für erforderlich, die Geldbuße zu verschärfen und den Grundbetrag um 50 % gegenüber BPB und Lafarge zu erhöhen.

3.2.2.3. Mildernde Umstände

Ausschließlich passive oder mitmachende Rolle unter dem Druck eines anderen Unternehmens

(565) Gyproc hat behauptet⁴⁷¹, dass es ausschließlich die Rolle eines "Mitmachers" bei den Kartellvorkehrungen gespielt und diese häufig nicht angewandt habe. Angesichts seiner Größe konnte es sich Gyproc *"nicht erlauben, sich zu widersetzen und in einen offenen Konflikt zu treten, indem es jegliche Erörterung mit den drei großen Herstellern verweigerte, die beinahe 95 % des europäischen Gipsplattenmarktes kontrollieren"*. Gyproc behauptet außerdem, dass es in der Praxis *"fortgefahren hat, eine unabhängige und aggressive Geschäftspolitik zu verfolgen, um neue Kunden zu gewinnen und seine Marktanteile zu erhöhen. Außerdem hat Gyproc Benelux nie Initiativen zum Austausch vertraulicher Informationen oder zur Abstimmung von Preiserhöhungen ergriffen. Gyproc Benelux hat sich in bestimmten Fällen darauf beschränkt, der von den drei großen Herstellern eingeleiteten Bewegung zu folgen, und sich in einer sehr großen Anzahl von Fällen der Befolgung der angestrebten Ziele enthalten. Gyproc Benelux hat damit häufig ein unabhängiges Geschäftsverhalten an den Tag gelegt, das den Initiativen seiner Konkurrenten zuwiderlief."* Gyproc behauptet schließlich, dass es *"in seinem Handlungsspielraum durch die vertraglichen und strukturellen Bindungen an BPB eingeschränkt war. Neben der umfangreichen Beteiligung am Kapital der Gesellschaft hält BPB wichtige Vorrechte im Verwaltungsrat von Gyproc. BPB ist auch Eigentümerin der Marke Gyproc, die von Gyproc beim Absatz des überwiegenden Teiles seiner Produktion verwendet wird. Außerdem ist Gyproc auf technischem Gebiet von BPB abhängig. Bei der Festlegung seines Vorgehens gegenüber seinen Wettbewerbern, von denen einer der wichtigsten ein Hauptaktionär ist, musste Gyproc diesen Einfluss von BPB berücksichtigen"*.

(566) Diese Argumente von Gyproc machen deutlich, dass es weder von den anderen Unternehmen, noch selbst von BPB so abhängig war, dass es sich in der Praxis nicht von ihnen distanzieren konnte, indem es die Kartellvorkehrungen nicht vollständig befolgte. Ein passives Verhalten oder reines Mitmachen hätte bedingt, dass man sich nicht von den übrigen Teilnehmern in seinem Verhalten absetzt. Es deutet jedoch alles darauf hin, dass Gyproc an der Zusammenkunft von Versailles und den sich anschließenden Treffen aktiv teilnahm.

(567) Hieraus schließt die Kommission, dass dieses Vorbringen von Gyproc nicht als mildernder Umstand zählen kann.

Einstellen der Zuwiderhandlung nach dem ersten Eingreifen der Kommission

(568) Gyproc behauptet⁴⁷², dass es die Zuwiderhandlung mit dem ersten Eingreifen der Kommission einstellte, indem es jeglichen Informationsaustausch mit Herrn [D, BPB] und alle auf dem deutschen Markt abgestimmten Verhaltensweisen nach der an seinem Sitz am 25. November 1998 vorgenommenen Nachprüfung einstellte.

(569) Da die offenkundigen wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen nicht in Frage stehen, kann die Kommission erwarten, dass diese unverzüglich mit der Nachprüfung eingestellt werden, wobei dieses Einstellen nicht als mildernder Umstand zählen kann. Die Kommission kann deshalb diesem Ansinnen von Gyproc nicht stattgeben.

Sonstige mildernde Umstände

(570) Gyproc unterstreicht⁴⁷³, dass seine Mitwirkung an den Kartellvorkehrungen sowohl auf europäischer Vorstandsebene als auch in Bezug auf Deutschland begrenzt gewesen sei, und dass es in Bezug auf den britischen Markt an dem Kartell nicht mitgewirkt habe. Es zähle auch nicht zu den Anführern der Kartellpraktiken, die ab 1992 von den drei großen Herstellern vereinbart wurden, um den Preiskrieg zu beenden und die Märkte zu stabilisieren, wobei *"Gyproc erst ab 1996 schrittweise und nur zum Teil in die Kartellvorkehrungen der übrigen Hersteller einbezogen wurde"*.

(571) Zur Ermittlung der Dauer der Teilnahme von Gyproc an der Zuwiderhandlung legt die Kommission den Zeitraum ab Juni 1996 zugrunde.

(572) In der Zeit von Juni 1996 bis November 1998 war Gyproc ein aktiver Teilnehmer an der in dieser Entscheidung beschriebenen komplexen und fortdauernden Zuwiderhandlung, da seine Unternehmensleitung regelmäßig an den Zusammenkünften zur Stabilisierung des deutschen Marktes teilnahm, ab jenem Datum wusste oder hätten wissen müssen, dass der Informationsaustausch, an dem Gyproc beteiligt war, Kartellzwecken diene, und weil Gyproc an sämtlichen Bestandteilen dieses Informationsaustausches aktiv mitwirkte. Daher macht die Kommission Gyproc für die gesamte Zuwiderhandlung in dem Zeitraum seiner Mitwirkung, d.h. von Juni 1996 bis November 1998 verantwortlich.

(573) Es trifft zu, dass Gyproc nicht an den Vorkehrungen für den britischen Markt teilnahm, was sich jedoch daraus erklärt, dass es auf diesem Markt nicht vertreten war. Die vorliegenden Beweise zeigen auch, dass Gyproc Benelux nicht die Initiative für die Versuche zur Abstimmung von Preiserhöhungen auf dem deutschen Markt ergriffen und den Erfolg dieser Bemühungen beeinträchtigt hatte, indem es sie nicht oder nicht vollständig umsetzte. Dies ist jedoch kein Nachweis für das Nichtmitwirken an der Vereinbarung, weil die Tatsache, dass Gyproc von seinen Wettbewerbern die Preiserhöhungen zuvor mitgeteilt wurden, sein eigenes in voller Kenntnis der Sachlage verfolgtes Preisgebaren beeinflusste, selbst wenn es die vereinbarten Preiserhöhungen nicht umsetzte. Hierbei handelt es sich um den für Kartellvereinbarungen geläufigen Sachverhalt, dass ein Unternehmen die Vereinbarung zu seinem eigenen Vorteil nutzt, ohne sich an die Kartelldisziplin zu halten.

(574) Offenbar hatte Gyproc während eines erheblichen Zeitraums seiner Mitwirkung an der Vereinbarung Schwierigkeiten, zu verhindern, dass Herr [D, BPB] als Mitglied seines Verwaltungsrates Gyproc betreffende Informationen erhielt und weiterleitete. Hinzu kommt, dass Gyproc ein beständiger Unsicherheitsfaktor war, der zur Begrenzung der Auswirkungen des Kartells auf dem deutschen Markt beitrug, und dass es auf dem britischen Markt nicht tätig war, wo das Kartell am häufigsten wirksam wurde. Angesichts dieses Sachverhalts befand sich Gyproc in einer anderen Lage, weshalb die Kommission anerkennt, dass es nicht die gleiche Rolle in dem Kartell wie die übrigen Unternehmen spielte.

(575) Dieser Sachverhalt ist somit als mildernder Umstand bei der Ermittlung der Schwere der Zuwiderhandlung von Gyproc zu würdigen.

(576) Gyproc unterstreicht außerdem⁴⁷⁴, dass es Maßnahmen zur Einhaltung des Gemeinschaftsrechtes durchgeführt und mit Hilfe von Fachleuten Seminare zur Ausbildung seiner Beschäftigten in diesem Bereich durchgeführt habe.

(577) Die Kommission begrüßt ein solches Programm grundsätzlich als eine positive Initiative, die jedoch nicht als mildernder Umstand angesehen werden kann, weil sie zu spät kam und die Kommission nicht daran hindern darf, in Erfüllung ihres Auftrags eine von

Gyproc begangene Zuwiderhandlung gegen die Wettbewerbsregeln zu ahnden. Die Anerkennung mildernder Umstände wegen dieses Sachverhalts ist für die Kommission somit unbegründet.

(578) BPB machte geltend⁴⁷⁵, dass *"die Tatsache angemessen gewürdigt werden muss, dass BPB nach dem Erhalt des anonymen Schreibens Maßnahmen ergriffen hat, um eine Sitzung des Verwaltungsrates einzuberufen und sich der Dienste unabhängiger Rechtsberater [...] zu bedienen. Diese Kanzlei erhielt den Auftrag, ungehindert und gründlich die in dem anonymen Brief enthaltenen Beschuldigungen (mit Ausnahme der persönlichen Anschuldigungen gegen Herrn [D, BPB]) zu untersuchen; außerdem wurde von sämtlichen Beschäftigten verlangt, dass sie zusammenarbeiten und alle verfügbaren Unterlagen vorlegen. In dem Bericht (der intern als "Alpha-Bericht" bekannt wurde) sind die Erklärungen von Herrn [D] betreffend den Austausch von Marktdaten sowie die Erklärungen von Herrn [N, BPB] aufgeführt. Besonderes Gewicht wurde der Tatsache beigemessen, dass BPB nach Erhalt dieses Berichts unverzüglich seine Maßnahmen zur Einhaltung des Gemeinschaftsrechts verstärkt und die Aufmerksamkeit sämtlicher leitender Angestellten auf das Erfordernis lenkte, alle einschlägigen Wettbewerbsregeln unbedingt einzuhalten. Die Herren [D] und [N] wurden angewiesen, sämtliche Kontakte mit ihren Wettbewerbern unverzüglich einzustellen."*

(579) BPB führt ferner aus⁴⁷⁶: *"Zuvor hatte BPB Rigips angewiesen, sich aus seinen Vereinbarungen über einen Informationsaustausch mit Dr. [U, unabhängiger Berater] zurückzuziehen, obwohl gemäß der üblichen Rechtsauffassung diese Kontakte von Dr. [U] im strengen Einklang mit den Vorschriften geführt wurden. Sowohl Knauf als auch der deutsche Gipsherstellerverband hatten BPB Gutachten betreffend die Rechtmäßigkeit dieses Systems in der Hoffnung vorgelegt, dass BPB antworten würde; außerdem hatte BPB seine eigenen Gutachten eingeholt, jedoch angesichts der Sensibilität der ausgetauschten Daten beschlossen, sich diesem Austausch nicht anzuschließen."*

(580) BPB fügte Folgendes hinzu⁴⁷⁷, *"Die Bedeutung, die BPB der Einhaltung der Vorschriften beimaß, wird durch die unverzüglich getroffene Entscheidung unterstrichen, sich von Herrn [D, BPB] zu trennen, als klar wurde, dass er die ausdrückliche Anweisung missachtet hatte, die Kontakte im Zusammenhang mit dem Austausch von Informationen mit den Wettbewerbern zu beenden. Herr [D] war ein langjähriger Mitarbeiter von BPB, der im Zeitpunkt seines Abgangs seit [einigen] Jahren in den wichtigsten Aufsichtsgremien und seit [einigen] Jahren [hochrangige Unternehmensvertreter] gewesen war. Wir fügen hinzu, dass der plötzliche Abgang von Herrn [D] BPB in ernsthafte Schwierigkeiten brachte, da es keinen offenkundigen Nachfolger gab"*.

(581) Abschließend führte BPB aus⁴⁷⁸, *"Im Anschluss an die Nachprüfung der Kommission beauftragte BPB seine Anwälte [...], eine Zusatzuntersuchung einzuleiten, um die in der vereidigten Aussage von Herrn [..., Beamter der Kommission] enthaltenen Punkte und die allgemeinen Umstände zu untersuchen. Die Anwälte hatten wiederum freie Hand gegenüber sämtlichen Personen und allen Unterlagen. Die Bereitwilligkeit, sich zwei externen Untersuchungen zu unterziehen und mit der Kommission uneingeschränkt zusammenzuarbeiten, wären bei einem Unternehmen unverständlich, das etwas zu verbergen hätte. Vielmehr entspringen diese Maßnahmen einer Unternehmenskultur, die die Einhaltung der einschlägigen Vorschriften an sämtlichen Orten, wo BPB tätig ist, anstrebt"*.

(582) Hierzu ist festzustellen, dass mit dem ersten von BPB durchgeführten Programm offenbar nicht das angestrebte Ergebnis erzielt wurde.

(583) Der Rückzug aus dem Informationsaustauschsystem [U, unabhängiger Berater] bekundet zwar den Willen, Verhaltensweisen zu vermeiden, die Verdacht erregen könnten, wurde jedoch nicht von anderen Maßnahmen zur Beendigung der Kartellvorkehrungen begleitet, wie aus der Fortführung des Informationsaustausches oder auch aus den Gesprächen zwischen Wettbewerbern in Den Haag hervorgeht. Die Kommission kann deshalb dieses Ansinnen von BPB nicht als mildernden Umstand gelten lassen.

(584) Auch die Beschlüsse zur Änderung der Unternehmensleitung und zur Einführung eines Einhaltungsprogramms nach der Kommissionsnachprüfung können nicht als mildernde Umstände gelten, da sie zu spät erfolgten; sie können die Kommission auch nicht an der Erfüllung ihres Auftrags hindern, die von BPB begangenen Verstöße gegen die Wettbewerbsregeln zu ahnden. Die Kommission hielt es deshalb für unbegründet, aus diesem Grund mildernde Umstände zugunsten von BPB gelten zu lassen.

(585) Gyproc Benelux betont, dass es in der Vergangenheit niemals Gegenstand eines Verfahrens wegen Verstoßes gegen ein nationales oder das gemeinschaftliche Wettbewerbsrecht gewesen sei.

(586) Die Kommission ist der Auffassung, dass ein derartiges Verfahren unter bestimmten Umständen ein erschwerender Umstand sein könnte, dass aber das Fehlen eines solchen Verfahrens nicht als mildernder Umstand angesehen werden kann. Sie hält es deshalb für nicht angezeigt, aus diesem Grund einen mildernden Umstand gegenüber Gyproc gelten zu lassen.

(587) BPB hat hinzugefügt⁴⁷⁹, dass ihm *"kein finanzieller Vorteil aufgrund der Punkte erwachsen sei, die Gegenstand der Untersuchung sind [...]. Nach dem Ende des Preiskrieges zwischen Januar und Dezember 1992 haben die Netto-Netto-Preise von BPB in Deutschland und im Vereinigten Königreich um [3-5] bzw. [7-10] % zugenommen da jedoch die Preise während des Preiskrieges nach Auffassung sämtlicher Beteiligter unerträglich niedrig gewesen seien, kann die Kommission nicht behaupten, dass die Preise nicht irgendwann im Jahr 1992 wieder angestiegen wären. Wenn die Gespräche zwischen [die Herren B und C, Knauf] / [Herr A, BPB] überhaupt eine Auswirkung hatten, so haben sie die unvermeidbare Preiserhöhung beschleunigt. Doch weder BPB noch die Kommission wären in der Lage, diese Preiserhöhung zu beziffern. Die Kommission vermag keinerlei konkreten Vorteil für BPB als Ergebnis des Austausches von Marktdaten zu nennen [...]. Es ist wenig wahrscheinlich, dass eine andere Marktlage entstanden wäre, wenn der Informationsaustausch nicht stattgefunden hätte. BPB gibt jedoch zu: "Die Kenntnis des Gesamtumfangs und der jeweiligen Stellung der Teilnehmer hatte jedoch einen kaufmännischen Wert für seinen [hochrangigen Unternehmensvertreter], weshalb es zumindest möglich ist, dass die Wettbewerbslage in bestimmter Hinsicht leicht anders gewesen wäre. Infolge der Kenntnis der Marktanteile der Wettbewerber hätte der Wettbewerb sogar schärfer werden können. Auf jeden Fall ist es schwierig, mit Sicherheit irgend einen finanziellen Vorteil auszuweisen. Dieser Faktor muss von der Kommission bei der Festsetzung der Geldbuße berücksichtigt werden".*

(588) Die Kommission ist nicht der Auffassung, dass die Tatsache, sofern sie bestätigt wird, woran aufgrund der Darstellung von BPB zu zweifeln ist, dass man aus einer Vereinbarung keinen Vorteil zieht (sofern sie bestätigt wird, woran aufgrund der Darstellung von BPB zu zweifeln ist) einen mildernden Umstand bei der Festsetzung der Geldbuße darstellt und auch nicht, dass die Unternehmen ein Anrecht auf die Senkung der Geldbuße für eine Zuwiderhandlung mit einem wettbewerbswidrigen Zweck und einer solchen Wirkung geltend machen könnten.

(589) Die Kommission hält es somit für angemessen, in Bezug auf Gyproc den Grundbetrag der Geldbuße um 25 % zu ermäßigen.

3.2.2.4. Schlussfolgerung zu den Beträgen der Geldbußen vor der Anwendung der Mitteilung der Kommission über die Nicht-Festsetzung oder geringere Festsetzung von Geldbußen in Kartellsachen.

(590) Nach Berücksichtigung der erschwerenden und der mildernden Umstände wird der Betrag der Geldbußen vor der möglichen Anwendung der vorstehenden Mitteilung wie folgt festgesetzt:

– BPB:	198 Mio. EUR
– Knauf Westdeutsche Gipswerke:	85,8 Mio. EUR
– Lafarge:	249,6 Mio. EUR
– Gyproc:	7,2 Mio. EUR

3.2.2.5. Anwendung der Mitteilung über die Nicht-Festsetzung oder geringere Festsetzung von Geldbußen in Kartellsachen

(591) Einige Adressaten dieser Entscheidung haben mit der Kommission in verschiedenen Stufen der Entscheidung und in Verbindung mit den verschiedenen Zeiträumen der Zuwiderhandlung zusammengearbeitet, um die Vorzugsbehandlung gemäß der vorstehenden Mitteilung in Anspruch zu nehmen. Um den berechtigten Erwartungen der betreffenden Unternehmen hinsichtlich Erlass oder Ermäßigung der Geldbußen aufgrund ihrer Zusammenarbeit mit der Kommission zu entsprechen, ist zu prüfen, ob diese Unternehmen die Voraussetzungen der Mitteilung erfüllen.

Erhebliche Ermäßigung des Betrages der Geldbuße

(592) BPB war der erste Kartellteilnehmer, der zusätzliche Angaben zu den bei den Nachprüfungen vorgefundenen Unterlagen gemacht, die das Bestehen des Kartells bestätigen. Nachdem die Kommission ein Auskunftersuchen gestellt hatte, hat ihr BPB sachdienliche Erklärungen und Unterlagen unterbreitet.

(593) Entgegen seiner Behauptung⁴⁸⁰ hat BPB jedoch keine entscheidenden Informationen vorgelegt. Die Kommission wäre ohnehin in der Lage gewesen, ein Verfahren in dieser Sache einzuleiten, da sie im Zuge ihrer Nachprüfungen über hinreichende Unterlagen verfügte, um das Vorhandensein eines Kartells nachzuweisen.

(594) Die von BPB an den Tag gelegte Zusammenarbeit erfüllt somit nicht die Voraussetzungen gemäß Titel B Buchstabe b) der Mitteilung über Erlass oder Ermäßigung von Geldbußen, weshalb BPB keine erhebliche Ermäßigung seiner Geldbuße gemäß Titel C der genannten Mitteilung in Anspruch nehmen kann.

Wesentliche Ermäßigung der Geldbuße

(595) Vor dem Erlass der Mitteilung der Beschwerdepunkte hatten BPB und Gyproc der Kommission Informationen und/oder Unterlagen übermittelt. Die Mitarbeit dieser beiden Unternehmen war jedoch von unterschiedlicher Qualität und Reichweite.

(596) Wie bereits erwähnt war BPB der erste Kartellteilnehmer, der nach einem Auskunftersuchen der Kommission, aber darüber hinausgehen, zusätzliche Angaben zu den bei den Nachprüfungen vorgefundenen Unterlagen machte, die das Bestehen des Kartells bestätigten (siehe Randnummer 593). Diese Angaben enthalten nach seiner eigenen Aussage⁴⁸¹ eingehende Angaben zu den betreffenden Zusammenkünften, insbesondere der Zusammenkunft von London und dem Informationsaustausch über die wichtigsten europäischen Märkte, dabei insbesondere den britischen Markt.

(597) BPB hat darüber hinaus einen Teil der Tatsachen eingestanden⁴⁸², die in der Mitteilung der Beschwerdepunkte beschrieben sind. Es bestreitet jedoch, dass einige der darin beschriebenen und in dieser Entscheidung enthaltenen Tatbestände eine Zuwiderhandlung darstellen.

(598) Auch Gyproc hat der Kommission Beweisunterlagen vorgelegt, die zur Feststellung der Zuwiderhandlung beigetragen haben. Es hat nach einem Auskunftersuchens der Kommission, aber darüber hinausgehend, Unterlagen⁴⁸³ über die Kartellzusammenkünfte vorgelegt, worin die Zeiträume angegeben sind, in denen die Zusammenkünfte in den verschiedenen Mitgliedstaaten der Gemeinschaft stattfanden, und die Namen der teilnehmenden Unternehmen. Bei einer von Gyproc beantragten Zusammenkunft mit den Dienststellen der Kommission hat Herr [E, Gyproc] von sich aus seine handschriftlichen Notizen erläutert. Im Folgenden hat Gyproc diese Erläuterungen von Herrn [E] schriftlich bestätigt, worin nachgewiesen wird, dass die Gipsplattenhersteller bestrebt waren, sich den deutschen Markt aufzuteilen oder ihn zumindest zu stabilisieren. Ferner hat Gyproc der Kommission handschriftliche Notizen von Herrn [E] vorgelegt, die bei der Nachprüfung nicht vorgefunden wurden, und Informationen über den auf der Zusammenkunft von Versailles erfolgten Austausch über die Verkaufsmengen enthalten.

(599) Gyproc bestreitet nicht den Tatbestand und seine Einstufung als Zuwiderhandlung gemäß dem gemeinschaftlichen Wettbewerbsrecht.

(600) Die Kommission hält es unter diesen Voraussetzungen für angezeigt, den Betrag der Geldbuße um 30 % in Bezug auf BPB und um 40 % in Bezug auf Gyproc zu ermäßigen.

3.2.2.6. Endbetrag der in diesem Verfahren festzusetzenden Geldbußen

(601) Gemäß Artikel 15 Absatz 2 Buchstabe a) der Verordnung Nr. 17 werden für die Geldbußen somit folgende Beträge festgesetzt:

- | | |
|---------------------------------|----------------|
| – BPB: | 138,6 Mio. EUR |
| – Knauf Westdeutsche Gipswerke: | 85,8 Mio. EUR |
| – Lafarge: | 249,6 Mio. EUR |
| – Gyproc: | 4,32 Mio. EUR |

HAT FOLGENDE ENTSCHEIDUNG ERLASSEN:

Artikel 1

BPB PLC, der Knauf Konzern, Société Lafarge S.A. und Gyproc Benelux N.V. haben gegen Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag verstoßen, indem sie an einer Gesamtheit von Vereinbarungen und aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen im Gipsplattensektor teilgenommen haben.

Die Zuwiderhandlung war von folgender Dauer

- BPB PLC: spätestens ab 31. März 1992 bis 25. November 1998
- Knauf: spätestens ab 31. März 1992 bis 25. November 1998
- Société Lafarge S.A. : spätestens ab 31. März 1992 bis 25. November 1998
- Gyproc Benelux N.V.: spätestens ab 6. Juni 1996 bis 25. November 1998

Artikel 2

Die in Artikel 1 genannten Unternehmen haben, sofern dies noch nicht erfolgt ist, die in diesem Artikel genannte Zuwiderhandlung abzustellen. Sie haben sich bei ihren Gipsplattentätigkeiten jeglicher Vereinbarung oder jeglicher aufeinander abgestimmten Verhaltensweise zu enthalten, die den gleichen Zweck verfolgen oder die gleiche Wirkung haben wie die Zuwiderhandlung.

Artikel 3

Wegen der in Artikel 1 genannten Zuwiderhandlung werden folgende Geldbußen gegen folgende Unternehmen festgesetzt:

- | | |
|---|----------------|
| – BPB PLC: | 138,6 Mio. EUR |
| – Gebrüder Knauf Westdeutsche Gipswerke KG: | 85,8 Mio. EUR |
| – Société Lafarge S.A.: | 249,6 Mio. EUR |
| – Gyproc Benelux N.V.: | 4,32 Mio. EUR |

Die Geldbußen sind binnen drei Monaten ab dem Datum der Zustellung dieser Entscheidung auf dem Bankkonto Nr. 642-0029000-95 (SWIFT: BBVABEBB – Kode IBAN BE76 6420 0290 0095) der Europäischen Kommission bei der

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) S.A., Avenue des Arts, 43 B-1040 Brüssel einzuzahlen.

Nach Ablauf dieser Frist werden automatisch Zinsen zu dem Satz fällig, der von der Europäischen Zentralbank bei ihren Hauptrefinanzierungsgeschäften am ersten Tag des

Monats berechnet wird, in dem diese Entscheidung erlassen wird, zuzüglich 3,5 Prozentpunkten entsprechend 6,79 %.

Artikel 4

Diese Entscheidung ist an folgende Unternehmen gerichtet:

BPB PLC
Park House
15 Bath Road
UK – Slough SL1 3UF

Gebrüder Knauf Westdeutsche Gipswerke KG
Am Bahnhof 7
D-97346 Iphofen

Société Lafarge S.A.
61, rue des Belles Feuilles
F-75782 Paris cedex 16

Gyproc Benelux N.V.
Merksemsebaan 270
B-2110 Wijnegem

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

Brüssel, den 27.11.02

Für die Kommission
Mario MONTI
Mitglied der Kommission

**ANHANG: VOLUMEN DES VERKAUFES VON GIPSPLATTEN DER ADRESSATEN DER
ENTSCHEIDUNG VON 1992 BIS 1998**

Die erste Ziffer drückt die Volumina der Verkäufe in Quadratmetern nach Angaben der Unternehmen und gerundet auf Millionen aus.

Die zweite Ziffer, in Klammern, drückt den Prozentsatz des betreffenden Unternehmens bezogen auf die Gesamtverkäufe der vier Unternehmen aus.

<u>VEREINIGTES KÖNIGREICH</u>							
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
BPB	[85-90] ([60-65])	[90-95] ([55-60])	[95-100] ([55-60])	[95-100] ([55-60])	[95-100] ([55-60])	[100-110] ([55-60])	[110-120] ([55-60])
KNAUF	[25-30] ([15-20])	[25-30] ([15-20])	[35-40] ([20-25])	[35-40] ([20-25])	[35-40] ([20-25])	[40-45] ([20-25])	[45-50] ([20-25])
LAFARGE	[30-35] ([20-25])	[30-35] ([20-25])	[30-35] ([15-20])	[35-40] ([20-25])	[30-35] ([20-25])	[35-40] ([20-25])	[40-45] ([20-25])
GYPROC	-	-	-	-	-	-	-
GESAMT	[140-150]	[150-160]	[160-170]	[170-180]	[160-170]	[180-190]	[190-200]
<u>DEUTSCHLAND</u>							
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
BPB	[50-55] ([35-40])	[55-60] ([30-35])	[65-70] ([30-35])	[70-75] ([30-35])	[70-75] ([30-35])	[80-85] ([30-35])	[75-80] ([30-35])
KNAUF	[75-80] ([50-55])	[85-90] ([45-50])	[95-100] ([45-50])	[100-110] ([40-45])	[100-110] ([40-45])	[100-110] ([40-45])	[100-110] ([40-45])
LAFARGE	[(5-8)] ([2-5])	[(25-30)] ([10-15])	[(30-35)] ([10-15])	[(30-35)] ([10-15])	[(30-35)] ([10-15])	[(35-40)] ([10-15])	[(35-40)] ([10-15])
GYPROC	[10-15] ([7-10])	[15-20] ([7-10])	[15-20] ([7-10])	[20-25] ([10-15])	[20-25] ([10-15])	[30-35] ([10-15])	[25-30] ([10-15])
GESAMT	[140-150]	[180-190]	[210-220]	[230-240]	[220-230]	[240-250]	[240-250]
<u>FRANCE</u>							
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
BPB	[75-80] ([40-45])	[70-75] ([40-45])	[75-80] ([40-45])	[75-80] ([40-45])	[80-85] ([40-45])	[80-85] ([40-45])	[85-90] ([40-45])
KNAUF	[25-30] ([15-20])	[30-35] ([15-20])	[30-35] ([15-20])	[35-40] ([15-20])	[35-40] ([20-25])	[40-45] ([20-25])	[40-45] ([20-25])
LAFARGE	[65-70] ([35-40])	[60-65] ([35-40])	[65-70] ([35-40])	[65-70] ([35-40])	[60-65] ([30-35])	[70-75] ([35-40])	[70-75] ([30-35])
GYPROC	[2-5] ([2-5])	[2-5] ([2-5])	[5-8] ([2-5])	[5-8] ([2-5])	[5-8] ([2-5])	[5-8] ([2-5])	[7-10] ([2-5])
GESAMT	[170-180]	[160-170]	[180-190]	[180-190]	[180-190]	[190-200]	[200-210]
<u>BENELUX-LÄNDER</u>							
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
BPB	[7-10] ([15-20])	[7-10] ([15-20])	[7-10] ([15-20])	[7-10] ([15-20])	[10-15] ([15-20])	[10-15] ([15-20])	[10-15] ([15-20])
KNAUF	[10-15] ([30-35])	[10-15] ([25-30])	[10-15] ([25-30])	[15-20] ([30-35])	[15-20] ([30-35])	[15-20] ([30-35])	[15-20] ([30-35])
LAFARGE	[2-5] ([7-10])	[5-8] ([15-20])	[7-10] ([15-20])	[7-10] ([15-20])	[7-10] ([15-20])	[10-15] ([15-20])	[7-10] ([10-15])
GYPROC	[15-20] ([40-45])	[15-20] ([35-40])	[15-20] ([35-40])	[15-20] ([30-35])	[15-20] ([30-35])	[20-25] ([30-35])	[20-25] ([35-40])
GESAMT	[40-45]	[45-50]	[45-50]	[50-55]	[55-60]	[55-60]	[60-65]

(*) Angaben die, durch [] ersetzt wurden sind als vertraulich oder als Geschäftsgeheimnis zu betrachten. Dies ist unabhängig von der Tatsache, ob sie weggelassen oder durch Bandbreiten ersetzt wurden.

(**) Die Namen der beteiligten Personen wurden (in der Reihenfolge ihres Auftretens in der Zuwiderhandlung) durch Buchstaben ersetzt, siehe Abschnitt 1.4 "Einzelheiten der Zuwiderhandlung". Ihre Funktion wurde durch "Unternehmensvertreter" oder "hochrangiger Unternehmensvertreter" ersetzt.

¹ ABl. 13 vom 21.2.1962, S. 204/62

² ABl. L 148 vom 15.6.1999, S. 5

³ ABl. L 354 vom 30.12.1998, S. 18

⁴ "Knauf" bezeichnet sämtliche Unternehmen des Knauf-Konzerns, siehe Abschnitt 1.3.3.2.

⁵ Kommissionsakte S. 49.10665-10718 Sofern nicht anders angegeben, beziehen sich die nachstehenden Seitenzahlen stets auf die Kommissionsakte, wobei die erste Zahl für den Band, die zweite für die Seite steht.

⁶ Nachstehend: "erste Antwort von BPB"

⁷ nachstehend: "Vermerk von BPB"

⁸ nachstehend: "Erklärung von BPB"

⁹ nachstehend "zweite Antwort von BPB"

¹⁰ nachstehend "dritte Antwort von BPB"

¹¹ nachstehend "Erklärung von Gyproc"

¹² Antwort von Lafarge vom 26. August, von Gyproc vom 6. September, von BPB vom 6. September, von Etex vom 9. September, von Knauf vom 19. September und 9. Oktober 2002.

¹³ Sache IV/C/33.833 – Karton, ABl. L 243 vom 19.9.1994, S. 1.

¹⁴ Slg. 1998, S. II-1129

¹⁵ Sachen IV/C/33 126 und 33.322 – Zement, ABl. L 343, S. 1.

¹⁶ Slg. 2000, S. II-00491

¹⁷ Die Angaben wurden von den einzelnen Unternehmen mitgeteilt; die Angabe "sonstige" für Deutschland 1998 beruht auf einer Schätzung von BPB (Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 29) und entsprechen dem Absatz von Norgips im Jahr 1998; Norgips hat den Verkauf auf dem deutschen Markt erst etwa im September 1998 wieder aufgenommen (siehe Randnummer 47).

¹⁸ In den Tabellen 1, 2 und 3 steht DE für Deutschland; UK = Vereinigtes Königreich, FR = Frankreich; BNL = Niederlande, Belgien und Luxemburg.

¹⁹ Die Angaben legen die Antworten der Unternehmen auf die Auskunftersuchen und Schätzungen der Kommission zugrunde. Die Absatzmengen für 1997 und 1998 werden als Beispiel angegeben. Der relative Umfang des Jahresabsatzes der Unternehmen kann in den Jahren der Zuwiderhandlung unterschiedlich ausgefallen sein.

²⁰ Alle in dieser Entscheidung genannten Umsatzzahlen sind in ECU oder EUR angegeben. Bei der Umrechnung der Umsatzzahlen in Euro wurden die von der Kommission veröffentlichten offiziellen mittleren Jahres- oder Monatswechselkurse zugrunde gelegt. Bei BPB entspricht 2001 dem Zeitraum vom 1.4.2001 bis

31.3.2002 (als Wechselkurs wurden die mittleren Wechselkurse von April 2001 bis März 2002 zugrunde gelegt); 1997 entspricht dem Zeitraum vom 1.4.1997 bis 31.3.1998 (als Wechselkurs wurden die mittleren Wechselkurse von April 1997 bis März 1998 zugrunde gelegt); 1998 entspricht dem Zeitraum vom 1.4.1998 bis 31.3.1999 (als Wechselkurs wurden die mittleren Wechselkurse von April 1998 bis März 1999 zugrunde gelegt).

²¹ Monopolies and Mergers Commission, Report on the supply of plasterboard in the United Kingdom, Cm1224, Oktober 1990, S. 35.

²² Antwort von Knauf vom 19. September 2002 auf das Auskunftsverlangen der Kommission, Zusammenstellung 7.

²³ Internetseiten von Knauf : <http://www.knauf.de/home.htm>

²⁴ Quelle: Verband der Vereine Creditreform e.V. Creditreform-Datenbank-Dienste ; EcoRegister: German Company Registrations (ECCO) - Bundesanzeiger Verlagsgesellschaft mbH.

²⁵ Quelle : Verband der Vereine Creditreform e.V. Creditreform-Datenbank-Dienste ; EcoRegister: German Company Registrations (ECCO) - Bundesanzeiger Verlagsgesellschaft mbH ; Dun & Bradstreet European Standard Report.

²⁶ Antwort von Knauf vom 19. September 2002 auf das Auskunftersuchen der Kommission, S. 1, 3.

²⁷ Erwiderung von Lafarge auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 6

²⁸ Antwort von BPB auf das Auskunftersuchen der Kommission, S. 36.7987; Erwiderung von Knauf auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 42-43.

²⁹ Erwiderung von Lafarge auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 37.

³⁰ Ebenda, S. 40.

³¹ Erwiderung von BPB auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 28..

³² Erwiderung von Knauf auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S.23

³³ Erwiderung von Knauf auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 28, betreffend den Hauptzweck der Gespräche mit BPB von London im Jahr 1992.

³⁴ Zweite Antwort auf das Auskunftsverlangen, S. 36.8128-8130.

³⁵ Erwiderung von Knauf auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S.29.

³⁶ Zweite Antwort von BPB auf das Auskunftsverlangen, S. 36.8129.

³⁷ Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 45.

³⁸ Ebenda, S. 45-46.

³⁹ Ebenda, S. 46.

⁴⁰ Ebenda, S. 4, S. 108.

⁴¹ Ebenda, S. 108.

⁴² Antwort von BPB vom 28. Oktober 1999, S. 36.8129.

⁴³ Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte.

-
- 44 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 29-33.
- 45 Erwiderung von Knauf auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte S. 29-30.
- 46 Ebenda, S. 32.
- 47 Ebenda, S. 30.
- 48 Ebenda, S. 31.
- 49 Knauf zufolge Randnummer 71 ff. der Mitteilung der Beschwerdepunkte (S. 31 der Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte).
- 50 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 20.
- 51 S. 32
- 52 S. 16.4175.
- 53 Siehe oben Randnummer 61 die sich auf S. 29 der Erwiderung von Knauf auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte bezieht sowie die fehlende Erinnerung der Herren [B und C, Knauf] darüber, wer die Zusammenkunft angeregt hat, vgl. Randnummer 53.
- 54 Erwiderung von BPB auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 30-31.
- 55 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S.14
- 56 Anhang 1 zur Erwiderung von Knauf auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 68.
- 57 Erwiderung von Knauf auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 18.
- 58 Ebenda, S. 31
- 59 S. 36.7946 zweiter Absatz; siehe auch Erklärung von Gyproc, S.35.7802.
- 60 S. 36.7946 fünfter Absatz.
- 61 S. 1.42.
- 62 Erste Antwort von BPB auf das Auskunftersuchen, S. 36.8001.
- 63 S. 1.64.
- 64 Erste Antwort von BPB auf das Auskunftersuchen, S. 36.8002.
- 65 S. 1.65.
- 66 Erste Antwort von BPB auf das Auskunftersuchen, S. 36.8003.
- 67 S. 25.5970.
- 68 S. 25.6010.
- 69 S. 25.5938.
- 70 S . 1.76-77.

-
- ⁷¹ Schreiben vom 1. September 1999, Aufzeichnung der mündlichen Erklärung vom 23. Juli 1999, S. 35.7791-7792.
- ⁷² Antwort vom 2. November 1999 auf das Auskunftersuche der Kommission, S. 39.8623.
- ⁷³ Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 18.
- ⁷⁴ S. 1.76-79, 1.43-44 und erste Antwort von BPB auf das Auskunftersuchen S. 36.7999.
- ⁷⁵ von BPB auf Verlangen der Kommission im Anschluss an die Nachprüfungen übermittelt, bei denen festgestellt wurde, dass Dokumente aus den Geschäftsräumen von BPB entfernt und zum Rechtsbeistand des Unternehmens überbracht worden waren, S. 35.7846-7851.
- ⁷⁶ Antwort von Herrn [D] auf die Fragen der Kommissionsbediensteten, S. 1.2, Ziffer 3.
- ⁷⁷ Antwort von BPB vom 17. März 1999 auf das Auskunftersuchender Kommission, S. 36.7999.
- ⁷⁸ Ebenda, S. 36.8000-8001.
- ⁷⁹ Antwort von BPB vom 28. Oktober 1999 auf das Auskunftersuchen, S. 36.8132.
- ⁸⁰ Erklärung von Herrn [D] bei der Nachprüfung, S. 1.2; Antwort von BPB vom 17. März 1999, S. 36.7999, Antwort vom 1. Oktober 1999, S. 36.8131.
- ⁸¹ Zweite Antwort von BPB, S. 36.8132.
- ⁸² Antwort von Gyproc auf das Auskunftersuchen der Kommission, S. 39.8623.
- ⁸³ Antwort von Knauf auf das Auskunftersuchen der Kommission, S. 37.8310. Erwiderung von Knauf auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 32-34.
- ⁸⁴ Erwiderung von Lafarge auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 60-70.
- ⁸⁵ Antwort vom 28. Oktober 1999 auf das Auskunftersuchen der Kommission, S. 36.8130.
- ⁸⁶ siehe Randnummer 79.
- ⁸⁷ Diese Tabelle von Lafarge enthält auch Angaben zu Epysa und Norgips, obgleich Norgips bei den nordischen Ländern zu "andere" gezählt wird.
- ⁸⁸ Diese Tabelle von Knauf enthält auch Angaben zu Danogips und Isolava.
- ⁸⁹ Bei BPB selbst entsprechen die "tatsächlichen" Angaben nicht den geschätzten Angaben für Spanien und Portugal für 1995, für Österreich, Spanien und Portugal für 1996, für Frankreich, Deutschland, Italien, Spanien, das Vereinigte Königreich und die Tschechische Republik für 1997. Daraus lässt sich schließen, dass [ein hochrangige Unternehmensvertreter] von BPB den von einigen Mitarbeitern oder Tochtergesellschaften übermittelten Zahlen misstraute, was mit der Erklärung von BPB übereinstimmt, wonach Herr [D] die Ergebnisse seiner Mitarbeiter kontrolliert (siehe Erklärung von Herrn [D] im Anhang zur Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 2-3).
- ⁹⁰ Antwort vom 28. Oktober 1999, S. 36.8131.
- ⁹¹ Zweite Antwort von BPB, S. 36.8131.
- ⁹² Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 110
- ⁹³ Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, Anhang 50, S. 3.

-
- 94 Zweite Antwort von BPB auf das Auskunftersuche der Kommission, S. 36.8130.
- 95 Ebenda, S. 36-8122.
- 96 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, Anhang 50, S. 2.
- 97 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte S. 46.
- 98 Erwiderung von Knauf auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 108.
- 99 S. 4, 22, 48, 108-110.
- 100 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 65.
- 101 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 48.
- 102 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, Anhang 50, S. 2.
- 103 siehe Randnummer 133.
- 104 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 48, 112.
- 105 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 105.
- 106 Erste Antwort von BPB, S. 36.8000.
- 107 Erwiderung von Knauf auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 33.
- 108 Ebenda S. 20
- 109 Ebenda, S. 33.
- 110 Ebenda S. 22
- 111 Ebenda S. 21, 33
- 112 Erwiderung von Knauf auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S.33
- 113 S . 5.1256-1259.
- 114 S. 36.8130.
- 115 Zweite Antwort auf das Auskunftersuchen, S. 36.8129.
- 116 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 51, 61.
- 117 Ebenda, S. 61.
- 118 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 62-68.
- 119 Erklärung von Herrn [G], S. 2-3.
- 120 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte p.47.
- 121 Schreiben der Generaldirektion Wettbewerb der Kommission vom 12. Juni 2002, Antwort von Lafarge vom 25. Juni 2002.

-
- 122 S. 27.6259-6260.
- 123 www.lafarge.com
- 124 Zweite Antwort von BPB auf das Auskunftersuchender Kommission, S. 36.8129.
- 125 Dieser war 1992 [hochrangiger Unternehmensvertreter] von Gyproc.
- 126 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 47.
- 127 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S p.41.
- 128 Antwort von BPB vom 28. Oktober 1999 auf das Auskunftersuchen der Kommission, S. 36.8133.
- 129 S. 35.7791.
- 130 Antwort von Gyproc auf das Auskunftersuchen der Kommission, S. 39.8623.
- 131 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 17.
- 132 Ebenda.
- 133 zitiert S. 32.6969.
- 134 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 21-22.
- 135 Ebenda, S. 20.
- 136 Siehe Randnummer 220.
- 137 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 16-17.
- 138 Siehe Randnummer 221.
- 139 Siehe Erklärungen der Herren [D] und [G] sowie die Erwiderung von Knauf auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte.
- 140 Vermerk vom 17. März 1999, S. 36.8027.
- 141 Erwiderung von Lafarge auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S.60-61.
- 142 S. 5.1258-1259.
- 143 Wie nachfolgend in Bezug auf den Informationsaustausch über den deutschen Markt dargelegt wird, der 1996 auf Initiative von Dr. [U] eingeführt wurde; siehe Randnummer 271.
- 144 Erklärung von Herrn [G], S. 3.
- 145 Vermerk im Anhang zur ersten Antwort von BPB auf das Auskunftersuchen der Kommission, S. 36.8020.
- 146 Erklärung von BPB, S. 36.8061-8062; zweite Antwort von BPB auf das Auskunftersuchen, S. 36.8122-8128
- 147 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 124.

-
- 148 Antwort vom 28. Oktober 1999, S. 36.8125.
- 149 Siehe Randnummer 172 und Erwiderung von BPB auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 51.
- 150 Erklärung vom 28. Mai 1999, S. 36.8048.
- 151 Zweites Auskunftersuchen, S. 36.8123.
- 152 Erklärung, S. 36.8048.
- 153 Siehe Antwort vom 28. Oktober 1999, S. 36.8124.
- 154 Antwort vom 28. Oktober 1999, S. 36.8125.
- 155 Ebenda, S. 36.8125-8126.
- 156 Antwort vom 28. Oktober 1999 auf das Auskunftersuchen der Kommission, S. 36.8153-8154.
- 157 Erwiderung von BPB auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 52-53.
- 158 Antwort vom 28. Oktober auf das Auskunftersuchen der Kommission, S. 36.8125.
- 159 Antwort vom 28. Mai 1999, S. 36.8048.
- 160 Erwiderung von BPB auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 52.
- 161 Erklärung vom 28. Mai 1999, S. 36.8048.
- 162 Erwiderung von BPB auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 51-53.
- 163 Antwort vom 28.10.1999, S. 36.8124.
- 164 Ebenda
- 165 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 57.
- 166 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 45.
- 167 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 86.
- 168 S. 16.4142, Vermerkt von Herrn [...] an Herrn [...] vom 7. September 1992, Entwurf eines Vermerks für OFT von BPB; S. 16.4204, Entwurf "corporate plan" von BPB.
- 169 S. 16.4157 und 16.4163.
- 170 S. 16.4136-4137, Schreiben der "Federation of plastering and drywall contractors" vom 27. August 1992 und S. 11.2531, Auszug aus der Financial Times vom 26. August 1992 "Builders complain to OFT over plasterboard prices".
- 171 S. 20.5083 und 16.4205.
- 172 S. 2.175, 20.5060-5061.
- 173 S. 20.5023.
- 174 S. 36.8159.

-
- 175 S. 33.7375.
- 176 S. page 16.4319, Schreiben von BG vom 22. September 1995.
- 177 S. page 33.7339, Interner Vermerk von Lafarge vom 13. Oktober 1995 mit dem Schreiben an die Kunden.
- 178 S. page 17.4479, Schreiben von Knauf vom 27. Oktober 1995.
- 179 S. 18.4502.
- 180 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 45-46.
- 181 S. 33.7317, Price list 15 – effective novembre 1995.
- 182 S. 17.4468.
- 183 S. 18.4501, Price list 16 – effective 4 august.
- 184 S. 17.4484-4485, Price increase august 1997.
- 185 S. 16.4296, Price increase merchants and distributors, 27 january 1998.
- 186 S. 18.4601, Price list 17 – effective 6 april 1998.
- 187 S. 18.4573-4574.
- 188 S. 18.4614.
- 189 Erklärung S. 36.8048-8049; zweite Antwort S. 36.8125-8127.
- 190 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 47.
- 191 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 93.
- 192 Ebenda, S. 96.
- 193 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 33-34.
- 194 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 35.
- 195 Erwiderung von BPB auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 70.
- 196 Erklärung von Gyproc, S. 35.7787-7788; Antwort von Gyproc auf das Auskunftersuchen, S. 39.8618.
- 197 Der Kommission nach der Anhörung übermittelte Erklärung von Herrn [G], S. 3-4.
- 198 In Rdnr. (224) erwähnter Vermerk.
- 199 Antwort von Gyproc auf das Auskunftersuchen, S. 39.8619.
- 200 Auskunftersuchen der Kommission vom 30. März 2000, insbesondere Anhänge 2 und 3 (S. 36.8210-8211, 36.8206).
- 201 Antwort von BPB vom 28 April 2000 auf das Auskunftersuchen der Kommission, S. 36.7987.

-
- ²⁰² Wie das 20 Millionen m²-Werk von Lafarge nahe Berlin, Erwiderung von Lafarge auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 104, oder das 50 Millionen m²-Werk von BPB in der gleichen Region, Erwiderung von BPB auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 87.
- ²⁰³ Erste Antwort von BPB auf das Auskunftersuchen der Kommission, S. 5: "*probably because of opportunities in eastern Germany and Poland, the German market never stabilised*"; Erwiderung von Lafarge, S.104.
- ²⁰⁴ S. 32.7050.
- ²⁰⁵ Antwort von Gyproc auf das Auskunftersuchen, S. 39.8618-8620; s.auch Erklärung von Gyproc, S. 35.7789-7790.
- ²⁰⁶ Ebenda.
- ²⁰⁷ Gyproc
- ²⁰⁸ Aufgefordert, sich zu der Unterlage zu äußern, hat Gyproc erklärt, dass Herr [D] die als "Schätzungen" bezeichneten Zahlen zu Knauf, BPB und Lafarge von Herrn [E] erhalten hat: Antwort von Gyproc auf das Auskunftersuchen der Kommission, S. 39.8619.
- ²⁰⁹ Ebenda..
- ²¹⁰ S.36.7886.
- ²¹¹ Die Zahlen zu Rigips (BPB) und zum Gesamtmarkt beruhen angeblich auf "Zahlen von Dr. [U]", die zu Knauf/Dano, Lafarge und Gyproc auf "eigenen Schätzungen".
- ²¹² Erste Antwort, S. 36.8003.
- ²¹³ Antwort von BPB auf das Auskunftersuchen der Kommission, S. 36.8003-8004.
- ²¹⁴ Erwiderung von BPB auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 21; Lafarge, s. Erklärung von Herrn [G], S. 3-4 ; Erwiderung von Knauf auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S.34.
- ²¹⁵ Erklärung von Herrn [E], S. 35.7801.
- ²¹⁶ Ebenda, S. 35.7801-7802.
- ²¹⁷ Antwort von Gyproc auf das Auskunftersuchen der Kommission, S. 39.8620.
- ²¹⁸ Erwiderung von Gyproc auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 28-31.
- ²¹⁹ Erwiderung von BPB auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 21, 70.
- ²²⁰ Die Erklärung von Herrn [D] wurde der Kommission als Anlage 50 zur Erwiderung von BPB auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte übermittelt; siehe dort S. 4.
- ²²¹ Erwiderung von BPB auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S.70.
- ²²² Ebenda, S.3.
- ²²³ Ebenda, S. 103.
- ²²⁴ Erklärung von Herrn [E], S. 35.7800 der Akte.

-
- 225 Erwiderung von Knauf auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 34-42.
- 226 Der Kommission nach der Anhörung übermittelte Erklärung von Herrn [G], S. 3-4.
- 227 S. 25.5969.
- 228 Herr [K] war [ein hochrangiger Unternehmensvertreter] von Etex und zuvor Amtsvorgänger von Herrn [E] bei Gyproc; Herr [L] ist [ein hochrangige Unternehmensvertreter] von Etex.
- 229 Antwort auf das erste Auskunftersuchen, S. 36.7987-7990.
- 230 Erklärung von Herrn [E], S. 35.7801.
- 231 Erwiderung von Knauf auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 42-44; Erwiderung von Gyproc auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 35-36; Erwiderung von Lafarge auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 105-108; Erwiderung von Etex auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 24-26.
- 232 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 69.
- 233 Antwort auf das erste Auskunftersuchen, S. 36.7987.
- 234 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 42-44.
- 235 Ebenda, S. 52-53.
- 236 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 105-109.
- 237 S. 1.39-41 (Vermerk von Herrn [D] zu dieser Zusammenkunft und anderen Gesprächen zum gleichen Thema); S. 1.97 (separates Ensemble von Vermerken und Berechnungen von Herrn [D]); S. 25.5950-5951 (ausführliche Anmerkungen von Herrn [E]), S.32.7053 (Vermerk von Herrn [L]).
- 238 S. 1.39-41; erste Antwort von BPB auf das Auskunftersuchen, S. 36.7991.
- 239 Erklärung von Herrn [E], S. 35.7791.
- 240 Antwort von Gyproc auf das Auskunftersuchen, S. 39.8621-8622.
- 241 S. 25.5989, Erklärungen von Gyproc: Antwort von Gyproc auf das Auskunftersuchen, S. 39.8622, 8624.
- 242 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 35.7790.
- 243 Erste Antwort auf das Auskunftersuchen S. 36.7989-7996.
- 244 Vermerk an die Kommission vom 17. März 1999, S. 36.8022.
- 245 S. 10.2301-2302, 31.6853.
- 246 Z.B. S. 2.477.
- 247 S. 32.7050.
- 248 Ebenda.

249 Erwiderung von BPB auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 74. Über das genaue Datum herrscht Unklarheit; ein Vermerk von Herrn [S] vom 25. Juni 1998 datiert den Rückzug von Rigips vom "[U]-System" auf Ende 1997: S. 5.1211.

250 S. 5.1337.

251 S. 5.1299.

252 S. 31.6864.

253 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 74-75.

254 S. 5.1212-1215, 10.2251.

255 S. 31.6792, 31.6883.

256 S. 31.6880.

257 Antwort auf die Beschwerdepunkte, S. 39.

258 Ebenda, S.19, deutsches Original

259 S.23.5605.

260 S. 25.5966; das Datum des Vermerks (27.1.97) muss eigentlich "27.1.98" heißen.

261 Erwiderung von Lafarge auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 101-104; Erwiderung von BPB auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 71-73.

262 S. 23.5603-5604.

263 S. 31.6906; s. auch S. 31.6786, wahrscheinlich ebenfalls von Lafarge Gips.

264 S. in dieser Hinsicht Urteil des Gerichts erster Instanz vom 20. April 1999, in den verbundenen Rechtssachen T-305/94 u.a., Limburgse Vinyl Maatschappij N.V. u.a./Kommission (PVC II), Slg. 1999, S. II-931, Rdnr. 613 u. 633.

265 S. 31.6764-6766.

266 Ebenda.

267 Ebenda.

268 Ebenda.

269 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S.84

270 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 57.

271 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 31.

272 S. 1.42, 1.64-65, 25.5970, Randnummern 74 ff.

273 Randnummer 255.

-
- 274 Der ersten Antwort von BPB auf das Auskunftersuchender Kommission beigelegter Vermerk, S. 36.8020.
- 275 S. 21.5143-5144.
- 276 S. 22.5431.
- 277 Antwort von Knauf auf das Auskunftersuchen der Kommission, S. 37.8307-8308.
- 278 Erwiderung von Knauf auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 55.
- 279 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S.60-61.
- 280 BPB/Rigips war im Besitz des Schreibens von Knauf, in dem die Preiserhöhung von Februar 1995 angekündigt wurde, und das eine Preisliste von Knauf enthielt (S. 12.3319-3320). Lafarge Gips war im Besitz des Schreibens von Knauf, in dem die Preiserhöhung von Februar 1995 angekündigt wurde, und das eine Preisliste von Knauf enthielt (S. 31.6820-6822), sowie von Kopien der Schreiben und Preise von Gyproc und BPB/Rigips (S. 31.6816-6817, 31.6827-6828).BP/Rigips war im Besitz des Schreibens von Knauf vom 7. September 1995, in dem die Preiserhöhung vom 1. Dezember 1995 angekündigt wurde (S. 12.3311), sowie der Schreiben von Danogips (Knauf-Tochter), Lafarge und Gyproc (die Bemerkung "[Herr V] – Vertraulich" auf dem Knauf-Schreiben legt nahe, dass der Brief nicht auf geschäftsblichem Weg in die Hände seines Adressaten gelangt ist). BPB erklärt, das Schreiben stamme von einem Abnehmer (Antwort auf das Auskunftersuchen, S. 36.8240-8241). Lafarge Gips besaß Schreiben sämtlicher Konkurrenten zur Ankündigung der Preiserhöhungen vom 1. Dezember 1995 (S. 31.6830-6831, 31.6833-6836). Lafarge Gips war im Besitz eines Schreibens vom Oktober 1996 von BPB/Rigips zur Preiserhöhung vom 1. Februar 1997 (S. 31.6839) und je eines Schreibens von Gyproc (S. 31.6837-6838) und von Danogips (S. 31.6809-6810, 31.6837-6838). Lafarge Gips besaß die Schreiben von BPB/Rigips und Gyproc zur Preiserhöhung von September 1997 (S. 31.6840-6845). BPB/Rigips besaß die Schreiben von Gyproc und Knauf zur Preiserhöhung von September 1997 (S. 10.2293-2294, 10.2298-2299). Knauf besaß das Schreiben von BPB/Rigips zur Preiserhöhung von September 1998 (S. 22.5446). BPB/Rigips besaß die Schreiben von Knauf, Lafarge, Danogips und Gyproc zur Preiserhöhung von September 1998 (S.12.3262-3265).
- 281 Randnummer 305;
- 282 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 58-59.
- 283 S. 12.3328-3329.
- 284 S. 21.5152.
- 285 S. 21.5160, 3.737, 3.739.
- 286 S. 12.3203, 12.3207.
- 287 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 63-64.
- 288 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 118-120.
- 289 S. 31.6825.
- 290 S. 31.6827.
- 291 S.31.6826
- 292 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 118-119.
- 293 S. 21.5160.

294 S. 50.11182.

295 S. 12.3203.

296 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 119.

297 S. 12.3203, 12.3207.

298 S. 12.3294, 12.3300-3305, 12.3307-3308, 31.6829.

299 S. 21.5108, 21.5116.

300 S. 31.6839.

301 S.31.6809

302 S.31.6810

303 S.31.6837-6838.

304 S. 29.6481-6482.

305 Antwort auf das Auskunftersuchen vom 21. September 1999, S. 38.8576.

306 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 124.

307 Ebenda., S. 124-125.

308 Ebenda.

309 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 60-63.

310 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 64.

311 Erklärung vom 28. Mai 1999 S. 36.8062-8063.

312 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. .62-63.

313 S. 31.6764, -6766.

314 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 122-123.

315 S. 31.6942

316 pp. 31.6876-6877.

317 S. 5.1270.

318 S. 31.6840 -6845, 10.2293 -2294, 10.2298 -2299.

319 S. 10.2277-2278, 10.2282, 10.2286-2287.

320 S. 22.5206.

321 Womöglich bei der Tagung des deutschen Gipsplattenherstellerverbandes (IGG) am 26. Juni 1997 in Frankfurt, S. 37.8415.

322 Antwort von Knauf auf das Auskunftsverlangen der Kommission, S. 37.8275.

323 Antwort vom 14. September 1999 auf das Auskunftsverlangen, S. 37.8297-8299.

324 Erwiderung von Knauf auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 65.

325 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 127.

326 S. 31.6801-6803.

327 S. 31.6803.

328 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 127-128.

329 Antwort auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 66.

330 S. 10.2275.

331 S. 5.1293-1294.

332 S.5.1298.

333 S. 31.6781-6782.

334 S. 22.5218.

335 S. 10.2198, 10.2201.

336 S. 12.3259.

337 S. 22.5446.

338 Randnummer 291.

339 S. 22.5432.

340 S. 34.7467.

341 S. 12.3261-3265, 26.6224-6225.

342 S. 22.5431.

343 S. 22.5438.

344 S. 31.6954-6955.

345 S. 31.6951-6952.

346 S. 31.6956-6957.

347 S. 10.2144, 10.2147.

348 Interner Vermerk von Lafarge Gops, S. 31.6962.

349 S.31.6764.

-
- 350 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 129-131.
- 351 S. 31.6953
- 352 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 130.
- 353 Ebenda, S. 130.
- 354 S. 41.9113.
- 355 S. 31.6964.
- 356 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 131.
- 357 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 66.
- 358 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 67-68.
- 359 S. 31-35.
- 360 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 35.
- 361 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 39.
- 362 Erwiderung von BPB auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 6ff und Studie von NERA; Erwiderung von Gyproc auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 29ff; Erwiderung von Lafarge auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 29ff; Erwiderung von Knauf auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 4ff und die "Gutachterliche Stellungnahme" von Univ.-Prof. Dr. [...] und Dipl.-Kfm. [...].
- 363 Erwiderung von BPB auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 6 und 32ff; Erwiderung von Lafarge auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 9 und 16ff; Erwiderung von Knauf auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 17ff; Erwiderung von Gyproc auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 29ff.
- 364 Erwiderung von Lafarge auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 9 und Erwiderung von Knauf auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 4 sowie die vorgenannte Marktstudie.
- 365 Urteile des Gerichts erster Instanz vom 14. Mai 1998, Rs. T-327/94, SCA Holding/Kommission, Slg. 1998, S. II-1373, Rdnr. 142 und T-348/94, Enso Española/Kommission, Slg. 1998, S. II-1875, Rdnr. 306.
- 366 Siehe Randnummern 478 und 479.
- 367 Urteil des Gerichtshofs der Europäischen Gemeinschaften vom 13. Juli 1966, verb. Rs. 56/64 und 58/64, Consten und Grundig/Kommission, Slg. 1966, S. 429, 496; Urteil des Gerichtshofs vom 8. Juli 1999, C-49/92, Kommission/Anic Partecipazioni, Slg. 1999, S. I-4125, Rdnr. 99 und Urteil des Gerichtshofs vom 8. Juli 1999, C-199/92 P, Hüls/Kommission, Slg. 1999, S. I-4287, Rdnr. 178; Urteil des Gerichts erster Instanz vom 23. Februar 1994 in den verb. Rechtssachen T-39/92 u. T-40/92, CB u. Europay/Kommission, Slg. 1994, S. II-49, Rdnr. 87.
- 368 Urteil des Gerichts erster Instanz vom 6. April 1995, T-148/89. Tréfilunion/Kommission, Slg. 1995, S. II-1063, Rdnr. 79.
- 369 Randnummer 71.
- 370 ABL. C 207 vom 18.7.1996, S.4
- 371 Urteil des Gerichts erster Instanz vom 15 März 2000 in den verb. Rechtssachen T-25/95 u.a., SA Cimenteries CBR u.a./Kommission, Slg. 2000, S. II-491, Rdnr. 1837 und 1838.

³⁷² Urteile des Gerichts erster Instanz vom 11. März 1999, Rs. T-141/94, Thyssen Stahl AG/Kommission, Slg. 1999, S. II-347, Rdnr. 175 und vom 14. Mai 1998, Rs. T-311/94, BPB de Eendracht NV/Kommission, Slg. 1998, S. II-1129, Rdnr. 201.

³⁷³ Urteil des Gerichts erster Instanz vom 12. Juli 2001, T-202/98, Tate & Lyle/Kommission, Slg. 2001, S. II-2035, Rdnr. 164-166. Ferner verweist die Kommission auf die verschiedenen Urteile zum Kartonkartell, wo sich die Kommission bei ihrer Entscheidung vor allem auf die Erklärungen von Stora gestützt hat, das in den Genuss einer Ermäßigung kam. Der Gerichtshof hat die Argumente, mit denen die Glaubwürdigkeit dieser Erklärungen von den Parteien, die eine stärkere Herabsetzung ihrer Geldbuße erwirken wollten, bestritten wurde, zurückgewiesen. Vgl. EuGeI, Urteil vom 14. Mai 1998, Rs. T-347/94, Mayr-Melnhof/Kommission, Slg. 1998, S. II-1751, Rdnr. 82ff.

³⁷⁴ Urteil des Gerichts erster Instanz vom 20. März 2002, Rs. T-9/99, HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH & Co. KG u.a./Kommission, noch nicht veröffentlicht, Rdnr. 212; Urteil des Gerichtshofs vom 16. Dezember 1975, verb. Rs. 40-48/73 u.a., Suiker Unie u.a./Kommission, Slg. 1975, S. 1663, Rdnr. 173f. und vorgenanntes Urteil, Rs. Hüls/Kommission, Rdnr. 159f.

³⁷⁵ Urteil in der Sache PVC IIRdnr. 715, bestätigt durch das Urteil des Gerichtshofs vom 15. Oktober 2002, verb. Rs. C-238/99P u.a., L.M.V./Kommission u.a., noch nicht veröffentlicht.

³⁷⁶ Urteil des Gerichtshofs vom 14. Juli 1972, Rs. 48/69, Imperial Chemical Industries Ltd/Kommission, Slg. 1972, S. 619, Rdnr. 64 und vorgenanntes Urteil, Rs. Hüls/Kommission, Rdnr. 158.

³⁷⁷ Urteil des Gerichts erster Instanz vom 17. Dezember 1991, T-7/89, Hercules/Kommission, Slg. 1991, S. II-1711, Rdnr. 255, 258-261.

³⁷⁸ Vorgenanntes Urteil, Rs. Hüls/Kommission, Rdnr. 158 - 166, und vorgenanntes Urteil, Rs. HFB/Kommission, Rdnr. 213 und 216.

³⁷⁹ Vorgenanntes Urteil, Rs. Hüls/Kommission, Rdnr. 163 - 165, und vorgenanntes Urteil, Rs. HFB/Kommission, Rdnr. 217.

³⁸⁰ Vorgenanntes Urteil, Rs. Kommission/Anic Partecipazioni SpA, Rdnr. 81.

³⁸¹ Vorgenanntes Urteil, verb. Rs. SA Cimenteries CBR u.a./Kommission, Rdnr. 4025ff.

³⁸² Vorgenanntes Urteil, Rs. Hercules/Kommission, Rdnr. 264.

³⁸³ Vorgenanntes Urteil, PVC Rdnr. 696, bestätigt durch das Urteil des Gerichtshofs vom 15. Oktober 2002, verb. Rs. C-238/99P u.a., L.M.V./Kommission u.a..

³⁸⁴ Vorgenanntes Urteil, Rs. Kommission/Anic Partecipazioni SpA, Rdnr. 131f.

³⁸⁵ Ebenda, Rdnr. 43.

³⁸⁶ Ebenda, Rdnr. 83.

³⁸⁷ Randnummer (489).

³⁸⁸ Urteil des Gerichts erster Instanz vom 24. Oktober 1991, T-1/89, Rhône Poulenc/Kommission, Slg. 1991, S. II-867, Rdnr. 126.

³⁸⁹ Zweite Antwort von BPB auf das Auskunftsverlangen, S. 36.8129.

³⁹⁰ Erwiderung von Knauf auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 29-30.

³⁹¹ Erwiderung von BPB auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, Ziff. 6.2.3.

-
- 392 Siehe Randnummern 57 und 61.
- 393 Erwiderung von BPB auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 108.
- 394 Vorgenanntes Urteil, Rs. HFB/Kommission, Rdnr. 200.
- 395 Erwiderung von Knauf auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 31.
- 396 Siehe Randnummern 58 und 59.
- 397 Randnummer 106.
- 398 Siehe Randnummern 111 und 113.
- 399 Erwiderung von Knauf auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 22.
- 400 Vorgenanntes Urteil des Gerichts erster Instanz Thyssen Stahl AG/Kommission, Rdnr. 404.
- 401 Ebenda, Rdnr. 675.
- 402 Siehe Randnummern 162 und 163.
- 403 Vorgenanntes Urteil, Rs. Thyssen Stahl AG/Kommission, Rdnr. 403ff.
- 404 Urteil des Gerichtshofs vom 28. Mai 1998, Rs. C-7/95, John Deere/Kommission, Slg. 1998, S. II-3111, Rdnr. 88-90.
- 405 Dieses Marktmerkmal wird auch von den Unternehmen bestätigt, an die sich diese Entscheidung richtet, u.a. von BPB in seiner Erwiderung, S. 26.
- 406 Randnummer 139.
- 407 Urteil des Gerichtshofs vom 31 März 1993, Rs. C-89/85, Ahlström/Kommission, Slg. 1993, S. I-1307, Rdnr. 175 und vorgeanntes Urteil, Rs. Trefilunion/Kommission, Rdnr. 79.
- 408 Vorgenanntes Urteil, Rs. HFB/Kommission, Rdnr. 216f.
- 409 Siehe Randnummern 127ff. und insbesondere 136 bis 140.
- 410 Siehe Randnummern 158 bis 161. Mehrere faktische Umstände deuten darauf hin, dass Gyproc bereits vor der Zusammenkunft von Versailles an mutmaßlich wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen mitgewirkt hat (Randnummer 471). Die Kommission konnte jedoch nicht nachweisen, dass Gyproc wusste oder hätte wissen müssen, dass es an der Londoner Vereinbarung über den Austausch von Informationen über die vier wichtigsten Märkte zwischen [hochrangigen Unternehmensvertretern] mitwirkte.
- 411 Siehe Randnummern 171 ff.
- 412 Siehe Randnummern 447 und 448.
- 413 Siehe Randnummern 229, 251 und 260.
- 414 Randnummer 219.
- 415 Randnummer 216.

-
- ⁴¹⁶ Urteil des Gerichts erster Instanz vom 20 März 2002, T-23/99. LR AF/Kommission, Slg. 2002, S.II-1705, Rdnr. 39.
- ⁴¹⁷ Erklärung von Gyproc an die Kommission, S 35.7790.
- ⁴¹⁸ Randnummer 265.
- ⁴¹⁹ Urteil in der erwähnten Sache HFB/Kommission, Rdnr. 206.
- ⁴²⁰ Randnummer 272.
- ⁴²¹ Erwähntes Urteil in der Rechtssache SA Cimenteries CBR u.a. / Kommission, Rdnr. 1849.
- ⁴²² Erwähntes Urteil in der Rechtssache T-202/98, Tate & Lyle/Kommission, Rdnr. 58.
- ⁴²³ Op. cit., Rdnrn. 60 und 61.
- ⁴²⁴ Randnummer 211.
- ⁴²⁵ Siehe insbesondere Randnummern 441, 452, 461, 469, 470, 475 und 477.
- ⁴²⁶ Urteil des Gerichtshofs vom 28. März 1984 in der Rechtssache 29 & 30/83, CRAM & Reihnzink/Kommission, Slg. 1984, S. 1679, Rdnr. 26 und Urteil des Gerichtshofs vom 8. November 1983 in der Rechtssache 96/82, IAZ/Kommission, Slg. 1983, S. 3369, Rdnrn. 22 ff.
- ⁴²⁷ Urteil des Gerichtshofs vom 21. Januar 1999 in den verbundenen Rechtssachen C-215/96 und C-216/96, Bagnasco und Andere, Slg. 1999, S. I-161, Rdnrn. 47 und 48.
- ⁴²⁸ Urteil des Gerichtshofs vom 28. April 1998 in der Rechtssache C-306/96, Javico und Javico AG/Yves Saint Laurent Parfums SA, Slg. 1998, S. I-1983, Rdnrn. 16 und 17 und Urteil des Gerichtes erster Instanz vom 15. September 1998 in der Rechtssache T-374/94, European Night Services, Slg. 1998, S. II-3141, Rdnr. 136.
- ⁴²⁹ Urteil des Gerichtes erster Instanz vom 10. März 1992 in der Rechtssache T-13/89, Imperial Chemical Industries / Kommission, Slg. 1992, S. II-1021, Rdnr. 304.
- ⁴³⁰ Urteil des Gerichtshofes vom 29. Oktober 1980 in den verbundenen Rechtssachen 209 bis 215 und 218/78, Van Landewyck u.a. / Kommission, Slg. 1980, S. 3125, Rdnr. 170.
- ⁴³¹ Randnummern. 136, 455 und 456.
- ⁴³² Siehe Fußnote 415 zu der Tatsache, dass Gyproc vor diesem Datum an wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen beteiligt war.
- ⁴³³ Randnummern. 158, 161 und 457.
- ⁴³⁴ Zitiertes Urteil in der Rechtssache HFB / Kommission, Rdnr. 231 und Urteil des Gerichtes erster Instanz vom 14. Mai 1998 in der Rechtssache T-295/94, Buchmann / Kommission, Slg. 1994, S. II-813, Rdnr. 121 sowie Urteil in der Rechtssache T-310/94, Gruber + Weber / Kommission, Slg. 1998, S. II-1043, Rdnr. 140.
- ⁴³⁵ Zitiertes Urteil in der Rechtssache Kommission / Anic Partecipazioni, Rdnrn. 83 und 203.
- ⁴³⁶ Siehe zitiertes Urteil in der Rechtssache HFB / Kommission, Rdnr. 54 ff.
- ⁴³⁷ Ibid., Randnummer 66 - 27; siehe auch Urteil des Gerichts erster Instanz vom 11. März 1999 in der Rechtssache T-156/94 Aristrain / Kommission, Slg. 1999, S. II-645, Rdnr. 119 und folgende.

-
- 438 Siehe vorgenanntes Urteil in der Rechtssache SA Cimenteries CBR u.a. / Kommission, Rdnr. 5040.
- 439 Erwiderungen vom 19. September und 9. Oktober 2002 auf das Auskunftersuchen.
- 440 Die Lafarge Plâtres International SA (bis 10. August 1995 Compagnie du Plâtre) wurde am 15. August 2000 zu Lafarge Gypsum International.
- 441 Urteil des Gerichtshofes vom 16. November 2000 in der Rechtssache C-286/98, Stora Kopparbergs Bergslags / Kommission, Slg. ..., Rdnr. 29; Urteil des Gerichtshofes vom 25. Oktober 1983 in der Rechtssache 107/82, AEG / Kommission, Slg. 1983, S. 3151, Rdnr. 50; Urteil des Gerichtes erster Instanz vom 1. April 1993 in der Rechtssache T-65/89, BPB / Kommission, Slg. 1993, S. II-389, Rdnr. 149 und zitiertes Urteil in der Rechtssache LVM / Kommission, Rdnrn. 960 - 961.
- 442 Siehe Randnummer. 43 und Internetseite von Lafarge: www.Lafarge.com..
- 443 Vermerk von Herrn [G] vom 8. August 2001 an Herrn [...], Justiziar von Lafarge] weitergeleitet an den Anhörungsbeauftragten als Anhang zu einem Schreiben des Anwalts von Lafarge.
- 444 Siehe Randnummern 80, 290 und 302.
- 445 Erwiderung von Lafarge auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 174.
- 446 Siehe Randnummer 133.
- 447 Siehe Randnummer 134.
- 448 Erwiderung von Lafarge auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 174.
- 449 Erwiderung vom 26. August 2002 auf das Auskunftersuchen, S. 10.
- 450 Ibid.
- 451 Siehe vorgenanntes Urteil in der Rechtssache SA Cimenteries CBR u.a. / Kommission, Rdnr. 5040.
- 452 Erwiderung von Etex auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 24.
- 453 Siehe vorgenanntes Urteil in der Rs. IAZ, Rdnr. 45; und das Urteil des Gerichtes erster Instanz vom 13.10.2001 in den verbundenen Rechtssachen T-45/98 und T-47/88, Krupp-Thyssen, Slg. 2001, S. II-3757, Rdnr. 200.
- 454 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 40-47.
- 455 ABl. C 9 vom 14.1.1998.
- 456 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 41-42.
- 457 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 123-125.
- 458 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 8, 49, 58 - 59.
- 459 Ibid., S. 125.
- 460 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 68 - 69.
- 461 Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 42 – 44.

-
- ⁴⁶² Vorgenanntes Urteil in der Rs. John Deere Ltd / Kommission, Rdnr. 88-90.
- ⁴⁶³ Siehe z.B. Urteil des Gerichts erster Instanz vom 14. Mai 1998 in der Rechtssache T-354/94, Stora Kopparbergs Bergslags AG / Kommission (Karton), Slg. 1998, S. II-2111, Rdnr. 170; siehe auch zitiertes Urteil in der Rs. PVC II, Rdnr. 745 - 748.
- ⁴⁶⁴ Siehe zitiertes Urteil in der Rs. PVC II, Rdnr. 748.
- ⁴⁶⁵ Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 44.
- ⁴⁶⁶ Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 46-47.
- ⁴⁶⁷ Urteil vom 20. März 2002 in der Rechtssache T-31/99, ABB Asea Brown Boveri Ltd / Kommission, Slg. 2002, S. II-181.
- ⁴⁶⁸ Wie unter Rdnr. 509 erwähnt wird zur Festsetzung einer Geldbuße der Umsatz des von Lafarge geführten "Unternehmens", das die Zuwiderhandlung begangen hat, im Sinne von Artikel 81 Absatz 1 EG-Vertrag zugrunde gelegt, d.h. der von sämtlichen Gesellschaften der von Lafarge geführten Gruppe erzielte Weltumsatz.
- ⁴⁶⁹ Siehe auch Entscheidung 2002/405/EG der Kommission vom 20. Juni 2001 in einem Verfahren zur Anwendung von Artikel 82 EG-Vertrag, Michelin; ABl. L 43 vom 31.5.2001, S. 1 - 53, Rdnr. 361 - 363.
- ⁴⁷⁰ Erwiderung auf die Beschwerdepunkte, S. 127 – 128.
- ⁴⁷¹ Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 48 - 49
- ⁴⁷² Ibid., S. 49.
- ⁴⁷³ Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 14-23 in Bezug auf die Verhaltensweisen der [hochrangigen Unternehmensvertretern] auf europäischer Ebene, S. 27-35 in Bezug auf die Zuwiderhandlung betreffend den deutschen Markt, S. 25-26 in Bezug auf den britischen Markt, S. 48.
- ⁴⁷⁴ Ibid., S. 50.
- ⁴⁷⁵ Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 122 – 123.
- ⁴⁷⁶ Ibid., S. 123.
- ⁴⁷⁷ Ibid.
- ⁴⁷⁸ Ibid.
- ⁴⁷⁹ Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 126.
- ⁴⁸⁰ Ibid, S. 121-122.
- ⁴⁸¹ Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S.121-123, 125-126.
- ⁴⁸² Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S.19-23.
- ⁴⁸³ Erwiderung auf die Mitteilung der Beschwerdepunkte, S. 51-53.